

BỘ NGOẠI GIAO
VỤ HỢP TÁC KINH TẾ ĐA PHƯƠNG



TỔ CHỨC THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI (WTO)

(SÁCH THAM KHẢO)



NHÀ XUẤT BẢN CHÍNH TRỊ QUỐC GIA

BỘ NGOẠI GIAO
VỤ HỢP TÁC KINH TẾ ĐA PHƯƠNG

**TỔ CHỨC
THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI
(WTO)**

(SÁCH THAM KHẢO)

NHÀ XUẤT BẢN CHÍNH TRỊ QUỐC GIA
Hà Nội - 2000

- **HỘI ĐỒNG CHỈ ĐẠO BIÊN SOẠN:**

VŨ KHOAN

Bộ trưởng Bộ Thương mại

NGUYỄN ĐÌNH BIN

Thứ trưởng Thường trực

Bộ Ngoại giao

NGUYỄN TÂM CHIẾN

Thứ trưởng Bộ Ngoại giao

ThS. NGÔ ĐỨC THẮNG

Phó Vụ trưởng

ThS. TRƯƠNG TRIỀU DƯƠNG

Phó Vụ trưởng

- **NHÓM BIÊN SOẠN:**

Cử nhân NGUYỄN TẤT THÀNH

Trợ lý Vụ trưởng

TS. PHẠM QUỐC TRỤ

TS. TRỊNH ĐỨC HẢI

ThS. DƯƠNG CHÍ DŨNG

ThS. NGUYỄN MINH CƯỜNG

ThS. TRẦN MINH HẰNG

ThS. NGUYỄN PHƯƠNG ANH

ThS. NGUYỄN ĐIỀU LINH

Cử nhân CAO TRẦN QUỐC HẢI

Cử nhân TRẦN BẢO NGỌC

Cử nhân ĐẶNG HẢI TÂM

Cử nhân NGUYỄN NHƯ HIẾU

- Cuốn sách có sử dụng tài liệu của một số tác giả nước ngoài.

CHÚ DẪN CỦA NHÀ XUẤT BẢN

Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) ra đời ngày 1-1-1995 là sự tiếp tục thể chế hoá và thiết lập trật tự mới trong hệ thống thương mại đa phương của thế giới. Đến nay, WTO đã có 137 thành viên chính thức và giao dịch thương mại giữa các thành viên của WTO hiện chiếm trên 90% khối lượng giao dịch của thế giới.

Năm 1995, Việt Nam đã chính thức nộp đơn xin gia nhập WTO và đang trong quá trình đàm phán để trở thành thành viên chính thức của WTO. Nhân kỷ niệm 5 năm ngày thành lập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), nhằm góp phần thúc đẩy tiến trình gia nhập WTO của Việt Nam và giúp bạn đọc có thêm tài liệu tham khảo về tổ chức này, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia xuất bản cuốn sách Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) do Vụ Hợp tác Kinh tế đa phương, Bộ Ngoại giao biên soạn.

Xin giới thiệu cuốn sách với bạn đọc.

Tháng 8- 2000

NHÀ XUẤT BẢN CHÍNH TRỊ QUỐC GIA

LỜI TỰA

Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) thành lập ngày 1-1-1995 là kết quả của Vòng đàm phán Uruguay kéo dài trong suốt tám năm. Sự ra đời của WTO đã góp phần tiếp tục thể chế hoá và thiết lập trật tự mới trong hệ thống thương mại đa phương của thế giới. Sau Chiến tranh thế giới thứ hai, bên cạnh Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) và Ngân hàng Tái thiết và Phát triển quốc tế (IBRD), sau phát triển thành Ngân hàng Thế giới (WB), người ta đã có ý định thiết lập Tổ chức Thương mại quốc tế (ITO). Ý tưởng này đã không trở thành hiện thực và trong suốt gần 50 năm, phần lớn thương mại hàng hoá của thế giới được điều tiết bởi Hiệp định chung về Thuế quan và thương mại ra đời năm 1947 (GATT) vốn được coi là một công cụ tạm thời trong khi chờ đợi sự ra đời của ITO. GATT đã thành công ở mức độ nhất định trong việc cắt giảm thuế quan trong thương mại hàng hoá. Nhưng GATT đã không đưa được thương mại về nông sản và hàng dệt may vào khuôn khổ của mình. Sự kém hiệu quả của GATT bộc lộ rõ ràng hơn khi các vấn đề như dịch vụ, đầu tư và sở hữu trí tuệ ngày càng trở nên quan trọng trong thương mại thế giới nhưng lại không được điều chỉnh trong bất cứ khuôn khổ thương mại đa phương nào.

Sự ra đời của WTO giúp tạo ra cơ chế pháp lý điều chỉnh thương mại thế giới trong các lĩnh vực mới là dịch vụ, đầu tư và sở hữu trí tuệ, đồng thời đưa vào khuôn khổ thương mại đa phương hai lĩnh vực dệt may và nông nghiệp. Về cơ bản, WTO là sự kế thừa và phát triển của GATT chứ không phải là thay thế GATT. Tuy nhiên, những quy định của WTO có tính ràng buộc hơn và chặt chẽ hơn GATT.

Tính đến nay WTO đã có 137 thành viên, và khối lượng thương mại giao dịch giữa các thành viên của WTO hiện chiếm trên 90% giao dịch thương mại quốc tế. Chỉ tính riêng năm 1996, khối lượng thương mại hàng hoá của các thành viên WTO là 6.000 tỷ USD và khối lượng thương mại dịch vụ là 1.250 tỷ USD.

Có những quan điểm khác nhau, thậm chí mâu thuẫn nhau khi xem xét về lợi ích của WTO đối với các nước. Có người cho rằng WTO tạo điều kiện cho các nước đang phát triển và các nền kinh tế chuyển đổi mở rộng thị trường. Môi trường thương mại đa phương do WTO điều tiết sẽ giúp hạn chế những hành vi phân biệt đối xử và hạn chế thương mại của các nước phát triển đối với các nước đang phát triển. Do đó ngày càng có nhiều các nước đang phát triển xin gia nhập WTO. Mặt khác, cũng có quan điểm cho rằng bất chấp những thay đổi to lớn về mặt thể chế so với GATT, WTO vẫn bị các nước phát triển chi phối và lái theo hướng có lợi cho họ. Theo quan điểm này, chủ trương tự do hoá thương mại và thúc đẩy cạnh tranh của WTO thực chất là một kiểu "xâm lược của chủ nghĩa thực dân mới". Trong khi vẫn tuyên truyền cho tự do hoá thương mại thì phần lớn những nước phát triển như Nhật Bản và các

nước thuộc EU lại là những nước có hàng rào bảo hộ cao trong nhiều lĩnh vực, nhất là dệt may và nông nghiệp. Trong cuốn sách, những quan điểm khác nhau này trong từng lĩnh vực riêng rẽ của WTO sẽ được sơ bộ nêu ra nhằm cung cấp cho bạn đọc bức tranh toàn diện, đa dạng và phức tạp của WTO.

Việt Nam trở thành quan sát viên của GATT năm 1994 và đầu năm 1995 Việt Nam đã chính thức nộp đơn xin gia nhập WTO. Từ đó đến nay, Việt Nam đã trao cho Ban Thư ký WTO "Bị vong lục về chế độ ngoại thương Việt Nam" và đã giải đáp gần 2.000 câu hỏi của các nước thành viên WTO về các vấn đề có liên quan tới chế độ, chính sách ngoại thương của Việt Nam. WTO đã thành lập Nhóm Công tác về việc gia nhập của Việt Nam và đã tổ chức ba kỳ họp trao đổi làm sáng tỏ các chính sách thương mại hiện hành của Việt Nam. Quá trình đàm phán của Việt Nam sẽ được tiếp tục.

Để phục vụ cho quá trình gia nhập WTO của Việt Nam, và giúp bạn đọc có thêm tài liệu tham khảo về WTO, Vụ Hợp tác Kinh tế đa phương, Bộ Ngoại giao xin trân trọng giới thiệu với bạn đọc cuốn sách về Tổ chức Thương mại Thế giới do Vụ biên soạn. Cuốn sách được chia làm 6 phần. Phần I giới thiệu khái quát với bạn đọc về lịch sử ra đời và phát triển của WTO; cơ cấu tổ chức và nguyên tắc hoạt động của WTO; Phần II, III, IV và V giới thiệu về các hoạt động trong khuôn khổ WTO để điều tiết các quan hệ về thương mại hàng hoá, dịch vụ, mua sắm chính phủ, sở hữu trí tuệ ...; Phần VI được xem là một trọng tâm, đề cập các vấn đề giữa WTO và các nước đang phát triển, đồng thời nêu một vài kinh nghiệm chính của các nước khi gia nhập WTO.

Chúng tôi cũng xin chân thành cảm ơn các Bộ, ngành liên quan, các tổ chức quốc tế, đặc biệt là Nhà xuất bản Chính trị quốc gia và Quỹ Ford đã giúp chúng tôi tập hợp tài liệu, đóng góp ý kiến, biên soạn và xuất bản cuốn sách này. Mặc dù có những hạn chế về thời gian cũng như nguồn lực, chúng tôi hy vọng cuốn sách sẽ có ích giúp bạn đọc có thêm thông tin về Tổ chức Thương mại Thế giới, và mong nhận được sự góp ý của đông đảo bạn đọc.

Tháng 8 - 2000

**VỤ HỢP TÁC KINH TẾ ĐA PHƯƠNG
BỘ NGOẠI GIAO**

LỜI GIỚI THIỆU

Đất nước ta đang bước vào thời kỳ phát triển mới, thời kỳ đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa nhằm đưa nước ta cơ bản trở thành một nước công nghiệp vào năm 2020. Nhân dân ta thực hiện nhiệm vụ lịch sử này trong bối cảnh kinh tế thế giới đang có những sự chuyển biến sâu sắc dưới tác động mạnh mẽ của cách mạng khoa học và công nghệ hiện đại, của quá trình phân công lao động quốc tế ngày càng sâu rộng, tạo nên xu thế toàn cầu hóa và khu vực hóa các hoạt động kinh tế. Việc các nước đang phát triển cũng như các nước chuyển đổi từ cơ chế kế hoạch hóa tập trung sang cơ chế thị trường đều chủ trương mở cửa về kinh tế, và việc khoảng 39.000 công ty xuyên quốc gia với trên 270.000 chi nhánh hoạt động khắp nơi trên thế giới, cũng góp phần thúc đẩy xu thế này¹.

Biểu hiện rõ nét của xu thế toàn cầu hóa là sự gia tăng mạnh mẽ về khối lượng trao đổi hàng hóa, dịch vụ và các dòng tài chính, cũng như sự xuất hiện của nhiều thể chế kinh tế - thương mại quốc tế. Về thương mại, trao đổi hàng hóa và dịch vụ trên thị trường tăng nhanh hơn thu nhập của các quốc gia, nhất là đối với các nước đang phát

1. Học viện Quan hệ quốc tế: *Hỏi đáp về tình hình thế giới và chính sách đối ngoại của Đảng và Nhà nước ta*. NXB. Chính trị quốc gia, Hà Nội, 1997, tr. 27.

triển, và đã đạt 48% GDP của các nước này năm 1997 so với 37% năm 1989. Về tài chính, số lượng vốn trên thị trường chứng khoán thế giới đã tăng 3 lần trong 10 năm qua, từ 4.700 tỷ USD lên 15.200 tỷ USD; số lượng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) tăng từ 115 tỷ USD năm 1990 lên 640 tỷ USD năm 1998, trong đó đầu tư vào các nước đang phát triển tăng từ 20 tỷ USD lên 155 tỷ USD. Đồng thời, từ năm 1990 tới nay, trên thế giới đã xuất hiện thêm 82 tổ chức hợp tác kinh tế quốc tế ở nhiều cấp độ (so với 75 tổ chức thành lập trong thời gian từ 1955-1989), trong đó nổi lên là Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) với 137 thành viên, chiếm trên 90% thương mại quốc tế¹.

Quá trình này tạo thuận lợi cho các nước, kể cả các nước đang phát triển mở rộng thị trường, có thêm vốn và công nghệ, tập hợp lực lượng để bảo vệ lợi ích của mình. Đồng thời, nó cũng tạo ra những thách thức không nhỏ do khả năng cạnh tranh của các nước đang phát triển nói chung còn yếu, luật chơi nói chung do các nước giàu áp đặt. Tuy nhiên, trong bối cảnh quốc tế đó, bất cứ một quốc gia nào muốn phát triển đều phải nỗ lực hội nhập quốc tế, chấp nhận việc giảm dần hàng rào thuế quan và phi quan thuế, cải thiện môi trường đầu tư, làm cho việc trao đổi hàng hóa, chu chuyển vốn, lao động và công nghệ với bên ngoài thông thoáng hơn. Toàn cầu hóa tạo cơ hội cho các doanh nghiệp phát huy tối đa các nguồn lực và tiềm năng phát triển của mình, hoạt động ngày càng hiệu quả, tăng sức cạnh tranh,

1. Xem Ngân hàng Thế giới: *Báo cáo phát triển thế giới 1999/2000 - Bước sang thế kỷ XXI*, tháng 9-1999 và UNCTAD: *Báo cáo đầu tư thế giới 1999 - Đầu tư trực tiếp nước ngoài và thách thức của phát triển*, tháng 9-1999.

đồng thời mở rộng môi trường thương mại và đầu tư, phục vụ cho sự tăng trưởng lâu dài và bền vững, tham gia bình đẳng hơn trong hợp tác kinh tế quốc tế.

Tuy nhiên, quá trình toàn cầu hóa diễn ra rất phức tạp, đặc biệt là trong hơn 3 năm qua dưới tác động nhiều mặt của cuộc khủng hoảng kinh tế - tài chính khu vực, đặt ra những cơ hội và thách thức mới cho mỗi quốc gia. Thách thức lớn nhất có lẽ là kinh tế thế giới phải đối mặt với nhiều nhân tố bất trắc khó lường, nhất là về tài chính tiền tệ, và nhu cầu phải liên tục điều chỉnh cơ cấu kinh tế cho phù hợp với những thay đổi trong lợi thế so sánh của từng nền kinh tế. Trong khi đó, các công cụ chính sách của từng nước ngày càng hạn chế hơn do sự gia tăng điều tiết của các thể chế kinh tế - tài chính quốc tế. Đó là chưa nói đến những biện pháp cạnh tranh bất bình đẳng và hàng rào bảo hộ của các nước công nghiệp phát triển, nhất là các khoản trợ cấp nông nghiệp hàng năm lên tới 350 tỷ USD của các nước OECD, tương đương 2 lần giá trị xuất khẩu của các nước đang phát triển.

WTO ra đời với tư cách là thể chế pháp lý điều tiết các mối quan hệ kinh tế - thương mại quốc tế mang tính toàn cầu. Thành lập năm 1995, WTO kế thừa tất cả những nguyên tắc, luật lệ của tổ chức tiền thân đã tồn tại gần 50 năm qua là Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (GATT), và hoạt động dựa trên 4 nguyên tắc chính là: mở cửa thị trường, đãi ngộ tối huệ quốc, đãi ngộ quốc gia và cạnh tranh công bằng, trong đó các nước đang chuyển đổi, đang phát triển và các nước kém phát triển nhất được một số ưu tiên nhất định, chủ yếu là về thời gian thực hiện trong một số lĩnh vực.

So với GATT, WTO có cơ chế giải quyết tranh chấp thương mại với mức độ ràng buộc cao hơn, do đó có thể góp phần làm cho quan hệ kinh tế quốc tế công bằng hơn, có thể dự đoán được trước những thay đổi trong chế độ thương mại của các quốc gia. Với 25 hiệp định đa phương, WTO là những "luật chơi" trong quan hệ kinh tế quốc tế hiện đại, điều tiết ngày càng sâu sắc quá trình trao đổi hàng hóa, dịch vụ, đầu tư giữa các nước.

Tiếp theo 7 vòng đàm phán trong khuôn khổ GATT, tháng 12-1999, tại Hội nghị Bộ trưởng WTO lần thứ ba tại Seattle (Mỹ), dự kiến phát động một vòng đàm phán mới được gọi là "Vòng đàm phán thiên niên kỷ" để sửa đổi luật cũ và bổ sung thêm luật mới, tăng cường các quy định về cả chiều rộng và chiều sâu đã không được thực hiện. Quá trình hình thành và phát triển của các quy định này diễn ra rất phức tạp, do tác động nhiều mặt của tình hình chính trị thế giới và chính sách của các tập đoàn kinh tế - tài chính lớn. Thêm vào đó, sự ra đời và phát triển của hàng trăm quốc gia độc lập có tiếng nói ngày càng có trọng lượng hơn tại các diễn đàn quốc tế và lợi ích chính đáng của các nước này đã tác động không nhỏ đến Hội nghị và tương lai vòng đàm phán mới.

Nước ta là một bộ phận của thế giới. Trong sự phát triển của mình, Việt Nam không thể không tính đến những chiều hướng chung của thế giới theo tinh thần "kết hợp sức mạnh dân tộc với sức mạnh thời đại". Theo tinh thần đó, Đại hội Đảng lần thứ VIII đã xác định: *"Nhiệm vụ đối ngoại trong thời gian tới là củng cố môi trường hòa bình và tạo điều kiện quốc tế thuận lợi hơn nữa để đẩy mạnh phát triển kinh tế - xã hội, công nghiệp hóa, hiện đại*

hóa đất nước"¹, "xây dựng một nền kinh tế mở"¹ và đẩy mạnh quá trình hội nhập kinh tế khu vực và thế giới. Để triển khai quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, Nghị quyết Trung ương lần thứ tư, khóa VIII đã nhấn mạnh: "*Chủ động chuẩn bị các điều kiện cần thiết về cán bộ, luật pháp và nhất là về những sản phẩm mà chúng ta có khả năng cạnh tranh để hội nhập thị trường khu vực và thị trường quốc tế*"; "*Tiến hành khẩn trương, vững chắc việc đàm phán hiệp định thương mại với Mỹ, gia nhập APEC và WTO. Có kế hoạch cụ thể để chủ động thực hiện các cam kết trong khuôn khổ AFTA*"².

Là một nước trải qua nhiều năm chiến tranh, Việt Nam tham gia quá trình hội nhập kinh tế quốc tế chậm hơn nhiều nước khác. Chúng ta nhận thức rằng toàn cầu hóa là một xu thế khách quan mà tất cả các quốc gia đều phải tham gia vì sự phát triển của chính mình. Nhưng toàn cầu hóa tự bản thân nó không đem lại sự phát triển. Đây thực chất là một quá trình đấu tranh lâu dài và gian khổ, phụ thuộc nhiều vào bản thân nội lực mỗi nước, đặc biệt là trong việc đề ra những chiến lược và sách lược thích hợp nhằm tận dụng những cơ hội do toàn cầu hóa mang lại, vượt qua những thách thức nó gây ra. Từ đầu những năm 1990; cùng với việc thực hiện chính sách đổi mới, ta đã triển khai một cách tích cực và từng bước tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của mình. Nước ta đã khai thông

1. Đảng Cộng sản Việt Nam: *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ VIII*, NXB. Chính trị quốc gia, Hà Nội, 1996, tr.120.

2. *Sách đã dẫn*, tr. 84-85.

3. Đảng Cộng sản Việt Nam: *Văn kiện Hội nghị lần thứ tư Ban Chấp hành Trung ương*, Hà Nội, 1996, tr.60.

quan hệ với các tổ chức tài chính quốc tế như Ngân hàng Thế giới, Quỹ Tiền tệ Quốc tế, Ngân hàng Phát triển châu Á và các tổ chức phát triển kinh tế khác trong hệ thống Liên hợp quốc, tham gia ASEAN từ tháng 7-1995 và từ ngày 1-1-1996 đã bắt đầu thực hiện nghĩa vụ thành viên theo AFTA. Tiếp đó, tháng 3-1996, ta đã tham gia với tư cách thành viên sáng lập Diễn đàn Hợp tác Á - Âu (ASEM), mở ra những cơ hội mới về hợp tác kinh tế - văn hóa với các nước phát triển Tây Âu. Tháng 11-1998, ta chính thức tham gia APEC - Diễn đàn hợp tác kinh tế liên chính phủ duy nhất giữa các nền kinh tế tại khu vực châu Á - Thái Bình Dương, nơi chiếm tới 80% trao đổi mậu dịch và đầu tư của ta. Tháng 9-1999, ta đã tham gia phiên họp đầu tiên thành lập Diễn đàn Đông Á - Mỹ Latinh (EALAF), hướng tới những thị trường tại một khu vực cho đến nay còn tương đối xa lạ với các doanh nghiệp Việt Nam.

Với WTO, nước ta đã chính thức gửi đơn xin gia nhập từ ngày 12-1-1995 và cho đến nay đã tiến hành 3 phiên họp với Nhóm Công tác của WTO (phiên họp thứ tư dự kiến sẽ được tiến hành vào tháng 9-2000) nhằm làm rõ các chính sách kinh tế-thương mại của mình, chuẩn bị cho các cuộc đàm phán cụ thể để gia nhập tổ chức này. Bên cạnh đó, cùng với việc đã đạt được thoả thuận thực hiện quy chế tối huệ quốc về thương mại với 70 quốc gia và vùng lãnh thổ, một hướng quan trọng nữa trong tiến trình hội nhập kinh tế thế giới của Việt Nam là cuộc đàm phán trong suốt 4 năm qua để ký kết một hiệp định thương mại song phương với Mỹ nhằm khai thông một thị trường lớn trên thế giới vừa kết thúc thành công ngày 13-7-2000.

Những hướng hoạt động trên bước đầu đã đưa nền kinh tế Việt Nam trở thành một bộ phận cấu thành của nền kinh tế khu vực và thế giới, giúp các doanh nghiệp Việt Nam ngày càng mở rộng thị trường xuất khẩu, thu hút đầu tư trực tiếp cũng như gián tiếp của thế giới, góp phần đưa nước ta ra khỏi khủng hoảng kinh tế-xã hội và có bước phát triển mới, cải thiện đời sống của nhân dân. Tuy nhiên, để thực sự thúc đẩy nền kinh tế phát triển, phát huy tối đa nội lực kết hợp với hội nhập quốc tế, trước mắt còn rất nhiều việc phải làm. Có lẽ những ưu tiên hiện nay của ta là: xây dựng một chiến lược tổng thể về hội nhập kinh tế quốc tế, lấy đó làm cơ sở hoạch định các chính sách kinh tế vĩ mô trong thời gian ngắn hạn cũng như trung hạn và dài hạn; xúc tiến các kế hoạch điều chỉnh cơ cấu kinh tế cho phù hợp với sự thay đổi lợi thế so sánh tĩnh và động của ta, tranh thủ được các điều kiện quốc tế thuận lợi tại khu vực và thế giới; điều chỉnh hệ thống pháp lý về kinh tế cho phù hợp với điều kiện mới trong nước và quốc tế; và khẩn trương đào tạo đội ngũ cán bộ đáp ứng nhu cầu cấp bách của hội nhập hiện nay. Có thể nói vào thời điểm chuyển tiếp thế kỷ này, Việt Nam thực sự đang ở giai đoạn của những quyết định rất hệ trọng đối với sự phát triển lâu dài, bền vững của mình, đó là thiết lập vị trí và các mối liên kết phù hợp nhất, có lợi nhất cho nền kinh tế quốc gia để phát triển theo định hướng đã chọn, xây dựng thành công chủ nghĩa xã hội trên đất nước ta. Muốn vào cuộc vững vàng và tự tin, chúng ta cần nỗ lực về nhiều mặt, trước hết là phải hiểu câu lạc bộ toàn cầu WTO mà ta sẽ là một thành viên trong tương lai.

Với mong muốn góp phần vào việc cung cấp những thông tin cần thiết liên quan đến WTO, Bộ Ngoại giao biên soạn cuốn sách này, cố gắng sàng lọc tư liệu cần thiết từ góc độ của một nước đang phát triển đang đàm phán gia nhập WTO. Những thông tin này chỉ có tính chất tham khảo, và vì vậy chỉ hy vọng đáp ứng phần nào những điều bạn đọc cần khi tiếp cận một vấn đề rộng lớn, lâu dài hơn - vấn đề hội nhập của Việt Nam vào nền kinh tế thế giới vì phát triển.

Hà Nội, tháng 8 năm 2000

NGUYỄN ĐÌNH BIN
THỨ TRƯỞNG THƯỜNG TRỰC
BỘ NGOẠI GIAO

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT THEO TIẾNG ANH

TỪ VIẾT TẮT	TIẾNG ANH	TIẾNG VIỆT
ACV	Agreement on Costume Valuation	Hiệp định về Định giá hải quan
ADP	Agreement on Anti-dumping	Hiệp định Chống phá giá
AMS	Aggregate Measurement of Support	Lượng hỗ trợ tổng cộng
AS	Agreement on Safeguards	Hiệp định về Các biện pháp tự vệ
ATC	Agreement on Textiles and Clothing	Hiệp định về Dệt may
CRTA	Committee on Regional Trade Agreement	Ủy ban về Các hiệp định thương mại khu vực
DSB	Dispute Settlement Body	Cơ quan giải quyết tranh chấp
DSM	Dispute Settlement Mechanism	Cơ chế giải quyết tranh chấp
DSU	Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes	Bản ghi nhớ về Quy định và thủ tục đối với việc giải quyết tranh chấp

EC	European Community	Cộng đồng châu Âu
EEC	European Economic Community	Cộng đồng Kinh tế châu Âu
EU	European Union	Liên minh châu Âu
FC	Fair Competition	Cạnh tranh công bằng
GATS	General Agreement on Trade in Services	Hiệp định chung về Thương mại dịch vụ
GATT	General Agreement on Tariff and Trade	Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại
GSP	Global System of Trade Preference among Developing countries	Hệ thống Ưu đãi thương mại toàn cầu giữa các nước đang phát triển
ICC	International Chamber of Commerce	Phòng Thương mại quốc tế
IFIA	International Federation of Inspection Agencies	Liên đoàn quốc tế các công ty kiểm định
ILP	(Agreement on) Import Licensing Procedures	Hiệp định về Thủ tục cấp giấy phép nhập khẩu
IMF	International Monetary Fund	Quỹ Tiền tệ Quốc tế
IRE	Independent Entity	Review Cơ quan xem xét độc lập
ITO	International Trade Organisation	Tổ chức Thương mại quốc tế

MAI	Multilateral Agreement on Investment	Hiệp định Đa phương về đầu tư
MFA	Multi-Fibre Arrangement	Hiệp định Đa sợi
MFN	Most Favoured Nation Treatment	Tối huệ quốc
NIE	Newly Industrialized Economy	Nền kinh tế công nghiệp hoá mới
NT	National Treatment	Đãi ngộ quốc gia
OMA	Orderly Marketing Arrangement	Hiệp định Tiếp thị có trật tự
OECD	Organisation of Economic Cooperation and Development	Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế
PPM	Process and Production Methods	Các phương pháp và quy trình sản xuất
PSI	Agreement on Preshipment Inspection	Hiệp định về Kiểm tra hàng hoá trước khi đưa xuống tàu
RBP	Restrictive Business Practices	Các hoạt động kinh doanh hạn chế
SCM	Agreement on Subsidies and Countervailing Measures	Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng
SPS	Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures	Hiệp định về áp dụng các biện pháp vệ sinh dịch tễ
TBT	Agreement on Technical Barriers to Trade	Hiệp định về Các hàng rào kỹ thuật đối với thương mại

TMB	Textile Monitoring Body	Cơ quan Giám sát hàng dệt
TPRB	Trade Policy Review Body	Cơ quan Kiểm soát chính sách thương mại
TPRM	Trade Policy Review Mechanism	Cơ chế Kiểm soát chính sách thương mại
TRIMs	Agreement on Trade-Related Investment Measures	Hiệp định về Các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại
UR	Uruguay Round	Vòng đàm phán Uruguay
TRIPS	Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights	Hiệp định về Quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại
VERs	Voluntary Export Restraints	Các biện pháp hạn chế xuất khẩu tự nguyện
WB	World Bank	Ngân hàng Thế giới
WCO	World Customs Organisation	Tổ chức Hải quan thế giới
WTO	World Trade Organisation	Tổ chức Thương mại Thế giới

MỤC LỤC

	Trang
<i>Chú dẫn của Nhà xuất bản</i>	5
<i>Lời tựa</i>	7
<i>Lời giới thiệu</i>	11
DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT THEO TIẾNG ANH	19
Phần I	
SƠ LƯỢC HỆ THỐNG THƯƠNG MẠI ĐA PHƯƠNG	23
Chương I	
KHÁI QUÁT VỀ LỊCH SỬ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ TRƯỚC GATT	25
I. Thương mại quốc tế từ giai đoạn cổ đại đến thời kỳ trung cổ	25
II. Thương mại quốc tế từ thế kỷ XV đến trước Chiến tranh thế giới thứ hai	27
III. Từ Hiến chương La Havana đến Hiệp định GATT 1947	37
IV. Hệ thống thương mại đa phương GATT 1947	42
Chương II	
MỤC TIÊU HOẠT ĐỘNG, CHỨC NĂNG, NGUYÊN TẮC PHÁP LÝ VÀ CƠ CẤU TỔ CHỨC CỦA WTO	55
I. Mục tiêu hoạt động và chức năng của WTO	55
II. Các nguyên tắc pháp lý của WTO	57

III. Cơ cấu tổ chức của WTO	67
IV. Tư cách thành viên WTO	71
V. Cơ chế ra quyết định của WTO	73
VI. Cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO	74
VII. Cơ chế kiểm điểm chính sách thương mại	87

Phần II

THƯƠNG MẠI HÀNG HÓA 91

Chương III

CÁC QUY ĐỊNH CHUNG TRONG THƯƠNG MẠI HÀNG HOÁ 93

I. Định giá hải quan	93
II. Hiệp định Kiểm tra hàng hoá trước khi đưa xuống tàu	106
III. Tiêu chuẩn sản phẩm và biện pháp vệ sinh dịch tễ	119
IV. Hiệp định về Thủ tục cấp giấy phép nhập khẩu	137
V. Các quy định đối với hàng xuất khẩu	143

Chương IV

CÁC BIỆN PHÁP TRỢ CẤP, TỰ VỆ VÀ ĐỐI KHÁNG 149

I. Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng	149
II. Hiệp định về Các biện pháp tự vệ	182
III. Hiệp định về Chống phá giá và thuế đối kháng	196

Chương V

HIỆP ĐỊNH VỀ CÁC BIỆN PHÁP ĐẦU TƯ LIÊN QUAN ĐẾN THƯƠNG MẠI (TRIMS) 227

Chương VI

HIỆP ĐỊNH VỀ DỆT MAY VÀ HIỆP ĐỊNH VỀ NÔNG NGHIỆP 243

Phần III	
THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ	269
Chương VII	
HIỆP ĐỊNH VỀ THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ (GATS)	271
I. Những quy định chung	271
II. Các nước đang phát triển với Hiệp định	305
III. Tác động đối với kinh doanh	310
IV. Những khiếm khuyết của GATS	314
V. Hiệp định về Viễn thông cơ bản trong khuôn khổ WTO	317
VI. Hiệp định về Công nghệ Thông tin (ITA)	322
VII. Đàm phán về tài chính	325
Phần IV	
MUA SẮM CHÍNH PHỦ VÀ THƯƠNG MẠI NHÀ NƯỚC	331
Chương VIII	
HIỆP ĐỊNH VỀ MUA SẮM CHÍNH PHỦ VÀ VẤN ĐỀ THƯƠNG MẠI NHÀ NƯỚC	333
I. Hiệp định về Mua sắm chính phủ	333
II. Thương mại Nhà nước	338
Phần V	
SỞ HỮU TRÍ TUỆ	341
Chương IX	
HIỆP ĐỊNH VỀ QUYỀN SỞ HỮU TRÍ TUỆ LIÊN QUAN ĐẾN THƯƠNG MẠI (TRIPS)	343
I. Những quy định chung	343

II. Quy định đối với các nước đang phát triển và kém phát triển	368
---	-----

III. Tác động đối với kinh doanh	371
----------------------------------	-----

Phần VI

TỔ CHỨC THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI VÀ CÁC NƯỚC ĐANG PHÁT TRIỂN	375
--	------------

Chương X

TỔNG QUAN VỀ WTO VÀ CÁC NƯỚC ĐANG PHÁT TRIỂN	377
---	------------

I. Quan điểm chung của các nước đang phát triển về GATT và WTO	377
--	-----

II. Thực chất của mở cửa thị trường	385
-------------------------------------	-----

III. Về Chế độ thương mại dựa trên nguyên tắc	389
---	-----

IV. Về Cơ chế giải quyết tranh chấp	392
-------------------------------------	-----

Chương XI

NHỮNG BẤT CẬP CỦA CÁC HIỆP ĐỊNH TRONG WTO	395
--	------------

I. Hiệp định về Nông nghiệp	395
-----------------------------	-----

II. Hiệp định về Dệt may	414
--------------------------	-----

III. Hiệp định về Quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại	421
---	-----

IV. Hiệp định về Các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại	430
--	-----

V. Dịch vụ	435
------------	-----

VI. Những khó khăn khi thực hiện các Hiệp định WTO	441
--	-----

Chương XII
CÁC NƯỚC ĐANG PHÁT TRIỂN
VỚI VÒNG ĐÀM PHÁN MỚI 445

- I. Đầu tư** 447
- II. Chính sách cạnh tranh** 450
- III. Mua sắm chính phủ** 451
- IV. Thương mại điện tử** 451
- V. Tiêu chuẩn lao động và môi trường** 452

Chương XIII
GIA NHẬP WTO - KINH NGHIỆM
CỦA MỘT SỐ NƯỚC 457

- I. Một số lý do khiến các nước xin gia nhập WTO** 457
- II. Thủ tục và một số vấn đề khi xin gia nhập WTO** 462
- III. Kinh nghiệm đàm phán gia nhập WTO của một số nước và lãnh thổ** 470

Phụ lục 1: SO SÁNH KHÁI QUÁT WTO VỚI ASEAN, ASEM, APEC 506

Phụ lục 2: CAM KẾT CỦA MỘT SỐ NƯỚC GIA NHẬP WTO 512

Phụ lục 3: DANH SÁCH THÀNH VIÊN - CÁC CHÍNH PHỦ, TỔ CHỨC QUỐC TẾ ĐƯỢC HƯỞNG QUY CHẾ QUAN SÁT VIÊN TẠI WTO 536

Phụ lục 4: SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC CỦA TỔ CHỨC THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI (WTO) 544

Phụ lục 5: MỘT VÀI SỐ LIỆU VỀ THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI 546

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO CHÍNH 549

Phần I

**SƠ LƯỢC VỀ HỆ THỐNG
THƯƠNG MẠI ĐA PHƯƠNG**

Trong hơn 50 năm tồn tại của hệ thống GATT/WTO, thương mại đã trở thành động lực mạnh mẽ thúc đẩy tăng trưởng kinh tế thế giới. Nếu như tỷ trọng thương mại trong GDP của toàn cầu là 7% năm 1950, thì nay là 23%. Nếu như trước GATT gần 50 năm (1900-1948), thương mại thế giới tăng chưa đến 2 lần, thì sau GATT hơn 40 năm (1950-1991), thương mại thế giới tăng gấp 50 lần. Từ 1950 đến 1991, tốc độ tăng trung bình của thương mại thế giới là 11,2%/năm, gấp 3 lần tốc độ tăng GDP trung bình hàng năm của thế giới. Một phần ba trong số 25 cường quốc thương mại là các nước đang phát triển. Từ 1948 đến 1997, thương mại hàng hoá tăng 14 lần trong khi sản xuất của thế giới tăng 5,5 lần. Trong vòng 10 đến 15 năm qua, tỷ trọng thương mại của các nước đang phát triển trong thương mại toàn cầu đã tăng từ 20-25%, và khu vực chế biến tăng gấp đôi (từ 10-20%), và nếu tiếp tục xu thế này thì có thể vượt 50% vào năm 2020. Cũng trong cùng thời gian này, 10 nước đang phát triển với 1,5 tỷ dân đã tăng gấp đôi thu nhập bình quân/người. Từ 1990-1996, tỷ lệ tăng trưởng trung bình của các nước đang phát triển là 5,4%, gấp 3 lần tỷ lệ tăng trưởng của các nước phát triển. Trong cùng giai đoạn này, xuất khẩu từ các nước công nghiệp sang các nước đang phát triển tăng trung bình 10,1%/năm, trong khi từ các nước đang phát triển sang các nước công nghiệp tăng trung bình 7,3%.

Thương mại quốc tế cũng là một trong những lĩnh vực hoạt động kinh tế của nhân loại và sự phát triển của thương mại quốc tế cũng gắn liền với những tiến triển và thăng trầm của lịch sử nhân loại.

Chương I

KHÁI QUÁT VỀ LỊCH SỬ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ TRƯỚC GATT

I. THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ TỪ GIAI ĐOẠN CỔ ĐẠI ĐẾN THỜI KỲ TRUNG CỔ

Thương mại quốc tế đã có từ rất sớm trước khi chủ nghĩa tư bản ra đời ở châu Âu. Mạng lưới thương mại cổ đại đầu tiên đã xuất hiện vào khoảng 3500 năm trước Công nguyên tại vùng Lưỡng Hà, sau đó lan rộng sang Ba Tư và hướng về phía Tây đến Ai Cập và về phía Đông đến vùng thuộc Pakitxtan ngày nay, lên phía Bắc mà nay là Uđobêkitxtan và đi tiếp sang Trung Hoa hình thành nên con đường tơ lụa nổi tiếng trong lịch sử cổ đại.

Từ năm 1500 đến năm 400 trước Công nguyên, vùng Địa Trung Hải là nơi có hệ thống thương mại quốc tế, giao lưu buôn bán phát triển. Nhiều tập quán về thương mại và hàng hải quốc tế đã ra đời trong thời kỳ này và một số vẫn còn được duy trì cho đến ngày nay¹. Các cuộc viễn chinh của Alexandre Đại đế đã tạo ra những con đường

1. Bộ luật Hammurabi ra đời vào khoảng 2500 năm trước Công nguyên quy định việc bảo vệ an toàn cho các thương nhân nước ngoài và cả phương thức giải quyết tranh chấp liên quan đến hợp đồng.

thương mại kéo dài đến tận Ba Tư. La Mã đã trở thành đế quốc thương mại hùng mạnh nhất thời cổ đại.

Thương mại khu vực cũng rất phát triển tại châu Á, giữa Trung Hoa, Ấn Độ và các xứ sở mà ngày nay là các quốc gia Đông Nam Á. Những phát hiện khảo cổ gần đây cho thấy hàng hoá từ Trung Hoa đã được các thương nhân đưa đến Việt Nam và các quốc gia nằm ở Đông Nam Thái Bình Dương cho đến tận Hawaii từ 1000-2000 năm trước Công nguyên.

Tuy nhiên, do việc đi lại khó khăn nên hàng hoá trao đổi vào thời kỳ cổ đại chủ yếu tập trung vào một số mặt hàng xa xỉ nhằm phục vụ nhu cầu sinh hoạt của thiểu số tầng lớp vua chúa và giới thương gia giàu có. Nhìn chung nền kinh tế của các quốc gia cổ đại vẫn mang đặc điểm tự cung tự cấp là chính.

Đến thời trung cổ, do những cuộc chiến tranh phong kiến và tôn giáo liên miên, nên thương mại quốc tế đã trải qua một giai đoạn suy thoái kéo dài. Hình thức thương mại quốc tế được các thương nhân thời kỳ đó ưa thích nhất là hội chợ. Hội chợ thường được các thương nhân tổ chức tại một địa điểm lựa chọn từ trước (thường là tại các ngã ba đường giao thông thuận lợi cho việc đi lại của thương nhân đến từ các vùng khác nhau) và vào một thời điểm đã định từ trước đó. Hội chợ thu hút các thương nhân vì ở đó họ được hưởng một số ưu đãi như miễn thuế, miễn tiền thuê bãi để hàng... Có thể nói, hội chợ thời trung cổ là hình thức phôi thai của khu vực mậu dịch tự do đầu tiên. Đã từng xuất hiện một số hội chợ nổi tiếng trong lịch sử như Champagne (Pháp), Gant (Bi)...

Bắt đầu từ thế kỷ XIV, cùng với những phát kiến lớn về địa lý, đặc biệt là từ khi phát hiện ra châu Mỹ (1492), thương mại quốc tế đã bước vào một thời kỳ mới: châu Âu buôn bán với Tân thế giới và Viễn Đông.

II. THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ TỪ THẾ KỶ XV ĐẾN TRƯỚC CHIẾN TRANH THẾ GIỚI THỨ HAI

Thế kỷ XV đánh dấu một bước ngoặt trong lịch sử thế giới nói chung và thương mại quốc tế nói riêng. Với Sắc chỉ "*Inter Coetera*" ban hành ngày 4-5-1493, Giáo hoàng Alexandre VI đã phân chia đại dương thế giới thành hai khu vực. Đường chia của Giáo hoàng (cách mũi Hảo Vọng 10 hải lý về phía Tây) đã phân chia đại dương thành hai khu vực truyền đạo cho các giáo sĩ Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha. Tuy nhiên, trên thực tế hai vương triều Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha, những cường quốc hàng hải mạnh nhất thế giới khi đó mới là những người hưởng lợi nhiều nhất từ Sắc chỉ của Giáo hoàng. Ngày 7-6-1494 hai nước này đã ký Hiệp ước Tordesillas phân chia đại dương, đường phân chia này chỉ cách đường phân chia truyền đạo của Giáo hoàng 37 hải lý về phía ngoài mũi Hảo Vọng¹. Để khuyến khích các thương nhân mạo hiểm đi khai thác và tìm kiếm thêm các thuộc địa mới, các nước này đã bảo đảm cho họ những đặc quyền thương mại đặc biệt đầy lợi lộc. Dựa trên Hiệp ước Tordesillas, (có thể coi đó là hiệp ước phân chia thị trường thế giới đầu tiên, các thương gia Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha là những người đầu tiên tiến hành khai thác và buôn

1. Xem Nguyễn Hồng Thao: *Những điều cần biết về luật biển*, NXB. Công an nhân dân, Hà Nội, 1997.

bán với các thổ dân châu Mỹ. Tuy nhiên, hành vi có thể nói là độc quyền thương mại của Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha đã vấp phải sự phản ứng từ các quốc gia Tây Âu khác, đặc biệt là Hà Lan và Anh. Năm 1609, một nhà ngoại giao và luật gia Hà Lan là Hugo Grotius đã xuất bản cuốn *Mare Liberum* (Biển tự do) khẳng định quyền của tất cả các quốc gia được tự do hàng hải và thương mại. Năm 1635, một luật gia khác người Anh là John Selden đã đáp lại bằng *Mare Clausum* (Biển đóng) để biện minh cho chủ quyền của Anh đối với các vùng biển bao quanh nước Anh và độc quyền của các tàu mang cờ Anh được chuyên chở hàng hoá đến các cảng của Anh.

Dưới sự bảo vệ của hải quân nước mình, các Công ty Đông Ấn của Anh, Hà Lan đã dần dần thay thế các thương gia Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha trong việc buôn bán với Viễn Đông và Bắc Mỹ. Các công ty này thiết lập các cảng biển, nhà kho để chứa hàng tại những khu vực địa lý quan trọng về chiến lược như Xingapo, Malacca, Java... Có thể nói những công ty này chính là cha đẻ của các công ty xuyên quốc gia sau này.

Sự phát triển của thương mại trong thời kỳ từ thế kỷ XV đến đầu thế kỷ XX không tách rời sự phát triển của chủ nghĩa tư bản và chủ nghĩa thực dân. Ngoài thương mại, các nước phương Tây bắt đầu thực hiện những đầu tư quan trọng ở nước ngoài. Kênh đào Suez và Panama là những ví dụ điển hình của việc đầu tư vào cơ sở hạ tầng hoàn toàn do tư nhân bỏ vốn dưới hình thức "nhượng quyền" (*Concession*). Hình thức nhượng quyền cũng được áp dụng rộng rãi trong các lĩnh vực khác như khai thác tài

nguyên. Các tập đoàn dầu lửa lớn như: *Standard Oil*, *Royal Dutch Shell* đã có những đầu tư rất quan trọng cũng dưới hình thức nhượng quyền tại Trung Đông. Tại Đông Dương, chính quyền thực dân Pháp cũng đã áp dụng hình thức nhượng quyền trong lĩnh vực cơ sở hạ tầng như đường sắt Côn Minh - Hải Phòng, khai thác than ở Quảng Ninh, thiếc ở Tĩnh Túc (Cao Bằng)... Trong thời kỳ thực hiện "Chính sách kinh tế mới" (NEP), V.I. Lênin cũng đã đề ra chính sách nhượng quyền để thu hút đầu tư và kỹ thuật tư bản trong hoàn cảnh một chế độ mới ra đời và phải nhanh chóng phát triển để đứng vững trong vòng vây của chủ nghĩa tư bản.

Giai đoạn lịch sử nói trên của thương mại quốc tế cũng được đánh dấu bởi sự ra đời của một số lý thuyết kinh điển về thương mại quốc tế mà những luận điểm then chốt nhất cho đến nay vẫn còn được coi là những nguyên tắc nền tảng cho việc hoạch định chính sách thương mại của tất cả các quốc gia.

Thuyết trọng thương (*mercantilism*) có thể coi là lý thuyết đầu tiên về thương mại quốc tế của thời kỳ tiền chủ nghĩa tư bản và đã là cơ sở lý luận cho chính sách thương mại Anh, Pháp, Đức trong khoảng 300 năm (thế kỷ XV - XVIII)¹. Chủ nghĩa trọng thương có ba nội dung chính: coi trọng và tìm mọi cách xuất khẩu thật nhiều hàng hoá để tăng thu vàng và bạc cho ngân khố quốc gia; hạn chế tối thiểu việc nhập khẩu để tránh nguy cơ chảy máu vàng và bạc; nhà nước kiểm soát thương mại với bên ngoài thông

1. Xem Sydney Polard: *Sự chinh phục hoà bình; Quá trình hoá châu Âu*, 1760-1970, NXB. Đại học Oxford, 1982.

qua một số công ty độc quyền để đảm bảo ngân khố của quốc gia không bị thất thu và các công ty độc quyền là công cụ thích hợp nhất để thi hành chính sách này. Chủ nghĩa trọng thương nhấn mạnh tầm quan trọng của ngoại thương đối với sự phát triển kinh tế, phủ nhận hình thái kinh tế tự cung tự cấp phong kiến. Tuy nhiên, hạn chế lớn nhất của chủ nghĩa trọng thương là mới chỉ "trọng ta" mà chưa "trọng người" (chỉ muốn xuất thật nhiều mà không muốn nhập), chưa thấy được lợi ích dài hạn của việc trao đổi thương mại bình đẳng, cùng có lợi. Đó là chưa nói đến tình trạng độc quyền của một số công ty do nhà nước kiểm soát cũng dẫn đến việc lũng đoạn giá cả làm ảnh hưởng đến sự phát triển lành mạnh của sản xuất và thương mại quốc tế.

Sau Chiến tranh thế giới thứ hai, chủ nghĩa trọng thương đã được J. Keynes và một số nhà kinh tế học thuộc trường phái "Keynism" phát triển thành chủ nghĩa "trọng thương mới" (*neo-mercantilism*). Trường phái này đã ảnh hưởng quan trọng đến chính sách thương mại của một số nước và lãnh thổ như: Đức, Pháp, Italia, Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan và một số nền kinh tế công nghiệp hoá mới ở Đông Nam Á.

Lý thuyết thứ hai có ảnh hưởng lớn lao đến sự phát triển của thương mại quốc tế là chủ nghĩa tự do thương mại (*free-trade liberalism*) ra đời và phát triển tại Anh vào nửa cuối thế kỷ XVIII, trong bối cảnh quốc tế rất thuận lợi cho Anh lúc đó đang là cường quốc kinh tế và quân sự hùng mạnh nhất thế giới và cuộc cách mạng công nghiệp đang diễn ra rất sôi động tại Tây Âu và Bắc Mỹ.

Cơ sở lý luận chính của "Tự do thương mại" là lý thuyết về *lợi thế tuyệt đối* của Adam Smith (một nước chỉ sản xuất những hàng hoá cho phép sử dụng hiệu quả nhất các nguồn tài nguyên) và lý thuyết *lợi thế so sánh tương đối* của David Ricardo (khi tham gia vào thương mại quốc tế, quốc gia có hiệu quả thấp trong sản xuất tất cả các loại hàng hoá sẽ chuyên môn hoá sản xuất và xuất khẩu những hàng hoá mà việc sản xuất chúng *ít bất lợi nhất* và như vậy vẫn có thể thu được lợi ích từ việc tham gia vào thương mại quốc tế). Theo lý thuyết này, một nền thương mại quốc tế *tự do* sẽ có lợi cho tất cả các nước và sẽ liên kết các nền kinh tế quốc gia lại với nhau trên cơ sở phân công lao động và chuyên môn hoá. Lần đầu tiên, ngoại thương đã được các nước Tây Âu, đặc biệt là Anh coi là một trong những động lực chủ yếu để tăng trưởng kinh tế và tạo tiền đề để chinh phục thị trường thế giới. Giai đoạn 1850-1875 là 25 năm vàng son nhất của chủ nghĩa tự do thương mại. Tổng giá trị trao đổi thương mại quốc tế đã tăng từ 10 tỷ phrăng vàng vào năm 1830 lên 58 tỷ phrăng vàng vào năm 1870. Việc phát triển các phương tiện giao thông vận tải mới, rẻ tiền và an toàn hơn như tàu thuỷ hơi nước và tàu hoả đã làm giảm đáng kể cước phí vận chuyển hàng hoá. Giá vận chuyển đường biển đã giảm 10 lần từ năm 1850 cho đến 1857, ví dụ như giá cước chuyên chở một tấn hàng hoá từ Marseille đến Sài Gòn đã giảm trong thời gian này từ 950 phrăng vàng xuống còn 90 phrăng vàng. Sự phát triển của thương mại quốc tế cũng kéo theo những nguồn vốn khổng lồ, chủ yếu của Anh và Pháp được đầu tư vào các thị trường mới như Bắc Mỹ, Nga và Viễn Đông. Có một chi tiết khá thú vị trong thời kỳ này đó là cán cân

thương mại hàng hoá của các cường quốc phương Tây với các thuộc địa của mình luôn trong tình trạng nhập siêu (Số liệu 1875: nhập khẩu của Anh là 9.424 triệu phrăng vàng, xuất khẩu là 7.106 triệu phrăng vàng; nhập khẩu của Pháp là 3.873 triệu phrăng vàng, xuất khẩu là 3.537 triệu phrăng vàng; nhập khẩu của Đức là 3.907 triệu phrăng vàng, xuất khẩu là 3.065 triệu phrăng vàng)¹. Ngược lại, cán cân dịch vụ giữa thuộc địa và mẫu quốc lại luôn thặng dư nhờ những khoản siêu lợi nhuận thu được từ vốn đầu tư và vận chuyển hàng hải. Mức lãi suất đầu tư trung bình ở châu Âu trong thời kỳ này chỉ có 3% trong khi lãi suất đầu tư ở thuộc địa là 8%. Đó là chưa nói đến giá nhân công rẻ mạt ở các xứ thuộc địa. Anh là nước đầu tư nhiều nhất ra bên ngoài với tổng giá trị 2,3 tỷ bảng Anh trước Chiến tranh thế giới thứ nhất và thu nhập từ vốn đầu tư chiếm đến 10% tổng thu nhập quốc gia.

Ngoài khía cạnh kinh tế, chủ nghĩa tự do thương mại đã được một số cường quốc phương Tây sử dụng như một công cụ trong chính sách ngoại giao quốc tế. Anh đã thuyết phục được Pháp ký hiệp định thương mại tự do vào năm 1860. Hiệp định này đã giảm đáng kể mức thuế quan giữa hai nước, trừ thép vẫn được bảo hộ ở mức thuế quan là 30%. Đối với Anh thì việc ký được hiệp định thương mại với một "kẻ thù truyền kiếp" như Pháp được coi là một thắng lợi quan trọng về mặt ngoại giao hơn là về mặt kinh tế (Anh đã bị nước Pháp của Napoléon tiến hành phong toả trên phạm vi toàn lục địa).

1. J. Lesourd và C. Gerard: *Lịch sử mới về kinh tế*, t. 1, NXB. Armand Colin, 1992.

Ngoài thuyết trọng thương và tự do thương mại là hai lý thuyết thuần túy về thương mại quốc tế, còn có một số lý thuyết khác có tính chất chính trị nhiều hơn, đặc biệt là lý thuyết về liên kết kinh tế trong khuôn khổ Liên minh thuế quan Đức (*Zollverein*). Lý thuyết này được Bismark (Thủ tướng Phổ và sau đó là Thủ tướng đầu tiên của nước Đức thống nhất) sử dụng để thực hiện quá trình thống nhất về mặt chính trị và kinh tế của khoảng 30 quốc gia nói tiếng Đức xung quanh Phổ từ 1820 đến 1834. Liên minh thuế quan Đức, bao gồm 26 triệu dân vào năm 1834 với một nền công nghiệp non trẻ chưa đủ sức để cạnh tranh với hai kẻ thù truyền kiếp là Anh và Pháp. Với nhận thức như vậy, Bismark đã chủ trương áp dụng một chính sách phát triển dựa trên hai luận điểm: bảo hộ đối với bên ngoài và xây dựng một thị trường chung bên trong cho tất cả các quốc gia thành viên của Liên minh thuế quan Đức. Chính sách bảo hộ với bên ngoài đã được một giáo sư kinh tế tại Đại học Tổng hợp Nuremberg là Friedrich List phát triển thành một học thuyết độc đáo về bảo hộ thương mại dựa trên sự nhất thể hoá về kinh tế. Theo List thì có một số quốc gia do có hoàn cảnh thuận lợi đã đi trước các nước khác trong lĩnh vực công nghiệp, thương mại và hàng hải. Các nước này đã nhanh chóng nhận ra rằng những ưu thế nói trên là một trong những biện pháp hữu hiệu nhất để đạt được và duy trì sức mạnh áp đảo về mặt chính trị và quân sự. Những nước này chủ trương "tự do hoá" dựa trên những biện pháp được tính toán kỹ càng nhằm mục đích duy trì thế độc quyền để kìm hãm sự phát triển của các nước khác. List chủ trương Đức phải xây dựng một nền công nghiệp quốc gia toàn diện thông qua việc giải phóng

các yếu tố và lực lượng sản xuất *nội tại*, hoàn thiện và củng cố các thể chế của Liên minh thuế quan. Đồng thời Đức cũng phát triển các quan hệ kinh tế với bên ngoài thông qua việc ký một hiệp định tự do thương mại với Pháp (Hiệp định Frankfurt 1862). Cho đến năm 1878, công nghiệp của Đức đã có thể cạnh tranh với Pháp và về nông nghiệp đã cạnh tranh được với Nga. Sự phát triển của Đức đã dẫn đến những thay đổi lớn lao về chính trị và kinh tế tại châu Âu. Mô hình Liên minh thuế quan sau này đã được Pháp và Đức áp dụng để thiết lập Thị trường chung châu Âu.

Thời kỳ từ khi kết thúc Chiến tranh thế giới thứ nhất (1918) cho đến trước khi nổ ra Chiến tranh thế giới thứ hai (1939) có thể coi là một trong những giai đoạn đen tối nhất trong lịch sử thương mại quốc tế. Châu Âu sau chiến tranh lâm vào khủng hoảng kinh tế trầm trọng nhất của chủ nghĩa tư bản, chế độ bản vị vàng bị bãi bỏ vì tất cả các đồng tiền châu Âu đều mất giá, lạm phát ở mức phi mã (*hyperinflation*), dự trữ vàng kiệt quệ vì đã được bán để mua vũ khí và trả nợ chiến tranh. Anh, Đức và Pháp là những nước chịu ảnh hưởng nặng nề nhất của cuộc khủng hoảng những năm 1930. Mỹ lúc đầu có tài trợ cho Tây Âu để khôi phục lại kinh tế nhưng sau đó đã phải hạn chế các khoản tín dụng bằng đồng USD vì không muốn rơi vào tình trạng lạm phát. Việc Mỹ thắt chặt chính sách tiền tệ và hạn chế tín dụng đã là một trong những nguyên nhân dẫn đến sự phá sản của hàng loạt các ngân hàng Đức và gây lên một cuộc khủng hoảng tài chính tồi tệ nhất trong lịch sử với sự sụp đổ của các thị trường chứng khoán quan

trọng nhất (Ngày thứ hai đen tối). Nước Mỹ với chính sách kinh tế - xã hội mới (*New Deal*) của F.Roosevelt thực chất là quay lại với chủ nghĩa bảo hộ và biệt lập truyền thống, tuy có cứu vãn được nền kinh tế Mỹ thoát khỏi cuộc đại suy thoái nhưng nền kinh tế lớn nhất thế giới này đã không thực hiện được vai trò đầu tàu để kéo nền kinh tế thế giới đi lên. Nước Anh, lần đầu tiên, kể từ năm 1846, đã từ bỏ chính sách tự do thương mại để quay lại với chủ nghĩa bảo hộ với việc ban hành Luật thuế nhập khẩu năm 1932 đánh 10% thuế quan đối với tất cả các mặt hàng nhập khẩu, trừ lương thực và nguyên liệu sản xuất. Đồng thời Anh cũng chủ động phá giá đồng bảng Anh để tăng khả năng xuất khẩu. Tuy nhiên, những biện pháp này đã không đem lại kết quả mong muốn. Nước Đức của Hitler, bị tàn phá hoàn toàn trong chiến tranh và oằn lưng để trả các món bồi thường chiến tranh khổng lồ cho Pháp, đã tiến hành một chính sách kinh tế tự cung tự cấp và quân phiệt hoá công nghiệp để chuẩn bị phục thù. Hitler đã cho thi hành một chính sách kiểm soát hối đoái rất chặt chẽ và hạn chế tối đa nhập khẩu để cân bằng cán cân thương mại; đồng thời xuất khẩu hàng công nghiệp với giá thấp hơn giá thực để cạnh tranh với Anh và Pháp. Với sự sụp đổ của hệ thống bản vị vàng, các trao đổi thương mại quốc tế nay chỉ còn thực hiện dưới dạng hàng đổi hàng (*clearing*).

Giai đoạn 1918-1939 cũng đánh dấu sự thất bại của một số nỗ lực của các nước phương Tây nhằm xây dựng một hệ thống thương mại quốc tế đa phương. Năm 1927, Hội quốc liên (SDN) đã tổ chức một hội nghị quốc tế để soạn thảo một hiệp định về cắt giảm thuế quan và các biện

pháp phi thuế quan trong vòng 6 tháng, đồng thời cũng dự thảo một điều khoản mẫu về quy chế tối huệ quốc. Tuy nhiên, do không nhận được sự ủng hộ của Đức và Italia và quan trọng hơn là Mỹ, cường quốc thương mại lớn nhất thế giới lại đứng ngoài Hội quốc liên, bản thân Chính phủ Mỹ lúc đó chưa được Quốc hội cho phép đàm phán với nước ngoài để cắt giảm thuế quan nên dự thảo Hiệp định thuế quan của SDN đã thất bại. Năm 1933, một hội nghị về thuế quan đã được tổ chức tại London với mục tiêu thoả thuận về việc ổn định giá cả, chấm dứt việc phá giá tiền tệ vì mục đích cạnh tranh, thủ tiêu các hàng rào phi thuế quan như hạn chế số lượng... Tuy nhiên, hội nghị này đã thất bại và các nước đã không đạt được thoả thuận cả gói về các biện pháp làm lành mạnh hoá và thúc đẩy tăng trưởng thương mại. Lần đầu tiên mức tăng trưởng thương mại quốc tế (-0,5%) thấp hơn mức tăng trưởng của sản xuất (5,5%) và là con số âm. Một số chương trình thiết lập các khu vực mậu dịch tự do cũng gặp phải thất bại (Liên minh thuế quan Benelux, Khu vực Mậu dịch tự do Scandinavơ, Khu vực Mậu dịch tự do các nước dọc sông Danuýp...). Phải đến năm 1934, Quốc hội Mỹ lần đầu tiên đã thông qua Luật về các hiệp định thương mại hỗ tương (*Reciprocal Trade Agreements Act*), cho phép Tổng thống được đàm phán và ký kết các hiệp định với nước ngoài trong thời hạn 3 năm về việc cắt giảm thuế quan đến mức tối đa là 50%. Tuy nhiên, việc thông qua Luật về các hiệp định thương mại hỗ tương năm 1934 (gia hạn vào năm 1937) cũng không mang lại kết quả như mong muốn vì 3 lý do chính. Thứ nhất, chính quyền Mỹ chỉ muốn cắt giảm những mức thuế quan đang rất cao hoặc đánh vào những

mặt hàng không có lợi cho các nhà xuất khẩu nước ngoài tại thị trường Mỹ (ví dụ như ô tô, sắt, thép, vật liệu xây dựng...). Thứ hai là hệ thống bảo hộ của Mỹ chủ yếu dựa trên hàng rào thuế quan, trong khi châu Âu lại chủ yếu dựa trên hàng rào phi thuế quan như hạn chế số lượng, các biện pháp kiểm soát hối đoái. Chính vì vậy mà rất khó đạt được mục tiêu "hỗ tương" (reciprocity) mà Quốc hội Mỹ đã đặt ra. Và lý do cuối cùng là cuộc chiến tranh thế giới mới đang đến gần, với các sự kiện tại Êtiôpia, Áo, Tiệp Khắc¹ đã khiến cho việc đàm phán cắt giảm thuế quan không còn là ưu tiên chính trị số một của Tổng thống F.Roosevelt nữa. Việc tổ chức một hệ thống thương mại quốc tế chỉ thực sự được cộng đồng quốc tế quan tâm đến khi cuộc Chiến tranh thế giới thứ hai sắp kết thúc.

III. TỪ HIẾN CHƯƠNG LA HAVANA ĐẾN HIỆP ĐỊNH GATT 1947

Hiệp định chung về thuế quan và thương mại, gọi tắt theo tiếng Anh là GATT, là một trong những thành quả của việc tổ chức lại các quan hệ kinh tế quốc tế sau Chiến tranh thế giới thứ hai. Lịch sử của GATT cho thấy Mỹ là nước đầu tiên đưa ra sáng kiến thành lập một tổ chức thương mại quốc tế với nhiệm vụ điều hành nền thương mại quốc tế. Ngay từ năm 1941, Tổng thống Mỹ F. Roosevelt đã đề nghị với Thủ tướng Anh W. Churchill đưa vào trong 8 điểm của Hiến chương Đại Tây Dương một nội dung nhấn mạnh sự cần thiết của tất cả các nước tham gia vào thương

1. Nay chia thành hai nước: Cộng hoà Séc và Cộng hoà Xiôvakia.

mại quốc tế: "Tất cả các quốc gia và dân tộc cần phải hợp tác chặt chẽ với nhau để nhằm bảo đảm những điều kiện lao động tốt nhất, tiến bộ kinh tế và an ninh quốc tế". Nguyên tắc hợp tác quốc tế đã được Mỹ đưa vào trong các Hiệp định thuê - vẫy (*Leasing Agreements*) ký với Liên Xô (11-6-1942), Anh (23-2-1942) và Pháp (28-2-1945). Mục tiêu của Mỹ trong việc thành lập một tổ chức thương mại quốc tế còn đi xa hơn mục tiêu mà Quốc hội Mỹ đã thông qua trong Luật về các hiệp định thương mại hỗ tương năm 1934. Ý đồ chiến lược của Mỹ không chỉ giới hạn ở chỗ ký kết các hiệp định cắt giảm thuế quan trên cơ sở hỗ tương mà còn phải thiết lập một thể chế quốc tế đa phương mà Mỹ có thể kiểm soát để phục vụ cho quyền lợi của Mỹ. Để tránh hành động quá đơn phương, Mỹ đã đề nghị Anh cùng đứng chung "liên doanh" trong việc soạn thảo các "đề nghị" thiết lập các tổ chức kinh tế quốc tế sau Chiến tranh. Đến năm 1943, một thoả thuận về các nguyên tắc cho việc thành lập một tổ chức thương mại quốc tế đã được các chuyên viên Anh và Mỹ thông qua: cắt giảm *liên tục* thuế quan; bãi bỏ các hạn chế về số lượng, trừ những hạn chế vì mục đích duy trì cân bằng cán cân thanh toán; cấm việc trợ giá cho xuất khẩu; khuyến khích các công ty nhà nước hoạt động thương mại theo những nguyên tắc thị trường.

Tại Hội nghị Bretton Woods (7-1944), cùng với việc thành lập hai tổ chức kinh tế quốc tế là Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) và Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế (IBRD), 44 nước tham dự Hội nghị cũng đã quyết định sẽ đàm phán để thành lập "Tổ chức Thương mại Quốc tế", viết tắt theo tiếng Anh là ITO. Sau đó, nhiệm vụ này được giao phó cho Liên hợp quốc chủ trì. Ngày 18-2-1946, theo

đề nghị của Mỹ, Liên hợp quốc đã triệu tập một "Hội nghị quốc tế về thương mại và việc làm". Trước đó, vào tháng 12 - 1945, Mỹ đã mời 14 nước tham gia vào các cuộc đàm phán thương mại nhiều bên về cắt giảm thuế quan. Như vậy là vào cùng một thời điểm đã diễn ra hai cuộc đàm phán thương mại nhiều bên. Cuộc đàm phán thứ nhất dưới sự bảo trợ của Liên hợp quốc nhằm đi đến việc thành lập một "Tổ chức Thương mại Quốc tế" và một cuộc đàm phán mang tính chất kỹ thuật hơn chuyên về cắt giảm thuế quan.

Trong khuôn khổ của Liên hợp quốc, đã có ba hội nghị quốc tế được tổ chức (tại London, tháng 10-1946; tại Geneva tháng 8-1947 và tại La Havana từ tháng 11-1947 đến tháng 3-1948) để soạn thảo ra văn kiện thành lập ITO có tên gọi là "Hiến chương La Havana", một công ước quốc tế bao gồm 106 điều và 16 phụ lục. Mục tiêu của ITO là tạo việc làm đầy đủ và tăng trưởng thương mại. Để đạt được mục tiêu kép nói trên, Hiến chương đề ra bốn biện pháp hành động chủ yếu: tái thiết và phát triển kinh tế; tất cả các nước đều được tiếp cận với các nguồn cung cấp nguyên liệu và yếu tố sản xuất khác trên cơ sở *bình đẳng*; cắt giảm các trở ngại đối với thương mại quốc tế; hợp tác và tư vấn với ITO. Quá trình đàm phán để đi đến Hiến chương ITO cho thấy những bất đồng sâu sắc giữa Mỹ, Tây Âu và các nước đang phát triển về mục tiêu và ưu tiên của ITO (Phần VI). Trong khi đối với Mỹ, mục tiêu quan trọng nhất là mở cửa thị trường các nước Tây Âu và Nhật Bản, hạn chế đến mức tối đa hàng rào thuế quan và tự do thương mại trên cơ sở bình đẳng và tối huệ quốc thì châu Âu lại ưu tiên cho việc tái thiết lại nền kinh tế sau chiến tranh và tuy đồng ý về nguyên tắc giảm dần thuế quan

nhưng muốn bảo vệ một số ngành công nghiệp đang trong giai đoạn hồi phục cho đến khi đạt được khả năng cạnh tranh. Riêng Anh và Pháp vẫn muốn tiếp tục duy trì những ưu đãi thương mại đặc biệt với các thuộc địa của họ. Còn các nước đang phát triển như Trung quốc, Ấn Độ, Chilê, Libăng thì kiên quyết chống lại điều khoản tối huệ quốc vì cho rằng điều khoản này sẽ đặt các nước này vào trong thế cạnh tranh tuy bình đẳng về danh nghĩa nhưng lại bất bình đẳng trên thực tế. Các nước đang phát triển, đặc biệt là các nước Mỹ Latinh, chiếm khoảng một nửa các nước đang phát triển tham gia Hội nghị đã đòi phải có những ưu đãi và ngoại lệ cho các nước này để bảo vệ và phát triển các ngành công nghiệp non trẻ. Ba năm đàm phán gay go đã dẫn đến việc 53 nước ký kết Văn kiện cuối cùng của Hội nghị La Havana ngày 24-3-1948. Đáng tiếc là "Hiến chương La Havana" đã không bao giờ có hiệu lực và ITO cũng không bao giờ ra đời mà nguyên nhân chính lại là Mỹ, nước đã đưa ra sáng kiến thành lập ITO. Như đã nói ở phần trên, Tổng thống Mỹ được Quốc hội cho phép tiến hành đàm phán để ký kết các hiệp định thương mại hỗ tương nhưng kết quả cuối cùng của Hội nghị La Havana lại là việc thành lập lên một tổ chức quốc tế với những thẩm quyền có thể đụng chạm đến quyền lực của Quốc hội Mỹ trong lĩnh vực thương mại. Vì vậy mà Chính phủ Mỹ buộc phải đệ trình Hiến chương La Havana lên Thượng viện xin phép phê chuẩn và đã được Tổng thống Truman đệ trình lần đầu tiên vào tháng 4-1949. Tuy nhiên, chính các thượng nghị sĩ thuộc Đảng Dân chủ của Tổng thống lại là những người chỉ trích gay gắt nhất Hiến chương La Havana vì 3 lý do: Hiến chương dành quá nhiều những ngoại lệ đối với quy chế tối huệ quốc và đi

ngược lại những nguyên tắc của chủ nghĩa tự do thương mại, ví dụ như cho phép duy trì hạn chế số lượng vì thâm hụt cán cân thanh toán hay việc duy trì những ưu đãi đặc biệt giữa chính quốc và thuộc địa, cho phép duy trì những các-ten quốc tế độc quyền ấn định giá cả của một số nguyên liệu trái với tinh thần của Luật Chống độc quyền (*Serman Act*). Hiến chương La Havana đã được các uỷ ban của Thượng viện xem xét trong suốt mùa hè năm 1949. Sự kiện phong toả Berlin và sau đó là sự mở đầu cuộc chiến tranh lạnh tại châu Âu đã khiến cho những cuộc điều trần về việc thành lập một ITO không còn được chính quyền Mỹ ưu tiên nữa. Đến năm 1951, sau ba lần không thành, Tổng thống Truman đã quyết định thôi không đệ trình Hiến chương ITO lên Thượng viện để xin phê chuẩn nữa. Các nước khác sau khi thấy Mỹ quyết định không phê chuẩn Hiến chương La Havana cũng đã quyết định không đệ trình lên Quốc hội nước mình văn kiện này.

Như đã nói ở trên, song song với cuộc đàm phán về "Hiến chương La Havana" dưới sự bảo trợ của Liên hợp quốc, từ ngày 10-4 đến 30-10-1947 tại Geneva, đại diện của 25 nước cũng đã kết thúc vòng đàm phán thương mại đa phương đầu tiên theo đề nghị của Mỹ về cắt giảm thuế quan đối với khoảng một nửa số hàng hoá trong thương mại quốc tế. Ngày 30-10-1947, sau khi đã bổ sung thêm Chương IV (Chính sách thương mại) của Dự thảo Hiến chương La Havana vừa đàm phán xong vào thoả thuận cắt giảm 10 tỷ USD thuế quan với 45.000 cam kết nhân nhượng, 23 nước đã ký Nghị định thư áp dụng *tạm thời* "Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại", gọi tắt theo tiếng Anh là GATT 1947.

IV. HỆ THỐNG THƯƠNG MẠI ĐA PHƯƠNG GATT 1947

Do Hiến chương La Havana không bao giờ được phê chuẩn, nên Hiệp định GATT với 38 điều đã được các nước áp dụng "tạm thời" trong hơn 40 năm như là hiệp định đa phương duy nhất điều chỉnh quan hệ thương mại quốc tế. Sau gần nửa thế kỷ tồn tại và phát triển, GATT đã trở thành một hệ thống thể chế và pháp lý của nền thương mại quốc tế. Mặc dù có những khiếm khuyết nhất định, GATT đã đóng vai trò là người bảo vệ các nguyên tắc thương mại tự do và thị trường.

Một trong những khiếm khuyết lớn nhất của GATT 1947 là tính chất "tạm thời" của hiệp định này với tư cách là một *điều ước quốc tế*. Nghị định thư áp dụng tạm thời GATT 1947 quy định: "*các bên ký kết sẽ áp dụng các điều khoản tại Phần I và Phần III cũng như tại Phần II trong chừng mực những điều khoản tại Phần II không trái với luật pháp hiện hành của các bên ký kết*". Quy định áp dụng Phần II của GATT 1947 đã cho phép một số bên ký kết GATT duy trì một số luật ban hành trước ngày 1-1-1948 có những điều khoản trái với những nghĩa vụ quy định tại Phần I và Phần III của GATT. Một số nước như Mỹ và Canada đã sử dụng quyền đặc miễn này mà trong ngôn ngữ của GATT gọi là "*grandfather rights*", trong khi đó Cộng đồng châu Âu, Nhật Bản lại không thể sử dụng quyền đặc miễn này vì họ không phải là các bên ký kết ban đầu của GATT.

Cũng do về mặt pháp lý, GATT 1947 không phải là một *tổ chức quốc tế* nên đã gây ra một số tranh cãi liên quan đến khái niệm "*tư cách thành viên*" của GATT. Trường hợp xin khôi phục lại tư cách thành viên GATT

của Trung Quốc là một ví dụ điển hình. Trung Quốc là một "Bên ký kết ban đầu" nhưng đến năm 1950, Đài Loan đã quyết định rút khỏi GATT sau khi thấy chính quyền Mỹ từ bỏ việc đệ trình Thượng viện Mỹ xin phê chuẩn "Hiến chương La Havana". Từ năm 1980, Mỹ bắt đầu cho Trung Quốc hưởng quy chế "Tối huệ quốc" được gia hạn hàng năm, trên cơ sở Điều IV, *Luật Thương mại Hoa Kỳ năm 1974*¹. Tháng 7-1986, Trung Quốc chính thức nộp đơn xin khôi phục lại tư cách "Bên ký kết ban đầu" của GATT. Tuy nhiên, đề nghị này của Trung Quốc đã không được các chuyên gia pháp lý của GATT chấp thuận với lý do GATT không phải là một tổ chức quốc tế, do đó không có vấn đề kế thừa hoặc khôi phục lại tư cách thành viên, do vậy Trung Quốc phải đàm phán để "quay lại" GATT.

Hiệp định GATT quy định hai loại thủ tục gia nhập: gia nhập thông qua đàm phán (Điều XXXIII) và gia nhập thông qua giới thiệu (Điều XXVI.5). Gia nhập thông qua đàm phán là việc ứng cử viên (có thể là một nước hoặc một lãnh thổ độc lập về mặt thuế quan như Hồng Kông hoặc Macao) đàm phán với tất cả các bên ký kết GATT về điều kiện gia nhập bao gồm từ việc cắt giảm thuế quan, các biện pháp bảo hộ phi thuế quan đến những biện pháp kinh tế vĩ mô như chính sách giá, thuế, chính sách cạnh tranh và có thể mở rộng sang cả những vấn đề chính trị-pháp lý như hệ thống hành chính ở trung ương và địa phương, hệ thống tài phán tư pháp-hành chính, vấn đề độc quyền thương mại nhà nước...

1. Quy chế MFN từng năm một này kết thúc vào ngày 3 tháng 7 hàng năm. Chính quyền Mỹ phải đề nghị Quốc hội gia hạn quy chế này ít nhất 30 ngày trước khi quy chế này hết hạn. Quy chế này đã được gia hạn liên tục từ năm 1980 đến nay, ngay cả sau khi xảy ra sự kiện "Thiên An Môn".

Thủ tục gia nhập thông qua giới thiệu là việc một bên ký kết của GATT giới thiệu việc xin gia nhập của ứng cử viên mà bên ký kết chịu trách nhiệm về mặt pháp lý trong quan hệ quốc tế. Thủ tục này được sử dụng trong trường hợp xin gia nhập của các nước cựu thuộc địa hoặc của những nước nằm dưới sự uỷ trị quốc tế. Hồng Kông, Macao và Đông Dương thuộc Pháp thuộc những trường hợp này. Khi ký kết GATT vào năm 1947 thì Pháp ký với danh nghĩa *Liên hiệp Pháp* (French Union) và trong Phụ lục B của GATT nói rõ là Hiệp định này cũng được áp dụng đối với tất cả các quốc gia thành viên của Liên hiệp Pháp trong đó có ba nước Đông Dương¹.

Sau hơn 40 năm, số lượng các bên ký kết GATT đã tăng từ 25 quốc gia và lãnh thổ vào năm 1948 lên đến 99 nước vào năm 1990 là lúc kết thúc giai đoạn giữa kỳ của Vòng đàm phán Uruguay. GATT từ chỗ chỉ là một hiệp định tổng quát về thuế quan và thương mại đã thực sự trở thành tổ chức thương mại đa phương, quản lý và điều chỉnh hơn 80% các trao đổi thương mại hàng hoá và dịch vụ trên toàn thế giới.

Tuy có những khiếm khuyết như đã trình bày ở phần trên, GATT đã đóng một vai trò rất quan trọng trong việc tổ chức và tiến hành các vòng đàm phán thương mại đa phương về cắt giảm thuế quan và phi thuế quan.

1. Mặc dù về phương diện Công pháp quốc tế tất cả các quốc gia thành viên trong Liên hiệp Pháp tạo thành một lãnh thổ thuế quan thống nhất trong GATT, nhưng mỗi nước thành viên lại có quyền đưa ra danh mục riêng về các mặt hàng cắt giảm thuế quan. Đông Dương chỉ đưa ra một danh mục khiếm tốn 15 mặt hàng.

Từ năm 1947 đến năm 1994, đã có 8 vòng đàm phán thương mại đa phương được tiến hành trong khuôn khổ GATT 1947. Nội dung của các vòng đàm phán đã được mở rộng dần từ cắt giảm thuế quan và biện pháp phi thuế quan đến cải cách hệ thống pháp lý, cơ chế giải quyết tranh chấp của GATT. Kết quả chính đạt được qua 8 vòng đàm phán có thể tóm tắt như sau:

1. *Các vòng đàm phán tập trung vào cắt giảm thuế quan*: Geneva (Thụy Sĩ, tháng 10-1947, 23 nước); Annecy (Pháp, 1949, 29 nước); Torquay (Anh, 1950-1951, 32 nước); Geneva (Thụy Sĩ, 1955-1956, 33 nước) và Dillon (1960-1961, 39 nước).

Năm vòng đàm phán đầu tiên trong khuôn khổ GATT có nội dung về cắt giảm thuế quan đối với các sản phẩm chế biến (các sản phẩm nông nghiệp không được các nước đưa vào đàm phán) và sử dụng phương pháp cắt giảm song phương. Theo phương pháp này, các bên ký kết có liên quan sẽ đàm phán *song phương* với nhau để cắt giảm thuế quan đối với *từng sản phẩm cụ thể*. Tổng cộng qua 5 vòng đàm phán đã có gần 60.000 sản phẩm được cắt giảm thuế quan. Mọi cam kết giảm thuế quan phải được đưa vào Biểu cam kết về thuế quan và về nguyên tắc ràng buộc các bên ký kết (nguyên tắc *ràng buộc*). Tuy nhiên, Điều XXVIII cho phép các bên ký kết có liên quan có thể đàm phán để sửa đổi hoặc bãi bỏ cam kết giảm thuế quan mà các nước này đã đưa ra trong vòng đàm phán trước đó, nhưng với điều kiện phải có cam kết về cắt giảm thuế quan đối với sản phẩm khác có trị giá tương đương hoặc phải đền bù cho bên ký kết bị thiệt hại (các nước thành viên EC đã phải đền bù cho Mỹ và một số nước khác sau

khi Cộng đồng Kinh tế châu Âu thành lập năm 1957 do một số nước thành viên EC đã tăng mức thuế quan cho phù hợp với mức thuế quan thống nhất của EC). Phương pháp cắt giảm thuế quan song phương được tiến hành giữa một bên là nước nhập khẩu chính và một bên là nước xuất khẩu chính sản phẩm có liên quan. Nếu hai nước này đạt được thoả thuận về cắt giảm thuế quan thì mức thuế quan mới sẽ được áp dụng tự động đối với tất cả các bên ký kết khác theo nguyên tắc tối huệ quốc. Phương pháp cắt giảm song phương tuy đơn giản nhưng kết quả rất hạn chế vì các bên phải đàm phán về từng sản phẩm riêng rẽ mất nhiều thời gian và không thích ứng với nhu cầu tăng trưởng nhanh chóng của thương mại quốc tế.

2. *Các vòng đàm phán về cắt giảm thuế quan và các biện pháp phi thuế quan*: Vòng Kennedy (từ tháng 11-1963 đến tháng 5-1967, 74 nước), Vòng Tokyo (từ tháng 9-1973 đến tháng 11-1979, 99 nước).

Các vòng đàm phán nói trên đã sử dụng phương pháp cắt giảm thuế quan mới là cắt giảm theo dòng thuế hay còn gọi là phương pháp cắt giảm thuế quan *đa phương*.

Phương pháp cắt giảm thuế quan theo dòng được Mỹ đề nghị trên cơ sở "Luật về mở rộng thương mại" (*Trade Expansion Act*) năm 1962. Luật này cho phép Tổng thống Kennedy được đàm phán để cắt giảm thuế theo dòng tối đa là 50% đối với những sản phẩm chiếm đến 80% tổng kim ngạch thương mại giữa Mỹ và 6 nước Cộng đồng châu Âu. Sở dĩ Mỹ đưa ra phương pháp này vì mức thuế quan trung bình của Mỹ cao hơn mức thuế quan thống nhất của EC. Nên nếu cắt giảm theo dòng thuế thì thuế quan ở Mỹ vẫn cao hơn mức thuế quan trung bình của EC. Đáp lại, EC đã

đề nghị một phương pháp khác gọi là phương pháp *phôi hợp*, theo đó bên nào có mức thuế quan bình quân cao hơn thì phải giảm nhiều hơn so với bên có mức thuế quan bình quân thấp hơn.

- Vòng Kennedy đã đưa đến việc cắt giảm trung bình 35% đối với hơn 30.000 hạng mục thuế, đồng thời cũng đạt được thành công đầu tiên trong lĩnh vực giảm thiểu các hàng rào phi thuế quan với việc thông qua những quy định đầu tiên về chống phá giá và trị giá hải quan. Tuy nhiên, Vòng Kennedy đã không đem lại kết quả đáng kể nào đối với các sản phẩm nông nghiệp do EC dưới sức ép của Pháp và Hà Lan đã kiên quyết từ chối đề nghị của Mỹ đàm phán cắt giảm thuế quan trong lĩnh vực này.

- Vòng Tokyo bắt đầu từ ngày 14-9-1973 với sự tham gia của 99 nước tại Geneva và kết thúc tại Tokyo vào tháng 11-1979. Vòng Tokyo đã đạt được những kết quả quan trọng trên 3 vấn đề: cắt giảm thuế quan; hàng rào phi thuế quan và cải cách cơ chế giải quyết tranh chấp.

Về thuế quan, Vòng Tokyo đã đạt được những kết quả rất lớn: mức thuế quan của các nước phát triển đối với các sản phẩm công nghiệp giảm trung bình 30%, dẫn đến mức thuế quan trung bình của các nước này chỉ còn 6%¹. Một số sản phẩm "nhạy cảm" như hàng dệt may, da, thực phẩm, thép cũng được giảm nhiều. Một số hạn ngạch nhập khẩu nông sản cũng được nới rộng hơn.

Trong lĩnh vực phi thuế quan, Vòng Tokyo đã thông qua được 5 "bộ luật" (code) về các biện pháp phi thuế

1. Về nguyên tắc, mức thuế quan được giảm có giá trị cho đến khi nào các Bên ký kết đạt được mức cắt giảm thuế quan mới trong Vòng đàm phán đa phương.

quan; trợ cấp; trị giá hải quan; mua sắm chính phủ; tiêu chuẩn kỹ thuật và thủ tục cấp phép nhập khẩu và hai thỏa thuận về nông nghiệp và một thỏa thuận về công nghiệp hàng không. Tuy nhiên, việc tham gia những bộ luật và thỏa thuận này chỉ mang tính chất tự nguyện; các bên ký kết GATT không có nghĩa vụ phải ký kết hoặc gia nhập các "bộ luật" và thỏa thuận này.

Về cơ chế giải quyết tranh chấp, Vòng Tokyo cũng đã thông qua được Thỏa thuận nhằm hệ thống hoá thực tiễn giải quyết tranh chấp trên cơ sở Điều XXII và Điều XXIII của GATT.

3. Vòng đàm phán tổng thể Uruguay (1986-1994, 128 nước): Vòng Tokyo vừa kết thúc, Mỹ đã đưa ra một đề nghị mở tiếp một vòng đàm phán mới. Đề nghị này của Mỹ nhằm 3 mục tiêu chiến lược: đối phó với những thế lực bảo hộ tại Mỹ vốn rất bức tức về việc Mỹ thường xuyên bị nhập siêu lớn trong thương mại với Nhật Bản, Tây Âu và một số nước và nền kinh tế công nghiệp hóa mới; áp đặt những tư tưởng của chủ nghĩa tự do kinh tế của Reagan đối với Tây Âu, Nhật Bản và các nước đang phát triển; giải quyết dứt điểm các hồ sơ tranh chấp về nông nghiệp, dịch vụ và văn hoá với Tây Âu và các nước khác.

Hội nghị Bộ trưởng GATT tại Punta del Este (Uruguay, tháng 9-1986) đã quyết định mở vòng đàm phán thương mại đa phương mới dự kiến sẽ kết thúc trước năm 1990. Tuyên bố Punta del Este bao gồm hai phần. Phần thứ nhất liên quan đến thương mại hàng hoá, bao gồm cả sản phẩm nông nghiệp, vấn đề tiếp cận thị trường, các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại, bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ. Phần thứ hai của Tuyên bố lần đầu

tiên đã đưa thương mại dịch vụ vào đàm phán. Các cuộc đàm phán đã diễn ra tại Geneva ở cấp đại sứ và chuyên viên trong khuôn khổ Uỷ ban về đàm phán thương mại đa phương và rất nhiều Nhóm Công tác chuyên ngành. Đây là vòng đàm phán bị bế tắc nhiều lần nhất, chủ yếu là do những bất đồng về nông nghiệp giữa Mỹ và châu Âu và dưới áp lực rất lớn của các phương tiện thông tin và dư luận xã hội phương Tây. Hội nghị kiểm điểm giữa kỳ họp tại Montreal (Canada) từ ngày 4 đến ngày 8-12-1988 đã không đem lại một kết quả gì cụ thể do bất đồng sâu sắc giữa Mỹ và châu Âu về vấn đề cắt giảm trợ giá trong xuất khẩu nông sản. Vòng đàm phán Uruguay đã được khởi động trở lại vào tháng 4-1989. Tuy nhiên, cho đến tháng 12-1990 tại Heysel, gần Bruxelles, Mỹ và EC cũng vẫn không đạt được thoả thuận về những vấn đề nguyên tắc như trợ giá xuất khẩu nông sản và dịch vụ tài chính. Tháng 12-1991, Tổng giám đốc GATT khi đó là A. Dunkel đã đưa ra một dự thảo thoả thuận chung cuộc để các bên ký kết xem xét, nhưng dự thảo này đã bị EC bác bỏ vì cho rằng về toàn cục nó không cân bằng và đặc biệt là không thể chấp nhận được trong lĩnh vực nông nghiệp. Ngày 23-11-1992, Mỹ và EC đã đạt được Thoả thuận về nông nghiệp (Thoả thuận Blair House), theo đó Mỹ đã đạt được mục tiêu mở cửa thị trường nông nghiệp của EC và EC chấp nhận giảm 21% trợ giá xuất khẩu nông sản trong 6 năm và cắt giảm 36% trợ cấp của Nhà nước đối với các nhà sản xuất nông nghiệp ở châu Âu. Thoả thuận Blair House đã bị Pháp, nước chiếm đến 50% tổng giá trị xuất khẩu nông sản của EC phản đối kịch liệt. Chính phủ cánh hữu của Balladur cho rằng Thoả thuận Blair House đã phá vỡ nền tảng của

chính sách nông nghiệp chung của EC và thủ tiêu khả năng phát triển thị trường của hàng nông sản châu Âu. Dưới sức ép của Pháp, Ủy ban châu Âu đã buộc phải yêu cầu Mỹ thương lượng lại hồ sơ nông nghiệp. Cuộc thương lượng Mỹ - EC về Nông nghiệp giữa hai nhà đàm phán thương mại mới là Micky Cantor của Mỹ và Leon Brittan của EC đã đưa đến thoả hiệp ngày 15-12-1993 có lợi hơn cho EC về nông nghiệp. EC tuy chấp nhận mở cửa thị trường thịt bò và thịt lợn cho Mỹ nhưng có quyền hạn chế số lượng nhập khẩu tối đa là 76.500 tấn /năm. Những nền tảng cơ bản của chính sách nông nghiệp chung của EC đã được duy trì. Trong trường hợp có sự nhập khẩu ồ ạt nông sản vào EC dẫn đến những sự biến động lớn về tiền tệ trên thị trường quốc tế, EC có quyền áp dụng điều khoản "bảo vệ" và nâng mức thuế quan lên quá 15%. Chính sách trợ cấp sản xuất nông nghiệp của EC cũng được Mỹ thừa nhận và sẽ phải được cắt giảm dần trong vòng 9 năm thay vì 6 năm như thoả thuận Blair House. Thoả thuận ngày 15-12-1993 đã cho phép khai thông bế tắc lớn nhất để đi đến việc ký kết tại Marrakesh (Marốc) vào tháng 4-1994 Hiệp định thành lập WTO và các hiệp định thương mại kèm theo.

Một vấn đề gây bất đồng lớn thứ hai giữa Mỹ, EC và các nước đang phát triển là vấn đề tự do hoá lĩnh vực dịch vụ. Cũng như trong lĩnh vực nông nghiệp, dịch vụ là lĩnh vực bất đồng chủ yếu giữa Mỹ và EC với tư cách là hai cường quốc xuất khẩu dịch vụ lớn nhất thế giới. Việc đàm phán về tự do hoá dịch vụ vấp phải hai loại trở ngại chính. Thứ nhất là, một số ngành dịch vụ có tính chiến lược như viễn thông, hàng không vẫn còn thuộc độc quyền của các

công ty do Nhà nước kiểm soát (chủ yếu là ở các nước EC). Thứ hai là, một số ngành dịch vụ chịu sự điều tiết rất chặt chẽ từ phía Nhà nước do liên quan đến việc bảo đảm *an toàn* cho khách hàng, ví dụ như dịch vụ tài chính, ngân hàng, xây dựng, y tế, pháp lý... Hiệp định chung về thương mại dịch vụ GATS đạt được tại Vòng đàm phán Uruguay thực chất chỉ mới là một hiệp định khung về các vấn đề nguyên tắc, danh mục các cam kết về dịch vụ kèm theo rất nghèo nàn và kèm theo rất nhiều ngoại lệ. Một số ngành dịch vụ then chốt như dịch vụ tài chính, vận tải hàng hải, viễn thông, nghe - nhìn... sẽ được các nước tiếp tục đàm phán sau trong khuôn khổ của WTO. Tuy nhiên, lần đầu tiên các nước đã công nhận áp dụng quy chế "tối huệ quốc" đối với thương mại dịch vụ (có ngoại lệ đối với các tổ chức hội nhập kinh tế khu vực) và cam kết sẽ không thay đổi luật pháp của mình nhằm áp đặt thêm các biện pháp có tính chất phân biệt đối xử đối với các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài. Hiệp định GATS đã đem lại nhiều lợi ích cho các nước EC, đặc biệt là Pháp, nước xuất khẩu dịch vụ lớn thứ hai trên thế giới, sau Mỹ, với 10% thị trường dịch vụ toàn cầu và doanh số lên đến 500 tỷ USD vào năm 1994. Thực tế cho thấy sau khi Hiệp định GATS được ký kết, xu hướng tự do hoá và phi điều chỉnh hoá (*deregulation*) ở cả Mỹ và EC đã diễn ra với tốc độ chóng mặt với những vụ sáp nhập xuyên Đại Tây Dương để tạo lên những nhà cung cấp dịch vụ siêu khổng lồ lớn nhất thế giới, đặc biệt là trong lĩnh vực ngân hàng, viễn thông (vụ sáp nhập Công ty viễn thông Anh BT và Công ty Điện thoại viễn thông liên Mỹ - MCI), hàng không (Liên minh toàn cầu giữa Hãng hàng không Pháp -AIRFRANCE và Hãng hàng không Mỹ - DELTA AIRLINE)... Xu hướng này đang và sẽ

có chiều hướng ngày càng phát triển, vượt ra khỏi sự kiểm soát của các quốc gia và các tổ chức quốc tế.

Ngoài nông nghiệp và dịch vụ, *văn hoá* cũng là một trong những vấn đề gây bất đồng lớn giữa Mỹ và EC, đặc biệt là với Pháp. Các nước châu Âu đã nhận thức được sự nguy hiểm của sự lan tràn khắp thế giới của các sản phẩm nghe-nhìn của Mỹ (80% thu nhập của các rạp chiếu phim châu Âu là từ phim Mỹ, trong khi phim châu Âu chỉ chiếm có 1% trên thị trường Mỹ). Bất đồng giữa Mỹ và EC trên vấn đề văn hoá không chỉ đơn thuần về khía cạnh thương mại mà thực chất đây là một cuộc đấu tranh vì sự tồn tại của các nền văn hoá và một thế giới đa văn hoá. Để duy trì và phát triển công nghiệp nghe - nhìn châu Âu, EC đã thi hành một chính sách trợ cấp cho các nhà sản xuất châu Âu. Với Quyết định "Truyền hình không biên giới", Uỷ ban châu Âu đã định ra hạn mức đối với thời lượng phát hình và phát sóng các sản phẩm nghe-nhìn có nguồn gốc xuất xứ không phải châu Âu. Lẽ dĩ nhiên những chính sách "bảo hộ văn hoá" như vậy đã không được Mỹ chấp nhận. Mỹ yêu cầu EC phải áp dụng các nguyên tắc của GATT đối với các sản phẩm văn hoá, huỷ bỏ các yêu cầu về hạn ngạch áp dụng đối với sản phẩm của Mỹ. EC đã đáp lại bằng chiến thuật rất khôn khéo, đồng ý đưa lĩnh vực nghe-nhìn vào đàm phán nhưng là để đi đến việc công nhận một quy chế đặc biệt cho lĩnh vực này dưới tên gọi "ngoại lệ văn hoá". Đồng thời EC cũng viện dẫn Hiệp định Mậu dịch tự do Bắc Mỹ (NAFTA) mà Mỹ ký với Canada và Mêhicô, trong đó công nghiệp nghe - nhìn cũng đã bị Canada (cả các tỉnh nói tiếng Anh và Pháp) loại bỏ khỏi phạm vi áp dụng của Hiệp định. Các nước Pháp ngữ đóng một vai trò

quyết định trong cuộc đấu giữa một bên là "chủ nghĩa bảo hộ văn hoá" và một bên là "chủ nghĩa đế quốc văn hoá". Hội nghị thượng đỉnh các nước sử dụng tiếng Pháp họp tại Môrixe từ 18 đến 19-10-1994 đã thông qua Nghị quyết yêu cầu loại bỏ lĩnh vực văn hoá ra khỏi các quy định của GATT, "sự sáng tạo về tinh thần không thể đồng nghĩa với sự sản xuất hàng hoá".

Các nước đang phát triển theo đuổi những mục tiêu khác nhau khi tham gia vào Vòng đàm phán Uruguay. Nhìn chung các nước này cho rằng xét về toàn cục họ sẽ có lợi nhiều hơn nếu Vòng đàm phán Uruguay kết thúc thắng lợi, với một lý do rất đơn giản là nếu thất bại thì các nước phát triển sẽ từ bỏ chủ nghĩa đa phương để chuyển sang chủ nghĩa đơn phương với những hạn chế nhập khẩu độc đoán và hàng rào bảo hộ phi thuế quan như tiêu chuẩn chất lượng và kỹ thuật. Các nước này (trừ một số NICs) tham gia vào các "hiệp định" không cân sức này chủ yếu là vì những lý do *chính trị* chứ không phải kinh tế¹. Khó khăn lớn nhất đối với những nước này khi đàm phán cắt giảm thuế quan là xử lý trong nội bộ, điều hoà sự xung đột quyền lợi giữa một bên là các nhóm đại diện cho quyền lợi của các ngành xuất khẩu và một bên là các nhóm chủ trương bảo hộ các ngành sản xuất trong nước, điều chỉnh quyền lợi giữa người tiêu dùng và người sản xuất trong

1. Việc tham gia vào các vòng đàm phán thương mại đa phương đối với nhiều nước nghèo nhiều khi là một trong những điều kiện để được nhận "viện trợ phát triển" và các khoản trợ giúp tài chính-kỹ thuật từ một số nước phương Tây và các định chế tài chính quốc tế.

nước. Mức độ cắt giảm thuế quan và phi thuế quan phản ánh "tương quan lực lượng" giữa các nhóm chính trị "đối lập" nhau ở trong nước. Trên thực tế, các cuộc đàm phán *thực chất* về thương mại được tiến hành giữa các nước phát triển với nhau và với một số NICs. Đối với những nước này, việc đưa ra cam kết giảm thuế quan nói chung không gặp nhiều khó khăn vì mức thuế quan hiện hành của họ đã rất thấp. Ngoài ra, khả năng cạnh tranh của hàng hoá và dịch vụ của các nước này chịu ảnh hưởng rất ít của thuế quan vì ba yếu tố quan trọng nhất quyết định tính cạnh tranh của một sản phẩm trên thị trường quốc tế là *giá thành, thị trường tiêu thụ và tỷ giá hối suất* nằm dưới sự kiểm soát của các chính phủ và công ty xuyên quốc gia phương Tây.

Nhìn chung, các nước đang phát triển chấp nhận thoả hiệp cuối cùng giữa Mỹ và EC. Thứ nhất, các nước đang phát triển từ nay đã có trong tay một phương tiện để tăng cường sự an toàn về mặt pháp lý trong các quan hệ thương mại quốc tế và giảm thiểu nguy cơ lạm dụng sức mạnh từ phía các cường quốc công nghiệp phát triển thông qua Cơ chế giải quyết tranh chấp mới của WTO, hiệu quả và công bằng hơn. Thứ hai, các nước đang phát triển đã đạt được yêu cầu bãi bỏ Hiệp định Đa sợi có tính chất bảo hộ thị trường hàng dệt-may của các nước phát triển. Thứ ba, các nước này cũng đạt được những thời hạn chuyển tiếp dài hơn trong việc thực hiện một số hiệp định và thoả thuận của WTO.

Chương II

MỤC TIÊU HOẠT ĐỘNG, CHỨC NĂNG, NGUYÊN TẮC PHÁP LÝ VÀ CƠ CẤU TỔ CHỨC CỦA WTO

I. MỤC TIÊU HOẠT ĐỘNG VÀ CHỨC NĂNG CỦA WTO

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

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

- Thúc đẩy sự phát triển các thể chế thị trường, giải quyết các bất đồng và tranh chấp thương mại giữa các nước thành viên trong khuôn khổ của hệ thống thương mại đa phương, phù hợp với các nguyên tắc cơ bản của Công pháp quốc tế; bảo đảm cho các nước đang phát triển và đặc biệt là các nước kém phát triển nhất được thụ hưởng những lợi ích thực sự từ sự tăng trưởng của

thương mại quốc tế, phù hợp với nhu cầu phát triển kinh tế của các nước này và khuyến khích các nước này ngày càng hội nhập sâu rộng hơn vào nền kinh tế thế giới;

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

WTO thực hiện 5 chức năng sau:

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

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

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

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

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

II. CÁC NGUYÊN TẮC PHÁP LÝ CỦA WTO

Về phương diện pháp lý, Định ước cuối cùng của Vòng đàm phán Uruguay ký ngày 15-4-1999 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 riêng 500 trang quy định về các nguyên tắc và nghĩa vụ pháp lý chung của các nước thành viên như sau:

- Hiệp định thành lập Tổ chức Thương mại Thế giới;
- 20 hiệp định đa phương về thương mại hàng hoá;
- 4 hiệp định đa phương về thương mại dịch vụ, sở hữu trí tuệ, giải quyết tranh chấp, kiểm điểm chính sách thương mại;
- 4 hiệp định nhiều bên về Hàng không dân dụng, mua sắm của chính phủ, sản phẩm sữa và sản phẩm thịt bò;
- 23 tuyên bố (*declaration*) và quyết định (*decision*) liên quan đến một số vấn đề chưa đạt được thoả thuận trong Vòng đàm phán Uruguay.

Tổ chức Thương mại Thế giới được xây dựng trên bốn nguyên tắc pháp lý nền tảng là: tối huệ quốc; đãi ngộ quốc gia, mở cửa thị trường và cạnh tranh công bằng.

1. Nguyên tắc tối huệ quốc (MFN)

Tối huệ quốc, viết tắt theo tiếng Anh là *MFN* (*Most favoured nation*), là nguyên 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. Nguyên tắc 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 nguyên tắc MFN được quy định trong các hiệp định thương mại song phương. Khi nguyên tắc 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. Nguyên tắc MFN trong WTO không có tính chất áp dụng tuyệt đối. Hiệp định GATT 1947 quy định mỗi nước có quyền tuyên bố không áp dụng tất cả các điều khoản trong Hiệp định đối với một nước thành viên khác (Trường hợp Mỹ không áp dụng MFN đối với Cuba mặc dù Cuba là thành viên sáng lập GATT và WTO).

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.

Nếu như nguyên tắc MFN trong GATT 1947 chỉ áp dụng đối với "hàng hoá" thì trong WTO, nguyên tắc này đã được mở rộng sang thương mại dịch vụ (Điều 2 Hiệp định GATS), và sở hữu trí tuệ (Điều 4 Hiệp định TRIPS).

Mặc dù được coi là "hòn đá tảng" trong hệ thống thương mại đa phương, Hiệp định GATT 1947 và WTO vẫn quy định một số ngoại lệ (*exception*) và miễn trừ (*waiver*) quan trọng đối với nguyên tắc 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 nguyên tắc 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 hoá xuất xứ từ những nước đang phát triển và chậm phát triển. 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 MFN¹. Miễn trừ thứ hai là Quyết định ngày

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 GATT và nay là Đại hội đồng WTO trong từng trường hợp cụ thể (ví dụ Đại hội đồng GATT 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).

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 hoá 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 Trade Preferences among Developing Countries* - GSPT) đã được ký năm 1989.

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

Năm 1981, Braxin đã kiện Tây Ban Nha ra trước GATT về thuế suất đặc biệt đối với cà phê chưa rang¹. Braxin cho rằng Nghị định 1764/79 của Tây Ban Nha quy định các mức thuế quan khác nhau đối với năm loại cà phê chưa rang khác nhau (cà phê Arập chưa rang, cà phê Robusta, cà phê Côlômbia, cà phê nhẹ và cà phê khác). Hai loại cà phê đầu được nhập khẩu miễn thuế, ba loại cà phê còn lại chịu mức thuế giá trị gia tăng là 7%. Sau khi xem xét Nghị định nói trên, Nhóm chuyên gia của GATT đã đi đến kết luận như sau: "Hiệp định GATT không quy

1. The 1981 Panel Report on "Spain-Tariff Treatment of Unroasted Coffee".

định nghĩa vụ cho các bên ký kết phải tuân thủ một hệ thống phân loại hàng hoá đặc biệt nào. Tuy nhiên, Điều I. 1 của GATT quy định nghĩa vụ của các Bên ký kết phải *dành một sự đối xử như nhau cho những sản phẩm tương tự...* Lập luận của Tây Ban Nha biện minh cho sự cần thiết phải có sự đối xử khác nhau đối với từng loại cà phê khác nhau chủ yếu dựa trên những yếu tố như địa lý, phương pháp trồng trọt, quá trình thu hoạch hạt và giống. Những yếu tố này tuy có khác nhau nhưng không đủ để Tây Ban Nha có thể áp dụng những thuế suất khác nhau đối với từng loại cà phê khác nhau. Đối với tất cả những người tiêu thụ cà phê trên thế giới thì cà phê chưa rang được bán dưới dạng hạt cho dù thuộc nhiều loại khác nhau cũng chỉ là một sản phẩm cùng loại, có tính năng sử dụng duy nhất là để uống mà không phân biệt độ caphêin mạnh hay nhẹ. Năm loại cà phê chưa rang nhập khẩu có tên trong danh mục thuế quan của Tây Ban Nha đều là những sản phẩm cùng loại. Việc Tây Ban Nha áp dụng một mức thuế quan cao hơn đối với hai loại cà phê là Arap và Robusta, được nhập khẩu từ Braxin mang tính chất phân biệt đối xử đối với những sản phẩm cùng loại và như vậy trái với quy định của Điều I, khoản 1 Hiệp định GATT¹.

2. Nguyên tắc đãi ngộ quốc gia

Nguyên tắc đãi ngộ quốc gia (*National Treatment - NT*), quy định tại Điều III Hiệp định GATT, Điều 17 GATS và Điều 3 TRIPS. Nguyên tắc NT được hiểu là hàng hoá nhập

1. 28S/102, tr.111-112, par. 4.11.

khẩu, dịch vụ và quyền sở hữu trí tuệ nước ngoài phải được đối xử không kém thuận lợi hơn so với hàng hoá cùng loại trong nước. Trong khuôn khổ WTO, nguyên tắc NT chỉ áp dụng đối với hàng hoá, dịch vụ, các quyền sở hữu trí tuệ, chưa áp dụng đối với cá nhân và pháp nhân. Phạm vi áp dụng của nguyên tắc NT đối với hàng hoá, dịch vụ và sở hữu trí tuệ có khác nhau. 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 hóa 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*).

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 XVIII.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 nguyên tắc 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, viết tắt theo tiếng Anh là 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 3 loại: loại "xanh"; loại "vàng" và loại "đỏ" theo nguyên tắc "đèn 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 hiện nay 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 1986 cũng như các nước xuất khẩu bông.

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 một lý do dễ hiểu là 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 hoá nhập khẩu và hàng hoá nội địa cùng loại. Trong vụ *Vênêxuêla kiện Mỹ* về thuế môi trường đối với xăng dầu, bồi thẩm đoàn của GATT đã khẳng định lại Điều III. 2 Hiệp định GATT quy định nghĩa vụ của các bên ký kết tạo những điều kiện cạnh tranh bình đẳng cho cả hàng hoá nhập khẩu và hàng sản xuất trong nước. Trong vụ kiện khác mà Mỹ liên quan đến thuế tiêu thụ đặc biệt đối với rượu và bia, bồi thẩm đoàn của GATT đã khẳng định lại nguyên tắc việc áp dụng thuế nội địa, luật và quy định về mua bán vận chuyển phân phối và sử dụng hàng hóa không được mang tính chất bảo hộ hàng hoá sản xuất trong nước.

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 nguyên tắc đãi ngộ quốc gia vẫn được áp dụng đối với những doanh nghiệp này. Trong vụ *Mỹ kiện Thái Lan* về những hạn chế số lượng và tăng thuế tiêu thụ đánh vào thuốc lá điều nhập khẩu, Nhóm chuyên gia của GATT đã quyết định rằng Chính phủ Thái Lan có quyền thành lập "*Thai Tobacco Monopoly*", là công ty của Nhà nước độc quyền trong lĩnh vực nhập khẩu và phân phối thuốc lá ở Thái Lan và có quyền sử dụng công ty này để điều chỉnh giá cả và hệ thống bán lẻ thuốc lá. Tuy nhiên, ngược lại, Thái Lan cũng có nghĩa vụ theo đãi ngộ quốc gia không được đối xử với thuốc lá nhập khẩu kém ưu đãi hơn

so với thuốc lá sản xuất trong nước. Vì vậy, việc Thái Lan hạn chế nhập khẩu nguyên liệu sản xuất thuốc lá ngoại và tăng thuế tiêu thụ nội địa căn cứ vào tỷ lệ "nội hoá" trong thuốc lá là vi phạm Điều III của GATT về đãi ngộ quốc gia. Bồi thẩm đoàn của GATT đồng thời cũng bác bỏ lập luận của Thái Lan viện dẫn điều khoản cho phép hạn chế số lượng *vì lý do sức khoẻ* vì cho rằng mục tiêu thực sự của Chính phủ Thái Lan không phải là để hạn chế việc tiêu thụ thuốc lá nói chung (việc hạn chế nhập khẩu và tăng thuế không áp dụng đối với sợi và giấy để sản xuất thuốc lá nội địa) mà thực chất là nhằm *bảo hộ* ngành sản xuất thuốc lá của Thái Lan.

Nguyên tắc đãi ngộ quốc gia cùng với MFN là hai nguyên tắc nền tảng quan trọng nhất của hệ thương mại đa phương 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.

3. Nguyên tắc mở cửa thị trường

Nguyên tắc "*mở cửa thị trường*" hay còn gọi một cách hoa mỹ là "tiếp cận" thị trường (*market access*) thực chất là mở cửa thị trường cho hàng hoá, 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 chính trị, "tiếp cận thị trường" thể hiện nguyên tắc tự do hoá thương mại của WTO. 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.

4. Nguyên tắc cạnh tranh công bằng

Cạnh tranh công bằng (*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. Do tính chất nghiêm trọng của vụ kiện, Đại hội đồng GATT đã phải thành lập một Nhóm Công tác (*Working Group*) để xem xét vụ này. Nhóm Công tác đã cho kết luận rằng, về mặt pháp lý việc áp dụng các mức thuế nhập khẩu khác nhau đối với cùng một mặt hàng không trái với các quy định của GATT, nhưng việc áp đặt các mức thuế khác nhau này đã làm đảo lộn những "điều kiện cạnh tranh công bằng" mà Uruguay có quyền "mong đợi" từ phía những nước phát triển và đã gây thiệt hại cho lợi ích thương mại của Uruguay. Trên cơ sở kết luận của Nhóm công tác, Đại hội đồng GATT đã thông qua khuyến nghị các nước phát triển có liên quan "đàm phán" với Uruguay để thay đổi các cam kết và nhân nhượng thuế quan trước đó. Vụ kiện của Uruguay đã tạo ra một tiền lệ mới, nhìn chung có lợi cho các nước đang phát triển. Từ nay các nước phát triển có thể bị kiện ngay cả khi về mặt pháp lý không vi phạm bất kỳ điều khoản nào trong hiệp định GATT nếu những nước này có những hành vi trái với nguyên tắc "cạnh tranh công bằng".

III. CƠ CẤU TỔ CHỨC CỦA WTO

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

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

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

- **Đại hội đồng WTO:** trong thời gian giữa các khoá họp của Hội nghị Bộ trưởng WTO, các chức năng của Hội nghị Bộ trưởng WTO do Đại hội đồng (General Council) đảm nhiệm. Đại hội đồng WTO hoạt động trên cơ sở thường trực tại trụ sở của WTO ở Geneva, Thụy Sĩ. Thành

viên của Đại hội đồng WTO là đại diện ở cấp Đại sứ của chính phủ tất cả các thành viên. Đa số các nước đang phát triển thường cử luôn Đại sứ, Trưởng đại diện bên cạnh Liên hợp quốc tại Geneva làm Đại sứ tại WTO; các nước phát triển, đặc biệt là các cường quốc thương mại hàng đầu như Mỹ, EU đều cử Đại sứ riêng về WTO tại Geneva. Các Ủy ban báo cáo lên Đại hội đồng WTO.

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

- Ngoài ra còn có hai ủy ban là "Ủy ban về hàng không dân dụng" và "Ủy ban về mua sắm chính phủ" được thành lập theo quyết định của Vòng Tokyo và có số thành viên hạn chế (chỉ những nước ký kết các "bộ luật" có liên quan của Vòng Tokyo mới được tham gia), vẫn tiếp tục hoạt động trong khuôn khổ của WTO. Nhưng những ủy ban này không phải báo cáo (*report*) mà chỉ có nghĩa vụ *thông báo (notify)* thường xuyên về hoạt động của họ lên Đại hội đồng WTO.

• Cơ quan giải quyết tranh chấp và Cơ quan kiểm điểm chính sách thương mại: Điều IV. 2 Hiệp định WTO quy định, ngoài các việc thực hiện các chức năng của Hội nghị Bộ trưởng WTO trong thời gian giữa

hai khoá họp, Đại hội đồng WTO còn thực hiện những chức năng khác được trao trực tiếp theo các Hiệp định thương mại đa phương, trong đó quan trọng nhất là chức năng giải quyết tranh chấp và chức năng kiểm điểm chính sách thương mại. Chính vì vậy mà Đại hội đồng WTO cũng đồng thời là "*Cơ quan giải quyết tranh chấp*" (DSB - *Dispute Settlement Body*) khi thực hiện chức năng giải quyết tranh chấp và là "*Cơ quan kiểm điểm chính sách thương mại*" (TPRB - *Trade Policy Review Body*) khi thực hiện chức năng kiểm điểm chính sách thương mại.

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

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

Ngoài ra còn có các cơ quan được các hội đồng của WTO thành lập với tư cách là cơ cấu trực thuộc (*subsidiary bodies*) để giúp các hội đồng này trong việc thực hiện các chức năng kỹ thuật, ví dụ như "Ủy ban về thâm nhập thị trường", "Ủy ban về trợ giá nông nghiệp" và các "Nhóm công tác" (*working group*) được thành lập trên cơ sở tạm thời để giải quyết những vấn đề cụ thể, ví dụ như các "Nhóm Công tác về việc gia nhập WTO" của một số nước.

3. Tổng giám đốc và Ban Thư ký WTO

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

Quyền hạn và trách nhiệm của Tổng giám đốc do Hội nghị Bộ trưởng quyết định. Biên chế Ban Thư ký WTO do Tổng giám đốc quyết định. Tổng giám đốc và thành viên Ban Thư ký WTO có quy chế tương tự như của viên chức các tổ chức quốc tế, hoạt động độc lập và chỉ tuân theo các quyết định và tôn chỉ của WTO. Họ được hưởng các quyền ưu đãi, miễn trừ tương tự như viên chức của các tổ chức chuyên môn của Liên hợp quốc. Cũng như những người tiền nhiệm trước kia trong GATT, Tổng giám đốc WTO có vai trò hết sức quan trọng, dẫn dắt các vòng đàm phán thương mại đa biên và giải quyết tranh chấp (Ông Rugiero, Tổng giám đốc sắp mãn nhiệm của WTO đã đóng vai trò trung gian hoà giải rất tích cực và có hiệu quả trong vụ tranh chấp giữa Mỹ và EU liên quan đến việc áp dụng các đạo luật Helms-Burton và D'Amato-Kennedy

năm 1997). Vị trí đặc biệt của Tổng giám đốc WTO thể hiện một trong những nét đặc trưng trong ngoại giao đa phương ngày nay khi trên thực tế các quan chức lãnh đạo cao cấp của các tổ chức quốc tế ngày càng đóng vai trò "điều hành" (managing) nhiều hơn là "chấp hành" (executive)¹.

IV. TƯ CÁCH THÀNH VIÊN 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, Macao².

Có hai loại thành viên theo quy định của Hiệp định về WTO: thành viên *sáng lập* và thành viên *gia nhập*. Thành viên *sáng lập* là những nước là một bên ký kết GATT 1947 và phải ký, phê chuẩn Hiệp định về WTO trước ngày 31-12-1994 (tất cả các bên ký kết GATT 1947 đều đã trở thành thành viên sáng lập của WTO). Thành viên *gia nhập* là các nước hoặc lãnh thổ gia nhập Hiệp định WTO sau ngày 1-1-1995. Các nước này phải đàm

1. Ví dụ như vai trò cực kỳ quan trọng của Ông Camdessus, Giám đốc điều hành Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) trong việc giải quyết các cuộc khủng hoảng tài chính trên thế giới hiện nay.

2. Lãnh thổ thuế quan riêng biệt (*separate 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 biên (Điều XII.1). Hồng Kông và Macao là thành viên sáng lập WTO và hiện nay Đài Loan đang đàm phán gia nhập WTO với danh nghĩa là lãnh thổ thuế quan Taiwan-Penghu, Kinmen và Matsu.

phán về các điều kiện gia nhập với tất cả các nước đang là thành viên của WTO và quyết định gia nhập phải được Đại hội đồng WTO bỏ phiếu thông qua với ít nhất hai phần ba số phiếu thuận.

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 hiệu lực sau 6 tháng kể từ ngày WTO nhận được thông báo bằng văn bản về việc rút. Thượng viện Mỹ khi bỏ phiếu cho phép Tổng thống 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 5 cựu thẩm phán liên bang 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 (*substantial*) của Mỹ đã bị "vi phạm" trong 3 quyết định liên tiếp của cơ quan này¹. Việc EU rút khỏi WTO phức tạp hơn vì Ủy ban châu Âu (Cơ quan hành pháp của Liên minh châu Âu) không có thẩm quyền thay mặt cho tất cả các nước thành viên EU để ra một quyết định như vậy. Đây là một vấn đề còn đang tranh cãi giữa các chuyên gia pháp lý của EU. Một số cho rằng EU chỉ có thể rút khỏi WTO khi *tất cả* các nước thành viên EU đều rút khỏi tổ chức này². Một số khác cho rằng chỉ cần một

1. Trong trường hợp này Thượng nghị viện sẽ thông qua một Nghị quyết "khuyến nghị" Tổng thống Mỹ rút khỏi WTO.

2. Theo quy định của Hiệp ước Rome thành lập Cộng đồng Kinh tế châu Âu thì Ủy ban châu Âu đại diện cho các 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 việc phê chuẩn.

hoặc một số thành viên chủ chốt của EU như Đức, Pháp, Anh... rút khỏi WTO cũng đủ để cho EU không còn tư cách đại diện cho 15 nước thành viên tại tổ chức này.

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.

V. CƠ CHẾ RA QUYẾT ĐỊNH CỦA WTO

Về phương diện ra quyết định, WTO là một tổ chức kinh tế quốc tế liên chính phủ khác với một số tổ chức khác. Về nguyên tắc, các quyết định lớn và quan trọng nhất của WTO do chính phủ tất cả các nước thành viên thông qua, hoặc ở cấp Bộ trưởng tại Hội nghị Bộ trưởng hoặc ở cấp Đại sứ tại Đại hội đồng WTO. Tất cả các quyết định này thông thường được thông qua trên cơ sở đồng thuận. Khác với IMF hoặc WB, Ban Thư ký hoặc Tổng giám đốc WTO không được các nước thành viên chuyển giao thực hiện những quyền lực quan trọng và quan điểm của WTO không ảnh hưởng đến việc hoạch định chính sách thương mại của các nước thành viên (đây là sự khác nhau cơ bản giữa WTO và IMF hoặc WB). Những nghĩa vụ trong WTO là kết quả của các cuộc đàm phán thương mại đa phương trên cơ sở *nhân nhượng* và *thoả hiệp* giữa tất cả các nước. Việc không thực hiện một nghĩa vụ trong WTO, trong trường hợp xấu nhất chỉ có thể dẫn đến việc nước bị thiệt hại có quyền yêu cầu WTO cho phép áp dụng các biện pháp trả đũa nhưng phải *tương ứng* với mức độ thiệt hại mà nước này đã phải chịu. Nếu so sánh với các biện pháp chế tài của IMF hoặc WB thì có thể nói là "kỷ luật tập thể" ở WTO nói chung vẫn còn "mềm" và "nhẹ" hơn.

Theo điều XVI, khoản 1 của Hiệp định về WTO, cơ chế ra quyết định của WTO sẽ tiếp tục cách làm hơn 40 năm qua của GATT 1947, có nghĩa là WTO sẽ tiếp tục áp dụng nguyên tắc *đồng thuận* (*consensus*) trong việc ra quyết định, mặc dù Hiệp định về WTO có một số điều khoản về việc bỏ phiếu.

Để tránh trường hợp việc thông qua quyết định có thể bị phong toả hoặc trì hoãn, Hiệp định về WTO quy định một số trường hợp bỏ phiếu như sau:

- Quyết định sửa đổi một số nguyên tắc nền tảng như "tối huệ quốc", nguyên tắc "đãi ngộ quốc gia" (phải được sự nhất trí của tất cả các nước thành viên).

- Các quyết định về việc *giải thích* các điều khoản của Hiệp định WTO và các hiệp định đa biên và cho phép một nước miễn thực hiện một nghĩa vụ nào đó cần được ba phần tư số phiếu thuận.

- Các quyết định sửa đổi các điều khoản khác trong các hiệp định thương mại đa phương cần được hai phần ba số phiếu thuận. Những nước không đồng ý với quyết định của đa số có thể bị Hội nghị Bộ trưởng WTO yêu cầu rút khỏi WTO.

VI. CƠ CHẾ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP CỦA WTO

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. Giáo sư Luật Kinh tế quốc tế Ernst-Ulrich Petersmann, một trong những chuyên gia hàng đầu thế giới về GATT/WTO đã có nhận xét như sau "Cơ chế giải quyết tranh chấp của GATT có tầm quan trọng sống còn đối với việc duy trì một hệ thống thương mại quốc tế mở cửa, bởi vì cơ chế đó không chỉ đơn thuần *giải quyết* êm thấm các tranh chấp mà nó còn là công cụ bảo đảm *sự tin cậy về mặt pháp lý* đối với các cam kết của các chính phủ và quan trọng hơn cả đó là một vũ khí dùng để *răn đe* những nước chủ trương chính sách ngoại giao thương mại dựa trên sức mạnh"¹. Những nguyên tắc và thủ tục giải quyết tranh chấp của GATT đã được WTO kế thừa và phát triển. Sau gần 5 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 quốc².

1. Ernst-Ulrich Petersmann: "Tăng cường các thủ tục của GATT để giải quyết những tranh chấp thương mại", Tạp chí Kinh tế Thế giới, tháng 11- 1988.

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

1. Cơ chế giải quyết tranh chấp của GATT 1947

Cơ chế giải quyết tranh chấp của GATT 1947 được xây dựng trên cơ sở của 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. Hiệp định GATT 1947 quy định cơ quan có thẩm quyền giải quyết tranh chấp là Đại hội đồng GATT. Trên thực tế phần lớn công việc giải quyết tranh chấp được Đại hội đồng GATT giao phó vào thời kỳ đầu 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 3 hoặc 5 thành viên thường được chọn trong số

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 dự thảo một báo cáo để trình lên DSB quyết định.

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 toả 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 những 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.

2. Cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO

Cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO được xây dựng trên 4 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 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: tái lập sự cân bằng giữa quyền và nghĩa vụ; giải quyết tích cực các tranh chấp; 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 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.

2.1. Cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO, quy chế "nhóm chuyên gia" và Cơ quan phúc thẩm thường trực

- **Cơ quan giải quyết tranh chấp:** Viết tắt theo tiếng Anh là DSB (*Dispute Settlement Body*) 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 với một nước thành viên, cho phép áp dụng các biện pháp trừng phạt.

- **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 chính phủ các nước thành viên, nhóm chuyên gia thời WTO được ưu tiên lựa chọn trong số những chuyên gia (*expert*) 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 3-5 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 6 tháng. Báo cáo của nhóm chuyên gia sẽ được gửi đến cho các bên tranh chấp trong vòng 6 tháng, trong trường hợp tranh chấp liên quan đến những hàng hoá dễ hư hỏng trong vòng 3 tháng và gửi đến tất cả các thành viên của WTO sau đó 3 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 của 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 7 thành viên, do Cơ quan giải quyết tranh chấp bổ nhiệm với nhiệm kỳ 4 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 3 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.

2.2. 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 thoả 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 *linh vực (sector)* thương mại mà bên thua 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 hoá* 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 trọng tài về vấn đề này là quyết định cuối cùng và có giá trị thi hành đối với tất cả các bên.

2.3. 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 hòa giải (*conciliation*). Điều 25 Thỏa 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 thoả thuận nhất trí sử dụng cơ chế này và chấp nhận tuân thủ 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.

2.4. Các nước đang phát triển và Cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO (xem thêm Phần VI)

Mặc dù luôn chiếm đa số tại GATT, nhưng vì những lý do lịch sử (đa số các nước đang phát triển đã từng là

thuộc địa của các nước phát triển) nên các nước đang phát triển thường có thái độ "ngghi ngờ" và "e dè" đối với những cơ chế do các nước phương Tây đặt ra. Trong một nghiên cứu được công bố vào năm 1985, Ủy ban thương mại quốc tế của Mỹ (USIC) đã chỉ ra một số nguyên nhân làm cho các nước đang phát triển ít sử dụng đến Cơ chế giải quyết tranh chấp của GATT:

- *Thứ nhất*, các nước đang phát triển không có đội ngũ chuyên gia pháp lý có chuyên môn và kinh nghiệm trong việc tham gia xử lý các tranh chấp thương mại quốc tế và cũng không có khả năng tài chính để đi thuê các chuyên gia phương Tây;

- *Thứ hai*, tâm lý lo sợ rằng nếu đi kiện cáo các nước phát triển thì có khi họ phải chịu thiệt nhiều hơn là được lợi, "*chưa được vạ thì má đã sưng*". Sự phụ thuộc vào thị trường và các nguồn giúp đỡ về tài chính của phương Tây là một trong những lý do khiến các nước đang phát triển rất ngại va chạm với các nước phát triển và nếu có tranh chấp thì các nước này chủ trương xử lý song phương, kín đáo và thường là sẵn sàng nhượng bộ;

- *Thứ ba*, các nước đang phát triển nhận thức được rằng cho dù họ có thắng kiện và dám dùng cảm áp đặt các biện pháp trả đũa hợp pháp chẳng nữa thì cũng không đem lại hiệu quả và có thể có một ảnh hưởng tích cực đến cách cư xử của các nước phát triển;

- *Thứ tư*, tuy tham gia GATT ngay từ khi mới thành lập, nhưng các nước đang phát triển vẫn còn giữ thái độ lưỡng lự trong tiến trình hội nhập vào nền kinh tế thế giới. Đa số các nước này cho rằng Cơ chế giải quyết

tranh chấp của GATT cũng chỉ là một trong những công cụ của các nước phương Tây sử dụng để ép buộc họ mở cửa thị trường.

Vì những lý do nói trên, quan điểm chung của các nước đang phát triển đối với Cơ chế giải quyết tranh chấp của GATT trong khoảng 30 năm (từ 1948-1979) là "phốt lờ" cơ chế này. Trong khoảng thời gian này, số vụ kiện của các nước đang phát triển chỉ chiếm có 12% tổng số các vụ kiện tại GATT và đa số là kết thúc thông qua thương lượng trước khi nhóm chuyên gia của GATT thông qua báo cáo cuối cùng.

Chỉ đến thời kỳ sau Vòng Tokyo, các nước đang phát triển, đặc biệt là một số nước NIC như Braxin, Mêhicô, Ấn Độ, Achentina mới thực sự quan tâm và sử dụng thường xuyên hơn Cơ chế giải quyết tranh chấp của GATT. Sự thay đổi này xuất phát từ những lý do sau. Thứ nhất, sự giảm sút của thương mại thế giới những năm 1970 do tác động của hai cuộc khủng hoảng dầu lửa đã dẫn đến việc trỗi dậy của chủ nghĩa bảo hộ ở hầu hết các nước công nghiệp phát triển. Thứ hai, quá trình công nghiệp hoá tại một số nước đang phát triển đã đem lại những thành quả đầu tiên, nổi bật nhất là trong một số ngành sản xuất công nghiệp và chế biến, các nước NIC đã đạt được ưu thế cạnh tranh với các sản phẩm cùng loại của phương Tây và đã bắt đầu dư thừa năng lực sản xuất trong một số lĩnh vực như may mặc, điện tử dân dụng, thép. Các nước này bắt đầu nhận thức được cần phải sử dụng nhiều công cụ để tiếp cận thị trường tiêu thụ của các nước phương Tây và khi cần thiết sử dụng cả Cơ chế giải quyết tranh chấp.

Ngoài ra việc thành lập một Bộ phận pháp lý (*Legal Office*) trực thuộc Ban Thư ký GATT đã giúp cung cấp những trợ giúp kỹ thuật có hiệu quả cho các nước đang phát triển trong việc nghiên cứu về cơ cấu thể chế và pháp lý của GATT và tư vấn pháp lý cho các nước này trong quá trình chuẩn bị các tài liệu và thủ tục khiếu kiện.

Trong vòng 15 năm (1979-1994), số lượng các vụ kiện của các nước đang phát triển chống lại các nước phát triển đã tăng lên đến 25% tổng số các vụ kiện tại GATT (25/117 vụ).

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 Thoả 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 một 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 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 5 năm, các nước đang phát triển đã trở thành nhóm các nước sử dụng nhiều nhất cơ chế giải quyết tranh chấp mới của WTO.

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.

VII. CƠ CHẾ KIỂM ĐIỂM CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI

Một trong những yêu cầu cơ bản đối với những công ty tham gia vào thương mại quốc tế là tính ổn định và có thể dự đoán trước của chính sách và hệ thống pháp lý về thương mại. Trong WTO, hai mục tiêu này được thực hiện thông qua Cơ chế kiểm điểm chính sách thương mại

(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 xem xét định kỳ, đánh giá chính sách và thực tiễn thương mại của tất cả các thành viên WTO. Việc kiểm điểm thực hiện theo nguyên tắc nước thành viên 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 2 năm/lần, 16 thành viên xếp tiếp theo đó sẽ kiểm điểm 4 năm/ lần. Trung bình một năm có khoảng 20 nước phải kiểm điểm chính sách thương mại.

Cơ chế kiểm điểm 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 đó có thể gặp phải khi thực hiện các cam kết của mình.

Việc kiểm điểm 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 4 chương về môi trường kinh tế, các khía cạnh thể chế và ra quyết định về thương mại và đầu tư, các biện pháp thực hiện chính sách và 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 các nước thành viên, đặc biệt là các nước đang phát triển 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.

Phần II

THƯƠNG MẠI HÀNG HÓA

Chương III

CÁC QUY ĐỊNH CHUNG TRONG THƯƠNG MẠI HÀNG HOÁ

I. ĐỊNH GIÁ HẢI QUAN

Khi thuế quan được tính trên cơ sở giá trị hàng hoá (ad-valorem, nghĩa là theo tỷ lệ của giá trị hàng nhập khẩu) thì giá trị khoản thuế thu được sẽ phụ thuộc vào việc Hải quan định giá giá trị của hàng chịu thuế như thế nào. Hiệp định Định giá hải quan quy định hải quan xác định mức thuế trên cơ sở giá cả giao dịch mà người nhập khẩu mua hàng. Tuy nhiên, theo quyết định tại Vòng đàm phán Uruguay, hải quan có thể từ chối giá cả giao dịch khi họ có lý do để nghi ngờ giá trị tính thuế do người nhập khẩu khai báo hoặc những chứng từ hàng hoá do người nhập khẩu nộp là không chính xác hoặc không đúng sự thật. Khi đó hải quan phải cho người nhập khẩu cơ hội để biện giải giá cả của họ. Khi hải quan không hài lòng với sự biện giải đó, họ có nghĩa vụ phải gửi cho người nhập khẩu một văn bản nêu rõ lý do tại sao họ không chấp nhận giá trị giao dịch mà người nhập khẩu khai báo.

Trong trường hợp có sự khác biệt trong việc định giá tính thuế khi giá trị tính thuế trên cơ sở giá cả giao dịch của người nhập khẩu không được chấp nhận, Hiệp định đưa ra 5 phương thức cụ thể xác định giá trị tính thuế.

Trong khi xác định giá trị tính thuế theo những phương thức này, hải quan phải tư vấn cho người nhập khẩu và cân nhắc quan điểm của họ.

Nhiều nước đang phát triển là thành viên của WTO hiện nay định giá trên cơ sở Hệ thống xác định giá trị Brussels của Tổ chức Hải quan thế giới (WCO). Các nước này sẽ phải sửa đổi luật lệ trong nước cho phù hợp với các quy tắc của Hiệp định Định giá hải quan trong thời gian chuyển đổi là 5 năm (nghĩa là đến 1-1-2000) kể từ khi Hiệp định thành lập WTO có hiệu lực (1995).

1. Các quy định chung

1.1. Các loại thuế hải quan

Thuế hải quan được tính trên cơ sở giá trị hàng hoá (chẳng hạn 20% giá trị của hàng nhập khẩu) hoặc như là thuế đặc định (chẳng hạn 2 USD/kg hay 2 USD/lít). Đối với một số sản phẩm cũng còn có loại thuế hỗn hợp bao gồm cả thuế theo giá trị và thuế đặc định (chẳng hạn 10% giá trị + 2 USD/kg).

Trừ một số trường hợp ngoại lệ, hầu hết các nước đều đánh thuế theo giá trị (ad-valorem) vì 3 lý do cơ bản. Thứ nhất, chính phủ dễ ước tính khoản thu nhập từ nguồn thuế này, là thuế được tính trên cơ sở giá trị chứ không phải trên cơ sở khối lượng hay cân nặng. Thứ hai, thuế tính theo giá trị công bằng hơn thuế đặc định vì thực chất nó sẽ thấp hơn đối với hàng hoá rẻ hơn và cao hơn đối với hàng hóa đắt hơn. Ví dụ thuế đặc định là 2 USD/lít thì mức thuế sẽ bằng 50% đối với một chai rượu vang trị giá 2 USD và chỉ bằng 10% đối với một chai rượu giá đắt hơn 2 USD. Thuế tính theo giá trị gia tăng (chẳng hạn 10%) sẽ

là 0,2 USD đối với một chai rượu giá 2 USD và là 2 USD đối với một chai rượu giá 20 USD. Thứ ba, đối với việc đàm phán để giảm thuế quan thì việc giảm mức thuế sẽ dễ hơn nếu thuế tính theo giá trị.

Tuy nhiên, giá trị của khoản thuế thu được sẽ phụ thuộc vào phương thức xác định giá tính thuế. Chẳng hạn, nếu Hải quan xác định giá trị để tính thuế là 1.000 USD, và mức thuế là 10% thì khoản thuế sẽ là 100 USD. Nhưng mặt khác, nếu giá trị để tính thuế được xác định là 1.200 USD thì khoản thuế đó sẽ là 120 USD và người nhập khẩu sẽ phải trả một khoản thuế là 120 USD cho cùng mặt hàng đó. Tác động tích cực của việc ràng buộc thuế đối với thương mại sẽ bị giảm đi đáng kể nếu Hải quan sử dụng giá khác với giá ở hoá đơn của người nhập khẩu để xác định giá tính thuế. Do vậy, những quy tắc được áp dụng để xác định giá trị hàng hoá có vai trò vô cùng quan trọng để đảm bảo khoản thuế mà người nhập khẩu phải trả không cao hơn mức thuế danh nghĩa trong biểu thuế của nước họ.

1.2. Các quy định của Hiệp định Định giá hải quan

Những quy định chi tiết của GATT về định giá hàng hoá cho mục đích thông quan được nêu trong Hiệp định Định giá hải quan (tên đầy đủ là Hiệp định về thực hiện Điều VII của GATT 1994). Hệ thống định giá của Hiệp định dựa trên các tiêu chuẩn đơn giản và công bằng có xem xét tới các tập quán thương mại. Bằng việc yêu cầu tất cả các nước thành viên hài hoà hoá hệ thống luật trong lãnh thổ của mình trên cơ sở các quy tắc của Hiệp định, Hiệp định này đảm bảo tính thống nhất cho việc áp dụng các quy tắc để người nhập khẩu có thể tính trước một cách chắc chắn khoản thuế phải trả đối với một lượng nhập khẩu nhất định.

1.2.1. Tiêu chuẩn chính: trị giá giao dịch

HỢP 1: Định giá hải quan: những điều chỉnh được phép đối với giá cả hàng hoá (Hiệp định Định giá hải quan, Điều 8)

Để đạt tới giá trị giao dịch, những chi phí sau có thể tính vào giá mà người nhập khẩu thực trả hoặc phải trả để nhập khẩu hàng hoá:

- Phí hoa hồng và môi giới, trừ phí hoa hồng trả cho đại lý bán hàng;
- Chi phí bao bì đóng gói, container;
- Đầu vào do người mua cung cấp miễn phí hoặc với giá ưu đãi để sản xuất hàng nhập khẩu như nguyên vật liệu, dụng cụ, v.v. hoặc các dịch vụ như bản thiết kế, bản kế hoạch...;
- Phí bản quyền và giấy phép;
- Khoản tiền của người bán có được do bán lại hoặc sử dụng hàng nhập khẩu;
- Chi phí vận tải, bảo hiểm và những chi phí liên quan khác để chuyển chở hàng hoá tới nơi nhập khẩu nếu giá cả tính là giá CIF.

Điều 8 cũng nêu rõ, chỉ có những chi phí kể trên mới được tính vào giá cả giao dịch, ngoài ra không có ngoại lệ nào khác và liệt kê những chi phí không được tính vào trị giá hải quan, nếu nó tách biệt với giá hàng hoá thực trả hoặc phải trả. Các chi phí đó là:

- Chi phí vận tải sau khi đã tới địa điểm thông quan ở nước nhập khẩu;
- Chi phí xây dựng, lắp đặt, bảo dưỡng, trợ giúp kỹ thuật sau khi nhập khẩu hàng hoá;

Thuế quan và thuế ở nước nhập khẩu.

Nguyên tắc cơ bản của Hiệp định là giá trị hàng hoá để thông quan sẽ được tính dựa trên giá cả thực trả hoặc phải trả khi hàng hoá được xuất khẩu sang nước nhập khẩu (chẳng hạn theo giá hoá đơn), bao gồm một số khoản thanh toán mà người mua phải trả như chi phí bao bì và container, phí bản quyền, giấy phép (xem Hộp 1). Nguyên tắc này không bao gồm những chi phí hoa hồng và chiết khấu đặc biệt cho đại lý độc quyền và người được chuyển nhượng độc quyền bán hàng.

Vòng đàm phán Tokyo đã giới hạn nghiêm ngặt những tiêu chuẩn khác nhau mà trên cơ sở đó hải quan có thể không chấp nhận trị giá giao dịch của người nhập khẩu. Đây là vấn đề mà nhiều nước đang phát triển quan tâm. Họ cho rằng nguyên tắc này đã hạn chế quá mức khả năng của hải quan trong việc đối phó với việc khai giảm giá trị hàng hoá của các thương nhân để trốn tránh nộp thuế. Đó là một trong những lý do vì sao một loạt các nước đang phát triển ngần ngại không tham gia vào Hiệp định này trong giai đoạn trước khi Tổ chức WTO ra đời.

Quyết định về các trường hợp khi cơ quan hải quan có lý do để nghi ngờ sự thực hoặc tính chính xác của giá trị hàng hoá khai báo (được gọi là Quyết định chuyển trách nhiệm dẫn chứng) được thông qua theo sáng kiến của các nước đang phát triển tại Vòng đàm phán Uruguay, đã khắc phục khiếm khuyết này. Hiệp định ở Vòng đàm phán Tokyo đặt trách nhiệm dẫn chứng vào hải quan khi hải quan từ chối không chấp nhận giá trị hàng hoá do người nhập khẩu khai báo (xem Hộp 2). Vòng đàm phán Uruguay chuyển trách nhiệm dẫn chứng sang người nhập khẩu khi hải quan, trên cơ sở các thông tin về giá cả và các

dữ liệu khác, "có lý do để nghi ngờ sự thực hoặc tính chính xác của các chi tiết hay của những chứng từ bổ sung" do người nhập khẩu khai báo.

HỢP 2: Những trường hợp cho phép hải quan có thể không chấp nhận giá trị hàng hoá do người nhập khẩu khai báo

1. Khi việc bán hàng không xảy ra;
2. Khi người mua hạn chế bán hoặc sử dụng hàng hoá đó. Giá trị giao dịch không được chấp nhận khi hợp đồng bán hàng áp đặt một số hạn chế bán hoặc sử dụng hàng hoá đó, trừ khi:
 - Hạn chế đó là do luật định (chẳng hạn do yêu cầu bảo bì đóng gói),
 - Hạn chế do giới hạn khu vực địa lý mà ở đó có thể không bán loại hàng đó (ví dụ hợp đồng phân phối giới hạn việc bán hàng cho các nước châu Âu),
 - Hạn chế không ảnh hưởng tới giá trị của hàng hoá (chẳng hạn mẫu mã mới được nhập khẩu không nên báo trước một ngày cụ thể nào đó).
3. Khi việc bán hàng hoặc giá cả hàng hoá phải chịu một số điều kiện do đó không thể xác định được giá trị (chẳng hạn người bán xác định giá cả hàng hoá với điều kiện người mua cũng sẽ mua các hàng hoá khác với một số lượng nhất định);
4. Khi một phần tiền bán lại hàng hoá của người mua chuyển cho người bán;
5. Khi người mua và người bán có mối quan hệ thân quen với nhau và giá cả được xác định trên cơ sở mối quan hệ đó;

Để bảo đảm tính khách quan của việc hải quan không chấp nhận trị giá giao dịch, Hiệp định mới quy định rằng luật pháp các nước phải dành cho người nhập khẩu một số quyền nhất định. Trước hết, khi hải quan tỏ ra nghi ngờ về sự thực hoặc tính chính xác của giá trị hàng hóa đã khai báo, người nhập khẩu phải được quyền giải thích, kể cả quyền cung cấp các chứng từ hoặc những bằng chứng khác để chứng minh rằng giá trị hàng hoá mà họ khai báo là giá trị thực của hàng nhập khẩu. Thứ hai, khi hải quan không thoả mãn với những lời giải thích đó thì người nhập khẩu có quyền đề nghị hải quan cung cấp cho họ bằng văn bản lý do nghi ngờ tính chính xác của giá trị hàng hoá mà họ khai báo. Điều khoản này bảo vệ lợi ích của người nhập khẩu bằng cách cho họ có quyền khiếu nại quyết định đó của hải quan lên cấp cao hơn và nếu có thể lên toà án hoặc một cơ quan độc lập, trong hệ thống hải quan.

Nguyên tắc lấy trị giá giao dịch của hàng hoá do người nhập khẩu khai báo làm cơ sở để định giá hải quan không chỉ được áp dụng với những *giao dịch hải quan* (giao dịch giữa các công ty độc lập) mà còn với cả những giao dịch giữa các bên liên quan, thường là giao dịch giữa các công ty xuyên quốc gia và công ty con, các chi nhánh của công ty xuyên quốc gia đó. Giá cả trong trường hợp này được tính trên cơ sở *giá chuyển giao* là giá giao dịch trong nội bộ công ty hoặc giữa các bên có quan hệ thân thích nên có thể trị giá giao dịch đó không phản ánh đúng trị giá thực của hàng nhập khẩu. Ngay cả trong những trường hợp như vậy, Hiệp định cũng yêu cầu hải quan phải trao đổi với người nhập khẩu để xác định bản chất mối quan hệ, hoàn cảnh của giao dịch đó và liệu mối quan hệ đó có

ảnh hưởng tới giá cả không. Nếu hải quan sau khi xem xét đánh giá và thấy rằng mối quan hệ đó không ảnh hưởng tới giá cả đã khai báo thì trị giá giao dịch sẽ được xác định trên cơ sở những giá cả đó.

Ngoài ra, để đảm bảo rằng trên thực tế, hải quan không chấp nhận trị giá giao dịch không chỉ đơn giản là do các bên có quan hệ với nhau, Hiệp định quy định người nhập khẩu có quyền yêu cầu trị giá giao dịch phải được chấp nhận khi người nhập khẩu chứng minh được rằng trị giá đó xấp xỉ với những trị giá giao dịch đã được kiểm tra ở địa điểm thông quan trên cơ sở:

- Trị giá hải quan được xác định trong những giao dịch nhập khẩu trước đây, xảy ra cùng thời điểm với giao dịch này giữa những người mua bán không có quan hệ thân quen với nhau về những hàng hóa tương tự hay những hàng hoá đồng nhất, hoặc

- Trị giá theo tính toán hay trị giá quy nạp của những hàng hóa tương tự hay đồng nhất (xem phần dưới).

1.2.2. Năm tiêu chuẩn khác

Hải quan sẽ phải xác định trị giá tính thuế như thế nào khi họ quyết định không chấp nhận trị giá giao dịch do người nhập khẩu khai báo? Để bảo vệ lợi ích cho người nhập khẩu và để đảm bảo rằng trong những trường hợp đó trị giá được xác định trên cơ sở công bằng, Hiệp định giới hạn sự khác biệt giữa hải quan các nước trong việc định giá hải quan bằng cách đưa ra 5 tiêu chuẩn. Hiệp định cũng quy định rằng những tiêu chuẩn này phải được áp dụng theo một trật tự hợp lý như đã quy định trong Hiệp định và chỉ trong trường hợp hải quan thấy không thể áp

dụng được tiêu chuẩn thứ nhất thì trị giá sẽ được xác định trên cơ sở các tiêu chuẩn sau.

Các tiêu chuẩn được sử dụng theo thứ tự như sau:

i. Trị giá giao dịch của hàng hoá đồng nhất

Khi trị giá không thể được xác định trên cơ sở trị giá giao dịch, nó có thể được xác định bằng cách sử dụng trị giá giao dịch của hàng hoá đồng nhất ở những lần giao dịch trước đó (Xem Hộp 3).

ii. Trị giá giao dịch của hàng hóa tương tự

Khi trị giá hàng hoá không thể được xác định theo phương pháp trên, nó sẽ được xác định trên cơ sở trị giá giao dịch của hàng hoá tương tự. Theo cả hai tiêu chuẩn này, trị giá được chọn để tính thuế phải liên quan đến hàng hoá nhập khẩu được bán để xuất sang nước nhập khẩu và ở tại thời điểm hàng được xuất khẩu (xem Hộp 3).

iii. Trị giá quy nạp

Hai phương pháp tiếp theo là phương pháp trị giá quy nạp và trị giá theo tính toán.

Trị giá quy nạp được xác định trên cơ sở lấy đơn giá ở thị trường nội địa của sản phẩm nhập khẩu đang cần được xác định trị giá hoặc của sản phẩm đồng nhất hoặc tương tự sau khi đã trừ đi các chi phí như lợi nhuận, thuế hải quan, chi phí vận tải và bảo hiểm, những chi phí khác phát sinh ở nước nhập khẩu

iv. Trị giá theo tính toán

Trị giá theo tính toán được xác định bằng cách tính thêm vào chi phí sản xuất của hàng hoá tính trị giá một

khoản tiền lãi, và các chi phí khác tương đương với khoản phí thể hiện trong giá bán của các hàng hoá cùng loại với hàng hoá đó được sản xuất ở nước xuất khẩu để xuất khẩu sang nước nhập khẩu.

v. Biện pháp lựa chọn linh hoạt

Khi trị giá hải quan không thể xác định được theo một trong bốn phương pháp trên, thì trị giá này có thể được xác định bằng cách áp dụng một cách linh hoạt bất cứ phương pháp nào trong bốn phương pháp đó miễn là các tiêu chuẩn xác định phải phù hợp với Điều VII của Hiệp định chung. Tuy nhiên, giá trị xác định như vậy không nên dựa vào các yếu tố như:

- Giá hàng hoá xuất khẩu sang thị trường thứ ba;
- Trị giá hải quan tối thiểu;
- Trị giá tùy ý hoặc không có thực.

Theo nguyên tắc chung, Hiệp định cho phép khi giá trị giao dịch không được chấp nhận thì giá trị của hàng hoá sẽ được xác định bằng cách sử dụng các tiêu chuẩn nói trên trên cơ sở thông tin từ nước nhập khẩu để xác định trị giá đó. Tuy nhiên, để xác định trị giá theo tính toán, việc xem xét chi phí sản xuất hàng hoá và các thông tin khác cần thiết phải từ các nước khác ngoài nước nhập khẩu. Do vậy, Hiệp định cho rằng để bảo đảm người nhập khẩu không phải chịu những gánh nặng không cần thiết, trị giá theo tính toán chỉ được sử dụng khi người mua và người bán có quan hệ thân thiết với nhau và nhà sản xuất sẵn sàng cung cấp cho cơ quan hải quan ở nước nhập khẩu mọi cơ sở dữ liệu chi phí cần thiết, phục vụ cho quá trình kiểm định hàng hoá của họ.

HỘP 3: Nguyên tắc xác định hàng hoá đồng nhất hay tương tự (Hiệp định Định giá hải quan, Điều 15.2)

Xác định hàng hoá là đồng nhất hay tương tự đối với hàng hoá trong giao dịch để tính thuế dựa theo các đặc tính sau của hàng hoá:

Hàng hoá là đồng nhất nếu:

- Hàng hoá đó giống hệt nhau cả về đặc tính vật lý, chất lượng, hình dáng;

Hàng hoá là tương tự nếu:

- Rất giống hàng hoá trong giao dịch về phương diện thành phần, nguyên liệu, và đặc tính;
- Có khả năng thực hiện chức năng tương tự và có thể được mua bán hoán đổi cho nhau với hàng hoá trong giao dịch;

Ngoài ra, để được coi là hàng hoá đồng nhất hay tương tự thì hàng hoá đó phải được:

- Sản xuất ở cùng một nước; và
- Do cùng một nhà sản xuất với hàng hoá trong giao dịch.

Tuy nhiên, giao dịch nhập khẩu liên quan đến hàng hoá đồng nhất hoặc tương tự trong trường hợp không có cùng một nhà sản xuất thì phải xem xét tới khả năng hàng hoá đó của nhà sản xuất khác ở cùng một mức với hàng hoá trong giao dịch.

2. Các nước đang phát triển với Hiệp định

Trước ngày 1-1-1995 chỉ có 11 trong số các nước đang phát triển là thành viên của GATT tham gia vào

Hiệp định Định giá hải quan. Việc tổ chức WTO ra đời đã làm thay đổi tình thế. Hiệp định thành lập WTO yêu cầu tất cả các thành viên của tổ chức này phải chấp nhận tất cả các Hiệp định đa phương đã được thoả thuận trong Vòng đàm phán Uruguay. Vì Hiệp định Định giá hải quan là một hiệp định đa phương nên các nước đang phát triển là thành viên của WTO cũng tự động tham gia.

Các nước đang phát triển có một khoảng thời gian 5 năm để thực hiện Hiệp định này. Do vậy, một số nước đang phát triển là thành viên sáng lập WTO sẽ áp dụng Hiệp định từ ngày 1-1-2000. Thời gian 5 năm này cho phép họ có đủ thời gian để dần dần thay đổi hệ thống hiện tại của nước mình cho phù hợp với Hệ thống định giá của Hiệp định. Để tạo điều kiện thuận lợi cho những nước này, Hiệp định cũng kêu gọi các nước phát triển và các tổ chức quốc tế như WCO trợ giúp về mặt kỹ thuật để chuẩn bị cho việc thực hiện Hiệp định và để đào tạo nhân sự.

3. Tác động đối với kinh doanh

Mục đích chính của Hiệp định là bảo vệ lợi ích của những nhà kinh doanh trung thực bằng việc yêu cầu hải quan phải chấp nhận xác định trị giá tính thuế là giá mà người nhập khẩu thực sự phải trả trong giao dịch kinh doanh cụ thể. Việc xác định này được áp dụng đối với cả giao dịch giữa các bên độc lập với nhau và giao dịch giữa những bên mua bán có quan hệ với nhau. Hiệp định cũng công nhận rằng những người nhập khẩu khác nhau có thể mua cùng một hàng hoá với giá khác nhau. Trên thực tế, việc giá mua hàng của một nhà nhập khẩu thấp hơn giá

của nhà nhập khẩu khác không cho phép hải quan lấy đó làm cơ sở để không chấp nhận trị giá giao dịch. Hải quan chỉ có thể từ chối trị giá giao dịch khi họ có lý do để nghi ngờ tính trung thực hoặc tính chính xác của giá cả khai báo của hàng nhập khẩu. Thậm chí trong những trường hợp đó, hải quan phải cho người nhập khẩu có cơ hội để biện minh cho giá khai báo của mình; trong trường hợp sự biện minh đó không được chấp nhận thì phải thông báo cho người nhập khẩu bằng văn bản lý do họ không chấp nhận trị giá giao dịch và trị giá hàng hoá sẽ được xác định bằng các phương pháp khác. Ngoài ra, bằng việc cho phép người nhập khẩu có quyền được thông báo tất cả các bước trong quá trình định giá, Hiệp định cũng đảm bảo rằng sự khác biệt trong việc xem xét giá trị khai báo của hải quan là phải khách quan.

Ngoài việc cho phép người nhập khẩu có quyền được thông báo tất cả các bước trong quá trình định giá, Hiệp định còn yêu cầu luật của các nước phải cho phép người nhập khẩu có các quyền sau:

- quyền được rút hàng nhập khẩu khỏi hải quan khi có sự chậm trễ trong việc định giá hải quan, bằng cách cung cấp số lượng đầy đủ, dưới hình thức đảm bảo hay đặt cọc một số tiền bằng số tiền thuế quan mà hàng hóa đó phải chịu.

- quyền được yêu cầu giữ kín mọi thông tin mật cung cấp cho hải quan,

- quyền được khiếu nại tới một bộ phận độc lập trong cơ quan hải quan và tới toà án về những quyết định của hải quan mà không sợ bị phạt.

II. HIỆP ĐỊNH KIỂM TRA HÀNG HÓA TRƯỚC KHI ĐƯA XUỐNG TÀU

Hiệp định về Kiểm tra hàng hóa trước khi đưa xuống tàu (PSI) đã được đàm phán ở Vòng Uruguay đã mang lại cho các nước đang phát triển những công cụ để đối phó với vấn đề nâng hoặc hạ giá hàng nhập khẩu. Hiện có hơn 30 nước đang phát triển đang sử dụng dịch vụ của các công ty PSI để kiểm tra giá hàng nhập khẩu tại các nước xuất khẩu.

Hiệp định công nhận rằng việc các nước đang phát triển sử dụng những dịch vụ này là rất cần thiết để kiểm tra số lượng, chất lượng, hay giá của hàng nhập khẩu và ngăn chặn hành động nâng, giảm giá hoặc gian lận hoá đơn.

Để tránh việc các công ty PSI tùy ý không chấp nhận giá cả của hàng hoá đã thoả thuận ban đầu giữa người nhập khẩu và người xuất khẩu, Hiệp định đưa ra những nguyên tắc và luật lệ mà các công ty này phải tuân thủ khi kiểm tra giá cả ở nước xuất khẩu. Đặc biệt, Hiệp định cũng quy định các công ty PSI khi kiểm tra giá cả xuất khẩu, nên so sánh với giá của hàng xuất khẩu cùng loại hoặc tương tự:

- tới nước nhập khẩu, hoặc
- tới các thị trường khác.

Khi sử dụng giá xuất khẩu hàng hoá tới các thị trường khác, cần phải xem xét các nhân tố kinh tế và các nhân tố khác ảnh hưởng tới giá xuất khẩu đến các thị trường khác nhau.

Hiệp định cũng thành lập một cơ chế để xem xét những khiếu nại của người xuất khẩu khi họ thấy rằng các quyết định xem xét lại giá của các công ty PSI là tùy tiện và không tuân theo các nguyên tắc của nó.

Tại các nước sử dụng dịch vụ PSI, cơ quan hải quan không thể tự động xác định trị giá giao dịch trên cơ sở giá cả ghi trong các báo cáo của các công ty PSI. Hiệp định Định giá hải quan quy định rõ rằng khi cơ quan hải quan sử dụng giá do các công ty PSI đưa ra thì họ cần phải thực hiện các nghĩa vụ của mình theo Hiệp định. Điều đó có nghĩa là cơ quan hải quan sẽ phải coi giá của các công ty PSI là giá tham khảo. Trong trường hợp khi xem xét giá của người nhập khẩu khai báo và tham khảo giá của các công ty PSI, và hải quan nhận thấy rằng giá của các công ty PSI phản ánh trị giá thực của hàng hoá, thì cơ quan hải quan có thể xác định trị giá giao dịch trên cơ sở giá này nếu người nhập khẩu không phản đối. Tuy nhiên, khi người nhập khẩu không đồng ý với giá do các công ty PSI xác định, cơ quan hải quan sẽ phải xác định giá trị giao dịch bằng các phương pháp quy định trong Hiệp định Định giá hải quan.

1. Khái quát

1.1. Tình hình chung

Khoảng nửa thế kỷ trở lại đây, người nhập khẩu đã sử dụng dịch vụ của những công ty kiểm định độc lập để kiểm tra chất lượng và số lượng của những sản phẩm mà họ muốn nhập khẩu. Việc kiểm tra này được tiến hành trước khi xếp hàng xuống tàu ở nước xuất khẩu, nhằm đảm bảo với người nhập khẩu rằng hàng hóa phù hợp với tiêu chuẩn kỹ thuật và chất lượng theo như hợp đồng và số lượng xuất khẩu là chính xác. Không chỉ có các công ty kinh doanh tư nhân mà cả các doanh nghiệp nhà nước và các cơ quan của chính phủ cũng sử dụng dịch vụ của

những công ty kiểm định đó. Trên thực tế, luật ở nhiều nước quy định rằng hàng hoá do chính phủ mua sắm phải được các công ty kiểm định có chất lượng kiểm tra và chứng nhận.

Kể từ giữa những năm 1960, một số nước đang phát triển đã sử dụng dịch vụ của các công ty PSI để kiểm định hàng hoá nhập khẩu và kiểm tra giá cả trước khi xếp hàng xuống tàu ở nước xuất khẩu. Mục đích chính là để ngăn chặn việc nâng giá hoặc giảm giá hàng nhập khẩu cũng như các biện pháp nhập khẩu không hợp lệ và thiếu lành mạnh khác. Ngày nay, hơn 30 nước ở châu Á, châu Phi và Mỹ Latinh sử dụng dịch vụ của các công ty PSI để:

- kiểm định chất lượng hàng hoá nhập khẩu sao cho bảo đảm phù hợp với hợp đồng,
- kiểm tra giá cả,
- bảo đảm người xuất khẩu phân loại hàng hoá theo đúng phân loại thuế quan của nước nhập khẩu.

Kiểm định thực trạng hàng hoá là một trong các thủ tục quan trọng của các công ty PSI để đảm bảo giá cả mà người xuất khẩu ghi trong hoá đơn phản ánh giá trị thực của hàng hoá và không có hiện tượng nâng hoặc hạ giá hàng hoá. Việc kiểm định này giúp đảm bảo rằng hàng hoá mà người nhập khẩu mua đáp ứng được các tiêu chuẩn kỹ thuật và chất lượng, nhờ đó giảm bớt những khả năng xảy ra tranh chấp sau khi hàng hoá được chuyển chở tới đích. Việc kiểm định này cũng phòng ngừa việc nhập khẩu những hàng hoá có hại cho sức khoẻ và không bán được (chẳng hạn việc cấm nhập khẩu các hoá phẩm và dược phẩm kém chất lượng) từ nước xuất khẩu.

Các công ty PSI thực hiện việc kiểm định thực trạng hàng hóa và rà soát giá cả cho hầu hết tất cả hàng hoá nhập khẩu của những nước sử dụng dịch vụ của họ. Phần lớn các hợp đồng đều không loại trừ những hàng hóa có giá trị thấp hơn mức giá trị quy định theo tiêu chuẩn kiểm định trước khi xếp hàng xuống tàu.

Hiện nay, có 5 công ty PSI cung cấp dịch vụ kiểm định hàng hoá trước khi đưa xuống tàu ở các khu vực cũng như trên thế giới. Đó là các công ty thành viên của ủy ban kiểm định trước khi xuống tàu của Liên đoàn quốc tế các công ty kiểm định (IFIA). Mục đích chính của Liên đoàn là xây dựng một cơ sở luật lệ chung để điều hành hoạt động của các công ty kiểm định.

1.2. Mục đích sử dụng các dịch vụ PSI

Hiệp định chia các hợp đồng kiểm định thành hai nhóm chính theo mục đích mà khách hàng yêu cầu đối với các dịch vụ của PSI. Theo thuật ngữ mà các công ty PSI hay dùng, đó là hợp đồng ngoại hối và hợp đồng hải quan. Hợp đồng ngoại hối thường có mục đích ngăn ngừa sự rò rỉ vốn khi có sự nâng giá hàng hóa. Hợp đồng hải quan được áp dụng với mục đích chính của chính phủ là ngăn ngừa việc các thương nhân khai giá hàng hoá thấp hơn so với trị giá thực của hàng hoá hoặc cố ý khai sai loại hàng để có được thuế suất thấp khiến cho nguồn thu ngân sách từ thuế bị thiếu hụt.

Cách đây vài năm, mục đích chính của chính phủ là ngăn ngừa hiện tượng nâng giá hàng nhập khẩu. Các thương nhân thường có ý định nâng giá hàng nhập khẩu khi có sự hạn chế nhập khẩu và hạn chế giao dịch ngoại hối.

Do hầu hết các nước đang phát triển hiện nay đang trong quá trình tự do hóa thể chế thương mại và loại bỏ các hạn chế về ngoại hối của mình nên các nước này dựa vào các dịch vụ PSI để ngăn ngừa sự đánh tụt giá hàng hóa làm giảm nguồn thu thuế của hải quan cũng như sự dò rỉ ngoại hối thông qua việc nâng giá hàng nhập khẩu.

1.3. Bối cảnh ra đời của Hiệp định

1.3.1. *Mối quan tâm của các nhà xuất khẩu ở các nước phát triển*

Việc mở rộng dịch vụ PSI và việc rà soát giá cả hàng hoá được các nhà kinh doanh và các ngành quan tâm, đặc biệt là ở một số nước phát triển. Các nhà xuất khẩu đặc biệt lo lắng khi họ buộc phải rà soát lại giá cả khi các công ty PSI chứng minh được rằng giá cả theo hợp đồng của họ là bị nâng lên. Việc thiếu tính minh bạch không chỉ tạo ra nghi ngờ về giá cả đàm phán với người mua mà còn đặt các nhà xuất khẩu vào vị trí bất lợi vì không có thủ tục nào để phúc thẩm các quyết định của các công ty PSI. Ngoài ra, sự chậm trễ trong việc kiểm định hàng hoá và rà soát giá cả dẫn đến việc các chuyển hàng bị chậm trễ gây nhiều tổn kém cho nhà xuất khẩu.

1.3.2. *Phản ứng của các nước sử dụng các dịch vụ PSI*

Trong phiên thảo luận đầu tiên tại Vòng đàm phán Uruguay, các nước phát triển đã lập luận rằng việc sử dụng các dịch vụ PSI để bắt buộc kiểm định phẩm chất hàng hoá và rà soát giá cả đã vô tình tạo ra hàng rào phi thuế quan đối với thương mại. Quan điểm này đã bị các

nước đang phát triển bác bỏ. Họ cho rằng giá cả do các công ty PSI đề xuất trong các báo cáo sẽ tạo điều kiện thuận lợi hơn cho việc thông quan hàng hoá ở cửa khẩu nhập khẩu. Theo quan điểm của những nước này, không nên xem xét ảnh hưởng của việc sử dụng những dịch vụ này đối với thương mại mà không tính đến mục đích chính sách lớn hơn khi sử dụng những dịch vụ này. Kinh nghiệm cho thấy các dịch vụ PSI là công cụ hữu hiệu nhất để ngăn ngừa hiện tượng chảy vốn ra ngoài qua việc nâng giá hàng hoá và cũng để ngăn ngừa việc mất nguồn thu ngân sách từ thuế do các nhà kinh doanh đánh tụt giá hàng hóa.

2. Các quy định chính của Hiệp định

2.1. Mục đích của Hiệp định

Hiệp định về kiểm tra hàng hóa trước khi đưa xuống tàu phải bảo đảm giải toả được mối lo ngại của những doanh nghiệp xuất khẩu ở các nước phát triển và việc bảo vệ các quyền lợi thiết yếu của các nước đang phát triển coi trọng những dịch vụ của các công ty PSI. Hiệp định quy định rằng những điều khoản của Hiệp định chỉ áp dụng cho việc tiến hành kiểm tra hàng hoá trước khi xuống tàu ở nước xuất khẩu (nếu chính phủ những nước này có tham gia vào Hiệp định). Thuật ngữ "kiểm tra hàng trước khi xuống tàu" được định nghĩa là tất cả các hoạt động liên quan đến việc kiểm tra chất lượng, số lượng, giá cả hàng hoá, kể cả vấn đề tỷ giá trao đổi ngoại tệ liên quan tới xuất nhập khẩu và các điều kiện tài chính khác và phân loại hàng hóa xuất khẩu vào đúng hạng mục thuế quan.

Hiệp định cho rằng một số nước đang phát triển sử dụng các dịch vụ PSI vì nó cần thiết cho việc đánh giá chất lượng, số lượng, và giá cả hàng nhập khẩu. Mục đích chính của Hiệp định nhằm đưa ra các quy tắc và luật lệ đồng bộ cho các nước sử dụng dịch vụ PSI và các nước xuất khẩu để các hoạt động của họ không tạo ra các hàng rào ngăn cản thương mại. Những điều khoản chính của Hiệp định đưa ra các nguyên tắc để giảm bớt hoặc hạn chế sự chậm trễ trong việc kiểm tra chất lượng, giá cả hàng hoá của các công ty PSI cũng như đảm bảo tính minh bạch của các thủ tục kiểm tra và giữ kín các thông tin kinh doanh (xem Hộp 4).

HỘP 4. Các nước sử dụng các dịch vụ PSI và những nước xuất khẩu: các nghĩa vụ chủ yếu

Nghĩa vụ của các nước nhập khẩu sử dụng các dịch vụ PSI:

- ***Không phân biệt đối xử:*** Mọi thủ tục và tiêu chuẩn được áp dụng trên cơ sở công bằng cho mọi nhà xuất khẩu. Các nhà kiểm định thực hiện việc kiểm định một cách đồng bộ;
- ***Đãi ngộ quốc gia:*** Các nước sử dụng các dịch vụ PSI sẽ không áp dụng những quy định của quốc gia mình để kiểm định hàng hoá nhập khẩu kém ưu đãi hơn so với hàng hoá tương tự trong nước;
- ***Địa điểm kiểm định:*** Việc kiểm định hàng hoá được tiến hành ở nước xuất khẩu và trong trường hợp không có điều kiện thực hiện ở nước xuất khẩu thì có thể tiến hành ở nước sản xuất ra hàng hoá đó;

- *Tiêu chuẩn*: Kiểm định số lượng và chất lượng hàng hoá được thực hiện theo tiêu chuẩn do người nhập khẩu và người xuất khẩu thoả thuận hoặc theo tiêu chuẩn quốc tế;
- *Minh bạch*: Đảm bảo tính minh bạch bằng việc người xuất khẩu được cung cấp các thông tin về luật lệ, các quy định của nước sử dụng các dịch vụ PSI, đồng thời cũng được cung cấp thông tin về thủ tục và tiêu chuẩn kiểm định;
- *Các thông tin mật*: Các thông tin mật được đảm bảo không tiết lộ cho các bên thứ ba;
- *Chậm trễ*: Cần tránh mọi sự chậm trễ không hợp lý trong quá trình kiểm định hàng hoá;
- Kiểm tra giá cả;
- Thủ tục khiếu nại.

Nghĩa vụ của các nước xuất khẩu liên quan tới các hoạt động PSI:

- *Không phân biệt đối xử*: Luật lệ và quy tắc được áp dụng trên cơ sở không phân biệt đối xử;
- *Minh bạch*: Mọi luật lệ, quy tắc được xuất bản thông báo công khai;
- *Trợ giúp kỹ thuật*: Các nước sử dụng các dịch vụ PSI được trợ cấp kỹ thuật để họ dần dần giảm sự phụ thuộc vào các dịch vụ PSI trong khi kiểm tra giá cả.

2.2. Điều khoản kiểm tra giá cả

Hiệp định cũng đề ra những quy tắc để các công ty PSI kiểm tra giá cả ở nước xuất khẩu. Đặc biệt, Hiệp định đề ra rằng để xác định việc giá xuất khẩu có phản ánh giá trị thực của hàng hoá hay không, thì phải so sánh với giá

xuất khẩu của hàng hoá đồng nhất hoặc tương tự ở chính nước xuất khẩu đó khi xuất hàng sang thị trường nước nhập khẩu hoặc các thị trường khác.

Tuy nhiên, khi giá xuất khẩu tới các thị trường khác được sử dụng để so sánh thì cần phải tính tới các nhân tố khác nhau ảnh hưởng tới giá cả ở các thị trường khác nhau. Nói cách khác, giá xuất khẩu hàng hoá của các công ty tới các thị trường khác nhau nhìn chung là khác nhau do ảnh hưởng của các nhân tố cung cầu, tăng trưởng, cũng như thu nhập đầu người và mức sống của người dân ở các thị trường đó. Một công ty xuất khẩu có thể xuất với giá cao hơn tới các thị trường châu Âu so với châu Phi. Hiệp định quy định khi so sánh giá cả các công ty PSI không được "áp dụng tùy ý mức giá thấp nhất cho chuyển hàng đó vì có nhiều nhân tố ảnh hưởng đến sự khác nhau về giá cả xuất khẩu sang các nước khác nhau" (xem Hộp 5).

Vì một trong những mục tiêu chính của các chính phủ khi sử dụng dịch vụ PSI là để ngăn ngừa mất nguồn thu ngân sách từ thuế do việc đánh tụt giá nhập khẩu nên vấn đề đặt ra là hải quan sẽ sử dụng giá cả của các công ty PSI như thế nào để xác định giá trị hàng hoá thông quan. Hải quan phải xem xét từng trường hợp và trên cơ sở so sánh giá do người nhập khẩu khai báo và giá của công ty PSI, lựa chọn mức giá đúng hơn. Nếu hải quan nhận thấy giá của công ty PSI phản ánh giá trị thực của hàng hoá và người nhập khẩu không phản đối thì giá trị của hàng hoá sẽ được tính trên cơ sở giá của công ty PSI này. Trong tất cả các trường hợp, phải có đảm bảo rằng trong việc xác định giá cả giao dịch, công ty PSI đã tuân thủ các nguyên tắc liên quan tới việc điều chỉnh nhiều yếu tố (như hoa hồng mua, hoa hồng đại lý...) theo tinh thần của Hiệp định Định giá hải quan.

HỢP 5: Điều khoản kiểm tra giá cả (Hiệp định về Kiểm tra hàng hóa trước khi đưa xuống tàu, Điều 2. 20)

Các nước sử dụng các dịch vụ PSI đảm bảo rằng để ngăn ngừa hiện tượng nâng hoặc giảm giá của hàng hoá và hiện tượng gian lận thương mại, các công ty kiểm hàng trước khi đưa xuống tàu phải thực hiện việc kiểm tra giá cả theo các tiêu chuẩn sau:

1. Các công ty kiểm tra hàng hoá trước khi đưa xuống tàu chỉ được phép không chấp thuận giá cả thoả thuận giữa nhà nhập khẩu và nhà xuất khẩu nếu các công ty này chứng minh được rằng giá cả đó là không thoả đáng và sau khi thực hiện việc rà soát giá cả theo một quy trình kiểm tra phù hợp với các tiêu chuẩn đã được quy định.

2. Công ty PSI đó sẽ kiểm tra giá cả bằng cách so sánh giá cả hàng hoá nhập khẩu này với giá cả của hàng hoá cùng loại hoặc tương tự cũng của nước xuất khẩu đó, vào cùng thời gian giao dịch, phù hợp với thực tiễn thương mại và hải quan có tính tới chiết khấu rỗng nếu có. Việc so sánh dựa trên các cơ sở sau:

- Giá cả có cơ sở so sánh đúng đắn, có tính tới các nhân tố kinh tế liên quan của nước nhập khẩu cũng như của các nước khác khi sử dụng giá cả của những nước này để so sánh.

- Công ty PSI sẽ không dựa vào giá hàng hoá xuất khẩu tới các nước khác nhau để tuỳ ý áp đặt giá thấp nhất cho chuyển hàng đó.

3. Khi thực hiện kiểm tra giá cả, các công ty PSI sẽ đưa

ra các chi phí phù hợp với các điều khoản của hợp đồng bán hàng, có sử dụng các yếu tố điều chỉnh có ảnh hưởng tới giao dịch; các yếu tố này không chỉ giới hạn ở mức độ thương mại và khối lượng bán, mà còn bao gồm các điều kiện và thời hạn bán hàng, các điều khoản nâng giá, tiêu chuẩn chất lượng, mẫu mã đặc biệt, tiêu chuẩn đóng gói và chuyên chở đặc biệt, khối lượng đặt hàng, địa điểm bán hàng, các ảnh hưởng mang tính thời vụ, bản quyền và các chi phí khác liên quan đến sở hữu trí tuệ, dịch vụ (trừ trường hợp các yếu tố này được tính vào hoá đơn hải quan riêng); các yếu tố điều chỉnh này cũng bao gồm một số yếu tố liên quan tới giá của người xuất khẩu, chẳng hạn mối quan hệ hợp đồng giữa người xuất khẩu và người nhập khẩu.

4. Việc kiểm tra chi phí vận tải sẽ chỉ liên quan tới chi phí vận tải đã được thoả thuận theo phương thức vận tải tại nước xuất khẩu trong hợp đồng mua bán.

5. Những chi phí dưới đây sẽ không được sử dụng với mục đích kiểm tra giá cả:

- Giá bán hàng hoá đó tại nước nhập khẩu;
- Giá xuất khẩu hàng hoá đó của một nước khác;
- Chi phí sản xuất;
- Giá hoặc giá trị giả hay áp đặt.

Tất nhiên, cũng có một số trường hợp người nhập khẩu phản đối giá cả của các công ty PSI mà hải quan chấp nhận và cho rằng, giá khai hải quan của họ mới phản ánh giá trị thực của hàng hoá. Trong những trường hợp

như vậy, người nhập khẩu có quyền yêu cầu hải quan cho họ cơ hội để nộp những chứng từ và các bằng chứng khác để chứng minh tính đúng đắn của giá cả họ đã khai báo. Nếu sau khi xem xét các bằng chứng, hải quan vẫn thấy có hiện tượng giá khai báo của người nhập khẩu được nâng hoặc giảm xuống thì, theo quy định của Hiệp định Định giá hải quan, hải quan cũng không thể định giá dựa trên giá của các công ty PSI mà phải theo các phương thức của Hiệp định Định giá hải quan.

2.3. Các điều khoản về khiếu nại và giải quyết tranh chấp

Các nhà xuất khẩu chỉ trích rằng vẫn thiếu một cơ chế giải quyết khiếu nại cho các hoạt động của các công ty PSI. Khi họ cho rằng việc quyết định kiểm tra lại giá cả là tùy tiện và không đúng, và các công ty PSI lại từ chối xem xét lại quyết định đó thì họ không biết khiếu nại ở đâu. Để tạo thuận lợi cho việc xem xét những khiếu nại đó, Hiệp định đưa ra một cơ chế gồm 3 bước.

Đầu tiên, Hiệp định kêu gọi các công ty PSI chỉ định những đại diện chính thức để người xuất khẩu có thể khiếu nại các quyết định của các công ty PSI. *Bước thứ hai*, các công ty PSI sẽ thành lập một Cơ quan xem xét độc lập (IRE) để cả người xuất khẩu và công ty PSI có thể trình lên các khiếu nại của mình. Các khiếu nại trình lên IRE sẽ được Ban Hội thẩm gồm ba người xem xét. Một người của Phòng Thương mại quốc tế (ICC), một người từ Liên đoàn quốc tế các công ty kiểm định và người thứ ba là chuyên gia về thương mại đồng thời là Chủ tịch do IRE chỉ

định. *Cuối cùng*, Hiệp định công nhận rằng các nước sử dụng các dịch vụ PSI và các nước xuất khẩu có thể giải quyết các tranh chấp liên quan đến Hiệp định trong khuôn khổ giải quyết tranh chấp của WTO.

3. Các nước đang phát triển với Hiệp định

Hiệp định Kiểm tra hàng hóa trước khi đưa xuống tàu công nhận rằng một số nước đang phát triển sử dụng các dịch vụ kiểm tra hàng trước khi đưa xuống tàu và những nước này sẽ còn tiếp tục phải sử dụng chừng nào điều đó vẫn còn cần thiết để xác minh chất lượng, khối lượng hoặc giá cả hàng nhập khẩu.

Điều 3.3 của Hiệp định chỉ rõ rằng, theo yêu cầu, các nước xuất khẩu sẽ cung cấp cho những người sử dụng dịch vụ này, đặc biệt là các nước đang phát triển, các hỗ trợ kỹ thuật song phương, đa phương và theo các điều khoản được thống nhất.

4. Tác động đối với kinh doanh

Bằng việc đưa ra những nguyên tắc đối với các hoạt động PSI, Hiệp định về Kiểm tra hàng hóa trước khi đưa xuống tàu nhằm mục đích giảm bớt hoặc loại bỏ hoàn toàn những khó khăn mà các nước xuất khẩu gặp phải trong những giao dịch với các nước sử dụng các dịch vụ PSI. Ngoài ra, Hiệp định cũng đưa ra cơ chế xem xét khiếu nại. Khi những nhà xuất khẩu cảm thấy giá cả của họ đưa ra bị nhân viên công ty PSI đánh giá một cách tùy tiện, họ có thể khiếu nại lên đại diện chính thức có thẩm quyền do công ty kiểm định đó chỉ định và nếu vẫn chưa hài lòng có thể khiếu nại lên IRE.

Chính phủ của những nước sử dụng các dịch vụ PSI được lợi nhờ tăng được nguồn thu ngân sách từ thuế quan do ngăn ngừa được việc đánh tụt giá hàng hoá và giảm được sự rò rỉ vốn thông qua việc nâng giá hàng hoá. Ngoài ra, việc sử dụng các dịch vụ PSI cũng đem lại lợi ích trực tiếp cho các doanh nghiệp.

Trước hết, bằng việc thúc đẩy thông quan, các nhà sản xuất sẽ giảm được chi phí. Thứ hai, sử dụng các dịch vụ PSI cũng làm giảm mức độ tham nhũng của nhân viên hải quan và do vậy giảm bớt yêu cầu hối lộ để thông quan hàng hoá. Thứ ba, khi kiểm tra giá cả, các công ty PSI thực hiện việc kiểm tra tất cả các hàng hoá nhập khẩu để đảm bảo rằng chúng phù hợp với các tiêu chuẩn chất lượng và số lượng trong hợp đồng mua bán. Do vậy, người nhập khẩu được bảo đảm rằng họ sẽ nhận được hàng hoá phù hợp với các điều khoản của hợp đồng mua bán. Tuy nhiên, trong một số trường hợp khi các công ty PSI ký hợp đồng với chính phủ, người nhập khẩu không được quyền nhận trợ giúp từ các công ty này khi họ nhận ra rằng hàng nhập khẩu thực tế không đáp ứng được các điều khoản của hợp đồng mua bán.

III. TIÊU CHUẨN SẢN PHẨM VÀ BIỆN PHÁP VỆ SINH DỊCH TỄ

Các nước thường yêu cầu các sản phẩm nhập khẩu phải tuân thủ những tiêu chuẩn bắt buộc nhằm bảo vệ sức khoẻ, sự an toàn của mọi người và môi trường.

Hiệp định về Các hàng rào kỹ thuật đối với thương mại (TBT) quy định rằng các nước không được sử dụng

những tiêu chuẩn sản phẩm bắt buộc này để gây ra những trở ngại không cần thiết đối với thương mại quốc tế. Hơn thế, việc sử dụng chúng phải dựa trên những căn cứ khoa học rõ ràng.

Hiệp định chỉ rõ các tiêu chuẩn sản phẩm bắt buộc không tạo ra những cản trở không cần thiết đối với thương mại nếu như chúng được xây dựng trên những tiêu chuẩn được quốc tế thừa nhận. Đối với những nước áp dụng các quy định bắt buộc này vì những lý do địa lý, khí hậu và các lý do khác thì họ phải minh bạch hoá những tiêu chuẩn này dưới dạng mẫu phác thảo, sau đó gửi tới người sản xuất ở các nước khác tham khảo xin ý kiến. Hiệp định cũng buộc các nước thành viên phải cân nhắc những ý kiến đóng góp này trong quá trình hoàn thiện các quy định về tiêu chuẩn bắt buộc và bảo đảm rằng tất cả những đặc tính của sản phẩm sản xuất tại nước khác hoặc nhập khẩu từ nước khác tới phải được phản ánh đầy đủ.

Các tiêu chuẩn tự nguyện không có tính ràng buộc cũng có thể gây trở ngại đối với thương mại quốc tế nếu có sự khác nhau lớn giữa những tiêu chuẩn này của các nước thành viên. Do đó các quy định trong Hiệp định TBT về soạn thảo, thông qua và áp dụng những tiêu chuẩn này đã yêu cầu các nước buộc các cơ quan tiêu chuẩn quốc gia trong khi soạn thảo những tiêu chuẩn tự nguyện phải sử dụng các quy định và nguyên tắc tương tự với các tiêu chuẩn bắt buộc.

Các nước cũng yêu cầu các sản phẩm nông nghiệp nhập khẩu phải tuân thủ các quy định vệ sinh thực vật và vệ sinh dịch tễ của họ. Mục đích chính của những quy định này là để bảo vệ con người, động, thực vật khỏi

những côn trùng và bệnh tật có thể thâm nhập vào qua các sản phẩm nông nghiệp nhập khẩu. Các nguyên tắc do Hiệp định về Vệ sinh dịch tễ đề ra cũng tương tự như các nguyên tắc về tiêu chuẩn bắt buộc. Tuy nhiên, vẫn có một số sự khác biệt quan trọng.

Hiệp định về TBT quy định các tiêu chuẩn sản phẩm bắt buộc phải được áp dụng trên cơ sở không phân biệt đối xử đối với hàng nhập khẩu. Hiệp định về SPS cho phép các nước áp dụng các biện pháp trên cơ sở phân biệt đối xử, có cân nhắc các nhân tố như sự khác nhau về mức độ hoành hành của từng loại côn trùng hoặc dịch bệnh. Hiệp định SPS còn quy định các nước phải có những biện pháp hạn chế hàng nhập khẩu tạm thời như là biện pháp phòng ngừa trong những trường hợp có nguy cơ dịch bệnh lan tràn nhưng chưa “có đủ các bằng chứng khoa học” để chứng minh. Những quy định như vậy không có trong Hiệp định TBT.

1. Vai trò của tiêu chuẩn

Các tiêu chuẩn sản phẩm đóng vai trò quan trọng trong việc giảm chi phí bằng cách cắt giảm chủng loại của công cụ máy móc và nguyên vật liệu trong sản xuất. Điều này giúp tiết kiệm được chi phí sản xuất, thiết kế, giao hàng và bảo quản. Các tiêu chuẩn này rất cần thiết trong kinh doanh quốc tế vì chúng bảo đảm mức độ thống nhất của chất lượng thương mại. Đồng thời các tiêu chuẩn cũng hạn chế mâu thuẫn trong chuyên môn hoá sản xuất và bảo đảm chất lượng hàng hoá và dịch vụ xuất nhập khẩu.

Nhiều tiêu chuẩn được sử dụng trong giao dịch kinh doanh mang tính tự nguyện. Còn trên thực tế, các doanh

nghiệp xuất khẩu có thể thấy rằng một số tiêu chuẩn có tác động như các tiêu chuẩn bắt buộc. Điều này xảy ra khi các doanh nghiệp lớn từ chối không mua hàng do không phù hợp với các tiêu chuẩn sản phẩm họ tự đề ra.

Các chính phủ thường áp dụng tiêu chuẩn sức khỏe và an toàn với nhiều sản phẩm. Những tiêu chuẩn này được thông qua để bảo vệ người tiêu dùng, những người không có phương tiện gì để đánh giá những hiểm họa tiềm ẩn trong những sản phẩm này. Các tiêu chuẩn cũng được thiết lập để bảo vệ các nguồn tài nguyên thiên nhiên và môi trường. Trong những năm gần đây, khi ý thức về bảo vệ môi trường được nâng cao, những tiêu chuẩn an toàn và bảo vệ sức khoẻ mới đã được công bố.

Khi các tiêu chuẩn sản phẩm áp dụng ở các nước có sự khác nhau đáng kể, các nhà sản xuất phải điều chỉnh dây chuyền sản xuất để đáp ứng những tiêu chuẩn kỹ thuật của thị trường chính của họ. Điều này đã dẫn đến sự gia tăng chi phí máy móc và hạn chế các công ty tận dụng cơ hội để sản xuất đại trà. Nó cũng lý giải vì sao các tổ chức quốc tế cố gắng hoà hợp các tiêu chuẩn trên cơ sở quốc tế.

2. Những quy định chung

2.1. Hiệp định về Các hàng rào kỹ thuật đối với thương mại (TBT)

2.1.1. Tiêu chuẩn sản phẩm

Các quy định quốc tế về tiêu chuẩn sản phẩm được đưa ra trong Hiệp định về Các hàng rào kỹ thuật đối với thương mại. Hiệp định sử dụng thuật ngữ "các quy định

kỹ thuật” để chỉ những tiêu chuẩn bắt buộc phải tuân thủ. Thuật ngữ “tiêu chuẩn” được sử dụng đối với các tiêu chuẩn tự nguyện. Cả hai thuật ngữ này bao trùm:

- Những đặc tính của sản phẩm;
- Phương pháp và quy trình sản xuất (PPM) có ảnh hưởng đến đặc tính của sản phẩm;
- Những biểu tượng và thuật ngữ sử dụng; và
- Các tiêu chuẩn đóng gói và nhãn mác sử dụng đối với sản phẩm.

Những quy định trong Hiệp định chỉ áp dụng đối với các phương pháp và tiến trình sản xuất khi những phương pháp này có ảnh hưởng đến chất lượng hoặc những đặc tính khác của sản phẩm. Những phương pháp và quy trình sản xuất khác không được đưa vào Hiệp định này.

2.1.2. Các quy định kỹ thuật

i. Các điều kiện chính

Hiệp định TBT thừa nhận rằng các nước có quyền áp dụng những quy định kỹ thuật được coi là những tiêu chuẩn sản phẩm bắt buộc (gồm cả những tiêu chuẩn về đóng gói và nhãn mác). Ngoài những mục tiêu khác, những quy định này được ban hành để bảo đảm chất lượng hàng xuất khẩu, bảo vệ sức khỏe và sự an toàn của con người, động vật, thực vật hoặc môi trường. Hiệp định yêu cầu các nước thành viên phải bảo đảm rằng các tiêu chuẩn kỹ thuật của họ đáp ứng những điều kiện nhất định sau:

- Phải được áp dụng trên cơ sở tối huệ quốc với hàng nhập khẩu từ tất cả các nguồn;
- Không được áp dụng trên cơ sở phân biệt đối xử giữa hàng nhập khẩu và hàng sản xuất trong nước (nguyên tắc đãi ngộ quốc gia);

- Không được gây ra những “trở ngại không cần thiết đối với thương mại”; và

- Phải được áp dụng trên cơ sở thông tin khoa học rõ ràng.

Hiệp định cũng quy định những tiêu chuẩn cụ thể để các cơ quan có thẩm quyền lưu ý soạn thảo các tiêu chuẩn kỹ thuật nhằm bảo đảm rằng những tiêu chuẩn này không gây ra những trở ngại không cần thiết đối với thương mại.

ii. Các tiêu chuẩn kỹ thuật cần phải dựa vào quy định quốc tế

Một phương pháp để bảo đảm rằng những tiêu chuẩn kỹ thuật không gây trở ngại đối với thương mại là phải căn cứ trên các tiêu chuẩn quốc tế. Vì vậy Hiệp định TBT buộc các nước phải có nghĩa vụ sử dụng các tiêu chuẩn quốc tế làm cơ sở cho các tiêu chuẩn kỹ thuật của họ, trừ trường hợp những cơ quan có thẩm quyền đánh giá các tiêu chuẩn quốc tế là không hiệu quả hoặc không phù hợp với điều kiện khí hậu, địa lý hoặc các lý do kỹ thuật khác. Hơn nữa, để hoà hợp các quy định kỹ thuật trên cơ sở quốc tế, Hiệp định kêu gọi các thành viên WTO tham gia tích cực vào Tổ chức Tiêu chuẩn quốc tế (ISO) và các tổ chức tiêu chuẩn quốc tế khác.

iii. Soạn thảo và đóng góp ý kiến cho các tiêu chuẩn sản phẩm

Hiệp định quy định những nguyên tắc thủ tục nhất định mà các nước phải tuân thủ khi áp dụng các biện pháp tiêu chuẩn kỹ thuật không dựa trên cơ sở các tiêu chuẩn quốc tế. Các nước thành viên phải thông báo cho Ban Thư

ký WTO biết khi họ áp dụng các quy định kỹ thuật không dựa trên những tiêu chuẩn quốc tế hiện hành. Thêm vào đó, họ phải thông báo trước việc áp dụng những tiêu chuẩn này. Những tiêu chuẩn này phải được thông báo cho nước xuất khẩu biết để họ có cơ hội đóng góp ý kiến nhằm bảo đảm những đặc tính của sản phẩm sản xuất trong nước của họ được cân nhắc xem xét khi những quy định này được thông qua.

iv. Những nguyên tắc quản lý chứng nhận sự hợp chuẩn

Đối với một số sản phẩm phải áp dụng các tiêu chuẩn bắt buộc, các cấp có thẩm quyền có thể sẽ yêu cầu hàng nhập khẩu chỉ được bán nếu người sản xuất hoặc xuất khẩu có giấy chứng nhận *bảo đảm hợp chuẩn* của một tổ chức hoặc một phòng thí nghiệm đã được thừa nhận tại nước nhập khẩu rằng sản phẩm đó đã phù hợp với các tiêu chuẩn bắt buộc. Để bảo đảm cho người cung cấp nước ngoài không bị đặt vào tình thế bất lợi khi xin giấy xác nhận sự hợp chuẩn, Hiệp định TBT quy định:

- Các thủ tục đánh giá sự hợp chuẩn không được phân biệt đối xử giữa những người cung cấp nước ngoài và cung cấp trong nước.

- Bất cứ chi phí nào đánh vào người cung cấp nước ngoài đều phải công bằng so với các chi phí đối với hàng sản xuất trong nước; và

- Sự lựa chọn mẫu cho việc kiểm tra đánh giá không được gây ra những bất lợi cho người cung cấp hàng nước ngoài.

v. Sự thừa nhận lẫn nhau về chứng chỉ bảo đảm hợp chuẩn

Đối với các sản phẩm mà các cơ quan có thẩm quyền yêu cầu phải có xác nhận hợp chuẩn, Hiệp định khuyến khích các nước thừa nhận kết quả của việc kiểm tra đánh giá do các cơ quan chuyên môn của các nước xuất khẩu thực hiện nếu họ cho rằng các tiêu chuẩn sản phẩm và thủ tục đối với việc đánh giá sự hợp chuẩn giống các thủ tục của họ. Tuy nhiên, Hiệp định TBT cũng nhấn mạnh rằng việc ký kết các thoả thuận về việc thừa nhận các giấy chứng nhận đánh giá sự hợp chuẩn của nhau chỉ có thể thực hiện được khi nước nhập khẩu tin tưởng vào khả năng kỹ thuật của cơ quan đánh giá hợp chuẩn của nước xuất khẩu.

vi. Nghĩa vụ của các cơ quan địa phương

Ở nhiều nước, các quy định kỹ thuật về tiêu chuẩn bắt buộc cũng như các hệ thống đánh giá sự tuân thủ các tiêu chuẩn này được hình thành và áp dụng không chỉ bởi các cơ quan trung ương mà còn cả các cơ quan địa phương và các tổ chức phi chính phủ. Hiệp định quy định các nước thành viên phải có nghĩa vụ yêu cầu các cơ quan trung ương của họ tuân thủ những nguyên tắc của Hiệp định TBT trong việc xây dựng và áp dụng các tiêu chuẩn bắt buộc. Tuy nhiên, vì nhiều chính phủ trung ương, là nơi có tư cách pháp nhân ký Hiệp định, theo hiến pháp lại không được phép nhận những ràng buộc về nghĩa vụ này thay cho các cấp địa phương. Vì thế Hiệp định kêu gọi các chính phủ này “có những biện pháp hợp lý mà họ có thể” để bảo đảm rằng những cơ quan địa phương cũng tuân thủ các nguyên tắc của Hiệp định.

2.1.3. Các tiêu chuẩn tự nguyện

Như đã nhấn mạnh ở trên, nhiều tiêu chuẩn được sử dụng bởi các ngành công nghiệp và xuất khẩu là tiêu chuẩn tự nguyện. Những tiêu chuẩn này thường do các cơ quan tiêu chuẩn ở các nước thành viên đặt ra. Các tiêu chuẩn tự nguyện vẫn có thể gây ra trở ngại trong thương mại quốc tế nếu có sự khác biệt lớn giữa nước này đối với nước khác. Vì thế Hiệp định đưa ra *Đạo luật về những hoạt động hiệu quả*, theo đó các cơ quan tiêu chuẩn quốc gia phải tuân thủ những quy định trong việc chuẩn bị, thông qua và áp dụng các tiêu chuẩn. Đạo luật quy định các cơ quan tiêu chuẩn quốc gia phải làm theo các nguyên tắc và luật lệ tương tự như đối với các tiêu chuẩn bắt buộc. Do đó, Đạo luật buộc các nước phải:

- Sử dụng các tiêu chuẩn quốc tế làm cơ sở cho các tiêu chuẩn quốc gia;
- Trong phạm vi của nguồn lực cho phép, thực hiện đầy đủ việc chuẩn bị những tiêu chuẩn quốc tế cho các sản phẩm định áp dụng các tiêu chuẩn quốc gia.

Hơn nữa, để cho các nhà sản xuất nước ngoài làm quen với quá trình tiêu chuẩn hoá do cơ quan tiêu chuẩn quốc gia ở những nước khác nhau thực hiện thì những cơ quan này phải công bố kết quả công việc của họ "ít nhất sáu tháng một lần", để cung cấp thông tin về những tiêu chuẩn mà họ đang chuẩn bị và những tiêu chuẩn mà họ đã áp dụng trước đó. Khi xuất bản những tiêu chuẩn này, các cơ quan quốc gia phải thông báo cho Trung tâm thông tin của ISO/IEC về tên của ấn phẩm và nơi bán cũng như làm thế nào để có thể mua được những ấn phẩm này.

Đạo luật cũng quy định rằng các cơ quan tiêu chuẩn phải dành một khoảng thời gian là 60 ngày để tiếp nhận ý kiến đóng góp của các đối tác từ nước ngoài. Những ý kiến đóng góp này thường được gửi thông qua các cơ quan tiêu chuẩn quốc gia. Đạo luật cũng kêu gọi cơ quan tiêu chuẩn thành lập bộ phận tiếp nhận những ý kiến đóng góp trên trong quá trình hoàn thiện tiêu chuẩn của mình.

2.2. Hiệp định về biện pháp vệ sinh dịch tễ (SPS)

Nhiều sản phẩm nhập khẩu nông nghiệp - đặc biệt là cây, hoa quả và rau tươi, thịt, sản phẩm thịt và các thực phẩm khác - có thể phải đáp ứng những quy định về vệ sinh dịch tễ cũng như những tiêu chuẩn sản xuất khác. Hơn nữa, nhiều nước đã hạn chế việc xuất khẩu những sản phẩm này nếu chúng không đáp ứng được những yêu cầu về chất lượng đưa ra trong các quy định về tiêu chuẩn. Hộp 6 dưới đây minh họa tác động của những quy định này đối với thương mại thế giới.

Hiệp định về áp dụng các biện pháp vệ sinh dịch tễ (SPS) chỉ rõ những nguyên tắc và quy định mà các nước thành viên phải áp dụng trong việc quản lý các sản phẩm nhập khẩu. Hiệp định định nghĩa những biện pháp vệ sinh dịch tễ là những biện pháp nhằm bảo vệ cuộc sống và sức khoẻ của con người, động vật và thực vật khỏi những:

- Nguy hiểm của việc thâm nhập và lan truyền các loại côn trùng, bệnh tật;
- Nguy hiểm trong các hoạt động của các chất phân huỷ, chất độc hại trong thực phẩm và những đồ ăn uống khác;

- Bệnh truyền nhiễm qua động vật, cây trồng hoặc những sản phẩm từ những động vật cây trồng này.

Cũng như trong Hiệp định TBT, Hiệp định SPS yêu cầu các nước phải:

HỘP 6: Tác động của quy định vệ sinh dịch tễ và sức khoẻ đối với quy hoạch xuất khẩu: ví dụ về xuất khẩu rau quả tươi

Nhiều nước nhập khẩu rau quả tươi lớn có những quy định chặt chẽ về bảo vệ thực vật. Các nước này yêu cầu những mặt hàng nhập khẩu tươi sống từ các nước có những côn trùng đặc biệt, nhất là hoa quả thuộc họ Tephritidae phải được xử lý cẩn thận để ngăn chặn sự lây lan của loại côn trùng này trên lãnh thổ của họ. Trước kia, ethylene dibromide (EDB) được sử dụng rộng rãi để khử côn trùng trước khi nhập khẩu. Việc cấm sử dụng EDB ở Nhật, Mỹ và các nước khác đã gây ảnh hưởng xấu đến việc xuất nhập khẩu rau quả tươi từ các nước nhiệt đới và bán nhiệt đới. Những biện pháp diệt trừ côn trùng khác ngoài EDB như xử lý bằng hơi nước, hơi nóng, nước nóng, làm đông lạnh xuống 0°C trong khoảng thời gian nhất định và các loại hoá chất khác như methyl bromide, phosphine và cyanide đã được sử dụng và có tác dụng khác nhau.

- Sử dụng những tiêu chuẩn, hướng dẫn hoặc khuyến nghị quốc tế làm cơ sở cho các quy định về SPS của họ;

Tham gia tích cực vào hoạt động của các tổ chức quốc tế, đặc biệt là Đạo luật về Thực phẩm ăn uống; Hiệp định về Bảo vệ thực vật quốc tế, nhằm đẩy mạnh việc hoà hợp hoá các quy định SPS trên thế giới;

Tạo điều kiện cho các đối tác ở những nước khác có cơ hội để đóng góp ý kiến vào dự thảo các tiêu chuẩn này nếu chúng không căn cứ trên các quy định tiêu chuẩn quốc tế hoặc khi các tiêu chuẩn quốc tế được coi là không phù hợp;

- Chấp nhận những biện pháp SPS của các nước xuất khẩu nếu những tiêu chuẩn này đạt mức độ tương tự như mức độ của các nước nhập khẩu.

2.3. Sự khác nhau giữa SPS và TBT

Mặc dù có những quy định tương tự, các Hiệp định SPS và TBT vẫn có những điểm khác nhau cơ bản:

Thứ nhất, Hiệp định TBT yêu cầu các tiêu chuẩn sản phẩm phải được áp dụng trên cơ sở Tối huệ quốc. Hiệp định SPS cho phép các tiêu chuẩn được áp dụng trên cơ sở phân biệt đối xử có điều kiện, chúng "không được phân biệt đối xử một cách tùy tiện hoặc không biện minh giữa những thành viên có điều kiện tương tự hoặc giống nhau". Lý do chính khi đưa ra quy định này là, xuất phát từ sự khác nhau về khí hậu, những điều kiện về an toàn thực phẩm, côn trùng hoặc bệnh tật, việc áp dụng những tiêu chuẩn giống nhau về vệ sinh dịch tễ và thực vật đối với các sản phẩm cây trồng và động vật từ các nước khác nhau không phải lúc nào cũng phù hợp.

Thứ hai, Hiệp định SPS tạo điều kiện cho các nước linh hoạt hơn so với Hiệp định TBT trong việc tuân theo

các tiêu chuẩn quốc tế. Như đã nhấn mạnh ở trên, Hiệp định TBT cho phép một nước không tuân theo các tiêu chuẩn quốc tế nếu điều đó là cần thiết do "những khác nhau căn bản về khí hậu và địa lý hoặc những vấn đề kỹ thuật khác". Vì vậy, các điều khoản của Hiệp định nêu rõ rằng việc áp dụng một tiêu chuẩn khác (hoặc thấp hơn hoặc cao hơn) sẽ phải dựa trên cơ sở khoa học kỹ thuật.

Trong khi đó, Hiệp định SPS nêu rõ một nước có thể sử dụng hoặc duy trì biện pháp SPS có mức độ bảo hộ cao hơn mức độ bảo hộ của các tiêu chuẩn quốc tế nếu đưa ra được những bằng chứng khoa học hoặc nếu nước đó cho rằng mức độ bảo hộ cao hơn đó là phù hợp. Trong trường hợp sau, Hiệp định đưa ra những hướng dẫn nhất định và chỉ rõ rằng mức độ bảo hộ phù hợp phải dựa trên việc đánh giá rủi ro trong hoàn cảnh nhất định, những bằng chứng về khoa học rõ ràng, các phương pháp và quy trình sản xuất và sự hoành hành của sâu bệnh hoặc dịch bệnh.

Thứ ba, khi đánh giá hiểm họa đối với sức khỏe cây trồng và vật nuôi, những nhân tố kinh tế ví dụ như sự lan truyền của dịch bệnh và sâu bệnh, các chi phí giám sát ở nước nhập khẩu và những chi phí khác để hạn chế những hiểm họa này cũng phải được cân nhắc.

Thứ tư, khi xác định mức độ bảo hộ của SPS, phải luôn chú ý đến những ảnh hưởng tiêu cực đối với thương mại.

Thứ năm, Hiệp định SPS cho phép các nước áp dụng các biện pháp SPS trên cơ sở tạm thời như một biện pháp khắc phục trong trường hợp có nguy cơ lan tràn dịch bệnh. Tuy nhiên, vẫn phải có những "bằng chứng khoa học".

3. Các nước đang phát triển với Hiệp định

3.1 Hiệp định SPS với các nước đang phát triển

Hiệp định quy định các nước kém phát triển nhất có thể hoãn việc thực hiện các điều khoản về nhập khẩu trong vòng 5 năm, các nước đang phát triển khác có thể hoãn thực hiện các điều khoản này, trừ phần liên quan tới đánh giá rủi ro và minh bạch hóa, đến cuối năm 1996. Hiệp định cũng quy định việc hỗ trợ kỹ thuật giữa các thành viên, đặc biệt là đối với các nước đang phát triển để củng cố hệ thống an toàn thực phẩm, vệ sinh động - thực vật. Hiệp định khuyến khích các nước có sự linh hoạt, nếu có thể, trong việc áp dụng các quy định vệ sinh dịch tễ có ảnh hưởng tới các sản phẩm thuộc lợi ích của các nước đang phát triển. Hiệp định cũng cho phép Ủy ban, trong một số trường hợp cụ thể, đưa ra các ngoại lệ đặc biệt, giới hạn về thời gian, đối với các nước đang phát triển trong việc thực hiện nghĩa vụ của mình (Điều 9, 10 và 14).

3.2 Hiệp định TBT và các nước đang phát triển

Hiệp định về Các hàng rào kỹ thuật đối với thương mại bao gồm một số điều khoản về hỗ trợ kỹ thuật giữa các thành viên với nhau (đặc biệt là đối với các thành viên đang phát triển) trong việc chuẩn bị các quy định kỹ thuật, thành lập các cơ quan tiêu chuẩn hoá quốc gia và tham gia vào các tổ chức quốc tế (Điều 11). Điều 12 ghi cụ thể và chi tiết hơn về cách đối xử đối với các nước đang phát triển. Ngoài một số điều khoản nhắc nhở chung về nhu cầu của các nước đang phát triển (đặc biệt là các nước kém phát triển nhất), có hai điểm đáng lưu ý:

Thứ nhất, Hiệp định công nhận rằng các nước đang phát triển có thể chấp nhận các quy định, tiêu chuẩn, và các phương pháp xét nghiệm với mục đích bảo vệ các công nghệ, phương thức và quy trình sản xuất mang tính bản xứ, và trong những trường hợp đó họ không phải chấp thuận các tiêu chuẩn quốc tế không phù hợp với sự phát triển, nhu cầu về tài chính thương mại của mình.

Thứ hai, Hiệp định cũng cho phép có những ngoại lệ đặc biệt, được giới hạn về thời gian, đối với các nước đang phát triển còn gặp khó khăn trong việc thực hiện nghĩa vụ theo Hiệp định do nhu cầu phát triển và thương mại riêng cũng như mức độ phát triển công nghệ của nước đó (Điều 12. 4 và 12.8).

4. Tác động đối với kinh doanh

Ở hầu hết các nước, số lượng các quy định kỹ thuật về tiêu chuẩn bắt buộc ngày càng tăng lên. Xu hướng này cho thấy phản ứng của chính phủ trước đòi hỏi ngày càng tăng của công chúng về mức độ đáp ứng tiêu chuẩn chất lượng và an toàn của hàng nhập khẩu, và không được có những tác động nguy hại đối với sức khỏe của người tiêu dùng cũng như môi trường. Những đòi hỏi tương tự thường gây sức ép đối với những cơ quan có chức năng khi xây dựng và áp dụng những quy định chặt chẽ hơn về sức khỏe và vệ sinh (xem Hộp 7).

Một trong những vấn đề các doanh nghiệp vấp phải khi phát triển xuất khẩu là thiếu những thông tin phù hợp về các tiêu chuẩn vệ sinh và sức khỏe áp dụng đối với các sản phẩm của họ ở thị trường trọng điểm. Để giúp đỡ các doanh nghiệp thu thập những thông tin như vậy, hai Hiệp định yêu cầu mỗi nước thành viên phải thiết lập

những điểm hỏi đáp thông qua đó các doanh nghiệp có thể thu thập được những thông tin cần thiết về:

- Các quy định kỹ thuật và các tiêu chuẩn tự nguyện đang áp dụng hoặc đề nghị cho áp dụng;

- Các thủ tục đánh giá hợp chuẩn được áp dụng hoặc đang đề nghị áp dụng;

- Các quy định vệ sinh và dịch tễ đang áp dụng hoặc đề nghị cho áp dụng;

- Các thủ tục điều tra và kiểm soát, các biện pháp kiểm dịch và sản xuất; các biện pháp phòng trừ sâu bệnh, và những thủ tục xét duyệt phụ gia thực phẩm;

- Các thủ tục đánh giá mức độ rủi ro.

Như đã nhấn mạnh, nhằm bảo vệ lợi ích của người cung cấp hàng nước ngoài, hai Hiệp định yêu cầu các tiêu chuẩn - cả tự nguyện lẫn bắt buộc - cũng như những tiêu chuẩn về sức khỏe và vệ sinh dịch tễ không được gây trở ngại không cần thiết đối với thương mại trong quá trình xây dựng và áp dụng chúng. Vì vậy, để bảo đảm quyền lợi của mình trong trường hợp gặp khó khăn khi thực hiện các quy định, các doanh nghiệp xuất khẩu phải kiểm tra xem liệu những tiêu chuẩn sản phẩm, các quy định sức khỏe và vệ sinh dịch tễ hoặc các yêu cầu kiểm tra và đánh giá thị trường xuất khẩu của họ có phù hợp với những tiêu chuẩn và nguyên tắc mà hai Hiệp định trên quy định hay không. Nếu kết quả kiểm tra cho thấy không phù hợp, họ sẽ thông báo cho những cơ quan có chức năng ở nước xuất khẩu. Điều đó sẽ cho phép chính phủ nước xuất khẩu đưa những vấn đề này ra thảo luận song phương với chính phủ của nước nhập khẩu hoặc trong các diễn đàn của WTO để yêu cầu sửa đổi các quy định và tiêu chuẩn vi phạm.

HỘP 7: Danh sách minh hoạ hàng nhập khẩu phải áp dụng các tiêu chuẩn bắt buộc

Thiết bị và máy móc:

- Nồi hơi
- Các công cụ lắp ráp và sản xuất tự động
- Thiết bị làm bằng thép và gỗ
- Thiết bị y tế
- Thiết bị chế biến thực phẩm

Hàng tiêu dùng:

- Dược phẩm
- Mỹ phẩm
- Chất tẩy tổng hợp
- Thiết bị điện tử gia dụng
- Vô tuyến và đầu video
- Thiết bị quay phim, chụp ảnh
- Ô tô, xe máy
- Đồ chơi
- Một số loại thực phẩm

Nguyên liệu thô và nguyên liệu dùng cho nông nghiệp

- Phân bón
- Thuốc trừ sâu
- Các loại hoá chất độc hại

Danh mục nông sản thường có các quy định vệ sinh dịch tễ

- Rau quả tươi
- Hoa quả và các loại thực phẩm khác
- Thịt và sản phẩm thịt
- Sản phẩm sữa
- Các loại thực phẩm chế biến

Trên thực tế, khả năng tận dụng tối đa những lợi thế của các Hiệp định trên của các chính phủ phụ thuộc vào mức độ thông tin mà các chính phủ nhận được về những khó khăn của các doanh nghiệp. Về phía các doanh nghiệp, Họ chỉ có thể làm như vậy khi họ có hiểu biết đầy đủ về các quy định của Hiệp định.

Các Hiệp định này nêu rõ rằng, đối với một số lĩnh vực nhất định, các quy định của chúng chỉ có thể được thực hiện khi có bộ máy phù hợp cho việc tham khảo và hợp tác giữa các cơ quan tiêu chuẩn quốc gia, các cơ quan có trách nhiệm theo dõi việc thực hiện các Hiệp định này với các doanh nghiệp xuất khẩu hoặc với các hiệp hội xuất khẩu. Vì vậy, những Hiệp định này yêu cầu rằng để bảo đảm việc áp dụng các tiêu chuẩn không gây trở ngại không cần thiết đối với thương mại, các nước phải tham gia tích cực vào hoạt động của các tổ chức quốc tế trong việc hình thành các tiêu chuẩn quốc tế đối với sản phẩm mà họ đề nghị sử dụng tiêu chuẩn hoặc quy định. Tuy nhiên, việc tham gia này cần phải có sự hợp tác giữa các cơ quan tiêu chuẩn quốc gia, các doanh nghiệp sản xuất, và các cơ quan nhà nước. Phần lớn các trường hợp, trách nhiệm đối với công tác nghiên cứu và chuẩn bị các nghiên cứu cần thiết cho các thảo luận quốc tế là do các doanh nghiệp chuẩn bị.

Các Hiệp định cũng yêu cầu rằng trong trường hợp các tiêu chuẩn về vệ sinh dịch tễ và sức khỏe không phù hợp với các tiêu chuẩn quốc tế, thì bản thảo các tiêu chuẩn này phải được công bố và tạo điều kiện cho các nước thành viên đóng góp ý kiến. Mục đích chính của nguyên tắc này nhằm bảo đảm rằng các quy định được áp dụng phải tính đến các tiêu chuẩn về sản xuất và các tiêu chuẩn khác của

các nước khác. Các ngành công nghiệp xuất khẩu và sản xuất có trách nhiệm chính trong việc cung cấp những thông tin này.

IV. HIỆP ĐỊNH VỀ THỦ TỤC CẤP GIẤY PHÉP NHẬP KHẨU

Các thủ tục hành chính liên quan đến cấp giấy phép nhập khẩu có thể tác động xấu đến nhập khẩu, đặc biệt nếu những Thủ tục đó không minh bạch hoặc làm chậm việc cấp giấy phép một cách không cần thiết. Hiệp định về Thủ tục cấp giấy phép nhập khẩu (ILP) chia giấy phép làm hai loại: tự động và không tự động. Giấy phép tự động phải được cấp trong khoảng thời gian tối đa là 10 ngày sau khi nhận được đơn xin cấp giấy phép nhập khẩu. Giấy phép không tự động, thường được dùng để quản lý các hạn chế số lượng, phải được cấp trong khoảng thời gian tối đa là 30 ngày kể từ khi nhận được đơn xin cấp giấy phép theo nguyên tắc "đến trước - cấp trước", và 60 ngày nếu tất cả các đơn xin cấp giấy phép được xem xét cùng một lúc.

Hơn nữa, Hiệp định cũng đặt ra những nguyên tắc và luật lệ cụ thể bảo đảm dòng lưu chuyển thương mại quốc tế không bị cản trở bởi việc sử dụng sai lệch các thủ tục cấp giấy phép nhập khẩu và các thủ tục đó được thực hiện một cách công bằng và bình đẳng.

1. Khái quát

Nguyên tắc cơ bản của GATT là nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho thương mại. Do đó, các thủ tục, giấy tờ về xuất nhập khẩu cần giảm xuống mức tối thiểu. Tuy nhiên,

GATT cũng công nhận rằng vì nhiều lý do, các nước thường yêu cầu người nhập khẩu phải xin giấy phép. Hệ thống giấy phép này, trong một số ít trường hợp, được các nước thành viên sử dụng để quản lý hạn chế số lượng và cũng được sử dụng để tìm hiểu các thống kê thương mại hoặc giá cả của một số loại hàng hoá.

Hiệp định ILP đưa ra các luật lệ cho việc áp dụng và thực hiện những thủ tục hành chính về cấp giấy phép nhập khẩu. Hiệp định định nghĩa "việc cấp giấy phép" là "những thủ tục hành chính... đòi hỏi việc nộp đơn... cho cơ quan hành chính hữu quan như là điều kiện ban đầu cho việc nhập khẩu... hàng hoá" (Điều 1.1). Các hệ thống cấp giấy phép được chia làm hai loại: tự động và không tự động (Điều 2, 3). Theo hệ thống tự động, cơ quan chức năng không được gây cản trở cho việc cấp giấy phép (giấy phép phải được cấp trong một thời hạn nhất định). Hệ thống cấp giấy phép không tự động quản lý các hạn chế hạn ngạch và các biện pháp khác, và cơ quan quản lý được toàn quyền quyết định việc cấp giấy phép trong trường hợp này. Hiệp định đưa ra những luật lệ chung cho cả hai hệ thống và các luật riêng cho từng hệ thống. Cơ quan cấp giấy phép nhà nước phải tuân thủ những luật lệ đó. Mục tiêu cơ bản của những luật này nhằm bảo vệ lợi ích của các nhà nhập khẩu và các nhà cung cấp nước ngoài. Luật lệ đòi hỏi cơ quan cấp giấy phép phải đảm bảo sao cho thủ tục cấp giấy phép:

- Không được rắc rối hơn mức thật sự cần thiết cho việc quản lý hệ thống cấp giấy phép, có xem xét tới mục đích của việc áp dụng những thủ tục này;

- Phải rõ ràng, minh bạch và dự đoán trước được; và

- Bảo vệ lợi ích của nhà nhập khẩu và cung cấp nước ngoài, tránh các chậm trễ không cần thiết và những hành động chuyên quyền, tùy tiện.

2. Những quy định chung

2.1. Các điều khoản chính

Hiệp định buộc các quốc gia thành viên phải công bố mọi thông tin về thủ tục cấp giấy phép nhập khẩu để các nhà nhập khẩu, xuất khẩu và chính phủ của họ nhận thức đầy đủ về (Điều 1.4. a):

- Những cá nhân, công ty và tổ chức nào được nộp đơn xin cấp giấy phép;

- Cơ quan hành chính có trách nhiệm cấp giấy phép; và

- Những mặt hàng phải xin giấy phép.

Để bảo vệ lợi ích của nhà nhập khẩu và tạo thuận lợi cho việc cấp giấy phép nhanh, Hiệp định cũng quy định (Điều 1.5 -11):

- Mẫu đơn xin cấp giấy phép và các thủ tục, kể cả thủ tục gia hạn giấy phép phải càng đơn giản càng tốt;

- Không được từ chối những đơn có những sai sót nhỏ về mặt hồ sơ không làm thay đổi những số liệu cơ bản trong hồ sơ đó;

- Hình phạt đối với những lỗi đó, trừ trường hợp có ý đồ gian lận hoặc là những sự bất cẩn lớn, không được nặng hơn hình thức cảnh cáo;

- Hàng nhập khẩu được cấp giấy phép sẽ không bị từ chối vì những khác biệt nhỏ trong giá trị, số lượng hay cân nặng so với con số ghi trong giấy phép, khi những khác

biệt đó phù hợp với tập quán thương mại hoặc do hao tổn về cân nặng, số lượng trong khi xếp hàng lên tàu hay xếp hàng công kênh.

2.2. Cấp phép nhập khẩu tự động (Điều 2)

Trong các hệ thống khi cơ quan hành chính cấp giấy phép không sử dụng bất kỳ một quyền tự định đoạt nào và khi "giấy phép được cấp trong mọi trường hợp", Hiệp định yêu cầu việc phê duyệt hoặc cấp giấy phép phải được thực hiện ngay lập tức, khi nhận được đơn xin, và trong mọi trường hợp phải "trong vòng tối đa 10 ngày làm việc".

2.3. Cấp phép không tự động (Điều 3)

Như đã đề cập ở trên, hệ thống cấp giấy phép không tự động được sử dụng, khi mục đích chủ yếu của chính phủ là hạn chế nhập khẩu. Các chính phủ có thể làm điều này bằng cách thông báo công khai hạn ngạch được định trước hay những hạn chế số lượng áp dụng cho những mặt hàng phải hạn chế nhập khẩu. Tuy nhiên, hệ thống này cũng có thể không công bố minh bạch về số lượng được phép nhập khẩu.

Trong khi việc cấp giấy phép nhập khẩu được sử dụng để quản lý hạn ngạch, Hiệp định đòi hỏi phải có thông báo về tổng số hạn ngạch (giá trị hoặc số lượng), ngày bắt đầu áp dụng và thời hạn hiệu lực của hạn ngạch để các nhà xuất khẩu, nhập khẩu, cung cấp nước ngoài và chính phủ của họ có được thông tin đầy đủ. Hơn nữa, khi hạn ngạch được phân bổ cho các nước cung cấp sản phẩm, thì nước cấp hạn ngạch không những phải cung cấp thông tin về số lượng hạn ngạch cấp cho từng nước mà còn phải

thông báo cụ thể cho chính phủ tất cả các nước cung cấp sản phẩm quan tâm tới sự phân bổ hạn ngạch.

Hiệp định cũng quy định giấy phép nhập khẩu phải được cấp trong vòng 30 ngày kể từ ngày nhận được đơn xin cấp giấy phép và thủ tục quy định giấy phép được cấp trên cơ sở "đến trước phục vụ trước", và trong vòng 60 ngày kể từ ngày hết hạn nhận đơn xin cấp giấy phép khi những đơn này "được xem xét cùng một lúc".

Hơn nữa, luật lệ cũng đảm bảo rằng trong quá trình phân bổ giấy phép cần phải xem xét tới những khó khăn mà nhà nhập khẩu gặp phải khi sử dụng giấy phép được cấp cho họ. Theo nguyên tắc, giấy phép sẽ được cấp cho những nhà nhập khẩu đã sử dụng tốt nhất các giấy phép trước đó. Đồng thời, khi những nhà nhập khẩu đã không sử dụng tốt giấy phép được cấp vì những lý do chính đáng, thì cần chú ý không để họ bị phạt bằng việc bị từ chối cấp giấy phép hoặc giảm giá trị hay số lượng cho phép trong giấy phép.

Các cơ quan chức năng cung cấp giấy phép phải quan tâm đặc biệt tới việc cấp giấy phép cho những nhà nhập khẩu mới, đặc biệt cho những nhà nhập khẩu hàng hoá từ các nước đang phát triển và kém phát triển nhất.

3. Các nước đang phát triển với Hiệp định

Hiệp định về Thủ tục cấp giấy phép nhập khẩu chỉ ra rằng các nước khi thực hiện việc cấp giấy phép nhập khẩu không những phải đảm bảo phù hợp với các quy định của GATT, không gây ra những ảnh hưởng tiêu cực đối với thương mại mà còn phải chú ý tới nhu cầu phát triển, thương mại và tài chính của các thành viên đang phát

triển (phần mở đầu, Điều 1.2). Khi phân phối giấy phép cho các nhà nhập khẩu, các thành viên cần đặc biệt chú ý tới những nhà nhập khẩu mua hàng từ các thành viên đang phát triển, và đặc biệt, các thành viên kém phát triển nhất (Điều 3.5).

Cũng như tất cả các thành viên khác, khi sử dụng hệ thống cấp giấy phép không tự động, các nước đang phát triển phải cung cấp, khi được yêu cầu, toàn bộ thông tin liên quan tới việc quản lý các hạn chế, phân phối giấy phép nhập khẩu cho các nhà nhập khẩu, những giấy phép đã được cấp trong thời gian vừa qua, và nếu có thể, số liệu thống kê về nhập khẩu của các mặt hàng liên quan. Tuy nhiên, các nước đang phát triển không cần thiết phải chịu thêm gánh nặng hành chính hay tài chính để đáp ứng yêu cầu cung cấp số liệu thống kê (Điều 3.5.a).

Bằng cách thông báo cho Ủy ban về cấp giấy phép nhập khẩu, các nước thành viên đang phát triển không tham gia ký kết Hiệp định Vòng Tokyo có thể hoãn thực hiện các nghĩa vụ sau tới hai năm:

- Chấp nhận việc áp dụng hệ thống cấp giấy phép tự động trong bất cứ ngày làm việc nào trước khi hàng hoá được kiểm tra hải quan.

- Cấp giấy phép tự động ngay khi nhận đơn, hoặc trong vòng tối đa là 10 ngày làm việc (Điều 2.2, chú thích 5).

4. Tác động đối với kinh doanh

Bằng việc buộc các cơ quan nhà nước phải tuân theo các luật lệ và nguyên tắc của mình, Hiệp định tìm cách bảo vệ lợi ích của cả nhà cung cấp nước ngoài muốn xuất

khẩu hàng hoá cần có giấy phép nhập khẩu và các ngành sản xuất quan tâm đến việc nhập khẩu các mặt hàng đó. Ngoài ra, Hiệp định yêu cầu các nước áp dụng thủ tục cấp giấy phép phải bảo đảm cho người nhập khẩu:

- Giấy phép sẽ được cấp nhanh chóng trong thời hạn đã định, và

- Không bị phạt vì những lỗi nhỏ trong hồ sơ xin cấp giấy phép.

V. CÁC QUY ĐỊNH ĐỐI VỚI HÀNG XUẤT KHẨU

GATT cho phép một sản phẩm xuất khẩu được miễn tất cả các loại thuế gián thu tại nước xuất khẩu. Ngoài ra, nó cũng cho phép các nước được đánh thuế vào hàng xuất khẩu nếu như việc này là cần thiết để quản lý hàng xuất khẩu hoặc để đạt được các mục tiêu chính sách khác. Cũng như đối với hàng nhập khẩu, điều luật này cấm việc hạn chế xuất khẩu trừ một số trường hợp cụ thể sau:

1. Khuyến khích xuất khẩu: hoàn trả thuế gián thu

Luật của GATT cho phép một sản phẩm xuất khẩu được miễn các loại thuế sau:

- Thuế hải quan và các thuế gián thu khác đánh vào đầu vào sản phẩm được sử dụng trong quá trình sản xuất;
- Thuế gián thu đánh vào hàng xuất khẩu; và
- Thuế gián thu đánh vào việc sản xuất và phân phối hàng xuất khẩu.

Khái niệm "thuế gián thu" bao gồm các loại thuế như thuế bán hàng, thuế môn bài, thuế doanh thu, thuế giá trị gia tăng, thuế độc quyền cung tiêu, lệ phí hành

chính, thuế chuyển nhượng, thuế thiết bị, tài sản. Hiệp định Trợ cấp và biện pháp đối kháng (SCM) quy định rằng các loại thuế mà chính phủ quy định được miễn sẽ tạo ra trợ cấp xuất khẩu nhưng chỉ rõ rằng: việc miễn thuế hải quan hoặc thuế gián thu cho một sản phẩm xuất khẩu mà các loại thuế này vẫn đánh vào các sản phẩm tương tự tiêu thụ trong nước, cũng như việc hoàn các loại thuế này không vượt quá số thuế thực thu thì sẽ không bị coi là trợ cấp.

Điều quan trọng ở đây là hiểu được nguyên nhân của những điều luật này. Theo nguyên tắc đãi ngộ quốc gia của GATT, ngoài thuế hải quan, một nước có thể đánh thuế một hàng hoá nhập khẩu bằng các loại thuế gián thu khác áp dụng cho sản phẩm tương tự được sản xuất trong nước, miễn là các loại thuế này không ở mức cao hơn so với thuế đánh vào hàng hoá trong nước. Vì vậy, nếu sản phẩm xuất khẩu không được miễn các loại thuế gián thu ở nước xuất khẩu, thì sản phẩm đó sẽ phải chịu thuế hai lần, cả ở nước xuất khẩu và nước nhập khẩu.

Tuy nhiên, GATT quy định sản phẩm xuất khẩu đó vẫn phải chịu các loại thuế trực thu, như thuế thu nhập và thuế lợi tức đánh vào các doanh nghiệp sản xuất. Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng (SCM) quy định rằng "việc miễn thuế, giảm thuế, hay nộp chậm các loại thuế trực thu hoặc phí phúc lợi xã hội liên quan tới sản phẩm xuất khẩu" đối với các doanh nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu sẽ thuộc diện trợ cấp xuất khẩu bị cấm. Lý do kinh tế biện hộ cho luật này dựa trên giả thiết cho rằng gánh nặng thuế gián thu nói chung được chuyển vào sản phẩm và thể hiện ở giá bán sản phẩm đó, trong khi đó

thuế trực thu thì không chuyển được và các nhà sản xuất phải gánh chịu.

Ngày nay, hầu hết các nước đều có các chương trình khuyến khích xuất khẩu. Nhờ vào chính sách này mà các doanh nghiệp xuất khẩu có thể được miễn thuế, được hoàn lại thuế hải quan đánh vào sản phẩm "đầu vào" của quy trình sản xuất sản phẩm xuất khẩu hoặc hoàn lại thuế gián thu đối với những sản phẩm này. Hơn nữa, để đảm bảo rằng các doanh nghiệp xuất khẩu không bị bất lợi trong việc bán hàng ở thị trường nước ngoài, các nước hiếm khi đánh thuế hàng xuất khẩu.

2. Các biện pháp kiểm soát xuất khẩu

GATT công nhận rằng trong một số trường hợp nhất định, các nước có thể sử dụng các biện pháp kiểm soát xuất khẩu. Cũng như đối với hàng nhập khẩu, trong những trường hợp này, các nước phải ưu tiên cho các biện pháp trên cơ sở giá cả. Do vậy, các điều luật này cho phép các nước sử dụng thuế xuất khẩu nhưng cấm áp đặt những hạn chế đối với hàng xuất khẩu trừ phi những hạn chế này thuộc một trong số những ngoại lệ.

2.1. Thuế xuất khẩu

Với mục đích tăng nguồn thu ngân sách, một số nước đang phát triển đánh thuế xuất khẩu. Ngày nay, những nước này đang giảm việc áp dụng loại thuế này do những tác động tiêu cực của chúng đối với thương mại xuất khẩu.

Tuy nhiên, bên cạnh vấn đề nguồn thu ngân sách, thuế xuất khẩu có thể được áp dụng nhằm đạt được một số mục tiêu chính sách khác. Ví dụ thuế xuất khẩu có thể được áp dụng tạm thời ngay sau khi phá giá đồng tiền nếu

như giá xuất khẩu so với đồng ngoại tệ giảm không mang lại tăng trưởng xuất khẩu như mong muốn trong khi đem lại quá nhiều lợi ích cho các nhà xuất khẩu.

Các quốc gia xuất khẩu hàng hoá sơ cấp có thể đánh thuế nhằm cải thiện điều kiện thương mại của họ. Các loại thuế này có thể được sử dụng để quản lý xuất khẩu nhằm tăng nguồn nguyên liệu phục vụ sản xuất trong nước hoặc quản lý việc khai thác các nguồn tài nguyên thiên nhiên của đất nước do những lý do về môi trường và sinh thái.

Một trong những lợi thế chính của thuế xuất khẩu so với hạn chế xuất khẩu là nó cung cấp thêm nguồn thu cho chính phủ. Chính phủ thường sử dụng nguồn thu này để trợ giúp các nhà sản xuất các sản phẩm và hàng hoá chịu thuế.

Nguyên tắc cơ bản của GATT - yêu cầu các nước mở rộng quy chế tối huệ quốc - áp dụng đối với cả thuế xuất khẩu và nhập khẩu (GATT 1994, Điều 1.1). Nguyên tắc Tối huệ quốc cũng áp dụng với:

- Phương pháp đánh các loại thuế trên; và
- Tất cả các luật lệ và thủ tục liên quan đến việc xuất khẩu.

2.2. Hạn chế xuất khẩu

Các điều khoản của GATT về cấm hạn chế nhập khẩu cũng được áp dụng đối với xuất khẩu, tuy nhiên, vẫn có một số trường hợp ngoại lệ. Do đó, một quốc gia có thể hạn chế hoặc cấm xuất khẩu nếu điều này là cần thiết để:

- Thực hiện các tiêu chuẩn hoặc các quy tắc đối với việc phân loại, đánh giá hay tiếp thị hàng hoá trong thương mại quốc tế (GATT 1994, Điều XI.2(b)); và

- Ngăn ngừa hoặc giảm những thiếu hụt nghiêm trọng đối với thực phẩm và các sản phẩm thiết yếu khác (GATT 1994, Điều XI.2(a)).

Ngoài ra, điều luật này không cho phép các nước áp dụng những hạn chế sau:

- Đối với nguyên liệu thô nhằm bảo vệ hoặc thúc đẩy sự phát triển của ngành công nghiệp chế tạo trong nước;
- Để tránh sự cạnh tranh giữa các nhà xuất khẩu.

3. Tác động đối với kinh doanh

Điều quan trọng là người kinh doanh phải biết rằng luật của GATT cho phép việc hoàn thuế hải quan đánh vào đầu vào sản xuất cũng như các loại thuế gián thu đánh vào sản phẩm xuất khẩu. Đối với thuế hải quan, trên thực tế hầu hết các nước hoặc miễn thuế nhập khẩu đầu vào dùng để sản xuất hàng xuất khẩu hoặc cho phép các nhà xuất khẩu được hoàn lại thuế đó sau khi xuất khẩu. Hầu hết các nước đều có những cơ chế khuyến khích cho phép nhà xuất khẩu được nhận lại thuế gián thu đánh vào sản phẩm xuất khẩu. Do việc cắt giảm các loại thuế này được áp dụng ở hầu hết các nước, các doanh nghiệp ở những nước không áp dụng các ưu đãi này có thể sẽ bị bất lợi trên thị trường nước ngoài. Tuy nhiên, điều quan trọng là phải bảo đảm sao cho lượng thuế hoàn lại không vượt quá số thuế hải quan thực thu đối với đầu vào sản xuất và thuế gián thu đánh vào hàng xuất khẩu. Bất kỳ một khoản hoàn lại nào vượt quá mức thuế thực thu sẽ bị coi là trợ cấp xuất khẩu.

Như đã đề cập trước đây, các nước đều bị cấm trợ cấp xuất khẩu. Các nước đang phát triển có một khoảng thời

gian chuyển đổi là 8 năm để loại bỏ danh mục trợ cấp xuất khẩu hiện hành. Những điều luật này không cho phép các nước đó áp dụng trợ cấp xuất khẩu, trong thời gian chuyển đổi, đối với các sản phẩm không được hưởng trợ cấp trước đây. Ngoài ra, điều luật này chỉ cho phép hoàn trả các loại thuế gián thu đánh vào hàng xuất khẩu. Các loại thuế trực thu đánh vào doanh thu xuất khẩu không được miễn giảm hoặc hoàn lại cho các nhà xuất khẩu.

Nguyên tắc cơ bản của GATT quy định sản phẩm xuất khẩu được giảm các loại thuế gián thu cũng có nghĩa là, trong những trường hợp đặc biệt, các nước vẫn có thể đánh thuế xuất khẩu. Tuy nhiên, việc duy trì thuế này cần phải được xem xét thường xuyên. Nhà kinh doanh cần biết rằng các loại thuế trên, cũng như thuế nhập khẩu, chỉ có thể được các chính phủ áp dụng trên cơ sở MFN. Một quốc gia không được nâng cao thuế xuất khẩu hàng hoá đối với một quốc gia trong khi giảm thuế hoặc miễn thuế xuất khẩu hàng hoá đối với quốc gia khác.

Chương IV

CÁC BIỆN PHÁP TRỢ CẤP, TỰ VỆ VÀ ĐỐI KHÁNG

I. HIỆP ĐỊNH VỀ TRỢ CẤP VÀ BIỆN PHÁP ĐỐI KHÁNG

1. Trợ cấp công nghiệp: Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng

Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng đưa ra định nghĩa về trợ cấp và phân loại ba dạng trợ cấp theo đặc tính, mục đích và bản chất. Ngoài ra, Hiệp định còn xác định mối quan hệ giữa các biện pháp đối kháng và các biện pháp khắc phục đối với mỗi loại trợ cấp, đưa ra cách đối xử khác biệt ưu đãi hơn đối với các thành viên đang phát triển, cũng như thời hạn quá độ đối với các thành viên đang trong quá trình chuyển đổi từ nền kinh tế kế hoạch - tập trung sang kinh tế thị trường.

1.1. Định nghĩa trợ cấp và mục đích của Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng

Theo quy định tại Điều 1 Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng (xem Hộp 8), một ngành công nghiệp được coi là đã nhận một khoản trợ cấp khi ngành này được lợi do các hành động của chính phủ quy định ở các mục i - iv.

HỘP 8: Định nghĩa trợ cấp (Trích Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng, Điều 1)

1.1. Trong Hiệp định này, trợ cấp được coi là có tồn tại khi:

a. 1. Có sự đóng góp tài chính của chính phủ hay cơ quan nhà nước trong lãnh thổ của một thành viên (trong Hiệp định này gọi là "chính phủ"), nghĩa là khi:

i. hoạt động của chính phủ liên quan đến việc chuyển tiền trực tiếp (ví dụ các khoản cho không, cho vay và hỗ trợ cổ phiếu), bảo đảm chuyển tiền hoặc chuyển nợ trực tiếp (như bảo lãnh thuế);

ii. chính phủ miễn hoặc hoãn thu các khoản thuế đến hạn (ví dụ, các biện pháp khuyến khích tài chính như tín dụng, thuế);

iii. chính phủ cung cấp hàng hoá hoặc dịch vụ ngoài cơ sở hạ tầng chung hay mua hàng hoá;

iv. chính phủ tài trợ cho một cơ chế cấp vốn, hoặc uỷ thác hay ra lệnh cho một tổ chức tư nhân thực hiện một hay nhiều chức năng tại các mục từ i đến iii trên đây trong khi những chức năng này thông thường thuộc về chính phủ và hoạt động đó về thực chất khác với những hoạt động thông thường của chính phủ; hoặc

a. 2. Có các hình thức hỗ trợ thu nhập hay trợ giá theo tinh thần Điều XVI của GATT 1994; và

b. Vì vậy đối tượng trợ cấp được lợi.

Khái niệm *được lợi* ở đây rất quan trọng trong việc xác định một biện pháp có phải là trợ cấp hay không. Mặc dù Hiệp định chỉ đưa ra những hướng dẫn hạn chế về vấn đề này, nhưng có thể nói trợ cấp là một hoạt động của chính phủ tạo ra lợi ích không phù hợp với cách tính thương mại. Vì vậy, việc chính phủ mua cổ phần theo các điều kiện mà một nhà đầu tư tư nhân không bao giờ chấp nhận, một khoản cho vay với điều kiện thuận lợi hơn đề nghị của các ngân hàng thương mại, hay việc cung cấp hàng hoá, dịch vụ của chính phủ với mức giá thấp hơn giá phổ biến trên thị trường có thể tạo ra lợi ích và do đó có thể là trợ cấp.

Mục đích của Hiệp định không phải là để ngăn cản quá mức quyền của các chính phủ áp dụng trợ cấp mà để ngăn cấm hoặc hạn chế các chính phủ sử dụng các loại trợ cấp có ảnh hưởng xấu tới thương mại của các nước khác. Vì vậy, Hiệp định đã phân trợ cấp thành loại bị cấm và loại được phép.

1.2. Phân loại trợ cấp

Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng chia trợ cấp thành ba loại theo đặc tính, mục đích và bản chất: 1/ trợ cấp bị cấm hoàn toàn (trong bài gọi là "*trợ cấp đèn đỏ*"); 2/ trợ cấp không bị cấm nhưng có thể là đối tượng của các biện pháp đối kháng (trong bài gọi là "*trợ cấp đèn vàng*"); và 3/ trợ cấp không bị cấm và cũng không phải là đối tượng của các biện pháp đối kháng (trong bài gọi là "*trợ cấp đèn xanh*") (xem Bảng 1). Hiệp định cũng xác định mối quan hệ giữa các biện pháp đối kháng và các cách khắc phục đối với mỗi loại trợ cấp.

1.2.1. Trợ cấp bị cấm (trợ cấp đèn đỏ)

BẢNG 1: Phân loại trợ cấp

Độc thủ	Trợ cấp đèn đỏ - Trợ cấp xuất khẩu và trợ cấp khuyến khích sử dụng hàng nội so với hàng nhập khẩu được xếp vào loại trợ cấp đèn đỏ - Các trợ cấp đèn đỏ có thể là đối tượng của các biện pháp đối kháng - Trợ cấp đèn đỏ bị coi là mang tính độc thủ
	Trợ cấp đèn vàng - Các trợ cấp độc thủ được xếp vào loại trợ cấp đèn vàng - Các trợ cấp đèn vàng có thể là đối tượng của các biện pháp đối kháng
Không độc thủ	Trợ cấp đèn xanh - Trợ cấp đèn xanh gồm trợ cấp nghiên cứu và phát triển (R&D), trợ cấp phát triển khu vực và bảo vệ môi trường mang tính độc thủ nhưng bảo đảm một số điều kiện - Những trợ cấp này không phải là đối tượng của các biện pháp đối kháng
	- Các trợ cấp không mang tính độc thủ xếp vào loại trợ cấp đèn xanh - Trợ cấp đèn xanh không phải là đối tượng của các biện pháp đối kháng

Trừ một số ngoại lệ nhất định như đối xử ưu tiên đối với các nước đang phát triển và các nền kinh tế chuyển đổi, tất cả các trợ cấp đèn đỏ đều bị hạn chế; nếu một trợ cấp đèn đỏ được áp dụng, nó có thể trở thành đối tượng của các biện pháp khắc phục. Hơn nữa, các biện pháp khắc phục có thể được sử dụng cùng với các biện pháp đối kháng; tuy nhiên, liên quan tới tác động của từng loại trợ cấp trên thị trường nội địa của nước nhập khẩu, chỉ có một biện pháp (hoặc đối kháng hoặc khắc phục) sẽ được áp dụng.

Trước đây, quy định cấm sử dụng trợ cấp xuất khẩu chỉ áp dụng cho các nước phát triển, nhưng hiện nay đã mở rộng sang cả các nước đang phát triển. Tuy nhiên, các nước đang phát triển, trừ một số ngoại lệ, có thể từng bước loại bỏ trợ cấp xuất khẩu trong thời gian quá độ 8 năm. Họ cũng có 5 năm chuyển tiếp để giảm bớt các trợ cấp khuyến khích sử dụng hàng nội so với hàng nhập khẩu.

Có hai loại trợ cấp đèn đỏ là: trợ cấp xuất khẩu và trợ cấp khuyến khích sử dụng hàng nội so với hàng nhập khẩu (xem Hộp 9).

Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng coi các biện pháp sau đây là trợ cấp xuất khẩu (xem Hộp 10):

- Các biện pháp trợ cấp trực tiếp dựa trên cơ sở thực hiện xuất khẩu;
- Các biện pháp giúp bảo lưu tiền như là một phần thưởng cho người xuất khẩu;
- Các biện pháp ưu tiên trong việc chuyên chở trong nước và cước vận chuyển đối với hàng xuất khẩu hơn đối với hàng tiêu dùng nội địa;

HỘP 9: Các trợ cấp bị cấm (Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng, Điều 3)

3.1. Trừ các trường hợp được quy định tại Hiệp định về Nông nghiệp, những khoản trợ cấp sau đây, theo ý nghĩa tại Điều 1, phải bị ngăn cấm:

- a. Các khoản trợ cấp được quy định trong luật hay được cấp trên thực tế, căn cứ vào hoạt động xuất khẩu, bao gồm cả những trợ cấp được quy định trong Phụ lục I, bất kể đó là trợ cấp đơn nhất hay trong một số điều kiện khác;**
- b. Các khoản trợ cấp khuyến khích sử dụng hàng nội so với hàng nhập khẩu, bất kể đó là trợ cấp đơn nhất hay trong một số điều kiện khác.**

3.2. Các nước thành viên không được phép cấp hay duy trì các khoản trợ cấp như quy định tại mục 3.1.

- Các biện pháp cung cấp hàng hoá hay dịch vụ cho sản xuất hàng xuất khẩu với các điều kiện ưu đãi hơn cho sản xuất hàng tiêu dùng nội địa;

- Các biện pháp miễn toàn bộ hay một phần, cắt giảm hoặc hoãn thu một số thuế trực tiếp (ví dụ: thuế lợi tức) hay các phí công cộng xã hội đối với các hoạt động liên quan tới xuất khẩu;

- Các biện pháp miễn hay cắt giảm, riêng đối với hàng xuất khẩu, các loại thuế gián tiếp (ví dụ: thuế giá trị gia tăng) khi vượt mức giá trị được tạo ra nếu đem bán cho người tiêu dùng trong nước;

- Các biện pháp cung cấp bảo đảm tín dụng xuất khẩu hoặc các chương trình bảo hiểm xuất khẩu với mức phí không đủ để bù đắp các chi phí hoạt động dài hạn cũng như các rủi ro của chương trình.

Trừ một số ngoại lệ, tín dụng xuất khẩu của chính phủ được cung cấp ở mức thấp hơn so với giá đi vay của chính phủ khi chúng được dùng để bảo đảm lợi thế về vật chất trong các thời hạn tín dụng xuất khẩu.

HỘP 10: Danh mục minh hoạ các khoản trợ cấp xuất khẩu (Trích Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng, Phụ lục I)

- a. Chính phủ trợ cấp trực tiếp cho một công ty hay một ngành công nghiệp căn cứ vào hoạt động xuất khẩu;
- b. Các kế hoạch giữ lại tiền tệ hay bất cứ hoạt động tương tự nào liên quan tới việc trợ cấp cho hàng xuất khẩu;
- c. Cước phí vận tải trong nước và cước phí vận tải hàng xuất khẩu do chính phủ cung cấp hay uỷ thác, với những điều kiện thuận lợi hơn vận tải hàng hoá trong nước;
- d. Chính phủ hay các cơ quan trực thuộc chính phủ trực tiếp hoặc gián tiếp thông qua các kế hoạch của chính phủ, như cung cấp dịch vụ, hàng hoá trong nước, hoặc nhập khẩu để phục vụ cho việc sản xuất hàng xuất khẩu, với các điều kiện và quy định thuận lợi đối với những hàng hoá, dịch vụ tương tự hay cạnh tranh trực tiếp được sử dụng để sản xuất hàng hoá tiêu thụ trong nước, nếu (trong trường hợp là hàng hoá) những quy định hay điều kiện đó thuận lợi hơn so với những điều kiện thương mại trên thị trường thế giới đối với các nhà xuất khẩu;
- e. Miễn giảm toàn bộ hay từng phần hoặc hoàn thu đặc biệt, các loại thuế trực thu hay chi phí phúc lợi xã hội mà các doanh nghiệp thương mại hoặc công nghiệp đã hoặc phải trả mà có liên quan tới hàng xuất khẩu;
- f. Chấp thuận những khấu trừ đặc biệt liên quan trực tiếp đến hàng xuất khẩu hoặc hoạt động xuất khẩu cao hơn các khoản được phép khấu trừ tương tự đối

với hàng tiêu thụ trong nước, theo các tính toán dựa trên cơ sở thuế trực thu;

- g. Miễn hay hoàn các loại thuế gián thu tích lũy trong các giai đoạn trước đó đối với hàng hoá hay dịch vụ được sử dụng để sản xuất hàng xuất khẩu vượt quá mức miễn giảm hay hoàn số thuế gián thu tích lũy tương tự đối với hàng hoá, dịch vụ đã sử dụng để sản xuất các sản phẩm cùng loại dùng để tiêu thụ trong nước. Tuy nhiên, thuế gián thu tích lũy giai đoạn trước có thể được miễn hoặc giảm hoặc hoàn đối với những sản phẩm xuất khẩu, thậm chí cả khi không miễn giảm hoặc hoàn cho các sản phẩm cùng loại khi tiêu thụ trong nước, nếu các loại thuế gián thu giai đoạn trước được đánh vào các sản phẩm dùng để sản xuất hàng xuất khẩu.
- h. Giảm hay hoàn trả lệ phí nhập khẩu vượt quá các loại phí cùng loại đã thu đối với hàng nhập khẩu để sản xuất hàng xuất khẩu. Tuy nhiên, trong các trường hợp đặc biệt, một công ty có thể sử dụng số lượng hàng hoá nội địa ngang bằng, có chất lượng và đặc tính tương đương như hàng nhập khẩu để sản xuất hàng xuất khẩu nhằm thay thế hàng nhập khẩu, tạo ra lợi ích từ việc áp dụng những quy định này, nếu hoạt động xuất nhập khẩu cùng diễn ra trong cùng một khoảng thời gian hợp lý không vượt quá 2 năm.
- i. Các chương trình của chính phủ (hay các cơ quan đặc biệt thuộc sự kiểm soát của chính phủ) bảo lãnh hay bảo hiểm tín dụng xuất khẩu cho các chương trình bảo lãnh hay bảo hiểm đối với việc tăng chi phí sản phẩm xuất khẩu hay rủi ro hối đoái, với tỷ suất không đủ để trang trải chi phí hoạt động dài hạn và tiền lỗ của các chương trình này.
- j. Chính phủ (hay các cơ quan thuộc sự kiểm soát của chính phủ hoặc được chính phủ uỷ quyền) trợ cấp các khoản tín dụng xuất khẩu với tỷ lệ thấp hơn tỷ lệ mà chính phủ thực tế phải trả cho những quỹ mà

họ vay (hoặc sẽ phải trả nếu họ vay trên các thị trường vốn quốc tế để có tiền trong cùng thời hạn và những điều khoản tín dụng khác được xem là cùng loại tiền như tín dụng xuất khẩu) hay họ phải thanh toán toàn bộ (hoặc một phần các chi phí của các nhà xuất khẩu hay các tổ chức tài chính để có được những khoản tín dụng được sử dụng ở mức độ bảo đảm thuận lợi về tài chính trong lĩnh vực tín dụng xuất khẩu.

k. Các loại phí khác đánh vào tài khoản công và là trợ cấp xuất khẩu theo Điều XVI của GATT 1994.

1.2.2. Các loại trợ cấp được phép

Theo quy định của Hiệp định, về nguyên tắc các chính phủ được phép sử dụng các loại trợ cấp ngoài những loại bị cấm đã được nêu ở trên. Tuy nhiên, Hiệp định phân biệt trợ cấp được phép thành hai loại: trợ cấp có thể bị khiếu kiện và trợ cấp không bị khiếu kiện. Hiệp định sử dụng khái niệm đặc thù (xem Hộp 11) để phân biệt hai loại trợ cấp này.

i. Trợ cấp được phép nhưng có thể bị khiếu kiện (trợ cấp đèn vàng)

Nói chung, trợ cấp đèn vàng là các loại trợ cấp đặc thù. Một loại trợ cấp được coi là mang tính đặc thù nếu việc áp dụng nó bị hạn chế ở phạm vi:

- Một doanh nghiệp hay một nhóm doanh nghiệp;
- Một lĩnh vực công nghiệp hay một nhóm các ngành công nghiệp;
- Một vùng địa lý chỉ định thuộc phạm vi quản lý của chính quyền sử dụng trợ cấp.

HỢP 11: Các hình thức trợ cấp đặc thù (Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng, Điều 2)

2.1. Để xác định hình thức trợ cấp được định nghĩa tại khoản 1 của Điều 1 có phải là loại trợ cấp đặc thù dành cho một doanh nghiệp, một ngành công nghiệp hay một nhóm doanh nghiệp hoặc nhiều ngành công nghiệp (trong Hiệp định này gọi là "các doanh nghiệp nhất định") thuộc quyền quản lý của cơ quan có thẩm quyền hay không, thì phải áp dụng những nguyên tắc sau:

- a. Khi cơ quan có thẩm quyền hay các quy định pháp luật điều chỉnh hoạt động của cơ quan này giới hạn sự trợ cấp đối với các doanh nghiệp nhất định thì những khoản trợ cấp như vậy phải được coi là đặc thù;
- b. Khi cơ quan có thẩm quyền hay các quy định pháp luật điều chỉnh hoạt động của cơ quan này đặt ra tiêu chuẩn khách quan hay những điều kiện để được hưởng một (hay một số) trợ cấp thì không phải là hình thức trợ cấp đặc thù, với điều kiện là quyền được hưởng trợ cấp là đương nhiên và các điều kiện, tiêu chuẩn phải được tuân thủ triệt để. Các điều kiện và tiêu chuẩn phải được quy định rõ ràng trong các văn bản pháp luật, các quy định hay văn bản chính thức khác để có thể kiểm tra một cách dễ dàng.
- c. Mặc dù hình thức trợ cấp mà theo các nguyên tắc quy định tại mục (a) và (b) không thuộc loại trợ cấp đặc thù, nhưng nếu có lý do để tin rằng trên thực tế hình thức trợ cấp đó là đặc thù thì các yếu tố khác có thể được xem xét. Những yếu tố đó là: giới hạn về

số lượng các doanh nghiệp nhất định được hưởng chương trình trợ cấp, ưu thế trong việc được hưởng trợ cấp của các doanh nghiệp nhất định, việc cấp không cân đối số lượng lớn các khoản trợ cấp cho các doanh nghiệp nhất định và cách thức quyết định xét hưởng trợ cấp của cơ quan có thẩm quyền. Khi áp dụng các quy định của mục này phải lưu ý tới phạm vi đa dạng các hoạt động kinh tế thuộc quyền quản lý của cơ quan có thẩm quyền cũng như thời hạn hoạt động của chương trình trợ cấp.

2.2. Hình thức trợ cấp đặc thù là khoản trợ cấp chỉ dành cho một số doanh nghiệp nhất định, nằm trong một vùng địa lý nhất định thuộc thẩm quyền quản lý của cơ quan có thẩm quyền. Việc các cấp chính quyền được phép đưa ra hay thay đổi các mức thuế có thể áp dụng chung không được coi là biện pháp trợ cấp đặc thù theo mục đích của Hiệp định này.

2.3. Bất kỳ hình thức trợ cấp nào thuộc các trường hợp được quy định tại Điều 3 đều được xem là trợ cấp đặc thù.

2.4. Việc xác định hình thức trợ cấp đặc thù theo các quy định của Điều này phải được chứng minh rõ ràng trên cơ sở các bằng chứng cụ thể.

Tất cả các loại trợ cấp đặc thù (ngoài những loại được xác định rõ trong phần tiếp theo) được coi là có thể bị khiếu kiện nếu gây hại tới lợi ích của các thành viên khác. Hành vi gây hại nêu rõ trong Hiệp định gồm (xem Hộp 12):

a. Gây thiệt hại nghiêm trọng tới lợi ích của nước khác (xem Hộp 13);

b. Làm phương hại tới ngành công nghiệp nội địa của nước nhập khẩu;

c. Vô hiệu hoá hoặc làm giảm tác dụng của các nhượng bộ ràng buộc theo GATT.

HỘP 12: Trợ cấp có thể bị khiếu kiện (Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng, Điều 5)

- a. Không một nước thành viên nào được phép gây ra những ảnh hưởng bất lợi đối với lợi ích của nước thành viên khác thông qua việc sử dụng bất cứ biện pháp trợ cấp được quy định tại khoản 1 và 2 của Điều 1, như:
- b. Làm thiệt hại đến ngành công nghiệp trong nước của thành viên khác;
- c. Làm mất hay suy giảm lợi ích trực tiếp hay gián tiếp của các thành viên khác theo GATT 1994, đặc biệt là những lợi ích có được từ việc áp dụng các biểu thuế miễn giảm theo Điều II của GATT 1994;
- d. Gây thiệt hại nghiêm trọng đến lợi ích của nước thành viên khác.
- e. Điều này không áp dụng đối với những khoản trợ cấp được duy trì đối với các sản phẩm nông nghiệp như đã quy định trong Điều 13 của Hiệp định về Nông nghiệp.

Thiệt hại về vật chất là một cơ sở khác nữa cho việc xác định tính có thể bị khiếu kiện. Đặc biệt, đây là cơ sở để các nước nhập khẩu có thể đánh thuế đối kháng lên những hàng được trợ cấp gây thiệt hại cho nền công nghiệp nội địa của nước đó.

HỢP 13: Tiêu chuẩn xác định "thiệt hại nghiêm trọng" tới lợi ích của nước khác (Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng, Điều 6)

Hiệp định làm rõ hơn rằng sẽ được coi là làm thiệt hại nghiêm trọng tới lợi ích của một nước khác khi:

- Tổng giá trị của trợ cấp tính theo giá hàng của một sản phẩm vượt quá 5%;
- Các trợ cấp bù lỗ của một ngành công nghiệp;
- Các trợ cấp không phải là biện pháp chỉ áp dụng một lần nhằm bù lỗ cho một doanh nghiệp;
- Chính phủ xoá nợ trực tiếp.

Trong tất cả các trường hợp khác, để có thể chứng tỏ rằng tổn thất nghiêm trọng thực chất đã xảy ra, bên nguyên phải chứng tỏ được tác động của trợ cấp là:

- Nhằm thay thế hoặc ngăn cản nhập khẩu sản phẩm tương tự từ các thành viên khác;
- Nhằm chuyển dịch hoặc ngăn cản xuất khẩu của một thành viên sang thị trường một nước thứ ba;
- Nhằm giảm giá hoặc ép giá đáng kể trên thị trường nước áp dụng trợ cấp;
- Thị phần của nước áp dụng trợ cấp xuất khẩu trên thị trường thế giới tăng so với thị phần trung bình trong 3 năm trước của sản phẩm hay hàng hoá được trợ cấp.

Các trợ cấp đèn vàng không bị cấm nhưng xét riêng từng loại thì có thể là đối tượng của các biện pháp khác phục đối với trợ cấp đèn vàng nếu chúng gây ra những tác động xấu, như gây thiệt hại nghiêm trọng tới các nước

khác. Hơn nữa, như trên đã đề cập, các biện pháp khác phục đối với trợ cấp đèn vàng có thể được áp dụng cùng với các biện pháp đối kháng; tuy nhiên, liên quan tới tác động của từng loại trợ cấp trên thị trường nội địa của nước nhập khẩu, chỉ có một biện pháp (hoặc là biện pháp đối kháng hoặc biện pháp khác phục) sẽ được áp dụng.

ii. Trợ cấp được phép không bị khiếu kiện (trợ cấp đèn xanh)

Trợ cấp đèn xanh không bị cấm và cũng không phải là đối tượng của các biện pháp đối kháng. Trợ cấp đèn xanh bao gồm các trợ cấp không mang tính đặc thù và những trợ cấp đặc thù nhưng đáp ứng được một số điều kiện nhất định.

Trợ cấp được áp dụng trên cơ sở các tiêu chuẩn khách quan, tức là về bản chất mang tính kinh tế và áp dụng đồng đều, "không ưu tiên doanh nghiệp này so với doanh nghiệp khác", là không mang tính đặc thù. Do đó, những trợ cấp dành cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, xác định trên cơ sở quy mô doanh nghiệp và số nhân viên, thường là không mang tính có thể bị khiếu kiện.

Các trợ cấp đèn xanh đặc thù đã được báo cáo lên Ủy ban về Trợ cấp và biện pháp đối kháng, và được Ủy ban thông qua trước khi được đưa vào thực hiện, đều không bị khiếu kiện. Các trợ cấp đèn xanh được liệt kê tại Hộp 14.

Trợ cấp nghiên cứu và phát triển

Trong số các trợ cấp nghiên cứu và phát triển, các trợ cấp dành cho nghiên cứu công nghiệp không được vượt quá

75% chi phí; các trợ cấp dành cho các hoạt động phát triển trước cạnh tranh không được vượt quá 50%. Ở đây còn có sự hạn chế đối với việc sử dụng loại quỹ nào trong trường hợp này, ví dụ, để bù đắp chi phí tiền công.

Trợ cấp phát triển khu vực

Loại trợ cấp này bao gồm sự giúp đỡ đối với các khu vực xa xôi, kém phát triển hơn trong phạm vi lãnh thổ của một thành viên khi được nó đặt dưới một chương trình phát triển khu vực tổng thể. Tuy nhiên, trợ cấp không được mang tính đặc thù trong phạm vi khu vực và khu vực được nhận trợ cấp phải có tỷ lệ thất nghiệp cao hơn ít nhất là 10% so với mức trung bình của cả nước hoặc có thu nhập thấp hơn ít nhất 15%.

Trợ cấp bảo vệ môi trường

Các trợ cấp bảo vệ môi trường nhằm thúc đẩy việc nâng cấp các thiết bị hiện có, theo tiêu chuẩn mới về môi trường quy định trong luật pháp, được phép sử dụng khi việc nâng cấp thiết bị này gây ra sức ép nặng nề hay những gánh nặng tài chính đối với các công ty và trợ cấp phải bảo đảm những điều kiện sau: duy nhất một lần, không được vượt quá 20% chi phí; trợ cấp không bù đắp giá của việc thay thế hay đưa vào hoạt động của các thiết bị; trợ cấp gắn trực tiếp và cân đối với kế hoạch giảm ô nhiễm và các tác hại của một công ty; trợ cấp không bù đắp bất cứ khoản tiết kiệm chi phí sản xuất có thể đạt được; trợ cấp dành cho tất cả các công ty có thể nhập các thiết bị mới và/hay các dây chuyền công nghệ.

HỘP 14: Trợ cấp không bị khiếu kiện (Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng, Điều 8)

8.1. Các khoản trợ cấp sau đây được coi là không thể bị khiếu kiện:

- a. Những khoản trợ cấp không thuộc loại hình thức trợ cấp đặc biệt theo quy định tại Điều 2;**
- b. Những khoản trợ cấp tùy thuộc hình thức trợ cấp đặc biệt theo quy định tại Điều 2 nhưng đáp ứng mọi điều kiện được quy định tại các khoản 8.2 (a), 8.2(b), 8.2(c) dưới đây:**

8.2. Mặc dù có các quy định của phần III và V, những khoản trợ cấp sau đây được coi là không thể bị khiếu kiện:

- a. Trợ cấp hỗ trợ cho các hoạt động nghiên cứu của các công ty hay cơ quan nghiên cứu và giáo dục trên cơ sở hợp đồng được ký kết với các công ty nếu trợ cấp không quá 75% của chi phí nghiên cứu công nghiệp hay 50% của chi phí cho hoạt động phát triển trước cạnh tranh;
Và với điều kiện là các khoản trợ cấp hỗ trợ này được cấp riêng cho:**
 - i. Chi phí nhân sự (các nhà nghiên cứu, các nhân viên kỹ thuật và các nhân viên khác tuyển dụng cho hoạt động nghiên cứu);**
 - ii. Chi phí mua sắm thiết bị, đất đai và các trụ sở được sử dụng duy nhất và thường xuyên cho các hoạt động nghiên cứu (trừ khi chuyển nhượng trên cơ sở thương mại);**
 - iii. Chi phí cho tư vấn và các dịch vụ tương đương được sử dụng duy nhất cho hoạt động nghiên cứu, bao**

gồm cả việc mua các công trình nghiên cứu, bí quyết công nghệ, bằng sáng chế...;

iv. Tổng chi phí bổ sung trực tiếp phải gánh chịu do hoạt động nghiên cứu đem lại;

b. Các chi phí hành chính khác trực tiếp phải gánh chịu do hoạt động nghiên cứu đem lại như chi phí về vật liệu, nguồn cung cấp...

c. Những khoản trợ cấp hỗ trợ cho những vùng khó khăn trong lãnh thổ của nước thành viên theo mức chung về phát triển vùng và không đặc thù (theo ý nghĩa của Điều 2) đối với các vùng được lựa chọn với điều kiện là:

i. Mỗi vùng khó khăn phải có ranh giới địa lý rõ ràng với sự đồng nhất về mặt hành chính và kinh tế có thể xác định được;

ii. Vùng được xem là khó khăn được xác định trên cơ sở các tiêu chí "khách quan và trung hoà" chỉ rõ các khó khăn của vùng không phải là tạm thời, các tiêu chí để đánh giá như vậy phải được quy định rõ ràng trong các văn bản pháp luật, quy định hay văn bản chính thức khác, để có thể kiểm tra được dễ dàng;

iii. Tiêu chí đánh giá vùng khó khăn phải bao gồm việc tính toán về mức độ phát triển kinh tế dựa trên ít nhất một trong các yếu tố sau:

- Hoặc là thu nhập trên đầu người, hoặc thu nhập hộ gia đình trên đầu người, hoặc GDP trên đầu người, nhưng không vượt quá 85% mức trung bình trên lãnh thổ hữu quan;

- Tỷ lệ thất nghiệp ít nhất phải là 110% mức trung bình trên lãnh thổ hữu quan;

- Mức độ phát triển kinh tế này được tính trong khoảng thời gian 3 năm. Tuy nhiên, cách tính toán

mức độ phát triển đó có thể được kết hợp và bao gồm cả những yếu tố khác.

d. Hỗ trợ nhằm tăng cường sự phù hợp của các cơ sở đang tồn tại với những yêu cầu môi trường mới do pháp luật và/hay những quy định đặt ra dẫn tới những khó khăn lớn hơn và gánh nặng tài chính đối với các công ty, với điều kiện là các khoản hỗ trợ đó:

- i. Là biện pháp đúng lúc, chỉ áp dụng một lần; và
- ii. Bị giới hạn tới 20% của chi phí dành cho sự điều chỉnh phù hợp với những tổ chức môi trường mới;
- iii. Không trang trải cho chi phí thay thế và hoạt động do đầu tư hỗ trợ mà các công ty phải chịu toàn bộ;
- iv. Liên kết trực tiếp và cân đối với kế hoạch giảm khó khăn và ô nhiễm của công ty và không trang trải bất cứ khoản tiết kiệm chi phí sản xuất nào có thể đạt được; và
- v. Có giá trị đối với tất cả các công ty có thể tiếp nhận các thiết bị mới và/hoặc các dây chuyền sản xuất mới.

Các trợ cấp đèn xanh đặc thù có thể là đối tượng của các biện pháp khắc phục nếu chúng gây ra những thiệt hại khó bù đắp tới nền công nghiệp nội địa của một thành viên.

1.2.3. Biện pháp khắc phục cho các ngành công nghiệp bị ảnh hưởng bởi trợ cấp

Có những biện pháp khắc phục nào cho các ngành công nghiệp mà các chính phủ của các thành viên cho rằng quyền lợi của họ bị tổn hại bởi hàng nhập khẩu được trợ cấp? Hiệp định đưa ra hai biện pháp khắc phục (xem Hộp 15):

Thứ nhất, khi một nước cho rằng một dạng trợ cấp bị cấm đang được sử dụng hay nước này bị ảnh hưởng tiêu cực bởi một dạng trợ cấp được phép sử dụng, có thể đưa vấn đề ra cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO.

Thứ hai, trong trường hợp các ảnh hưởng xấu này là dưới dạng "thiệt hại vật chất" đối với ngành công nghiệp trong nước, nước nhập khẩu có thể đánh thuế đối kháng lên các hàng nhập khẩu mà không cần phải đưa ra cơ quan giải quyết tranh chấp. Tuy nhiên, loại thuế này chỉ được áp dụng khi cuộc điều tra ở mức quốc gia, trên cơ sở kiến nghị của ngành công nghiệp bị ảnh hưởng, kết luận rằng hàng nhập khẩu được trợ cấp đã gây ra tổn thất cho ngành công nghiệp trong nước. Thuế đối kháng không được áp dụng cho các sản phẩm được hưởng lợi từ trợ cấp không bị khiếu kiện.

**HỢP 15: Biện pháp khắc phục cho các nước nhập khẩu
(Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng,
Điều 4, 7 và 9)**

Có hai dạng biện pháp khắc phục mà một nước nhập khẩu có thể áp dụng khi nước này cho rằng việc sử dụng trợ cấp của các thành viên khác đang ảnh hưởng xấu tới quyền lợi của họ. Nước này có thể đánh thuế đối kháng nếu sau quá trình điều tra trên cơ sở kiến nghị của ngành công nghiệp bị ảnh hưởng có kết luận rằng hàng nhập khẩu được trợ cấp đang gây thiệt hại về vật chất công nghiệp. Nước này cũng có thể đưa vấn đề ra cơ quan giải quyết tranh chấp (DSB) để đòi bồi thường.

Các trợ cấp bị cấm. Bất kỳ nước nào nếu cho rằng một

nước khác đang sử dụng trợ cấp bị cấm và nếu thảo luận song phương không dẫn tới việc rút bỏ các biện pháp này có thể đưa vấn đề ra DSB.

Các trợ cấp có thể bị khiếu kiện. Một nước nếu phát hiện ra rằng một loại trợ cấp có thể bị khiếu kiện của một nước khác ảnh hưởng xấu tới lợi ích của mình nếu các thảo luận song phương không đem lại giải pháp thống nhất có thể đưa ra DSB để giải quyết.

Các trợ cấp không bị khiếu kiện. Thuế đối kháng không được phép đánh lên các sản phẩm được hưởng lợi từ các trợ cấp không thể bị khiếu kiện. Tuy nhiên, khi một nước "có lý do để tin" rằng các chương trình trợ cấp đã có "những ảnh hưởng xấu nghiêm trọng" đến ngành công nghiệp trong nước như gây ra thiệt hại khó khắc phục, có thể yêu cầu thảo luận với nước áp dụng trợ cấp. Nếu thảo luận thất bại, nước này có thể yêu cầu Ủy ban về Trợ cấp và biện pháp đối kháng, được thành lập theo Hiệp định, xác định rõ có đúng là có những ảnh hưởng như vậy hay không.

Trong cả ba trường hợp trên, nếu nước áp dụng trợ cấp thất bại trong việc có những bước đi thích hợp để thực hiện những lời khuyên được đưa ra, DSB và Ủy ban về Trợ cấp và biện pháp đối kháng có thể cho phép nước bị ảnh hưởng áp dụng những biện pháp trả đũa.

1.2.4. Biện pháp đối kháng

Các biện pháp đối kháng có thể được sử dụng đối với trợ cấp đèn đỏ và đèn vàng khi việc nhập khẩu các hàng hoá được trợ cấp làm phương hại tới ngành công nghiệp nội địa cạnh tranh. Chúng được sử dụng để bù đắp các ảnh hưởng của trợ cấp bằng cách, ví dụ đánh thuế đối kháng

(hạn chế theo giá trị trợ cấp) đối với việc nhập khẩu các hàng hoá được trợ cấp hay bảo đảm cam kết bù đắp từ nước trợ cấp (là sẽ huỷ bỏ hay cấm việc trợ cấp, hoặc người xuất khẩu sẽ tăng giá lên).

Các biện pháp đối kháng chỉ được áp dụng sau khi cuộc điều tra được khởi xướng và tiến hành theo đúng thủ tục quy định trong Hiệp định. Các biện pháp đối kháng cũng là đối tượng của điều khoản "hoàng hôn" và "de minimis" (xem Hộp 16).

**HỘP 16: Điều khoản Hoàng hôn (Sunset) và de minimis
(Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng,
Điều 21.3 và 11.9)**

Điều khoản Hoàng hôn là điều khoản quy định rằng việc chấm dứt đánh thuế đối kháng không muộn hơn 5 năm kể từ sau khi nó được áp dụng, trừ trường hợp cơ quan chức trách xác định, xuất phát từ quan điểm riêng của họ hay từ yêu cầu hợp lệ được chứng thực của ngành công nghiệp nội địa, và cơ quan điều tra nhận thấy rằng các thiệt hại do trợ cấp vẫn tiếp tục hay có khả năng tái diễn.

Điều khoản de minimis là điều khoản quy định việc chấm dứt điều tra trong trường hợp tổng giá trị của trợ cấp của một sản phẩm tính theo giá hàng không quá 1%.

Hơn nữa, các nước phải có nghĩa vụ nêu rõ phương pháp tính giá trị hỗ trợ được quy định trong luật pháp hoặc trong các quy tắc thực hiện của họ. Hiệp định mới đưa ra các nguyên tắc để tính toán lợi ích của việc chính phủ mua cổ

phiếu, các khoản cho vay, bảo đảm nợ, việc cung cấp hay mua sắm các dịch vụ, hàng hoá bởi các chính phủ.

Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng chỉ rõ các quy định và thủ tục mà ban điều tra phải tuân theo trong quá trình điều tra và tính toán mức thuế đối kháng có thể áp dụng.

1.2.5. Tổ chức (Điều 24)

Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng quyết định thành lập Ủy ban về trợ cấp và các biện pháp đối kháng (trong phần này gọi là "Ủy ban") và Nhóm các chuyên gia thường trực. Nhóm các chuyên gia thường trực là một tổ chức xem xét bản chất các trợ cấp theo các nguyên tắc của Hiệp định. Theo yêu cầu của các nước, nhóm chuyên gia này có thể đưa ra lời phán quyết về việc cấm một loại trợ cấp. Nhóm này cũng đưa ra ý kiến có tính cố vấn về sự tồn tại cũng như bản chất của một loại trợ cấp nếu như có yêu cầu của một nhóm hay bất cứ một thành viên nào.

1.2.6. Thông báo và giám sát (Điều 25 và 26)

Để bảo đảm tính minh bạch của các trợ cấp, Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng có các quy định chi tiết về trách nhiệm của các thành viên thông báo các trợ cấp mang tính đặc thù, không có sự phân biệt đối với các điều khoản trong Điều XVI của GATT 1994, và việc Ủy ban xem xét các trợ cấp được thông báo, v.v.. Đối với các biện pháp đối kháng, Hiệp định cũng có những nguyên tắc về nộp báo cáo một năm hai kỳ, thông báo các thủ tục trong nước, v.v..

1.3. Các nước đang phát triển với Hiệp định

Căn cứ trên thực tế là các trợ cấp có thể đóng một vai trò quan trọng trong sự nghiệp phát triển kinh tế của các nước đang phát triển, Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng có các biện pháp ưu tiên đối với các nước đang phát triển liên quan tới trợ cấp đèn đỏ, biện pháp phòng ngừa, giải quyết tranh chấp, biện pháp đối kháng... (xem Hộp 17).

Trong thời gian chuyển đổi cho tới khi Hiệp định có hiệu lực hoàn toàn, Điều 28 và 29 quy định các thành viên phải thông báo cho Ủy ban tất cả các trợ cấp đang tồn tại không phù hợp với Hiệp định trong vòng 90 ngày kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, đồng thời phải tuân thủ hoàn toàn các quy định của Hiệp định trong vòng 3 năm kể từ ngày gia nhập WTO. Ngoài ra, các thành viên không được phép mở rộng quy mô của bất kỳ trợ cấp không phù hợp nào, cũng như không một trợ cấp nào như vậy được gia hạn trước lúc hết hạn.

HỘP 17: Đãi ngộ đặc biệt với các nước đang phát triển (Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng, Điều 27)

27.1. Các thành viên trong Hiệp định thừa nhận rằng trợ cấp có thể đóng vai trò quan trọng trong các chương trình phát triển kinh tế của các nước đang phát triển.

27.2. Các trường hợp bị cấm theo quy định tại khoản 1(a) của Điều 3 sẽ không áp dụng đối với:

a. Các nước thành viên đang phát triển được quy định trong Phụ lục VII;

b. Các nước thành viên đang phát triển khác trong thời hạn 8 năm kể từ ngày gia nhập Hiệp định WTO, theo các quy định tại Điều 27.4.

27.3. Các trường hợp trợ cấp bị cấm theo quy định tại khoản 1(b) của Điều 3 không áp dụng đối với các nước thành viên đang phát triển trong thời hạn 5 năm và không được áp dụng đối với các nước thành viên kém phát triển trong thời hạn 8 năm, kể từ ngày gia nhập Hiệp định WTO.

27.4. Bất cứ nước thành viên đang phát triển nào được quy định tại Điều 27.2(b) cũng phải phân chia việc áp dụng các khoản trợ cấp xuất khẩu của mình thành các giai đoạn trong thời hạn 8 năm, tốt hơn cả là chia thành các giai đoạn liên tục. Tuy nhiên, các nước này không được tăng mức trợ cấp xuất khẩu của mình và trong trường hợp sử dụng trợ cấp xuất khẩu này trái với nhu cầu phát triển thì phải dừng ngay trợ cấp đó trong một khoảng thời gian ngắn hơn như quy định trong mục này. Nếu nước thành viên đang phát triển nào thấy cần áp dụng những khoản trợ cấp này ngoài thời hạn 8 năm, thì một năm trước khi hết hạn nước đó phải xin ý kiến của Ủy ban. Ủy ban này sẽ xem xét việc gia hạn thời hạn áp dụng các biện pháp trợ cấp trên cơ sở xem xét các nhu cầu về tài chính, kinh tế và phát triển của nước thành viên xin gia hạn. Nếu Ủy ban xác định rằng việc gia hạn thời gian là hợp lý và có căn cứ thì hàng năm nước này phải xin ý kiến của Ủy ban về việc có cần tiếp tục duy trì những khoản trợ cấp đó hay không. Nếu Ủy ban không đưa ra câu trả lời thì nước thành viên đang phát triển phải chia ra

từng giai đoạn cho các khoản trợ cấp còn lại trong vòng 2 năm kể từ khi thời hạn chính thức chấm dứt.

27.5. Khi một nước thành viên đang phát triển đã đạt được sức cạnh tranh trong xuất khẩu một mặt hàng nào đó thì nước đó phải chia việc sử dụng các biện pháp trợ cấp xuất khẩu thành từng giai đoạn đối với mặt hàng đó trong khoảng thời gian 2 năm. Tuy nhiên, đối với một số thành viên đang phát triển như quy định trong Phụ lục VII và đã đạt được sức cạnh tranh trong xuất khẩu một hay nhiều sản phẩm, việc áp dụng các khoản trợ cấp cho các sản phẩm đó phải được dần dần chia ra thành từng giai đoạn trong thời hạn 8 năm.

27.6. Nước thành viên đang phát triển được coi là có khả năng cạnh tranh trong xuất khẩu một sản phẩm nào đó nếu có doanh số xuất khẩu loại sản phẩm đó đạt ít nhất 3,25% giao dịch thế giới về sản phẩm đó trong 2 năm liên tiếp. Khả năng cạnh tranh xuất khẩu có thể xuất hiện khi: (a) trên cơ sở thông báo của nước thành viên đang phát triển về sức cạnh tranh xuất khẩu của họ; hay (b) trên cơ sở tính toán của Ban Thư ký thực hiện theo yêu cầu của bất cứ thành viên nào. Ủy ban phải xem xét việc thi hành quy định này trong 5 năm kể từ ngày Hiệp định WTO có hiệu lực.

Hiệp định cũng quy định đãi ngộ đặc biệt cho các nước đang trong quá trình chuyển đổi từ nền kinh tế kế hoạch tập trung sang kinh tế thị trường đối với những trợ cấp cần thiết trong quá trình chuyển đổi. Sau khi thông báo đầy đủ cho Ủy ban, các nước chuyển đổi có thời gian 7 năm kể từ ngày gia nhập WTO để huỷ bỏ các trợ cấp đèn đỏ (xem Bảng 2).

BẢNG 2: Nguyên tắc chung về các biện pháp ưu tiên và thời gian chuyển đổi đối với các trợ cấp đèn đỏ

	Trợ cấp xuất khẩu	Trợ cấp khuyến khích sử dụng hàng nội so với hàng nhập khẩu
Các nước kém phát triển nhất (LDCs)	không áp dụng	không áp dụng trong 8 năm kể từ ngày gia nhập WTO
Các nước đang phát triển có GNP bình quân hàng năm dưới 1.000 USD	không áp dụng	không áp dụng trong 5 năm kể từ ngày gia nhập WTO
Các nước đang phát triển khác	không áp dụng trong 8 năm kể từ ngày gia nhập WTO	không áp dụng trong 5 năm kể từ ngày gia nhập WTO
Các nước phát triển	không áp dụng trong 3 năm kể từ ngày gia nhập WTO	không áp dụng trong 3 năm kể từ ngày gia nhập WTO
Các nước chuyển đổi	không áp dụng trong 7 năm kể từ ngày gia nhập WTO	không áp dụng trong 7 năm kể từ ngày gia nhập WTO

Cho tới nay, phần lớn các quy định của Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng đã được thực hiện đầy đủ ngoại trừ việc một số thành viên không thực hiện nghĩa vụ thông báo (về trợ cấp mang tính đặc thù và các biện pháp đối kháng). Ngoài ra cũng còn một số vấn đề thủ tục hành chính chưa được giải quyết (như thủ tục phân xử trợ cấp đèn xanh và thủ tục cho nhóm các chuyên gia thường trực).

2. Trợ cấp nông nghiệp: Hiệp định về Nông nghiệp

Ngoài mức bảo hộ cao, sự bóp méo thương mại quốc tế trong sản phẩm nông nghiệp là kết quả của các loại trợ cấp mà chủ yếu là ở các nước phát triển. Những năm qua, trong khi GATT đã thành công trong việc xây dựng các quy định cho trợ cấp hàng công nghiệp thì tổ chức này lại thất bại trong việc đưa ra các quy định cho trợ cấp của chính phủ đối với khu vực nông nghiệp. Hiệp định về Nông nghiệp, lần đầu tiên, đã có những cố gắng mang tính hệ thống để xây dựng các quy định cho trợ cấp đối với sản phẩm nông nghiệp.

Trong lĩnh vực nông nghiệp, việc xử lý các trợ cấp dành cho sản phẩm nông nghiệp sẽ tuân theo các nguyên tắc trong Hiệp định về Nông nghiệp mặc dù các nguyên tắc này cũng bị chi phối bởi các quy định của Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng.

Những quy định này khác so với quy định dành cho hàng công nghiệp. Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng, đối với hàng công nghiệp, được chia trợ cấp thành 3 loại theo hệ thống đèn báo giao thông: đỏ, vàng và xanh. Trong khi đó, Hiệp định về Nông nghiệp không có quy định về trợ cấp đèn đỏ (hay trợ cấp bị cấm). Cách tiếp cận của Hiệp định là yêu cầu các chính phủ giảm bớt việc sử dụng trợ cấp. Hiệp định phân trợ cấp thành hai loại: xanh và vàng. Trợ cấp đèn xanh là những loại được phép sử dụng và cam kết cắt giảm không áp dụng, trợ cấp đèn vàng bao gồm những trợ cấp thuộc cam kết cắt giảm.

2.1. Các biện pháp hỗ trợ của chính phủ (Điều 6 và 7)

Các biện pháp hỗ trợ của chính phủ được chia thành các loại "vàng" (đối tượng để huỷ bỏ) và "xanh" (không phải đối tượng để huỷ bỏ).

2.1.1. Trợ cấp đèn vàng

Trợ cấp đèn vàng chủ yếu bao gồm trợ cấp hỗ trợ nội địa. Hiệp định về Nông nghiệp quy định mức trần về tổng hỗ trợ nội địa, tính theo Lượng hỗ trợ tổng cộng (AMS) mà chính phủ được phép áp dụng cho các nhà sản xuất trong nước. Thêm vào đó, Hiệp định yêu cầu các nước phát triển phải giảm bớt 20% AMS trong vòng 6 năm từ mức trung bình giai đoạn 1986-1988; các nước đang phát triển phải giảm AMS 13,3% trong vòng 10 năm.

AMS được tính toán trên cơ sở từng sản phẩm bằng cách sử dụng mức chênh lệch giữa giá trung bình tham khảo bên ngoài (*average external reference price*) của một sản phẩm và giá áp dụng có quản lý, nhân với số lượng sản xuất. Để có AMS, trợ cấp trong nước đối với sản phẩm không mang tính đặc thù được cộng vào với tổng trợ cấp tính trên cơ sở từng sản phẩm.

2.1.2. Trợ cấp đèn xanh (Hiệp định về Nông nghiệp, Phụ lục 2.1)

Tất cả những trợ cấp không có ảnh hưởng bóp méo thương mại, ảnh hưởng của việc trợ giá cho các nhà sản xuất hay chỉ có ở mức tối thiểu, cũng như không gây ảnh hưởng tới sản xuất được coi là trợ cấp đèn xanh và được miễn khỏi cam kết cắt giảm (xem Hộp 18). Do đó, Hiệp định không cấm một cách nghiêm ngặt quyền của các chính phủ dành trợ cấp nhằm tăng năng suất và hiệu quả của sản xuất nông nghiệp hay áp dụng các biện pháp thích hợp để hỗ trợ nông dân.

HỢP 18: Danh sách minh hoạ các trợ cấp được miễn cam kết cắt giảm (Hiệp định về Nông nghiệp, Phụ lục 2)

Các trợ cấp sau đây được miễn khỏi cam kết cắt giảm, nếu như đảm bảo được những yêu cầu cụ thể đưa ra trong Hiệp định:

- Chi tiêu của chính phủ về nghiên cứu nông nghiệp, kiểm soát sâu bệnh, kiểm tra và phân loại các sản phẩm cụ thể, marketing và dịch vụ quảng cáo.
- Sự tham gia mang tính chất tài chính của chính phủ trong các chương trình bảo hiểm thu nhập và mạng lưới thu nhập an toàn.
- Tiền chống thiên tai.
- Hỗ trợ chuyển dịch cơ cấu thông qua:
 - a. Chương trình nghỉ hưu của nhà sản xuất được hoạch định nhằm thuận lợi hoá việc nghỉ hưu của những người tham gia sản xuất các sản phẩm nông nghiệp có thể đưa ra thị trường;
 - b. Chương trình chuyển đổi nguồn lực được hoạch định nhằm chuyển đất đai và các nguồn lực khác bao gồm gia súc ra khỏi sản xuất nông nghiệp;
 - c. Đầu tư hỗ trợ được hoạch định nhằm giúp đỡ việc kết cấu lại cả về tài chính lẫn vật chất hoạt động của một nhà sản xuất.
- Tiền trong các chương trình liên quan đến môi trường.
- Tiền trong các chương trình hỗ trợ phát triển vùng.

Các trợ cấp đèn xanh mô tả ở trên được miễn khỏi AMS. Thêm vào đó, những khoản tiền trả trực tiếp cho các nhà sản xuất trong các chương trình hạn chế sản xuất được miễn khỏi AMS nếu bảo đảm những điều kiện nhất

định. Hơn nữa, khi trợ cấp dành cho một sản phẩm cụ thể nhỏ hơn 5% giá trị sản xuất, khoản chi phí cho trợ cấp đó được miễn không tính. Tương tự, trợ cấp nội địa cho sản phẩm không mang tính đặc thù sẽ được loại khỏi tính toán nếu giá trị của nó không vượt quá 5% giá trị sản xuất nông nghiệp. Đối với các nước đang phát triển, tỷ lệ *de minimis* này là 10%.

Mặc dù AMS được tính trên cơ sở từng sản phẩm, nhưng cam kết cắt giảm trợ cấp được áp dụng cho giá trị tổng hợp. Cách này cho phép các nước duy trì tính linh hoạt và di chuyển hỗ trợ giữa các sản phẩm khá rộng do họ ở trong phạm vi của mức trần.

2.2. Trợ cấp xuất khẩu và nhập khẩu (từ Điều 8 đến Điều 11)

Hiệp định xây dựng một mức trần về cả giá trị và khối lượng của xuất khẩu hàng nông nghiệp có trợ cấp. Các nước phát triển sẽ giảm bớt chi phí trợ cấp xuất khẩu 36% trong 6 năm, theo từng kỳ bằng nhau (từ mức của giai đoạn 1986-1990). Lượng nhập khẩu được trợ cấp cũng phải giảm bớt 21% trong vòng 6 năm, theo từng kỳ bằng nhau và cũng từ mức của giai đoạn 1986-1990.

Đối với các nước đang phát triển, tỷ lệ cắt giảm là 24% và 14% tùy theo từng nước, theo từng kỳ bằng nhau, trong vòng 10 năm. Hiệp định cũng chỉ rõ rằng trong tương lai, không trợ cấp xuất khẩu nào được áp dụng cho sản phẩm không phải là đối tượng của các cam kết cắt giảm trợ cấp xuất khẩu.

Những cắt giảm này có ý nghĩa quan trọng đối với thương mại thế giới, nhất là về các sản phẩm được trợ cấp nhiều như lúa mì, thịt, sản phẩm sữa và đường. Tổng số tiền chi cho trợ cấp xuất khẩu đối với hàng nông nghiệp tính cho đến cuối giai đoạn thực hiện sẽ giảm từ 22,5 tỷ USD xuống 14,5 tỷ USD, trong đó Liên minh châu Âu chiếm một nửa.

3. Tác động đối với kinh doanh

Sự trợ cấp của chính phủ có rất nhiều ý nghĩa. Khi một chính phủ trợ cấp cho các dự án, chẳng hạn dự án nghiên cứu công nghệ hiện đại, lợi ích của việc này có thể sẽ vượt ra ngoài lĩnh vực công nghiệp trực tiếp liên quan. Điều này là hoàn toàn đúng bởi vì kết quả của các dự án sẽ lan rất rộng. Sự hỗ trợ của chính phủ đối với các hoạt động nghiên cứu sẽ đóng góp không chỉ cho sự phát triển của nền kinh tế nội địa mà còn cho phát triển của toàn bộ nền kinh tế thế giới.

Các trợ cấp có thể được sử dụng để khuyến khích các ngành công nghiệp kém cạnh tranh giảm năng lực dư thừa hoặc rút khỏi những lĩnh vực không có lợi nhuận. Do đó, trợ cấp có tác dụng giúp cho quá trình thay đổi cơ cấu và di chuyển nhân lực diễn ra nhẹ nhàng hơn. Những loại trợ cấp này vì thế mà thúc đẩy việc phân bổ nguồn lực hợp lý cũng như nhập khẩu những mặt hàng có tính cạnh tranh.

Mặt khác, các loại trợ cấp cũng có thể làm bóp méo thương mại khi được sử dụng vào việc bảo hộ ngành công nghiệp trong nước mà không tính tới sức cạnh tranh của nó. Các chính phủ thường sử dụng trợ cấp để kéo dài một

cách không cần thiết quá trình thích nghi tự nhiên trong một số ngành công nghiệp nhất định. Trong khoảng thời gian ngắn, các trợ cấp này có thể đặt sản phẩm trong nước ở vị trí cạnh tranh cao hơn. Đồng thời, các trợ cấp này cũng duy trì hoặc làm tăng mức lợi nhuận của các sản phẩm và giữ cho ngành công nghiệp này ổn định.

Tuy nhiên, trong giai đoạn dài hạn, sự bất lợi của trợ cấp sẽ trở nên rõ ràng. Chúng cản trở khả năng phát triển của môi trường cạnh tranh quyết liệt và làm suy yếu những cố gắng hợp lý hoá của các công ty. Do đó, trong dài hạn và trung hạn, trợ cấp có thể gây cản trở sự phát triển của một ngành công nghiệp và sự phân bố hợp lý các nguồn lực trong nước.

Ví dụ, các trợ cấp có xu hướng ngăn cản những nỗ lực của các doanh nghiệp tăng năng suất và hợp lý hoá sản xuất trong một môi trường cạnh tranh gay gắt. Các trợ cấp vì vậy mà cản trở sự phát triển của ngành công nghiệp trong nước và sự phân bố hợp lý các nguồn lực. Ở cấp độ kinh tế toàn cầu, sự sai lệch trong phân bố các nguồn lực và phân công lao động quốc tế cũng trở thành vấn đề nghiêm trọng. Thậm chí khi các trợ cấp được áp dụng để bù đắp những tổn thất ngắn hạn trên thị trường, vẫn có khả năng mục tiêu và thời hạn của chúng bị biến đổi.

Các trợ cấp được sử dụng như một phần của chính sách "làm nghèo hàng xóm" cuối cùng có thể gây ra trợ cấp trả thù của nước láng giềng và dẫn tới "chiến tranh trợ cấp". Chính sách trợ cấp khi đó sẽ bị phê phán không chỉ cản trở một sản phẩm đạt tới vị trí cạnh tranh xứng đáng mà còn do làm tiêu hao nguồn lực của các nước liên quan

một cách không cần thiết. Kết quả là gánh nặng ngày càng lớn cho những người nộp thuế. Vì vậy, những chính sách này không bao giờ cải thiện phúc lợi xã hội của bất cứ ai có liên quan.

Cần chú ý rằng, trong khi Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng cho phép các nước đang phát triển sử dụng trợ cấp xuất khẩu trong giai đoạn quá độ, thì các trợ cấp này vẫn có thể bị đánh thuế đối kháng bởi nước nhập khẩu trong giai đoạn này nếu như chúng gây ra tổn hại cho nước nhập khẩu. Điều này cũng áp dụng cho các nước đang phát triển được miễn khỏi quy định cấm sử dụng trợ cấp xuất khẩu. Mặc dù Hiệp định cho phép nước nhập khẩu duy trì trợ cấp xuất khẩu đối với các mặt hàng được coi là nhập khẩu nhạy cảm (ví dụ: hàng dệt, da và đồ da,...) nhưng việc này cũng rất nguy hiểm. Do đó, một điều rất quan trọng là các chính phủ phải áp dụng những chính sách thương mại và trao đổi quốc tế sao cho loại bỏ được những thành kiến đối với xuất khẩu của nước họ và giảm bớt nhu cầu về trợ cấp xuất khẩu. Các chính phủ cũng cần thiết xem xét, bàn bạc, hợp tác với các doanh nghiệp xuất khẩu trong nước cũng như các hiệp hội của họ để sự hỗ trợ có thể được cung cấp dưới dạng các trợ cấp được phép thực hiện và ưu tiên hơn những biện pháp không bị khiếu kiện bởi nước nhập khẩu.

Ngoài ra, các biện pháp đối kháng cần phải được áp dụng một cách thích hợp hoặc hoàn toàn không áp dụng. Nếu sử dụng không hợp lý, các biện pháp này sẽ ảnh hưởng nghiêm trọng tới thương mại của các mặt hàng liên quan và ảnh hưởng tới thương mại thế giới.

II. HIỆP ĐỊNH VỀ CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ

Các biện pháp tự vệ giúp hạn chế nhập khẩu trong trường hợp khẩn cấp. Hiệp định về Các biện pháp tự vệ cho phép nước nhập khẩu tạm thời hạn chế nhập khẩu nếu các cơ quan có thẩm quyền, sau khi tiến hành điều tra, khẳng định rằng việc hàng đang được nhập khẩu với số lượng tăng (tăng tuyệt đối hoặc tương đối so với sản xuất trong nước) sẽ gây thiệt hại nghiêm trọng cho ngành công nghiệp trong nước sản xuất những sản phẩm tương tự hoặc trực tiếp cạnh tranh với những sản phẩm đó. Hiệp định còn quy định rằng các biện pháp như vậy (có thể dưới hình thức tăng thuế so với mức thuế trần hoặc hạn chế số lượng) phải được áp dụng trên cơ sở tối huệ quốc.

Các cuộc điều tra để áp dụng biện pháp tự vệ có thể do chính phủ tự động tiến hành khi thấy cần thiết hoặc dựa trên cơ sở khiếu kiện của ngành công nghiệp bị thiệt hại. Tuy nhiên, trên thực tế, các cuộc điều tra thường được thực hiện trên cơ sở khiếu kiện của các ngành công nghiệp bị thiệt hại.

Hiệp định đưa ra các tiêu chuẩn mà các cơ quan điều tra phải xem xét khi xác định liệu số lượng hàng nhập khẩu tăng có gây thiệt hại nghiêm trọng đến ngành công nghiệp trong nước hay không. Hiệp định cũng đặt ra những yêu cầu cơ bản về thủ tục tiến hành điều tra. Một trong những mục tiêu của các yêu cầu về thủ tục đó là tạo cơ hội thích đáng cho nhà cung cấp nước ngoài và các chính phủ có thể chịu tác động của các biện pháp tự vệ đó cung cấp chứng cứ và bảo vệ lợi ích của mình.

Mục tiêu cơ bản khi áp dụng biện pháp tăng cường bảo hộ tạm thời là tạo thêm thời gian cho ngành công

ngành bị thiệt hại để họ sẵn sàng đối phó với cạnh tranh gia tăng sau khi các biện pháp hạn chế được bãi bỏ. Hiệp định cố gắng bảo đảm rằng các biện pháp hạn chế chỉ được áp dụng trong thời gian tạm thời bằng cách đưa ra thời hạn tối đa để áp dụng một biện pháp tự vệ cho một sản phẩm là 8 năm. Tuy nhiên, các nước đang phát triển có thể áp dụng biện pháp tự vệ trong thời hạn tối đa 10 năm.

1. Khái quát

Để tạo cho các ngành công nghiệp có thời gian thích nghi dần với cạnh tranh tăng do giảm thuế và tháo gỡ các hàng rào thương mại khác, GATT yêu cầu việc cắt giảm thuế theo thỏa thuận trong đàm phán thương mại đa phương phải được thực hiện theo nhiều giai đoạn do các bên thỏa thuận. Do vậy, việc giảm thuế đối với các sản phẩm công nghiệp theo thỏa thuận của Vòng đàm phán Uruguay sẽ được thực hiện trong vòng 4 năm và chia thành 5 lần cắt giảm bằng nhau. Tương tự như vậy, việc cắt giảm thuế trong lĩnh vực nông nghiệp, hỗ trợ trong nước và trợ cấp xuất khẩu sẽ được thực hiện từng bước trong thời hạn 6 năm. Các nước đang phát triển có thời hạn thực hiện cắt giảm thuế lâu hơn.

Các quy định của GATT thừa nhận rằng tuy việc cắt giảm thuế được thực hiện theo nhiều giai đoạn nhưng một số ngành công nghiệp hoặc nông nghiệp có thể gặp phải khó khăn trước mắt do phải cạnh tranh với hàng nhập khẩu tăng. Những khó khăn này có thể bắt nguồn từ việc không hợp lý hoá cơ cấu sản xuất hoặc không áp dụng những đổi mới công nghệ cần thiết để tăng năng suất. Để tạo thêm thời gian cho các ngành công nghiệp bị thiệt hại thích ứng với cạnh tranh, Điều XIX của GATT quy định

rằng trong trường hợp do cắt giảm thuế mà một sản phẩm đang được nhập "với số lượng tăng và trong điều kiện đó sẽ gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng đến các nhà sản xuất trong nước", thì nước nhập khẩu có thể áp dụng các biện pháp tự vệ để hạn chế hàng nhập trong một thời gian nhất định.

Chủ yếu vì GATT yêu cầu các biện pháp tự vệ phải được áp dụng trên cơ sở không phân biệt đối xử, các nước đã áp dụng các biện pháp hạn chế xuất khẩu tự nguyện (VERs) hoặc Hiệp định Tiếp thị có trật tự (OMAs). Theo các thỏa thuận này, các nước nhập khẩu yêu cầu các nước xuất khẩu có khối lượng hàng xuất khẩu đang tăng phải hạn chế hàng xuất khẩu của mình trong giới hạn được thỏa thuận. Mặc dù các thỏa thuận này được gọi là "tự nguyện", trên thực tế không phải lúc nào cũng đúng như vậy. Bởi vì nước nhập khẩu chỉ áp dụng biện pháp hạn chế với hàng nhập khẩu từ các nước nhất định nên các biện pháp đó không phù hợp với nguyên tắc không phân biệt đối xử.

Trong ba thập kỷ qua, một số nước phát triển, chủ yếu là Mỹ và các nước thành viên Liên minh châu Âu, tăng cường sử dụng các biện pháp vùng xám này (gọi như vậy vì còn có sự ngờ vực về tính hợp chuẩn của các biện pháp đó với quy định của GATT). Chính phủ của các nước này trong một số trường hợp đã khuyến khích và ủng hộ các sáng kiến của các ngành công nghiệp tham gia những thỏa thuận hạn chế xuất khẩu tự nguyện với đối tác của mình ở các nước xuất khẩu. Dự tính rằng hiện có khoảng trên 200 thỏa thuận song phương hoặc đa phương về VERs. Các thỏa thuận này liên quan đến các hàng nông sản như thịt bò; hàng đơn giản như đồ da và cao su, đồ du lịch, đồ sành sứ cho đến các hàng chế tạo tinh vi như vô tuyến, ô tô, xe tải.

2. Những quy định chính

2.1. Cam kết xóa bỏ VERs

Mục đích chính của Vòng đàm phán Uruguay trong lĩnh vực này là bảo đảm rằng các biện pháp hạn chế như VERs và các biện pháp phân biệt đối xử tương tự khác phải phù hợp với các nguyên tắc và quy định của GATT. Để đạt mục đích đó, Hiệp định về các biện pháp tự vệ yêu cầu các biện pháp vùng xám hiện hành phải được thực hiện theo từng giai đoạn trong thời gian 4 năm (đến ngày 1-1-1999). Tuy nhiên, mỗi nước thành viên có thể duy trì một trong số các biện pháp đó thêm một năm so với thời hạn quy định. Thêm vào đó, các nước cam kết *"không tìm cách, áp dụng hoặc duy trì bất kỳ biện pháp hạn chế xuất khẩu tự nguyện, thỏa thuận tiếp thị có trật tự hoặc bất kỳ biện pháp tương tự nào đối với xuất khẩu và nhập khẩu"*. Các nước cũng không được *"khuyến khích hoặc ủng hộ việc áp dụng hoặc duy trì"* các thỏa thuận giữa các ngành công nghiệp tương tự như các biện pháp của chính phủ được mô tả trên đây.

2.2. Xác định thiệt hại nghiêm trọng

Hiệp định còn quy định rằng các biện pháp tự vệ được áp dụng chỉ sau khi các cơ quan điều tra xác định rằng:

- Sản phẩm đang được nhập với số lượng tăng (tăng tuyệt đối hoặc tăng tương đối so với sản xuất trong nước) (Điều 2); và
- Trong điều kiện đó sẽ gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng đối với người sản xuất những sản phẩm tương tự hoặc trực tiếp cạnh tranh.

Theo Điều 4.1 của Hiệp định về các biện pháp tự vệ, thuật ngữ *"thiệt hại nghiêm trọng"* được định nghĩa như là

"sự gây hại toàn diện và đáng kể đến vị trí của một ngành công nghiệp trong nước". Ngành công nghiệp trong nước được định nghĩa là *"những người sản xuất các sản phẩm tương tự hay sản phẩm cạnh tranh trực tiếp nói chung"* hoặc những người mà *"tổng số sản phẩm tương tự hoặc trực tiếp cạnh tranh của họ chiếm tỷ phần lớn trong tổng sản lượng trong nước của sản phẩm đó"*. Như vậy, chính phủ không được phép áp dụng các biện pháp tự vệ để hạn chế nhập khẩu trong trường hợp chỉ có một vài nhà sản xuất gặp khó khăn trong cạnh tranh với hàng nhập khẩu.

2.3. Thủ tục điều tra

Hiệp định yêu cầu từng nước thành viên chỉ định các cơ quan chịu trách nhiệm tiến hành điều tra và đưa ra các thủ tục dự kiến tiến hành để thông báo công khai cho công chúng.

Việc điều tra có thể do chính phủ hoặc do một ngành công nghiệp có tổng sản phẩm chiếm một tỷ phần lớn trong tổng sản lượng trong nước của mặt hàng được nhập khẩu yêu cầu tiến hành. Tuy nhiên, trên thực tế, các cuộc điều tra thường được khởi xướng dựa trên yêu cầu của người sản xuất hoặc đại diện cho hiệp hội những người sản xuất. Các đơn yêu cầu thường nêu rằng số lượng hàng nhập tăng đang gây thiệt hại nghiêm trọng cho người sản xuất, dẫn đến tình trạng như không có lãi, giảm sản xuất, không tận dụng hết công suất và/hoặc phải cắt giảm lực lượng lao động.

Theo Điều 3 của Hiệp định về Các biện pháp tự vệ, các cơ quan điều tra phải thông báo công khai về việc tiến hành điều tra và bố trí điều trần công khai hoặc các hình

thức phù hợp khác để *"các nhà nhập khẩu, xuất khẩu và các bên quan tâm khác có thể đưa chứng cứ và nêu quan điểm của mình"*. Các cơ quan điều tra cũng phải thẩm định những quan điểm và ý kiến chống lại việc áp dụng các biện pháp tự vệ được yêu cầu và xác định xem yêu cầu áp dụng biện pháp tự vệ đó có phải vì lợi ích chung không.

Điều 4.2 Hiệp định về Các biện pháp tự vệ quy định rằng các cơ quan điều tra có thể cho phép áp dụng biện pháp tự vệ chỉ sau khi đánh giá tất cả các nhân tố khách quan và định lượng liên quan và đi đến kết luận rằng có *"mối quan hệ nhân quả giữa việc tăng nhập khẩu sản phẩm liên quan và thiệt hại nghiêm trọng hay đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng"* trong ngành công nghiệp đó.

Các nước không được phép áp dụng các biện pháp tự vệ nếu khó khăn mà ngành công nghiệp gặp phải không xuất phát từ việc tăng nhập khẩu (ví dụ như tổng cầu về hàng đó giảm). Để bảo đảm tính minh bạch, các cơ quan điều tra còn phải công bố công khai các báo cáo và kết luận của họ.

2.4. Áp dụng biện pháp tự vệ

Lời nói đầu của Hiệp định về Các biện pháp tự vệ nhấn mạnh rằng khi tiến hành các biện pháp tự vệ, mục tiêu của chính phủ là thúc đẩy *"điều chỉnh cơ cấu"* và *"tăng cường chứ không phải hạn chế cạnh tranh trên thị trường quốc tế"*. Để đạt được mục đích này, Hiệp định quy định rằng các biện pháp tự vệ chỉ được áp dụng trong thời hạn tạm thời để tạo điều kiện cho ngành công nghiệp bị thiệt hại tiến hành các bước tự điều chỉnh nhằm thích ứng

với cạnh tranh tăng xuất hiện sau khi ngừng áp dụng các biện pháp tự vệ đó.

Hơn nữa, theo Điều 5 của Hiệp định về Các biện pháp tự vệ, các biện pháp tự vệ được áp dụng chỉ "ở mức độ cần thiết để ngăn ngừa hoặc khắc phục thiệt hại nghiêm trọng và thúc đẩy điều chỉnh" và "dựa trên cơ sở không phân biệt đối xử đối với hàng nhập khẩu từ tất cả các nguồn khác nhau".

Các cơ quan điều tra sẽ quyết định hình thức tự vệ nào sẽ được áp dụng - tăng mức thuế trần hoặc áp dụng hạn chế số lượng nhập khẩu. Khi áp dụng hình thức hạn chế số lượng, quota sẽ có thể được phân bổ giữa các nước cung cấp chủ yếu. Trong trường hợp đó, quota được phân bổ dựa trên sự tham khảo ý kiến các nước cung cấp trên cơ sở tỷ phần nhập khẩu của các nước này trong thời gian nhất định trước đó. Việc phân bổ tỷ phần dựa trên cơ sở này có tính đến lợi ích thích đáng của các nhà cung cấp mới.

Trong trường hợp ngoại lệ, hiệp định cho phép các nước thành viên, xuất phát từ nguyên tắc không phân biệt đối xử và áp dụng hạn chế số lượng chỉ với một hoặc nhiều nước khi nhập khẩu của các nước "tăng một cách không cân xứng với tổng mức tăng nhập khẩu của sản phẩm đó trong một thời gian nhất định". Để bảo đảm rằng các biện pháp đó chỉ áp dụng trong trường hợp ngoại lệ, Hiệp định quy định chỉ áp dụng các biện pháp đó sau khi tham khảo ý kiến và được sự nhất trí của Hội đồng về Các biện pháp tự vệ. Hội đồng này được thành lập theo Hiệp định.

2.5. Bồi thường thiệt hại thương mại

Điều 8 Hiệp định về Các biện pháp tự vệ quy định rằng, một nước thành viên dự định áp dụng các biện pháp tự vệ sẽ đưa ra đề nghị bồi thường cho nước có lợi ích thương mại bị ảnh hưởng xấu do việc áp dụng các biện pháp này. Việc bồi thường có thể được thoả thuận dưới hình thức nước muốn áp dụng các biện pháp tự vệ giảm thuế đánh vào các sản phẩm xuất khẩu khác của nước bị hạn chế thương mại. Nếu không thể đạt được sự thoả thuận về bồi thường thương mại tương xứng giữa nước dự định áp dụng biện pháp tự vệ và các nước thành viên xuất khẩu bị ảnh hưởng thì các nước thành viên xuất khẩu có thể áp dụng hành động trả đũa.

Biện pháp trả đũa thường dưới hình thức chấm dứt sự nhân nhượng hay không thực hiện nghĩa vụ mà nước áp dụng biện pháp tự vệ lẽ ra có quyền yêu cầu. Tuy nhiên, quyền thực hiện hành động trả đũa không thể thực hiện được trong vòng 3 năm đầu kể từ khi biện pháp tự vệ có hiệu lực trong trường hợp biện pháp tự vệ được áp dụng phù hợp với các điều khoản của Hiệp định và do mức tăng tuyệt đối hàng nhập khẩu (chứ không phải do tăng tương đối so với sản xuất trong nước).

2.6. Đối xử đặc biệt và khác biệt với các nước đang phát triển

Điều 9 của Hiệp định về Các biện pháp tự vệ quy định hình thức đối xử đặc biệt và khác biệt đối với các nước đang phát triển khi áp dụng các biện pháp tự vệ. Nhập khẩu từ một nước đang phát triển được miễn không bị áp dụng các biện pháp tự vệ nếu tỷ phần nhập khẩu

của sản phẩm đó vào nước áp dụng biện pháp tự vệ nhỏ hơn 3%. Việc miễn trên không áp dụng trong trường hợp các nước đang phát triển có tỷ phần nhập khẩu riêng rẽ nhỏ hơn 3% nhưng tổng cộng lại chiếm trên 9% hàng nhập khẩu.

2.7. Thời hạn áp dụng biện pháp tự vệ

Các điều khoản khác của Hiệp định chủ yếu nhằm bảo đảm các biện pháp tự vệ được áp dụng trong thời hạn tạm thời. Do vậy, Hiệp định quy định rằng:

- Các biện pháp tự vệ có hiệu lực từ ngày 1-1-1995 khi Hiệp định bắt đầu có hiệu lực phải kết thúc sau 8 năm hoặc vào ngày 1-1-2000 mà không được muộn hơn.

- Thời hạn khởi đầu tối đa để áp dụng biện pháp tự vệ là 4 năm. Thời hạn này có thể được kéo dài tối đa thành 8 năm (10 năm đối với các nước đang phát triển) (Điều 7 Hiệp định về Các biện pháp tự vệ).

Để giúp các ngành công nghiệp bị thiệt hại sẵn sàng đối phó với cạnh tranh tăng sau khi xóa bỏ hoàn toàn các biện pháp tự vệ, Hiệp định quy định rằng mọi biện pháp có thời hạn trên 1 năm phải được xóa bỏ dần. Đối với các biện pháp có thời hạn trên 3 năm, phải rà soát giữa kỳ để xem có thể xóa bỏ trong thời gian sớm hơn không.

Thêm vào đó, Hiệp định ngăn cản các nước trốn tránh mốc giới hạn của thời gian áp dụng các biện pháp tự vệ bằng cách cấm áp đặt lại việc bảo hộ cho cùng một sản phẩm trong một thời hạn bằng thời hạn áp dụng biện pháp tự vệ ban đầu. Trong mọi trường hợp, không thể áp dụng lại một biện pháp tự vệ ngay trong thời gian tiếp theo trong vòng dưới 2 năm. Tuy nhiên, các biện pháp tự

vệ tạm thời được áp dụng trong thời gian 6 tháng hoặc ngắn hơn có thể được áp dụng lại sau thời hạn một năm nếu các biện pháp đó không áp dụng đối với cùng một loại sản phẩm hơn 2 lần trong vòng 5 năm.

Ở đây, một lần nữa, trách nhiệm quy định ít nghiêm khắc hơn đối với các nước đang phát triển và các nước này có thể áp dụng lại biện pháp tự vệ đối với cùng một sản phẩm ngay sau một thời gian bằng nửa thời hạn áp dụng biện pháp tự vệ trước (nhưng không phải trong thời hạn dưới 2 năm).

3. Tự vệ nhằm mục đích phát triển: nguyên tắc linh hoạt cho các nước đang phát triển

Hiệp định về Các biện pháp tự vệ không có quy định cụ thể về ưu tiên dành cho các nước đang phát triển. Tuy nhiên, các nguyên tắc của GATT quy định tính linh hoạt đặc biệt dành cho các nước đang phát triển khi áp dụng biện pháp tự vệ để hạn chế nhập khẩu trong thời hạn tạm thời nhằm thúc đẩy sự phát triển của những nền công nghiệp mới và non trẻ. GATT đưa ra những điều kiện khắt khe khi áp dụng các nguyên tắc này, hơn nữa các biện pháp tự vệ thường có thể chỉ áp dụng với sự đồng ý của WTO.

3.1. Những quy định chung

Theo Hiệp định GATT 1994, Điều XVIII, và Tuyên bố Vòng Tokyo về Biện pháp tự vệ vì mục đích phát triển (1979), các quy định của GATT thừa nhận rằng để thực hiện các chương trình và chính sách phát triển kinh tế của mình, nếu cần thiết, chính phủ của các nước đang phát

triển có thể hỗ trợ cho các ngành công nghiệp mới và non trẻ hoặc phát triển hơn nữa các ngành công nghiệp hiện có; sự hỗ trợ này có thể dưới hình thức các biện pháp tự vệ để hạn chế nhập khẩu trong những thời hạn tạm thời. Vì việc áp dụng các biện pháp hạn chế này có thể gây tác động tiêu cực đối với lợi ích của các nước xuất khẩu, GATT đã đưa ra những điều kiện ngặt nghèo khi thông qua các biện pháp đó.

3.2. Điều kiện để các nước đang phát triển áp dụng biện pháp tự vệ

Nếu chính phủ mong muốn bảo hộ cao hơn thông qua việc áp dụng các biện pháp hạn chế phải thông báo với Ban Thư ký về:

- Một ngành công nghiệp riêng rẽ, hoặc các ngành công nghiệp hiện có hay mới ra đời cần được bảo hộ ở mức độ cao hơn để phát triển;

- Bản chất của các biện pháp hạn chế dự kiến áp dụng (tăng thuế so với mức thuế trần, áp dụng hạn chế số lượng nhập khẩu, hoặc áp dụng chế độ cấp giấy phép);

- Các khó khăn đặc biệt mà hàng nhập khẩu gây nên đối với sự phát triển của ngành công nghiệp đó; và

- Lý do mà việc áp dụng các biện pháp ngoài biện pháp hạn chế nhập khẩu là không khả thi.

Chính phủ phải thông báo với Ban Thư ký trước khi áp dụng biện pháp tự vệ. Trong các trường hợp ngoại lệ khi việc thông báo muộn về biện pháp tự vệ có thể gây khó khăn đặc biệt cho ngành công nghiệp liên quan, chính phủ của các nước đang phát triển phải thông báo ngay sau khi biện pháp được áp dụng.

Việc áp dụng các biện pháp tự vệ hoặc duy trì các biện pháp đó trong trường hợp thông báo sau khi các biện pháp được áp dụng thường có thể được chấp nhận nếu sau khi thẩm định nguyên nhân phải áp dụng các biện pháp tự vệ, các nước thành viên của WTO nhất trí thông qua. Nếu thuế suất của một sản phẩm được cam kết không tăng cao hơn mức thuế trần thì các biện pháp hạn chế có thể được áp dụng chỉ khi có sự đồng ý trước của WTO. Tuy nhiên, trong trường hợp không cam kết mức thuế trần, có hai trường hợp để ngỏ cho nước đang phát triển muốn bảo hộ cao hơn: 1) có thể tăng mức thuế; 2) có thể áp dụng hạn chế số lượng hoặc chế độ cấp phép hạn chế với điều kiện phải báo cáo WTO và tham khảo các thành viên khác và được họ chấp thuận, nếu không họ có thể sử dụng các biện pháp trả đũa khi các biện pháp đó ảnh hưởng đến lợi ích thương mại của họ.

4. Tác động đối với kinh doanh

Những quy định mới và những quy định được sửa đổi về biện pháp tự vệ đã củng cố thêm các quy định của GATT về an ninh tiếp cận thị trường. Các nước nhập khẩu bị cấm không được yêu cầu các nước xuất khẩu đề nghị các doanh nghiệp của mình hạn chế xuất khẩu theo VERs hoặc các thỏa thuận tương tự. Cần lưu ý rằng, với quy định chính phủ không được khuyến khích các ngành công nghiệp của mình có các thỏa thuận như vậy với các ngành công nghiệp ở các nước khác, Hiệp định cảnh báo các nước không tham gia các thỏa thuận tương tự ngay cả trên cơ sở không chính thức.

Như đã nêu ở trên, hầu hết thuế suất của các nước phát triển và phần lớn thuế suất của các nước đang phát triển phải cam kết không được tăng, tức là hạn chế quyền tăng thuế của các nước. Theo quy định của Hiệp định về Các biện pháp tự vệ, các nước nhập khẩu sẽ có thể áp dụng các biện pháp hạn chế nhập khẩu chỉ khi các cuộc điều tra xác định rằng nhập khẩu tăng đang gây thiệt hại nghiêm trọng đến các ngành công nghiệp trong nước của họ. Các quy định còn cố gắng bảo vệ lợi ích của các doanh nghiệp xuất khẩu bằng cách trao cho họ quyền bảo vệ lợi ích của mình trong suốt quá trình điều tra và khi cần thiết đưa ra chứng cứ khẳng định rằng việc áp dụng các biện pháp hạn chế sẽ không nhằm vào lợi ích của công chúng tiêu dùng ở nước nhập khẩu.

Tuy nhiên, cần lưu ý rằng những quy định chung về các biện pháp tự vệ không áp dụng ngay đối với các sản phẩm dệt. Hiệp định về Dệt may quy định rằng các biện pháp hạn chế có tính chất phân biệt đối xử hiện áp dụng đối với các sản phẩm dệt ở một số nước nhập khẩu phải được chia thành bốn giai đoạn và kết thúc trong thời hạn 10 năm. Trong thời hạn này, Hiệp định cho phép các nước áp dụng biện pháp tự vệ để hạn chế nhập khẩu trên cơ sở không phân biệt đối xử giữa hàng nhập khẩu từ các nước xuất khẩu này với các nước mà tình trạng "tăng nhanh và tăng đáng kể lượng hàng nhập khẩu" từ các nước đó đã dẫn đến thiệt hại nghiêm trọng cho ngành công nghiệp trong nước. Việc mua bán hàng dệt sẽ do các quy định của Hiệp định về Các biện pháp tự vệ điều chỉnh trên cơ sở áp dụng các biện pháp tự vệ một cách không phân biệt đối xử chỉ kể từ sau ngày 1-1-2005. Vào thời hạn đó, Hiệp định về

Dệt may sẽ kết thúc sau 10 năm thực hiện (xem thêm Chương 9).

Cần phải nhìn nhận các quy định này không chỉ từ quan điểm của các doanh nghiệp xuất khẩu mà còn từ quan điểm của doanh nghiệp trong nước đang gặp khó khăn trong cạnh tranh với các đối thủ nước ngoài trên thị trường trong nước do lượng hàng nhập khẩu tăng đột ngột. Những doanh nghiệp này có quyền kiện các chính phủ đã áp dụng biện pháp tự vệ để hạn chế nhập khẩu. Các đơn kiện đó không thể do một công ty đơn lẻ hay một số công ty mà phải do những người sản xuất có "sản lượng chiếm phần lớn tổng sản lượng sản xuất trong nước" đứng ra làm nguyên đơn. Trên thực tế, các đơn kiện hoặc yêu cầu như vậy thường do hiệp hội của các nhà sản xuất thay mặt họ đứng ra kiện. Các đơn kiện có thể được trình chỉ khi nào có khả năng xác định được rằng có mối liên hệ nhân quả giữa việc tăng nhập khẩu và cái mà người ta cho là "thiệt hại nghiêm trọng" đối với ngành công nghiệp. Khả năng để các ngành công nghiệp bị thiệt hại có thể tranh thủ được các điều khoản này phụ thuộc vào khả năng tận dụng các biện pháp bảo hộ tạm thời, có tính đến các điều kiện ngặt nghèo của Hiệp định đối với việc áp đặt các biện pháp tự vệ.

Trên thực tế, sự linh hoạt đối với các nước đang phát triển theo quy định của Hiệp định ít khi được áp dụng. Một trong những lý do chính là vì cho tới khi kết thúc Vòng đàm phán Uruguay, hầu hết các nước đang phát triển đều cam kết mức thuế trần. Điều này tạo điều kiện cho họ bảo hộ các ngành công nghiệp non trẻ đang phát triển khi cần thiết bằng biện pháp tăng thuế.

Như đã nêu ở phần trên, trong Vòng đàm phán Uruguay, phần lớn các nước thành viên đều cam kết không tăng thuế suất quá mức thuế trần. Các doanh nghiệp ở các nước đang phát triển tin rằng họ cần phải được bảo hộ ở mức độ cao hơn để phát triển các ngành công nghiệp mới và các ngành công nghiệp hiện có, và do đó họ sẽ phải yêu cầu chính phủ mình áp dụng "các điều khoản tự vệ nhằm mục đích phát triển".

Việc áp dụng các biện pháp hạn chế nhập khẩu dự kiến (như tăng mức thuế trần hoặc hạn chế số lượng) phải được WTO phê chuẩn. Vì việc áp dụng các biện pháp này không phù hợp với các nguyên tắc cơ bản, nên WTO sẽ chỉ thông qua nếu các thành viên thỏa mãn điều kiện rằng, căn cứ vào các yếu tố như nguồn tài nguyên thiên nhiên hiện có và các xu hướng sản xuất và tiêu thụ hiện thời, mức độ bảo hộ cao sẽ giúp ngành công nghiệp trên trở nên có sức cạnh tranh quốc tế trong một thời gian hợp lý. Hơn nữa, để thông qua biện pháp này, WTO sẽ phải đưa ra các điều kiện ngặt nghèo để bảo đảm rằng các biện pháp hạn chế chỉ được duy trì trong thời hạn tạm thời, và trong thời hạn đó phải tiến hành các bước tháo gỡ dần các biện pháp bảo hộ.

III. HIỆP ĐỊNH VỀ CHỐNG PHÁ GIÁ VÀ THUẾ ĐỐI KHÁNG

Các quy định của GATT áp dụng với hai loại hình thương mại "không công bằng" làm bóp méo điều kiện cạnh tranh. *Thứ nhất*, cạnh tranh có thể không công bằng nếu hàng xuất khẩu được hưởng lợi từ trợ cấp. *Thứ hai*,

các điều kiện cạnh tranh có thể bị bóp méo nếu hàng xuất khẩu được bán phá giá trên thị trường nước ngoài.

Nhìn chung, người ta thường cho rằng tất cả hàng nhập khẩu với chi phí thấp đều là hàng nhập khẩu phá giá. Tuy nhiên, Hiệp định Chống phá giá (ADP) đưa ra các tiêu chuẩn khắt khe để xác định "khi nào một sản phẩm được xem là bị phá giá". Nói chung, một sản phẩm được coi là phá giá nếu giá xuất khẩu thấp hơn giá của sản phẩm tương tự ở nước xuất khẩu. Một sản phẩm cũng được xem là phá giá nếu nó được bán với giá thấp hơn chi phí để sản xuất ra nó.

Hiệp định Chống phá giá và Hiệp định Trợ cấp và biện pháp đối kháng cho phép các nước áp đặt thuế đối kháng đối với việc nhập khẩu các sản phẩm được hưởng lợi từ thực tiễn thương mại không công bằng. Tuy nhiên, một nước nhập khẩu có thể áp dụng thuế đối kháng đối với hàng nhập khẩu được tài trợ và áp dụng thuế chống phá giá đối với hàng nhập khẩu bán phá giá nếu trên cơ sở điều tra nước đó xác định được rằng hàng nhập khẩu như vậy đang gây "thiệt hại vật chất" cho một ngành công nghiệp trong nước. Các cuộc điều tra để áp dụng các loại thuế trên thường được tiến hành trên cơ sở có khiếu kiện của một ngành công nghiệp hoặc đại diện cho một ngành công nghiệp cho rằng hàng nhập khẩu đang gây thiệt hại cho ngành công nghiệp đó.

Hai hiệp định trên đưa ra các điều kiện tương tự để xác định thiệt hại. Các thủ tục tiến hành điều tra các khiếu kiện để áp dụng thuế chống phá giá và thuế đối kháng do vậy cũng tương tự nhau.

1. Khái quát

Các điều khoản cơ bản của GATT 1994 về việc áp dụng các biện pháp trợ cấp được thể hiện qua Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng. Như lưu ý trên đây, mục đích chính của các điều khoản này là cấm hoặc hạn chế áp dụng biện pháp trợ cấp có thể gây tác động xấu tới lợi ích của các thành viên khác. Tuy nhiên, trong trường hợp sử dụng các biện pháp trợ cấp được cho phép mà dẫn đến thiệt hại vật chất đối với ngành công nghiệp trong nước của một thành viên nhập khẩu, các quy định này cho phép nước nhập khẩu áp dụng biện pháp khắc phục có thể dưới hình thức thuế đối kháng. Tương tự như vậy, Hiệp định Chống phá giá đưa ra các quy định cơ bản của GATT về phá giá, cho phép các thành viên đánh thuế chống phá giá đối với hàng nhập khẩu phá giá.

Các quy định của Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng và Hiệp định Chống phá giá không lên án việc phá giá hoặc tài trợ. Các quy định thừa nhận rằng, giá của hàng nhập khẩu thấp hơn do phá giá hoặc tài trợ có thể có lợi cho người sử dụng và tiêu dùng hàng công nghiệp ở nước nhập khẩu. Do vậy, hai hiệp định đưa ra một nguyên tắc quan trọng là, các thuế đối trọng dưới hình thức thuế đối kháng đánh vào hàng nhập khẩu được tài trợ hoặc thuế chống phá giá đối với hàng nhập khẩu phá giá không thể chỉ áp dụng dựa trên cơ sở cho rằng sản phẩm được hưởng lợi từ tài trợ hoặc được phá giá. Các thuế đối trọng này chỉ có thể được áp dụng sau khi cơ quan thẩm quyền đã tiến hành điều tra và khẳng định được rằng hàng nhập khẩu phá giá hoặc tài trợ đã gây "thiệt hại vật chất" cho ngành công nghiệp đó.

Các nguyên tắc tương tự được vận dụng khi chính phủ sử dụng các biện pháp tự vệ hạn chế nhập khẩu nhằm

hỗ trợ cho một ngành công nghiệp trong nước đang bị thiệt hại do hàng nhập khẩu đột ngột tăng nhanh. Tuy vậy, tiêu chuẩn "thiệt hại" đối với ngành công nghiệp phải được xác định để biện hộ cho các biện pháp tự vệ còn cao hơn nhiều so với yêu cầu đặt ra để đánh thuế đối kháng và thuế chống phá giá. Đối với các biện pháp tự vệ, thiệt hại đối với ngành công nghiệp phải ở mức "nghiêm trọng"; đối với thuế đối kháng và thuế chống phá giá, tiêu chuẩn chứng minh thiệt hại vật chất thấp hơn là phù hợp. Sự khác biệt về tiêu chuẩn này là do trên thực tế, một mặt các khó khăn của ngành công nghiệp không phát sinh từ cạnh tranh không công bằng, mặt khác các khó khăn đó lại do thực tế thương mại không công bằng giữa các nhà sản xuất nước ngoài.

Các phần sau sẽ đề cập hai nội dung chính:

- Khái niệm phá giá như đã được khái quát trong các quy định của GATT;

- Các quy định và thủ tục mà các nước phải tuân thủ khi đánh thuế chống phá giá và thuế đối kháng.

Các quy định được đưa ra trong các Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng và Hiệp định Chống phá giá về áp dụng các loại thuế đối kháng có nội dung tương tự như nhau. Hơn nữa, ở cấp độ quốc gia, các cơ quan chịu trách nhiệm điều tra khiếu kiện để áp dụng thuế chống phá giá và thuế đối kháng trong hầu hết các trường hợp đều là một.

2. Khái niệm phá giá

Một số người coi tất cả các loại hàng nhập khẩu với giá thấp đều là hàng phá giá. Tuy nhiên, Hiệp định Chống phá giá đưa ra các tiêu chuẩn khắt khe để xác định khi nào thì đối xử với một sản phẩm nhập khẩu như là hàng

phá giá. Đặc biệt, Hiệp định quy định rằng một sản phẩm được xem là phá giá nếu giá xuất khẩu của nó thấp hơn giá của sản phẩm tương tự bán ra cho người tiêu dùng ở nước xuất khẩu (Điều 2.1). Nói cách khác, nếu trên cơ sở so sánh giá xuất khẩu và giá tiêu dùng ở nước xuất khẩu mà phát hiện ra rằng giá tiêu dùng cao hơn thì sản phẩm đó có thể bị đối xử như là sản phẩm phá giá.

Tuy nhiên, Điều 2.2 của Hiệp định Chống phá giá quy định rằng xác định phá giá trên cơ sở nêu trên có thể không phù hợp:

- Khi giá bán trên thị trường nội địa của nước xuất khẩu không theo ý nghĩa thương mại thông thường (ví dụ như giá bán thấp hơn chi phí sản xuất); và

- Khi khối lượng hàng trên thị trường trong nước không đáng kể.

Trong các trường hợp này, Hiệp định cho phép xác định có phá giá hay không bằng cách so sánh giá xuất khẩu với (xem Hộp 19):

- Giá so sánh của sản phẩm tương tự khi xuất khẩu sang nước thứ ba; hoặc

- Giá cấu thành, tính toán trên cơ sở chi phí sản xuất của sản phẩm nhập khẩu, cộng các chi phí chung, chi phí hành chính và chi phí bán, cộng tiền lãi.

Tuy nhiên, theo Điều 2.2 chú thích 2 của Hiệp định Chống phá giá, để bảo đảm ở mức độ tối đa có thể được, việc xác định phá giá trên cơ sở so sánh giá xuất khẩu với giá tiêu dùng trong nước xuất khẩu, Hiệp định quy định việc *kiểm tra đại diện 5%*. Để so sánh giá, các cơ quan điều tra phải sử dụng giá cấu thành nếu giá trị hàng bán trên thị trường trong nước của nước xuất khẩu chiếm từ 5% lượng sản phẩm bán sang nước nhập khẩu trở lên.

HỢP 19: Định nghĩa về phá giá (Trích Hiệp định Chống phá giá, Điều 2)

2.1. Theo Hiệp định này, một sản phẩm bị coi là phá giá, nếu như có được bán trên thị trường của nước khác với giá thấp hơn giá trị thông thường của sản phẩm đó, nếu giá xuất khẩu của sản phẩm được xuất khẩu từ nước này sang nước khác thấp hơn giá so sánh, theo cách thức thương mại thông thường, đối với các sản phẩm tương tự được đưa ra tiêu thụ trên thị trường của nước xuất khẩu.

2.2. Trong trường hợp không có sản phẩm tương tự để so sánh giá cả trên thị trường nội địa của nước xuất khẩu, hoặc do có các hoàn cảnh đặc biệt trên thị trường, hoặc trường hợp sản phẩm cùng loại chỉ được bán với số lượng rất nhỏ trên thị trường của nước xuất khẩu nên không thể so sánh được giá cả, mức độ phá giá sẽ được xác định bằng cách so sánh với giá cả của sản phẩm tương tự được xuất khẩu sang thị trường của một nước thứ ba cần thiết, miễn là giá đưa ra để so sánh phải là giá cả tiêu biểu của sản phẩm được đưa ra so sánh, hoặc giá đó phải bao gồm chi phí sản xuất ở nước mà sản phẩm có xuất xứ cộng với các chi phí hành chính, chi phí bán hàng và các chi phí khác cũng như các khoản lãi khi bán các sản phẩm đó.

2.6. Trong Hiệp định này, thuật ngữ "sản phẩm tương tự" được hiểu là sản phẩm có các đặc điểm để nhận biết hoàn toàn giống với các đặc điểm của sản phẩm được đưa ra xem xét so sánh về mọi phương diện, hoặc trong trường hợp không có sản phẩm như vậy, thì một sản phẩm khác mặc dù không giống hoàn toàn về mọi phương diện cũng được xem là sản phẩm tương tự nếu có các đặc điểm giống nhau.

3. Nguyên tắc và thủ tục áp dụng thuế đối kháng và thuế chống phá giá

3.1. Các tiêu chuẩn cơ bản để đánh thuế

3.1.1. Thiệt hại đối với ngành công nghiệp trong nước

Điều 3 Hiệp định Chống phá giá (xem Hộp 20) và Điều 5 Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng đưa ra nguyên tắc cơ bản là thuế đối kháng và thuế chống phá giá chỉ được áp dụng nếu qua điều tra khẳng định được rằng:

- Lượng hàng nhập khẩu phá giá hoặc được trợ cấp có sự gia tăng đáng kể, theo nghĩa tuyệt đối hoặc theo nghĩa tương đối so với sản xuất hoặc tiêu dùng; hoặc

- Giá của các hàng nhập khẩu đó rẻ hơn giá của sản phẩm tương tự ở trong nước, kìm giá của sản phẩm tương tự hay ngăn chặn làm giá của sản phẩm tương tự không tăng lên; và

- Kết quả là gây thiệt hại cho ngành công nghiệp trong nước hoặc đe dọa gây thiệt hại cho ngành công nghiệp đó của nước nhập khẩu.

HỘP 20: Xác định thiệt hại (Trích Hiệp định Chống phá giá, Điều 3)

3.1. Việc xác định thiệt hại theo tinh thần của Điều VI Hiệp định GATT 1994 phải dựa trên cơ sở các chứng cứ rõ ràng và xem xét khách quan của cả a) khối lượng và các ảnh hưởng của hàng nhập khẩu phá giá đối với giá cả mặt hàng cùng loại được bán hoặc tiêu thụ trên thị trường nội địa, và b) các ảnh hưởng tiếp theo của các loại hàng phá giá này đối với các nhà sản xuất trong nước về các mặt hàng đó.

3.3. Nếu hàng nhập khẩu từ nhiều nước khác nhau cùng một lúc bị điều tra để xác định xem có phải là hàng phá giá hay không, thì cơ quan có thẩm quyền điều tra chỉ có thể tiến hành việc điều tra đánh giá ảnh hưởng của các loại hàng này khi có căn cứ cho rằng: a) mức độ phá giá có liên quan đến hàng nhập khẩu cao hơn mức cho phép được quy định tại Điều 5. 8 và khối lượng hàng nhập khẩu từ mỗi nước có số lượng lớn, và b) việc đánh giá các ảnh hưởng của hàng nhập khẩu là cần thiết theo các điều kiện cạnh tranh giữa các loại hàng nhập khẩu với nhau và giữa hàng nhập khẩu với hàng nội địa cùng loại.

3.4. Việc xem xét các ảnh hưởng của hàng phá giá đối với một ngành sản xuất công nghiệp trong nước phải dựa trên việc đánh giá toàn diện các yếu tố và các chỉ số về kinh tế có liên quan đến thực trạng của ngành công nghiệp đó, bao gồm sút giảm trên thực tế hoặc sẽ sút giảm về sức bán, lợi nhuận, sản phẩm, thị phần, tái đầu tư, năng suất, khả năng sử dụng công suất; các yếu tố ảnh hưởng đến giá cả trong nước; phạm vi, mức độ phá giá; ảnh hưởng tiêu cực hoặc sẽ ảnh hưởng tiêu cực đối với lưu lượng tiền mặt, kiểm kê, việc làm, tiền lương, sức tăng trưởng và khả năng huy động vốn hoặc đầu tư. Danh sách các yếu tố này mang tính chất mô phỏng và không đầy đủ, và một hoặc một vài yếu tố nào đó trong số các yếu tố đã nêu cần có tính chất quyết định đối với việc xác định các ảnh hưởng của hàng nhập khẩu phá giá.

3.5. Thông qua việc xem xét các ảnh hưởng của hàng nhập khẩu phá giá như quy định tại các khoản 2 và 4, thiệt hại theo tinh thần của Hiệp định này phải được chứng minh là do hàng hoá nhập khẩu phá giá gây ra. Việc chứng minh

mối quan hệ nhân quả giữa hàng nhập khẩu phá giá và thiệt hại gây ra đối với ngành sản xuất công nghiệp trong nước phải dựa trên việc xem xét toàn bộ các chứng cứ có liên quan mà cơ quan có thẩm quyền điều tra thu thập được. Ngoài các loại hàng phá giá, cơ quan có thẩm quyền điều tra cũng phải xem xét các yếu tố khác đang gây thiệt hại cho ngành sản xuất công nghiệp trong nước mà họ phát hiện được, và những thiệt hại do các yếu tố này gây ra không được coi là hậu quả của việc nhập các loại hàng phá giá. Các yếu tố có thể có liên quan này bao gồm khối lượng và giá cả của hàng nhập khẩu được bán với giá không phải là phá giá, việc giảm sút nhu cầu hoặc thay đổi thị hiếu tiêu dùng, các hoạt động hạn chế buôn bán và thực tiễn cạnh tranh giữa các nhà sản xuất nước ngoài và các nhà sản xuất trong nước, các tiến bộ về công nghệ, sự phát triển của các hoạt động xuất khẩu và năng suất của ngành sản xuất công nghiệp trong nước.

3.1.2. Mối quan hệ nhân quả giữa việc hàng nhập khẩu được trợ giá hoặc phá giá với sự thiệt hại của ngành công nghiệp trong nước

Hai Hiệp định quy định cụ thể là để xác định liệu hàng nhập khẩu phá giá có gây thiệt hại cho ngành công nghiệp trong nước hay không, "các yếu tố kinh tế liên quan về tình trạng ngành công nghiệp" phải được tính đến, bao gồm:

- Sự sút giảm trên thực tế khả năng gây ra sự sút giảm về sản lượng, số lượng hàng bán, tỷ phần thị trường, tiền lãi, năng suất, hoàn vốn đầu tư, hoặc tận dụng công suất;

- Tác động đối với giá trong nước;
- Tác động trên thực tế hoặc khả năng gây tác động đối với dòng vốn, hàng tồn kho, việc làm, lương bổng, tăng trưởng, khả năng tăng vốn hoặc đầu tư.

Trong điều tra về phá giá, một trong số các nhân tố khác cần phải tính đến là *mức độ phá giá*. Tương tự như vậy, trong điều tra để áp dụng thuế đối kháng với hàng nhập khẩu là *nông sản*, một nhân tố nữa phải tính đến là liệu việc đánh thuế có làm tăng gánh nặng lên các chương trình hỗ trợ của chính phủ hay không.

Hai hiệp định quy định rõ danh mục các yếu tố kinh tế nêu trên có tính chất giải thích mô phỏng chứ không đầy đủ và "một hoặc một vài trong số những nhân tố này cần phải có ý nghĩa quyết định".

Hiệp định còn quy định rằng các cơ quan điều tra cũng phải thẩm định xem liệu có phải các nhân tố khác ngoài nhân tố hàng nhập khẩu phá giá hoặc được tài trợ đang gây thiệt hại cho ngành công nghiệp trong nước hay không. Thuế đối kháng hoặc thuế chống phá giá không được áp dụng nếu các nhân tố chủ yếu liên quan đến khó khăn của ngành công nghiệp đó là các nhân tố ngoài nhân tố hàng nhập khẩu được tài trợ hoặc phá giá. Các nhân tố này có thể bao gồm:

- Sự giảm cầu hoặc thay đổi về hình thức tiêu dùng;
- Thực tiễn hạn chế thương mại và cạnh tranh giữa các nhà sản xuất trong và ngoài nước;
- Phát triển công nghệ và diễn biến xuất khẩu; và
- Năng suất của ngành công nghiệp trong nước.

Hơn nữa, để áp dụng thuế đối kháng hoặc thuế chống phá giá cần phải khẳng định rõ ràng có mối quan hệ nhân

quả giữa việc hàng nhập khẩu được tài trợ hoặc phá giá và sự thiệt hại của ngành công nghiệp. Trong trường hợp ngành công nghiệp gặp phải khó khăn do các nhân tố nêu trên gây ra (như "sự giảm cầu hay thay đổi cách thức tiêu dùng") chứ không phải trực tiếp do hàng nhập khẩu được trợ cấp hay phá giá thì khi đó không được áp dụng thuế đối kháng hoặc thuế chống phá giá. Cũng không được áp dụng những loại thuế đó nếu nhập khẩu tăng chỉ gây tác động xấu đến một số nhà sản xuất. Các loại thuế này chỉ được áp dụng khi khẳng định được rằng hàng nhập khẩu đang gây khó khăn cho nhà sản xuất là "những người có tổng sản phẩm chiếm tỷ phần chính trong tổng sản xuất trong nước" của ngành công nghiệp.

3.1.3. Gộp các loại hàng nhập khẩu

Theo Điều 3.3 Hiệp định Chống phá giá và Điều 15.3 Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng, thông thường khi tiến hành điều tra hàng nhập khẩu từ một số nước, việc đánh giá liệu các hàng nhập khẩu đó có gây ra thiệt hại cho ngành công nghiệp trong nước hay không phải được tiến hành riêng rẽ ở từng nước. Tuy nhiên, các hiệp định cho phép các cơ quan điều tra trong một số trường hợp nhất định được đánh giá gộp tác động cộng hưởng của tất cả các hàng nhập khẩu đang trong điều tra để xác định sự thiệt hại. Việc đánh giá gộp chỉ được cho phép khi:

- Chênh lệch phá giá hoặc khoản được trợ cấp của mỗi nước riêng rẽ vượt quá mức *giới hạn*;
- Khối lượng hàng nhập từ mỗi nước không phải là nhỏ; và

- Việc đánh giá gộp là phù hợp với điều kiện cạnh tranh giữa các sản phẩm nhập khẩu và điều kiện cạnh tranh giữa sản phẩm nhập khẩu với sản phẩm nội địa tương tự.

3.1.4. *Khởi kiện của nguyên đơn*

Cần phải lưu ý rằng hai hiệp định đều quy định rằng trừ các trường hợp ngoại lệ, các cuộc điều tra về phá giá hoặc biện pháp đối kháng được khởi tố chỉ dựa trên cơ sở đơn kiện "*của hoặc đại diện cho*" ngành công nghiệp trong nước. Chỉ trong trường hợp ngoại lệ, chính phủ của một nước nhập khẩu mới có thể khởi tố để áp dụng thuế chống phá giá và thuế đối kháng.

Hơn nữa, theo Điều 5.4, Hiệp định Chống phá giá và Điều 11.4, Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng, để bảo đảm rằng thuế chống phá giá và thuế đối kháng chỉ được áp dụng khi có nhiều nhà sản xuất bị ảnh hưởng, các hiệp định đã đưa ra hai tiêu chuẩn có tính chất bổ sung cho nhau:

- *Thứ nhất*, các nhà sản xuất ủng hộ việc áp dụng mức thuế 50% sản xuất của những nhà sản xuất ủng hộ hoặc chống lại đơn kiện (một bộ phận các nhà sản xuất có thể không muốn thể hiện quan điểm ủng hộ hay không ủng hộ việc khởi kiện nên bộ phận này không được gộp vào để tính tỷ lệ phần trăm);

- *Thứ hai*, các nhà sản xuất ủng hộ việc áp dụng thuế phải chiếm ít nhất 25% tổng sản xuất của ngành công nghiệp đó.

Các cơ quan điều tra có trách nhiệm xác nhận liệu người kiện có đủ quyền kiện trước khi khởi tố điều tra không.

3.2. Các quy định thủ tục

3.2.1. Cung cấp thông tin trong đơn kiện

Hai hiệp định còn quy định ngành công nghiệp khởi kiện phải có trách nhiệm cung cấp các loại thông tin sau đây để chứng minh rằng các hàng nhập khẩu được tài trợ hay phá giá đang gây thiệt hại cho ngành đó:

- Tổng tỷ phần sản xuất trong nước của các nhà sản xuất là nguyên đơn;

- Mô tả sản phẩm mà họ cho là đã được trợ cấp hoặc phá giá;

- Tên của các nước xuất khẩu, nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất nước ngoài có tên tuổi và danh mục các nhà nhập khẩu sản phẩm đó;

- Thông tin về phá giá hoặc trợ cấp:

Trong đơn yêu cầu đòi áp dụng biện pháp chống phá giá, các thông tin này phải bao gồm giá mà sản phẩm được bán trên thị trường trong nước của nước xuất khẩu và thông tin về giá xuất khẩu;

Trong đơn yêu cầu áp dụng thuế đối kháng, thông tin phải bao gồm bằng chứng về sự tồn tại, khối lượng và bản chất của tài trợ;

Thông tin liên quan đến sự "thiệt hại" và mối quan hệ nhân quả;

Thông tin về khối lượng hàng nhập khẩu phá giá hoặc được tài trợ;

Thông tin về tác động của các hàng nhập khẩu này đối với giá cả trong nước, và đối với ngành công nghiệp trong nước.

Trên thực tế, đại bộ phận đơn kiện không đủ chứng cứ hoặc không đáp ứng được các tiêu chuẩn nêu trên đều bị các cơ quan điều tra bác bỏ.

Do việc nộp đơn kiện đơn thuần thường gây ra sự bất trắc trong thương mại, Điều 5.5, Hiệp định Chống phá giá và Điều 11.5 Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng, yêu cầu các cơ quan điều tra tránh *công bố công khai* về việc nộp đơn kiện. Tuy nhiên, theo Điều 12.1 của Hiệp định Chống phá giá và Điều 22.2 của Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng, khi đã có quyết định khởi tố điều tra, các cơ quan phải có trách nhiệm thông báo công khai về việc khởi tố điều tra trong đó nêu rõ tên của nước hoặc các nước xuất khẩu, cơ sở để nói rằng có trợ cấp hoặc phá giá, và tóm tắt những lập luận cho rằng có gây ra sự thiệt hại.

3.2.2. Thông báo cho chính phủ

Theo Điều 6.1.3 Hiệp định Chống phá giá và Điều 12.1.3 Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng, các cơ quan điều tra phải thông báo cho chính phủ của các thành viên xuất khẩu về việc nhận được đơn kiện có căn cứ phù hợp và thông báo trước khi khởi tố điều tra chống phá giá hoặc đối kháng. Ngay sau khi khởi tố điều tra, các cơ quan phải *cung cấp cho chính phủ của các thành viên xuất khẩu toàn văn đơn kiện*. Hơn nữa, Điều 13 của Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng quy định trách nhiệm của nước điều tra phải hỏi ý kiến chính phủ của nước xuất

khẩu sau khi chấp nhận đơn kiện nhưng phải trước khi việc điều tra bắt đầu. Cách tham khảo như vậy tạo cơ hội cho chính phủ của nước điều tra khẳng định rằng liệu dựa trên cơ sở thông tin được cung cấp trong đơn về các tác động thiệt hại được nói đến do có tài trợ đối với ngành công nghiệp, nước xuất khẩu có sẵn sàng thay đổi thực tế tài trợ của mình để đạt được thoả thuận mà các bên cùng chấp nhận hay không.

3.2.3. Quyền cung cấp chứng cứ

Các quy định của hai Hiệp định còn nhằm bảo đảm rằng một khi các cuộc điều tra bắt đầu, các nhà xuất khẩu và nhập khẩu các sản phẩm bị cho là phá giá hoặc tài trợ, chính phủ của các nước xuất khẩu và các bên quan tâm khác (như các hiệp hội kinh doanh hay thương mại mà các nhà xuất khẩu hoặc sản xuất là thành viên) có cơ hội thích hợp để cung cấp chứng cứ miệng hay chứng cứ viết để bác bỏ đơn kiện của nguyên đơn và bảo vệ lợi ích của họ. Để đạt mục đích đó, các hiệp định quy định cụ thể rằng:

- Phải cung cấp toàn văn đơn kiện cho tất cả các nhà xuất khẩu có tên tuổi bị kiện là đang phá giá hoặc hưởng lợi từ trợ cấp và chính phủ của các nước xuất khẩu có liên quan;

- Bằng chứng do một bên nêu ra phải lập tức được cung cấp cho các bên tham gia điều tra khác; và

- Các bên có quyền xem tất cả các thông tin (trừ các thông tin mật) được các cơ quan điều tra sử dụng trong điều tra để giúp họ trong việc trình bày.

Ngoài ra, Điều 6.12 Hiệp định Chống phá giá và Điều 12.10 Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng

quy định rằng trong điều tra chống phá giá và đối kháng những người sử dụng công nghiệp và các tổ chức người tiêu dùng sản phẩm đang trong điều tra sẽ được tạo cơ hội để thể hiện quan điểm của mình liên quan đến việc trả lời liệu vụ kiện có đáp ứng đủ yêu cầu pháp quy để áp dụng các loại thuế đó hay không (chẳng hạn các yêu cầu về phá giá hay trợ cấp, thiệt hại, mối quan hệ nhân quả). Có thể vận dụng điều khoản này để bảo vệ các lợi ích cơ bản của người sử dụng và người tiêu dùng khi các cơ quan cho rằng ngành công nghiệp là nguyên đơn kiện đòi áp dụng hành vi chống phá giá hoặc đối kháng chủ yếu vì các lý do bảo hộ và việc áp dụng đó có thể dẫn tới sự tăng giá không biện minh được.

3.2.4. Thông tin do các nhà xuất khẩu cung cấp và các quy định về thông tin tốt nhất

Trong khi cho phép các công ty xuất khẩu được bảo vệ lợi ích của mình trong quá trình điều tra, Điều 6.1.1 Hiệp định Chống phá giá và Điều 12.1.1 Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng còn buộc các công ty xuất khẩu phải hợp tác với các cơ quan điều tra và cung cấp cho các cơ quan điều tra những thông tin mà họ có thể yêu cầu về chi phí sản xuất và các vấn đề khác. Trên thực tế, các cơ quan điều tra yêu cầu cung cấp thông tin đó dựa theo mẫu khai và trong thời hạn không quá 30 ngày kể từ khi có yêu cầu cung cấp thông tin. Trong trường hợp các công ty không thể trả lời trong thời hạn đó, các hiệp định trên kêu gọi các cơ quan điều tra thông cảm xem xét yêu cầu gia hạn và hỗ trợ các công ty nếu họ có yêu cầu khi cung

cấp thông tin theo mẫu quy định. Tuy nhiên, trong trường hợp các công ty xuất khẩu từ chối hợp tác hoặc không cung cấp thông tin theo yêu cầu trong thời hạn hợp lý, các cơ quan điều tra có thể đưa ra quyết định dựa trên các thông tin tốt nhất hiện có.

3.2.5. Điều tra tại chỗ

Theo Điều 6.7 và Phụ lục 1 của Hiệp định Chống phá giá, Điều 12.6 và Phụ lục VI của Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng, các cơ quan điều tra thường thấy cần phải tiến hành điều tra tại chỗ để xác minh thông tin do các nhà xuất khẩu và các công ty sản xuất cung cấp theo mẫu đơn hoặc thu thập thêm thông tin. Các hiệp định quy định rằng các cuộc điều tra đó có thể được thực hiện chỉ khi nào có sự thoả thuận của các nhà xuất khẩu và sản xuất liên quan và nếu chính phủ của nước xuất khẩu không phản đối việc điều tra. Cần phải thông báo trước một thời gian về cuộc điều tra dự định. Trong thông báo nêu rõ loại thông tin cần thiết để các nhà xuất khẩu và sản xuất có thể chuẩn bị sẵn sàng để cung cấp thông tin đó.

3.3. Các quy định về phương pháp

Các phương pháp do các cơ quan điều tra sử dụng để tính toán trợ cấp theo đơn vị mà mỗi sản phẩm nhận được hoặc mức phá giá có thể ảnh hưởng lớn tới mức thuế đối kháng hoặc mức thuế chống phá giá phải trả. Do vậy, hai hiệp định đưa ra những hướng dẫn nhất định để các cơ quan điều tra tham khảo khi tính toán.

HỢP 21: Tham vấn và giải quyết tranh chấp (Trích Hiệp định Chống phá giá, Điều 17)

17.1. Trừ khi có quy định khác tại điều này, Hiệp định về các quy tắc và việc giải quyết tranh chấp được áp dụng đối với thủ tục trao đổi ý kiến tham vấn và giải quyết các tranh chấp được quy định tại Hiệp định này.

17.2. Cơ quan giải quyết tranh chấp, theo đề nghị của nước thành viên là nguyên đơn trong vụ tranh chấp, phải thành lập nhóm giải quyết tranh chấp để xem xét, giải quyết vụ việc trên cơ sở:

- Văn bản trình bày của nguyên đơn về mức độ thiệt hại xảy ra đối với các quyền lợi của họ được quy định trực tiếp hay gián tiếp trong Hiệp định này, hoặc về các cản trở đối với việc thực hiện các mục tiêu của Hiệp định, và
- Các tình tiết của sự việc mà cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu đã xác định theo các thủ tục thích hợp trong nước.

17.8. Khi xem xét các vụ việc cụ thể được nói tại khoản 5:

- Trong khi xem xét, đánh giá các tình tiết của vụ việc, nhóm giải quyết tranh chấp phải xác định xem các tình tiết của vụ việc được các cơ quan có thẩm quyền đưa ra đã đầy đủ chưa, và các nhận xét, đánh giá về các tình tiết đó của các cơ quan này có vô tư, khách quan hay không. Nếu các tình tiết đã được xác lập đầy đủ và các ý kiến đánh giá, nhận xét về các tình tiết là vô tư, khách quan thì các ý kiến nhận xét đó phải được tôn trọng, kể

cả khi nhóm giải quyết tranh chấp có thể có các ý kiến kết luận khác nhau về các tình tiết của vụ việc.

- Nhóm giải quyết tranh chấp phải giải thích các quy định có liên quan của hiệp định này theo các nguyên tắc thông lệ về giải thích công pháp quốc tế. Trường hợp nhóm giải quyết tranh chấp thấy rằng các quy định có liên quan có thể được giải thích theo nhiều cách, thì phải tìm biện pháp phù hợp với hiệp định này để lựa chọn hoặc dựa vào một trong số các giải thích đó.

17.7. Nhóm giải quyết tranh chấp không được tiết lộ các thông tin bí mật, nếu không có sự đồng ý của cá nhân, tổ chức hoặc cơ quan đã cung cấp thông tin bí mật đó. Trong trường hợp nhóm giải quyết tranh chấp bị yêu cầu phải tiết lộ các thông tin đó, nhưng lại chưa được phép của người, tổ chức, hoặc cơ quan đã cung cấp thông tin thì nhóm giải quyết tranh chấp có thể đưa ra những điểm tóm tắt không bí mật về các thông tin đó.

3.3.1. Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng

Điều 14 Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng quy định rằng luật pháp quốc gia hoặc việc thực hiện các quy định pháp quy của các nước thành viên phải nêu cụ thể các phương pháp mà các cơ quan điều tra sử dụng để xác định khoản tài trợ theo từng đơn vị sản phẩm. Thêm vào đó, để bảo đảm tính minh bạch, hiệp định quy định trách nhiệm của các cơ quan điều tra phải giải thích trong quyết định của họ về cách thức sử dụng biện pháp đã nêu cụ thể trong luật để xác định tài trợ cho từng đơn vị sản phẩm.

3.3.2. Hiệp định Chống phá giá

i. So sánh giá

Như nêu trên, theo Điều 2.4 của Hiệp định Chống phá giá, một sản phẩm được coi là phá giá chỉ khi giá xuất khẩu của nhà sản xuất nước ngoài thấp hơn giá tiêu thụ trong nước của nước xuất khẩu. Do vậy, mức độ phá giá chủ yếu được xác định bằng cách so sánh hai giá này. Hiệp định Chống phá giá đưa ra hướng dẫn để bảo đảm sự so sánh công bằng giữa giá tiêu dùng trong nước và giá xuất khẩu. Đặc biệt, Hiệp định quy định rằng phải so sánh giá "*ở cùng cấp độ thương mại, thông thường là giá sản xuất tại nhà máy, và hàng bán giữa các thời điểm càng gần nhau càng tốt*". Cũng có thể cho phép có "*sự khác biệt về điều kiện bán, thuế, cấp độ thương mại, số lượng, các đặc tính vật chất*" và các yếu tố khác ảnh hưởng tới sự so sánh giá.

Để so sánh giá, câu hỏi thường đặt ra là phải sử dụng phương pháp gì để xác định giá tiêu dùng trong nước khi người sản xuất đang bán hàng trên thị trường trong nước thấp hơn chi phí sản xuất trung bình hay bán lỗ. Một nhà sản xuất, người bán lỗ hàng trong một thời gian dài trên thị trường trong nước được gọi là đang phá giá ở thị trường nước ngoài, có thể làm được như vậy chỉ bằng cách sử dụng lãi thu được từ việc bán các sản phẩm khác (đó là trợ cấp sản phẩm chéo). Trước kia, một số nước không tính đến hàng bán trong nước theo cách như vậy khi xác định giá tiêu dùng trong nước. Để bảo đảm sự thống nhất trên thực tế khi các cơ quan điều tra so sánh, tính toán, hiệp định quy định rằng hàng bán trên thị trường trong nước dưới mức chi phí sản xuất được tính

một cách đầy đủ (gồm cả chi phí hành chính và chi phí bán) có thể không bị coi là phá giá chỉ trong các trường hợp được quy định trong Điều 2.1.1 và chú dẫn 3,4,5 của Hiệp định Chống phá giá như sau:

- Việc bán hàng diễn ra vượt quá thời gian gia hạn (thường là 1 năm);
- Giá bán trung bình trên thị trường trong nước thấp hơn chi phí bình quân gia quyền của từng đơn vị sản phẩm; hoặc
- Lượng hàng bán thấp hơn mức chi phí tính theo đơn vị sản phẩm chiếm trên 20% tổng số; và
- Giá không phục hồi được sau một thời hạn hợp lý.

ii. Giá trung bình

Theo Điều 2.4.2 Hiệp định Chống phá giá, để xác định mức độ phá giá bằng cách so sánh giá xuất khẩu và giá trong nước ở nước xuất khẩu, các cơ quan điều tra thường sử dụng hệ thống tính trung bình, đặc biệt trong trường hợp có nhiều giao dịch nhỏ. Khi đó, để bảo đảm so sánh giá trên cơ sở đánh đồng (*apple-to-apple basis*), hiệp định quy định rằng việc so sánh thường phải dựa trên cơ sở:

- Hoặc mức bình quân gia quyền của giá tiêu dùng trong nước với mức bình quân của tổng giá trị các giao dịch xuất khẩu;
- Hoặc giá thị trường trong nước và giá xuất khẩu dựa trên cơ sở từng giao dịch.

Hiệp định cho phép trường hợp ngoại lệ so với quy định chung này khi giá xuất khẩu khác nhau một cách đáng kể giữa người bán, khu vực và thời điểm. Trong trường hợp đó, giá tiêu dùng trung bình trong nước có thể so sánh với giá của một giao dịch xuất khẩu đơn lẻ.

iii. Quy đổi tiền

Theo Điều 2.4.1 Hiệp định Chống phá giá, việc so sánh giá tiêu dùng trong nước với giá xuất khẩu thường liên quan đến việc tính giá xuất khẩu theo giá trị tiền của nước xuất khẩu. Do dao động nên tỷ giá áp dụng để quy đổi tiền có thể ảnh hưởng lớn tới mức phá giá. Để bảo đảm tính nhất quán trong phương pháp mà các cơ quan điều tra sử dụng, Hiệp định Chống phá giá quy định rằng tỷ giá trao đổi phổ biến vào ngày bán được dùng vào mục đích quy đổi.

Tuy nhiên, nếu giao dịch dựa vào tỷ giá hối đoái được công bố trong hợp đồng thanh toán sau thì tỷ giá đó được sử dụng để quy đổi.

iv. Giá cấu thành

Theo Điều 2.2, 2.3 Hiệp định Chống phá giá, trong trường hợp lượng hàng bán trong nước "ít", giá tiêu thụ ở nước xuất khẩu có thể không cung cấp đủ cơ sở để so sánh giá. Trong trường hợp đó, Hiệp định cho phép các cơ quan điều tra sử dụng giá cấu thành thay giá tiêu thụ trong nước để so sánh giá. Giá cấu thành được tính toán trên cơ sở chi phí sản xuất sản phẩm của nước xuất khẩu. Hiệp định đưa ra một số hướng dẫn về cách tính giá cấu thành.

Để so sánh giá, khi các cơ quan điều tra quyết định thay thế giá tiêu dùng ở nước xuất khẩu bằng giá trị cấu thành được tính toán dựa trên chi phí sản xuất của ngành công nghiệp xuất khẩu, Hiệp định Chống phá giá quy định các nguyên tắc để tính toán giá trị đó. Đặc biệt, Hiệp định quy định rằng các chi phí "thường phải được tính toán dựa trên cơ sở số liệu ghi lại của người sản xuất hoặc xuất

khẩu đang trong điều tra với điều kiện rằng các số liệu đó phải phù hợp với nguyên tắc kế toán được chấp nhận một cách phổ biến của nước xuất khẩu". Hiệp định còn quy định rằng các chi phí hành chính, chi phí chung, chi phí bán và lãi phải dựa trên số liệu thực tế về sản xuất và bán theo hình thức thương mại thông thường của sản phẩm tương tự của nhà xuất khẩu hay nhà sản xuất đang trong điều tra. Tuy nhiên, trong trường hợp không thể xác định các khoản chi phí dựa trên cơ sở nêu trên, Hiệp định quy định rằng có thể xác định dựa trên cơ sở:

- Số liệu thực tế của các nhà xuất khẩu hoặc sản xuất sản phẩm cùng chủng loại chung;
- Trung bình cộng chi phí và lãi của các nhà xuất khẩu cùng sản phẩm đó; và
- Bất kỳ biện pháp nào phù hợp nếu khoản chi phí không vượt quá chi phí của những nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất sản phẩm cùng chủng loại đó.

3.4. Nguyên tắc de minimis

Thông thường trong quá trình điều tra sơ bộ, các cơ quan điều tra cho rằng các nguyên đơn không thể khẳng định sự thiệt hại khi mức phá giá thấp hoặc lượng nhập khẩu nhỏ. Hiệp định Chống phá giá quy định rằng đơn kiện sẽ lập tức bị bác bỏ và điều tra chấm dứt nếu:

- Mức phá giá đạt mức giới hạn là dưới 2% tỷ lệ giá xuất khẩu (Điều 5.8, Hiệp định Chống phá giá); hoặc
- Số lượng hàng nhập từ một nước nào đó thấp hơn 3% tổng nhập khẩu của các sản phẩm tương tự vào nước nhập khẩu. Tuy nhiên, quy tắc này không được áp dụng trong trường hợp các nước có tỷ phần riêng dưới 3% hợp lại

chiếm trên 7% số lượng hàng nhập khẩu của sản phẩm đang trong điều tra; hoặc

- Thiệt hại không đáng kể.

Tương tự, Điều 11.9 Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng yêu cầu các cơ quan chấm dứt điều tra trong các trường hợp dưới đây:

- Khi một sản phẩm có xuất xứ từ một nước phát triển mà:

- Khoản trợ cấp đạt mức giới hạn là dưới 1%; hoặc
- Lượng hàng nhập khẩu được trợ cấp hoặc sự thiệt hại là không đáng kể.

- Điều 27.10 Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng quy định một sản phẩm có xuất xứ từ một nước đang phát triển nếu:

- Mức trợ cấp được hưởng không vượt quá 2% giá trị được tính theo đơn vị sản phẩm;

Hàng nhập khẩu được trợ cấp chiếm dưới 4% tổng nhập khẩu của nước nhập khẩu. Tuy nhiên, quy tắc này không áp dụng khi các nước đang phát triển có tỷ phần riêng nhỏ hơn 4% hợp lại chiếm trên 9% tổng nhập khẩu.

3.5. Nguyên tắc thuế thấp hơn

Theo Điều 9.1 Hiệp định Chống phá giá và Điều 12.2 Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng, cần phải lưu ý rằng cả hai hiệp định này đều nhấn mạnh là sau khi hoàn tất điều tra, các chính phủ phải xem xét kỹ lưỡng liệu có nên hay không nên áp dụng thuế phụ thu ngay cả khi "đáp ứng được tất cả các yêu cầu liên quan đến việc áp

dụng thuế". Các hiệp định còn khuyến khích sử dụng nguyên tắc thuế thấp hơn. Theo cách này, ngay cả khi khẳng định được rằng hàng nhập khẩu được trợ cấp hoặc phá giá đang gây thiệt hại cho ngành công nghiệp trong nước, quyết định *nên đánh thuế toàn bộ phần chênh lệch phá giá hoặc toàn bộ khoản được trợ cấp, hay ít hơn các mức đó* là do các cơ quan liên quan của chính phủ ban hành, và nếu một mức thuế thấp hơn là phù hợp để khắc phục thiệt hại cho ngành công nghiệp trong nước thì phải đánh thuế thấp hơn. Nguyên tắc này được một số nước áp dụng bằng cách sau khi điều tra hoàn tất, các nước này cố gắng xác định mức thiệt hại và đánh thuế dựa trên cơ sở mức thiệt hại đó nếu nó thấp hơn mức chênh lệch phá giá hoặc mức trợ cấp.

3.6. Các biện pháp tạm thời

Điều 7 Hiệp định Chống phá giá và Điều 17 Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng còn cho phép áp dụng các biện pháp tạm thời dưới hình thức đặt cọc hoặc khế ước khi các cơ quan điều tra khẳng định các biện pháp này "là cần thiết để ngăn chặn sự thiệt hại gây ra trong quá trình điều tra". Mặc dù vậy, các hiệp định quy định rằng chỉ nên áp dụng các biện pháp tạm thời sau khi các cơ quan điều tra khẳng định sơ bộ có phá giá hoặc trợ cấp và *gây ra hậu quả làm thiệt hại tới ngành công nghiệp trong nước*. Nếu khẳng định chắc chắn có đánh thuế và mức thuế cao hơn tiền đặt cọc hoặc khế ước, phần chênh lệch không được thu từ những người nhập khẩu. Tuy vậy,

người nhập khẩu có quyền đòi thanh toán lại phần chênh lệch khi thuế xác định thấp hơn tiền đặt cọc.

3.7. Cam kết nâng giá

Điều 8 Hiệp định Chống phá giá và Điều 18 Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng quy định, các nhà xuất khẩu có thể tránh thuế chống phá giá hoặc thuế đối kháng bằng cách cam kết tăng giá xuất khẩu. Tuy vậy, để tránh cho các nhà xuất khẩu không phải có cam kết giá ngay cả khi hàng xuất khẩu của họ không gây thiệt hại tới ngành công nghiệp trong nước của nước nhập khẩu, các hiệp định cho phép cam kết nâng giá chỉ sau khi các cơ quan điều tra *khẳng định sơ bộ về thiệt hại* cho ngành công nghiệp trong nước và về phá giá hoặc trợ cấp. Các hiệp định còn quy định rằng, quyết định đưa ra cam kết nâng giá nên thuộc về nhà xuất khẩu và "không một nhà xuất khẩu nào bị ép phải tham gia các cam kết đó". Cũng có khả năng các cơ quan của các nước nhập khẩu có thể coi việc chấp nhận các cam kết là không thực tế; đây có thể là trường hợp "số nhà xuất khẩu trên thực tế hoặc có tiềm năng quá lớn".

3.8. Công khai trước khi có quyết định cuối cùng

Theo Điều 6.9 Hiệp định Chống phá giá và Điều 12.8 Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng, các cuộc điều tra phải được hoàn tất trong thời hạn một năm và không được phép vượt quá 18 tháng kể từ khi bắt đầu được tiến hành. Trước khi đưa ra quyết định cuối cùng, yêu cầu các cơ quan điều tra phải "tiết lộ" cho các bên quan tâm (như nhà xuất khẩu, nhà sản xuất đang trong

điều tra, chính phủ của họ, nhà nhập khẩu) về những cơ sở chính mà dựa vào đó quyết định người ta áp dụng thuế được ban hành.

3.9. Xác định mức tài trợ và mức phá giá

Theo Điều 6.10, 9.2 Hiệp định Chống phá giá và Điều 19.3 Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng, cần phải lưu ý rằng nếu có thể, nên xác định mức thuế đối kháng và chống phá giá một cách riêng rẽ cho từng nhà sản xuất hoặc xuất khẩu. Do đó, mức thuế có thể thanh toán có thể khác nhau tùy thuộc yếu tố tài trợ hoặc phá giá được xác định cho từng nhà xuất khẩu. Tuy vậy, các cơ quan điều tra có thể xác định thuế dựa trên cơ sở mẫu có giá trị dữ liệu (hoặc số lượng xuất khẩu lớn nhất từ nước đang điều tra) nếu số nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất lớn đến mức việc tính toán các yếu tố tài trợ riêng rẽ hoặc mức phá giá là phi thực tế. Để quyết định lựa chọn cách đó, các cơ quan điều tra bị hồi thúc phải tham khảo các nhà sản xuất hoặc xuất khẩu liên quan và lựa chọn cách mà họ ủng hộ nhiều hơn và chấp thuận. Thêm vào đó, bất kỳ nhà sản xuất hoặc xuất khẩu nào không tham gia trong mẫu đó đều có quyền yêu cầu phải xác định mức phá giá riêng cho họ.

3.10. Điều khoản hoàng hôn

Điều 11 Hiệp định Chống phá giá và Điều 21 Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng còn yêu cầu rằng việc tiếp tục áp dụng các biện pháp đối kháng và chống phá giá (cả thuế và cam kết nâng giá) phải thường xuyên

được đánh giá lại. Các cơ quan tiến hành đánh giá lại theo sáng kiến của riêng họ hoặc theo yêu cầu của bên quan tâm. Nếu theo kết quả của việc đánh giá lại, các cơ quan kết luận rằng các biện pháp trên không còn bảo đảm nữa thì phải chấm dứt việc áp dụng các biện pháp đó. Hơn nữa, các hiệp định còn có *điều khoản hoàng hôn* mà theo đó các biện pháp đối kháng và chống phá giá tự động hết hạn sau 5 năm áp dụng trừ phi việc đánh giá lại các biện pháp áp dụng đi đến kết luận rằng, nếu không có các biện pháp đó thì phá giá và thiệt hại sẽ tiếp tục hoặc tái diễn. Việc đánh giá lại vì mục đích này phải được bắt đầu trước *ngày hoàng hôn* và thường kết thúc trong vòng một năm.

4. Tác động đối với kinh doanh

Đối với doanh nghiệp, kiến thức về các quy định phức tạp về việc áp dụng thuế đối kháng và thuế chống phá giá đóng vai trò quan trọng trong việc tăng cường khả năng của họ với tư cách là những nhà xuất khẩu hoặc sản xuất có lợi ích có thể bị ảnh hưởng của thực tế giá cả không công bằng của các nhà sản xuất nước ngoài.

Việc phải làm quen với các quy định được áp dụng trong lĩnh vực này ngày càng trở nên cần thiết đối với các doanh nghiệp. Chẳng hạn, việc hiểu các quy định có thể tạo điều kiện cho một công ty xuất khẩu có những bước đi thận trọng để tránh chống phá giá ở thị trường nước ngoài, nơi mà sức ép từ các ngành công nghiệp và các nhóm đòi áp dụng các biện pháp đó ngày càng tăng. Trong khi có thể tiếp tục tăng giá xuất khẩu vốn thấp hơn giá trong nước ở những thị trường không có nguy cơ bị đe dọa thì nên tránh

áp dụng các biện pháp đó ở những thị trường có thể áp dụng chống phá giá. Ở những thị trường như vậy, có thể tránh thuế chống phá giá nếu nhà xuất khẩu không cho phép sự chênh lệch giữa giá trong nước và giá xuất khẩu xuống thấp hơn giới hạn hợp lý. Như đã lưu ý, nếu mức chênh lệch đạt mức giới hạn hoặc thấp hơn thì các cơ quan điều tra phải bác bỏ đơn kiện đòi áp dụng các loại thuế này. Các cơ quan điều tra cũng phải tính đến tỷ phần của một nước xuất khẩu trong tổng nhập khẩu của một sản phẩm. Có thể vì lợi ích của công ty xuất khẩu mà họ không cho phép hàng xuất khẩu của mình tăng giá ở thị trường mà họ lo ngại có sự khiếu kiện về hành vi chống phá giá trong khi có thể dễ dàng hoá thương mại của mình sang các thị trường khác.

Khi các cuộc điều tra bắt đầu, Hiệp định cho phép các công ty xuất khẩu (và các hiệp hội thương mại hoặc kinh doanh mà họ là thành viên) có quyền bảo vệ lợi ích của mình. Hiệp định Chống phá giá quy định trách nhiệm của họ phải cung cấp thông tin về chi phí sản xuất và các vấn đề khác trên cơ sở dùng mẫu khai do các cơ quan điều tra gửi đến. Các nhà xuất khẩu cần phải hợp tác với các cơ quan này và cung cấp cho họ những thông tin cần thiết, giải thích vì sao trong các vụ kiện chống phá giá, mức thuế phải trả được cố định riêng rẽ cho từng công ty xuất khẩu trên cơ sở mức chênh giữa giá mà công ty đó quy định trên thị trường trong nước và giá xuất khẩu của công ty.

Hiệp định còn quy định trách nhiệm của cơ quan điều tra phải thông báo cho chính phủ các nước xuất khẩu

về quyết định khởi tố điều tra của mình. Các chính phủ có quyền đưa bằng chứng gỡ kiện và bảo vệ lợi ích của nhà xuất khẩu. Vì chi phí pháp lý và các chi phí khác phát sinh khi tham gia điều tra là khá lớn và thường vượt quá khả năng của các doanh nghiệp vừa và nhỏ, nên họ thường cần phải dựa vào chính phủ để bảo vệ lợi ích của mình.

Các hiệp định còn tìm cách bảo vệ lợi ích các doanh nghiệp thấy mình đang bị thiệt hại do thực tế giá cả không công bằng của những nhà cung cấp nước ngoài. Các doanh nghiệp bị ảnh hưởng có quyền kiện lên các cơ quan điều tra quốc gia của mình đòi áp dụng thuế chống phá giá nếu hàng nhập khẩu đang bị phá giá và đòi áp dụng thuế đối kháng nếu hàng nhập khẩu được trợ cấp. Tuy nhiên, các hiệp định đưa ra điều kiện khắt khe để áp dụng quyền này. Đặc biệt, yêu cầu áp dụng thuế chỉ được đưa ra nếu có cơ sở như sự ủng hộ của các nhà sản xuất chiếm ít nhất 25% tổng sản xuất trong nước của mặt hàng được cho là bị phá giá hoặc được trợ cấp. Thêm vào đó, đơn kiện phải cung cấp thông tin xác định mối quan hệ nhân quả giữa việc tăng hàng nhập khẩu được phá giá hoặc được trợ cấp và sự thiệt hại cho nhà sản xuất dưới hình thức thiệt hại về sản xuất, bán hàng trong nước hoặc mất việc.

Đơn kiện về hàng nhập khẩu bị phá giá hoặc được trợ cấp ngày càng tăng ở hầu hết các nước đang phát triển áp dụng biện pháp tự do hoá. Trong khi có nhiều đơn kiện lấy lý do các ngành công nghiệp, vốn đã quen được bảo hộ cao, không có khả năng điều chỉnh để thích ứng với điều kiện cạnh tranh thay đổi do tháo bỏ hàng rào thuế quan và các

hàng rào khác thì một số đơn kiện về thực tế giá không công bằng của các nhà cung cấp nước ngoài là chắc chắn có thực. Việc hiểu thêm về các hiệp định này sẽ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp sản xuất bị ảnh hưởng vận dụng một cách phù hợp quyền khiếu kiện của mình để đòi các cơ quan áp dụng thuế chống phá giá hoặc thuế đối kháng trong các trường hợp đó. Các điều kiện rõ ràng mà hiệp định đưa ra sẽ bảo đảm rằng các loại thuế chỉ được áp dụng khi khẳng định được hàng nhập khẩu được phá giá hoặc trợ cấp đang gây thiệt hại cho ngành công nghiệp liên quan.

Chương V

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

1. Giới thiệu chung

1.1. Khái quát

Các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (TRIMs) bao gồm các quy định của nước nhận đầu tư đối với đầu tư nước ngoài có tác động tới các luồng trao đổi hàng hoá xuất nhập khẩu (thương mại hàng hoá). *Hiệp định về Các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại* được ký kết tại Vòng đàm phán Uruguay và được gọi là Hiệp định TRIMs.

Trong quá trình đàm phán có nêu ra một số biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại như sau:

- *Yêu cầu tỷ lệ nội địa hoá (Local Content Requirements)*: quy định tỷ lệ nguyên liệu mua tại nước nhận đầu tư được dùng làm đầu vào sản xuất của doanh nghiệp có đầu tư nước ngoài;

- *Yêu cầu về xuất khẩu (Export Performance Requirements)*: quy định nhà đầu tư phải xuất khẩu một tỷ lệ sản phẩm nhất định;

- *Yêu cầu cân bằng mậu dịch (Trade Balance Requirements)*: quy định lượng nhập khẩu của nhà đầu tư

nước ngoài không vượt quá lượng xuất khẩu hoặc ở một tỷ lệ nào đó;

- *Yêu cầu tiêu thụ nội địa (Domestic Sales Requirements)*: quy định tỷ phần sản phẩm được phép tiêu thụ trong nội địa;

- *Hạn chế chuyển ngoại hối (Remittance Restrictions)*: bao hàm các quy định về chuyển lợi nhuận, tiền vốn, lãi cổ phần và các khoản tiền liên quan khác ra nước ngoài;

- *Hạn chế giao dịch ngoại hối (Foregrgn - Exchange Restrictions)*: hạn chế lượng ngoại hối mà nhà đầu tư nước ngoài cần mua để nhập khẩu;

- *Hạn chế sản xuất (Manufacturing Limitation)*: cấm nhà đầu tư nước ngoài sản xuất sản phẩm nào đó;

- *Yêu cầu về sản xuất (Manufacturing Requirements)*: quy định một số sản phẩm phải được sản xuất tại địa phương;

- *Yêu cầu sản phẩm chỉ định (Product Mandating Requirements)*: quy định nhà đầu tư nước ngoài nhất thiết phải sản xuất sản phẩm chỉ định và xuất khẩu đến thị trường nước ngoài quy định;

- *Yêu cầu cấp giấy phép (Licensing Requirements)*: buộc các nhà đầu tư nước ngoài cấp giấy phép cho các công nghệ tương tự hay khác các công nghệ mà nhà đầu tư đó dùng trong nước họ đối với các hãng của nước nhận đầu tư;

- *Yêu cầu về chuyển giao công nghệ (Technology Transfer Requirements)*: quy định các công nghệ chỉ định cần được chuyển giao theo các điều khoản phi thương mại và/hoặc ở một mức độ cụ thể và một số nghiên cứu và triển khai (R&D) cần được tiến hành tại nước nhận đầu tư;

- *Yêu cầu về tỷ lệ cổ phần trong nước (Local Equity Requirements)*: quy định số phần trăm (%) cổ phần của một hãng phải do các nhà đầu tư trong nước nắm.

1.2. Xu hướng mở cửa đầu tư

Từ cuối những năm 1980, tốc độ phát triển của đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) trên toàn cầu gia tăng nhanh chóng và hướng đầu tư ngày càng được mở rộng. Tốc độ tăng hàng năm của FDI khoảng 30%, gần bằng 3 lần mức tăng trưởng xuất khẩu và gấp 4 lần mức tăng khối lượng sản xuất toàn cầu trong cùng thời kỳ. Tổng khối lượng FDI năm 1980 mới là 500 tỷ USD, đến năm 1990 đã là 1.500 tỷ USD, và đến năm 1995 đạt mức 3.000 tỷ USD. Tác động của FDI đối với mỗi nền kinh tế ngày càng tăng: năm 1985 tỷ lệ FDI trong hình thành vốn trong nước (GDP) là 2%, đến năm 1995 tăng lên 5%. Cũng trong năm 1985, tổng lượng FDI mà các nước đang phát triển thu được chỉ chiếm 3% trong việc hình thành vốn nước đó, đến năm 1995 tăng lên 8%. Mặt khác, trong thập niên 70, tỷ lệ FDI mà các nước đang phát triển thu được chỉ chiếm 1% tổng FDI toàn cầu thì đến năm 1995 tỷ lệ này là 15%¹.

Theo số liệu về đầu tư trực tiếp trong hai năm 1995 và 1996 được thống kê (xem Bảng 3), các nước phát triển là các nước xuất khẩu vốn chính chiếm khoảng 80% và cũng là nơi nhận vốn nhiều, chiếm khoảng 60%. Tuy nhiên, các nước đang phát triển cũng có lượng xuất nhập khẩu vốn cao nhất từ trước đến nay.

1. Nguồn: Hội thảo về WTO ngày 22-8-1997 tại Đài Bắc.

Theo đà phát triển của nguồn đầu tư xuyên quốc gia này đã nổi lên xu hướng mở cửa đầu tư. Đối với xu thế này hiện nay có hai trường phái quan điểm. Các nước đang phát triển một mặt tranh thủ vốn, công nghệ của các nước đầu tư, đua nhau đưa ra các điều kiện ưu đãi đầu tư để thu hút FDI, mặt khác đặt ra nhiều quy định và hạn chế đối với đầu tư nước ngoài với mục đích bảo vệ và thúc đẩy những ngành công nghiệp non trẻ và tránh thâm hụt cán cân thanh toán.

BẢNG 3: Đầu tư trực tiếp nước ngoài, 1995 và 1996 (tỷ USD)

	1995		1996	
	Tổng luồng vào	Tổng luồng ra	Tổng luồng vào	Tổng luồng ra
Tổng	338,7	16,5	346,8	349,2
Các nước phát triển	291,3	05,9	294,7	208,2
Các nước đang phát triển	47,0	96,3	51,5	128,7
Nga và Đông Âu	4,0	14,3	0,6	12,3

Nguồn: Báo cáo Đầu tư thế giới năm 1997 của UNCTAD.

Hơn nữa, theo các nước này, các biện pháp đầu tư liên quan nhiều đến việc thực hiện chủ quyền quốc gia: là một công cụ trong chính sách kinh tế tổng thể của nước nhận đầu tư và giúp các nước này chống lại các hoạt động

kinh doanh hạn chế (*Restrictive Business Practices - RBP*¹⁾ của các tập đoàn công ty xuyên quốc gia.

Các nước xuất khẩu tư bản chủ yếu là các nước phát triển, nhằm bảo vệ quyền lợi đầu tư của mình ở nước ngoài, muốn loại bỏ các biện pháp đầu tư để tạo điều kiện thông thoáng cho đầu tư và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế nói chung.

Trong nỗ lực mở cửa đầu tư, không thể không kể đến các *Nguyên tắc đầu tư không ràng buộc (Non-binding Investment Principles)* được thông qua vào tháng 11-1994 tại Diễn đàn Hợp tác Kinh tế châu Á - Thái Bình Dương (APEC). Các nguyên tắc này đưa ra những quy định đối với đầu tư như không phân biệt đối xử, đãi ngộ quốc gia...

Trước khi Hiệp định TRIMs của WTO được ký kết, cũng có một số hiệp định quốc tế quy định về các biện pháp đầu tư. Tuy nhiên, chúng chỉ cung cấp một số hướng dẫn hạn chế về nội dung và phạm vi. Ví dụ, Luật *Tự do hoá dòng chu chuyển vốn của OECD (Code on Liberalisation of Capital Movements)* yêu cầu các thành viên tháo gỡ các hạn chế về đầu tư trực tiếp trên bình diện rộng. Mặc dù vậy, tính hiệu quả của luật này còn hạn chế bởi có rất nhiều ý kiến bảo lưu của từng thành viên.

Hiện nay, các thành viên OECD đang đàm phán *Hiệp định đa phương về đầu tư (Multilateral Agreement on Investment - MAI)* dự định bảo đảm cả việc mở cửa lẫn bảo hộ đối với đầu tư trực tiếp. Các cuộc đàm phán đã bắt

1. RBP là các hành vi dựa vào ưu thế của các tập đoàn xuyên quốc gia để câu kết, lạm dụng vị trí thống trị, từ chối hợp tác, phân biệt đối xử về giá, duy trì giá bán lại, buôn bán độc quyền, các thỏa thuận dọc ngang đi ngược lại nguyên tắc cạnh tranh cho việc kinh doanh của các công ty con tại các nước nhận đầu tư.

dầu từ năm 1995 để đệ trình bản dự thảo lên Hội nghị Bộ trưởng vào tháng 5-1997. Tuy nhiên, công việc phải kéo dài cho đến Hội nghị Bộ trưởng vào tháng 4-1998 vì các khó khăn chính trị khiến cho chưa thỏa thuận được về các cam kết tự do hoá và cuộc đàm phán đã được đình hoãn vô thời hạn. Hiệp định dự tính sẽ quy định: 1) mức độ kỷ luật cao hơn đối với việc bảo hộ đầu tư; 2) các nghĩa vụ bao trùm nhằm mở cửa đầu tư; và 3) một cơ chế giải quyết tranh chấp hiệu quả bao hàm cả lịch trình giải quyết các tranh chấp giữa các nhà đầu tư và các nước cũng như giữa các nước với nhau. Một số điểm tranh luận chưa được giải quyết trong khuôn khổ MAI bao gồm: liệu có cho phép các trường hợp ngoại lệ đối với một số lĩnh vực cụ thể trong điều khoản ngừng áp dụng (*standstill clause*) hay không; liệu các trường hợp ngoại lệ về Quy chế Tối huệ quốc có được áp dụng cho các tổ chức hội nhập kinh tế khu vực hay không; liệu có bao gồm cả việc cấm các sự tẩy chay đầu tư thứ cấp hay không; liệu có cho phép một ngoại lệ chung vì lý do văn hoá và liệu có bao gồm các điều khoản quy định về các vấn đề về môi trường và lao động hay không.

Như đã đề cập ở trên, MAI có xu hướng tạo điều kiện mở cửa đầu tư và cung cấp biện pháp bảo hộ đầu tư, có lợi phần nhiều cho các nước phát triển. Vậy các nước đang phát triển sẽ tham gia hay không. Từ suy nghĩ đó, Hội nghị Bộ trưởng WTO ở Xingapo tháng 12-1996 đã quyết định thành lập Nhóm công tác về mối liên hệ giữa thương mại và đầu tư, mà ở đó các nước sẽ xem xét nhu cầu về luật lệ đầu tư toàn diện có sự tham gia của cả các nước đang phát triển lẫn các nước phát triển.

Hiệp định TRIMs của WTO ký tại Vòng đàm phán Uruguay được coi là bước thoả hiệp ban đầu của hai trường phái quan điểm: một bên là các nước phát triển nêu lên tác động bóp méo của đầu tư đối với quy chế mậu dịch đa phương, và vì thế đòi hỏi đàm phán phải bao hàm cả các vấn đề chính sách tác động đến luồng đầu tư trực tiếp; bên kia là các nước đang phát triển với lý do GATT không có chức năng đàm phán về các vấn đề đầu tư và yêu cầu đàm phán cả về các vấn đề do các tập đoàn xuyên quốc gia đặt ra như là RBPs. Vì vậy, phạm vi của TRIMs có phần hạn chế.

2. Các quy định của TRIMs

Hiệp định TRIMs quy định các quyền và nghĩa vụ của các nước thành viên trong việc sử dụng các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại, mà cụ thể là thương mại hàng hoá.

2.1. Phạm vi áp dụng

Hiệp định này chỉ áp dụng đối với các biện pháp đầu tư có liên quan đến thương mại hàng hoá. GATT 1994 cấm áp dụng các biện pháp đầu tư vi phạm các nguyên tắc đãi ngộ quốc gia và hạn chế số lượng. Tuy nhiên, phạm vi này không được xác định rõ ràng. Tại Vòng đàm phán Uruguay, Hiệp định TRIMs cũng quy định cấm áp dụng TRIMs trái với Điều III.4 (Đãi ngộ quốc gia) hay Điều XI.1 (Hạn chế số lượng) của GATT 1994 gần như tương tự GATT 1947 (xem Hộp 22).

HỘP 22: Đãi ngộ quốc gia và hạn chế về số lượng (Hiệp định TRIMs, Điều 2)

1. Trên nguyên tắc không được làm ảnh hưởng đến các quyền và nghĩa vụ theo quy định của Hiệp định GATT 1994, không nước thành viên nào được phép sử dụng các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại hàng hoá (TRIMs) nếu các biện pháp này trái với các quy định tại Điều III hoặc Điều XI của GATT 1994.

2. Bản minh hoạ liệt kê các biện pháp TRIMs trái với nghĩa vụ đãi ngộ quốc gia theo quy định tại Điều III.4 của Hiệp định GATT 1994 và nghĩa vụ loại bỏ các hạn chế về số lượng chung theo quy định tại Điều XI.1 của Hiệp định GATT 1994 được quy định tại Phụ lục kèm theo Hiệp định này.

Có 5 biện pháp đầu tư cụ thể bị cấm áp dụng: Điều III.4 cấm các quốc gia đặt ra các biện pháp đối xử với hàng hoá nhập khẩu kém thuận lợi hơn đối với hàng hoá trong nước, nếu làm như thế sẽ vi phạm nguyên tắc đãi ngộ quốc gia. Ví dụ như các biện pháp: 1) Yêu cầu tỷ lệ nội địa hoá; và 2) Yêu cầu cân bằng mậu dịch. Điều XI.1 quy định không được sử dụng các hạn chế số lượng đối với hàng nhập khẩu và xuất khẩu như các biện pháp: 3) Yêu cầu cân bằng mậu dịch dẫn đến hạn chế nhập khẩu; 4) Hạn chế giao dịch ngoại hối dẫn đến hạn chế nhập khẩu; và 5) Yêu cầu tiêu thụ nội địa dẫn đến hạn chế xuất khẩu.

Ngoài ra, cụ thể hơn GATT 1947, Hiệp định TRIMs còn cung cấp một danh sách minh hoạ chỉ rõ các biện pháp cấm áp dụng (xem Hộp 23); quan niệm về TRIMs trong Hiệp định rộng hơn, bao hàm cả các biện pháp mang tính bắt buộc

theo luật pháp sở tại hay theo quy định hành chính và các biện pháp mà nếu tuân thủ nó sẽ được hưởng một số ưu tiên như trợ cấp hay giảm thuế. Trên thực tế, Hiệp định TRIMs không có ý định đặt ra các nghĩa vụ mới mà chỉ làm sáng tỏ hơn các nghĩa vụ đã nêu trong GATT 1947.

HỢP 23: Danh sách minh hoạ các biện pháp TRIMs trái với nghĩa vụ đãi ngộ quốc gia

1. Các biện pháp đầu tư TRIMs trái với nghĩa vụ đãi ngộ quốc gia theo quy định tại Điều III.4 của Hiệp định GATT 1994 bao gồm các biện pháp được thi hành theo các quy định của pháp luật trong nước hoặc các quyết định hành chính để nhằm đạt được lợi thế và đòi hỏi:

- a. Các doanh nghiệp phải mua hoặc phải sử dụng các sản phẩm có nguồn gốc nội địa hoặc được cung cấp từ các nguồn nội địa, bất kể chủng loại, hạn ngạch, giá trị sản phẩm hay tỷ lệ hạn ngạch và giá trị sản xuất nội địa của các sản phẩm đó được quy định như thế nào;
- b. Hạn chế đối với hàng hoá nhập khẩu của một doanh nghiệp theo số lượng và giá trị hàng hoá sản xuất trong nước mà doanh nghiệp đó dùng để xuất khẩu.

2. Các biện pháp đầu tư TRIMs trái với nghĩa vụ loại bỏ hạn chế về số lượng chung theo quy định tại Điều XI.1 của Hiệp định GATT 1994 bao gồm các biện pháp được thi hành theo các quy định của pháp luật trong nước hoặc các quyết định hành chính nhằm đạt được lợi thế và để hạn chế:

- a. Việc nhập khẩu của một doanh nghiệp đối với các loại

sản phẩm có liên quan hoặc để sử dụng cho sản xuất trong nước nói chung hay theo số lượng hạn ngạch và giá trị của sản phẩm nội địa liên quan mà doanh nghiệp đó dùng để sản xuất;

- b. Việc nhập khẩu của một doanh nghiệp đối với các loại sản phẩm có liên quan hoặc để sử dụng cho sản xuất trong nước bằng cách hạn chế việc trao đổi ngoại tệ của doanh nghiệp đó theo số lượng ngoại tệ liên quan mà doanh nghiệp đó được phép nhập vào; hoặc
- c. Việc bán hoặc xuất khẩu đối với các sản phẩm của một doanh nghiệp bất kể chủng loại, hạn ngạch, giá trị sản phẩm hay tỷ lệ hạn ngạch và giá trị sản xuất nội địa của các sản phẩm đó được quy định như thế nào.

3. Theo Hiệp định TRIMs của WTO, các nước phải chỉnh lý các biện pháp trái với Hiệp định này trong một khoảng thời gian ấn định và chỉ có một số ít trường hợp ngoại lệ.

2.2. Các trường hợp ngoại lệ

Khi cần thiết, các trường hợp ngoại lệ theo quy định của Hiệp định GATT 1994 được áp dụng đối với các quy định của Hiệp định này.

Trong vòng 90 ngày kể từ khi Hiệp định WTO có hiệu lực, các thành viên sẽ phải thông báo cho Hội đồng Thương mại hàng hoá tất cả các biện pháp đầu tư đang được áp dụng không phù hợp với các điều khoản của Hiệp định TRIMs. Các biện pháp đó dù áp dụng chung hay cho riêng một số lĩnh vực cụ thể đều phải được thông báo về các đặc tính cơ bản của nó.

Mỗi thành viên sẽ phải loại bỏ các biện pháp nói trên trong vòng hai năm đối với các thành viên phát triển, 5 năm đối với các thành viên đang phát triển, và 7 năm đối với các thành viên kém phát triển kể từ ngày Hiệp định WTO có hiệu lực.

Theo yêu cầu, Hội đồng Thương mại hàng hoá có thể kéo dài giai đoạn chuyển đổi đối với thành viên kém phát triển, kể cả thành viên đang phát triển, nếu thành viên đó bộc lộ các khó khăn trong việc thực hiện các điều khoản của Hiệp định này. Trong khi xem xét yêu cầu, Hội đồng Thương mại hàng hoá sẽ tính đến sự phát triển riêng, nhu cầu thương mại và tài chính của thành viên liên quan.

Trong thời gian chuyển tiếp, một thành viên sẽ không được sửa đổi thời hạn của bất cứ biện pháp nào đã thông báo khác với thời hạn đang áp dụng vào ngày Hiệp định WTO có hiệu lực. Các biện pháp được đưa ra trong vòng 180 ngày trước khi Hiệp định WTO có hiệu lực sẽ không được hưởng thời gian chuyển đổi nêu trên.

Để không gây khó khăn cho các doanh nghiệp đã thành lập là đối tượng của các biện pháp nói trên, các thành viên có thể áp dụng các biện pháp này trong thời gian chuyển đổi đối với các khoản đầu tư mới ở những lĩnh vực mà sản phẩm sản xuất ra giống sản phẩm của doanh nghiệp đã thành lập và đối với các lĩnh vực cần thiết để bảo đảm các điều kiện cạnh tranh công bằng giữa các khoản đầu tư mới và các doanh nghiệp đã thành lập. Tuy nhiên, mọi biện pháp áp dụng cho các khoản đầu tư mới sẽ phải thông báo cho Hội đồng Thương mại hàng hoá. Thời hạn áp dụng TRIMs đối với các khoản đầu tư mới bằng thời hạn áp dụng cho các doanh nghiệp đã thành lập để

bảo đảm hiệu quả cạnh tranh và thời hạn áp dụng TRIMs sẽ cùng kết thúc một lúc.

Về việc 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 TRIMs, kể cả các ấn phẩm do chính phủ và chính quyền địa phương, khu vực áp dụng trong phạm vi địa dư của mình.

Mỗi thành viên cần thể hiện thiện chí đối với các đề nghị cung cấp thông tin và cung cấp các cơ hội để tra cứu về bất cứ vấn đề nào do các thành viên khác đặt ra liên quan đến Hiệp định này. Phù hợp với Điều X của GATT 1994 việc minh bạch hoá, không thành viên nào phải tiết lộ thông tin, nếu sự tiết lộ này có thể cản trở việc thi hành luật hay nói cách khác trái với lợi ích xã hội, hoặc có thể làm tổn hại lợi ích thương mại hợp pháp của các doanh nghiệp cụ thể, dù đó là doanh nghiệp quốc doanh hay tư nhân.

Một Ủy ban về TRIMs được thành lập và mọi thành viên đều được tham gia. Ủy ban có Chủ tịch, Phó Chủ tịch và họp ít nhất một năm một lần theo đề nghị của bất cứ thành viên nào. Ủy ban sẽ thực hiện các nghĩa vụ do Hội đồng Thương mại hàng hoá giao và cho phép các thành viên tham kiến về bất cứ vấn đề nào liên quan đến hoạt động của ủy ban và việc thực hiện Hiệp định này. Ủy ban cũng sẽ hướng dẫn thực hiện Hiệp định này và sẽ báo cáo kết quả hàng năm lên Hội đồng Thương mại hàng hoá.

Nhiều nhất là sau 5 năm kể từ ngày Hiệp định WTO có hiệu lực, Hội đồng Thương mại hàng hoá 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 hoá 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.

3. Các nước đang phát triển và Hiệp định

Việc ngày càng mở rộng thương mại và đầu tư giữa biên giới các nước cần chú ý tới nhu cầu đặc biệt về phát triển, thương mại và đầu tư của các nước đang phát triển, nhất là các nước kém phát triển (Lời mở đầu của Hiệp định).

Như trên đã nêu, các nước đang phát triển và kém phát triển được hưởng thời gian chuyển đổi dài tương ứng là 5 và 7 năm để cắt giảm các biện pháp TRIMs không phù hợp với GATT (Điều 5.2). Một nước đang phát triển gặp khó khăn đặc biệt trong việc thực hiện các điều khoản của Hiệp định này có thể đề nghị Uỷ ban về Thương mại hàng hoá kéo dài thời gian chuyển đổi của mình. Uỷ ban sẽ cân nhắc tới nhu cầu phát triển, thương mại, tài chính của thành viên khi quyết định (Điều 5.3).

Các nước đang phát triển và kém phát triển có thể duy trì các biện pháp đầu tư đã bị cho là vi phạm Điều III và Điều XI của GATT, miễn là các biện pháp này đáp ứng được các điều kiện của Điều XVIII của GATT. Theo Điều XVIII của GATT 1994, các thành viên có mức sống thấp và đang ở giai đoạn đầu của sự phát triển, trong một số trường hợp, có thể áp dụng một số biện pháp đầu tư bị GATT cấm áp dụng vì mục đích nâng cao mức sống cho người dân, vì nhu cầu phát triển kinh tế và về lâu dài vẫn bảo đảm việc thực hiện các mục tiêu của Hiệp định GATT 1994.

4. Tác động đối với kinh doanh

Trước mắt, Hiệp định TRIMs đem lại lợi ích cho các nước áp dụng. Một vài chính phủ coi việc áp dụng TRIMs là một cách để bảo hộ và phát triển công nghiệp trong nước. Tuy nhiên, về lâu dài, TRIMs sẽ có thể làm chậm lại sự phát triển kinh tế và làm yếu đi các nền kinh tế áp dụng chúng do luồng đầu tư tự do bị bóp nghẹt. Ví dụ, yêu cầu tỷ lệ nội địa hoá minh hoạ tốt nhất cho lợi ích ngắn hạn và dài hạn của TRIMs. Yêu cầu tỷ lệ nội địa hoá buộc các nhà sản xuất nước ngoài phải sử dụng một phần của sản phẩm địa phương làm nguyên liệu cho đầu vào sản xuất. Mặc dù biện pháp này ngay lập tức đưa đến kết quả là doanh số bán của ngành công nghiệp trong nước tăng lên rõ rệt, nhưng nó còn có nghĩa là ngành công nghiệp này được bảo vệ khỏi các tác động có lợi của cạnh tranh. Kết cục thì ngành công nghiệp này sẽ thất bại trong việc cải thiện khả năng cạnh tranh quốc tế. Hơn nữa, ngành công nghiệp sử dụng các sản phẩm của ngành công nghiệp này lại không thể cho ra các sản phẩm trung gian chất lượng cao, giá rẻ và càng ít khả năng cho ra các sản phẩm cuối cùng mang tính cạnh tranh quốc tế. Còn ngành công nghiệp trong nước có thể hy vọng thay thế hàng nhập khẩu nhưng hy vọng phát triển cao hơn là rất ít.

Người tiêu dùng cũng chịu tác động của TRIMs. Trong hệ thống áp dụng TRIMs, người tiêu dùng mua một sản phẩm cuối cùng đắt hơn so với hệ thống tự do hoá nhập khẩu. Bởi vì người tiêu dùng bị đặt vào tình thế phải trả giá cao hơn nên sự kích cầu sẽ chững lại. Về lâu dài, giảm cầu sẽ gây cản trở cho sự phát triển của các ngành công nghiệp trong nước.

Ngày nay, một số nước đang phát triển vẫn áp dụng *yêu cầu tỷ lệ nội địa hoá*. Việc bãi bỏ các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại có thể tác động đến công nghiệp lệ thuộc vào nguồn lợi có được từ sự bảo vệ đó. Tuy nhiên, phần lớn các nước đang xem xét lại nhu cầu tiếp tục duy trì các biện pháp đó vì chính sách thương mại mở mà họ đang theo đuổi. Mặt khác, đối mặt với việc quốc tế hoá nhanh chóng các cơ sở công nghiệp của các nước phát triển, các nước đang phát triển cần tăng cường nỗ lực thu hút vốn đầu tư nước ngoài với hy vọng rút vốn bên ngoài phục vụ cho sự phát triển kinh tế và công nghiệp trong nước. Vì vậy cũng xuất hiện xu hướng nới lỏng các hạn chế đối với đầu tư để tạo môi trường đầu tư hấp dẫn hơn và thu hút được các nhà đầu tư có tiềm năng. Ví dụ, Achentina, Braxin, Ấn Độ và Mêhicô đã quyết định bãi bỏ *yêu cầu tỷ lệ nội địa hoá* trước khi Vòng đàm phán Uruguay kết thúc. Vì thế, Hiệp định này củng cố xu hướng tháo gỡ các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại.

Đối với các doanh nhân, điều quan trọng là nhận ra rằng Hiệp định này bị hạn chế về phạm vi. Nó chỉ xác định biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại không phù hợp với GATT và tạo điều kiện cho các nước có thời gian chuyển đổi để xoá bỏ chúng. Hiệp định không ngăn các nước sử dụng ít nhất một vài biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại khác liệt kê ở trên. Ví dụ, các nước không bị cấm sử dụng *yêu cầu về xuất khẩu* như một điều kiện cho đầu tư. Các nước cũng áp đặt các *yêu cầu về tỷ lệ cổ phần* do nhà đầu tư trong nước nắm hay các nhà đầu tư nước ngoài phải đem tới các công nghệ mới nhất hay phải tiến hành nghiên cứu hoặc ở một chừng mực nhất định, phải nghiên cứu tại địa phương.

Phạm vi hạn chế của Hiệp định đã dẫn các nước đến thoả thuận cần xem xét lại hoạt động của nó trong vòng 5 năm kể từ khi có hiệu lực (nghĩa là trước ngày 1-1-2000). Điều này chỉ ra rằng các đề nghị đàm phán phát triển luật lệ đa phương về đầu tư trực tiếp có thể trở lại trong tương lai.

Chương VI

HIỆP ĐỊNH VỀ DỆT MAY VÀ HIỆP ĐỊNH VỀ NÔNG NGHIỆP

Những vòng đàm phán trước của GATT, đặc biệt là Vòng Tokyo, đã cắt giảm đáng kể hàng rào thuế quan của các nước phát triển đối với sản phẩm công nghiệp. Tuy nhiên, việc xóa bỏ những biện pháp hạn chế về số lượng và các biện pháp phi thuế quan khác đối với hàng nhập khẩu không đạt được nhiều tiến bộ. Ví dụ, trong lĩnh vực công nghiệp, các hạn chế số lượng có tính phân biệt đối xử đối với các sản phẩm dệt may nhập khẩu được áp dụng dưới vỏ pháp lý là Hiệp định Đa sợi (MFA). Các vòng đàm phán trước cũng không đạt được thỏa thuận nào đối với các chính sách bảo hộ nông nghiệp ngặt nghèo của các nước phát triển. Hơn nữa, hầu như không có sự thay đổi nào trong chính sách trợ cấp xuất khẩu của các nước phát triển, những chính sách này đã bóp méo các điều kiện cạnh tranh trong thị trường thương mại quốc tế.

Vòng đàm phán Uruguay đã cải thiện đáng kể tình hình nói trên. Những kết quả chính của kết quả vòng đàm phán này có thể được tóm tắt như sau:

- Cam kết cắt giảm thuế đối với các sản phẩm công nghiệp của các nước cao hơn hẳn các cam kết được đưa ra trong Vòng đàm phán Tokyo.

- Bằng việc thông qua Hiệp định về Dệt may, các nước đã đồng ý cắt giảm theo giai đoạn những hạn chế trong Hiệp định Đa sợi (MFA) trong khoảng thời gian 10 năm đến ngày 1-1-2005.

- Hiệp định về Nông nghiệp đã tạo ra một khung pháp lý cho việc đưa thương mại trong nông nghiệp dần dần tuân thủ các nguyên tắc của GATT và tự do hóa trong lĩnh vực nông nghiệp.

- Các nước đang phát triển và các nền kinh tế chuyển đổi đã tham gia tích cực trong đàm phán và đồng ý cắt giảm thuế quan đối với cả các sản phẩm công nghiệp và nông nghiệp.

- Hầu hết các hàng rào thuế quan của các nước phát triển đều được ràng buộc không tăng tiếp; đối với các nước đang phát triển và các nước có nền kinh tế chuyển đổi, tỷ lệ thuế đã ràng buộc tăng lên một cách đáng kể.

1. Một số quy định chung

WTO có quy định cụ thể về giảm thuế quan và thời gian thực hiện (tức thời gian chuyển tiếp để thực hiện cam kết) cho từng loại nước khác nhau, theo đó mốc thời gian thực hiện đều được tính từ ngày 1-1-1995. Như vậy, gia nhập WTO càng muộn thì thời gian thực hiện càng ngắn, thậm chí không có thời gian thực hiện.

Tuy nhiên trên thực tế, mọi cam kết cụ thể về giảm thuế quan, loại bỏ hàng rào phi quan thuế cũng như về thời gian thực hiện... phụ thuộc chủ yếu vào kết quả thương lượng giữa các nước. Cụ thể, các nước gia nhập WTO sau ngày 1-1-1995 đều đã đàm phán để thời gian thực hiện trong một số lĩnh vực được tính từ thời điểm chính thức gia nhập WTO của các nước đó.

2. Quy định của WTO về thuế

Lời nói đầu và Điều XXVIII bis của GATT 1994 quy định các nước phải giảm bớt hoặc nếu có thể thì loại bỏ thuế suất áp dụng trên cơ sở có đi có lại thông qua đàm phán, và các thuế suất áp dụng đã được giảm bớt đó phải được "ràng buộc", nghĩa là cam kết không tăng trở lại nữa. Cụ thể, hiện nay tất cả các nước thành viên WTO đã cam kết ràng buộc các loại thuế quan của họ trong lĩnh vực nông nghiệp; khoảng 98% số lượng mặt hàng công nghiệp nhập khẩu vào các nước phát triển và đang chuyển đổi có mức thuế suất áp dụng ràng buộc. Tỷ lệ đó của các nước đang phát triển là 73%.

Ngoài ra, trong một số trường hợp, các nước - đặc biệt là các nước đang phát triển - có thể thương lượng về mức *thuế trần* cao hơn mức thuế áp dụng để đề phòng những trường hợp bất trắc trong thời gian thực hiện giảm thuế. Trong trường hợp này (chiếm 27% hàng công nghiệp nhập khẩu của các nước đang phát triển), các nước cam kết ràng buộc đối với mức thuế trần chứ không phải mức thuế áp dụng trên thực tế. Thuế trần ràng buộc này có thể là một thuế suất áp dụng chung cho tất cả các sản phẩm nhập khẩu hoặc cho một lĩnh vực, hay cũng có thể gồm những mức thuế suất khác nhau cho từng mặt hàng.

Điều II quy định các nước không được phép áp dụng thuế suất cao hơn thuế suất ràng buộc đối với tất cả các thành viên.

Điều XXVIII quy định: Trước khi sửa đổi hoặc rút lại cam kết ràng buộc của mình, các nước phải thương lượng với các thành viên của WTO có liên quan để đưa ra các nhượng bộ nhằm bù đắp những thiệt hại do việc tăng thuế suất gây ra, chẳng hạn bằng cách giảm thuế suất đối với các mặt hàng khác.

WTO không quy định cụ thể về mức thuế suất cao nhất mà một nước có thể áp dụng. Mọi kết quả thực hiện về thuế suất đều phụ thuộc vào đàm phán trực tiếp giữa nước gia nhập và các thành viên WTO. Như vậy, mặc dù các cam kết giảm thuế có tính chất ràng buộc pháp lý, nhưng các nước vẫn có thể đàm phán để nâng thuế suất ràng buộc lên với điều kiện có đền bù, hoặc tăng những thuế suất áp dụng chưa bị ràng buộc lên ngang với mức thuế trần đã cam kết ràng buộc.

Phần này sẽ tóm tắt những cam kết đạt được trong lĩnh vực công nghiệp nói chung và quá trình cắt giảm dần những hạn chế trong lĩnh vực dệt may theo các điều khoản của Hiệp định về Dệt may nói riêng. Tiếp đó sẽ là một bản mô tả những quy định mới được áp dụng đối với nông sản theo Hiệp định về Nông nghiệp và những cam kết tự do hoá các nước đưa ra theo quy định của Hiệp định này. Phần cuối sẽ nêu lên những bước mà các doanh nhân phải thực hiện để tận dụng tối đa những lợi thế của các biện pháp tự do hoá trên.

3. Các sản phẩm công nghiệp

3.1. Cắt giảm thuế

Trong Vòng đàm phán Uruguay, các nước phát triển đồng ý giảm 40% mức thuế. Các nước đang phát triển và các nền kinh tế chuyển đổi giảm 30% mức thuế của mình.

Để đạt được mức thuế cuối cùng được thoả thuận vào ngày 1-1-2000, những cắt giảm thuế nêu trên sẽ được tiến hành trong 5 giai đoạn. Bảng 4 đến 6 cho thấy mức thuế bình quân gia quyền của một số nền kinh tế chuyển đổi, đang phát triển và phát triển trước Vòng đàm phán Uruguay và mức thuế sẽ được áp dụng sau ngày 1-1-2000, là thời hạn đặt ra cho việc hoàn thiện việc cắt giảm thuế đã được thoả thuận trong Vòng đàm phán Uruguay.

BẢNG 4: Mức thuế bình quân gia quyền áp dụng đối với các sản phẩm công nghiệp^{a/} của một số nước phát triển trước và sau Vòng đàm phán Uruguay (%)

Nước phát triển	Mức thuế bình quân gia quyền	
	Trước Uruguay	Sau Uruguay
Các nước phát triển	6,3	3,8
Ôxtrâyli	20,1	12,2
Áo	10,5	7,1
Canada	9,0	4,8
EU	5,7	3,6
Phần Lan	5,5	3,8
Aixelen	18,2	11,5
Nhật Bản	3,9	1,7
Niu Dilân	23,9	11,3
Nauy	3,6	2,0
Châu Phi	24,5	17,2
Thụy Điển	4,6	3,1
Thụy Sĩ	2,2	1,5
Mỹ	5,4	3,5

Nguồn: Business guide to the Uruguay Round, International Trade Center, 1995, tr. 245.

Chú thích: a/ Trừ dầu khí

BẢNG 5: Mức thuế bình quân gia quyền áp dụng đối với sản phẩm công nghiệp^a của một số nước đang phát triển trước và sau Vòng đàm phán Uruguay (%)

Nước đang phát triển	Mức thuế bình quân gia quyền	
	Trước vòng Uruguay	Sau vòng Uruguay
Achentina	38,2	30,9
Braxin	40,6	27,0
Chile	34,9	24,9
Côlômbia	44,3	35,1
Côxta Rica	54,9	44,1
En Xanvađo	34,5	30,6
Ấn Độ	71,4	32,4
Hàn Quốc	18,0	8,3
Malaisia	10,2	9,1
Mêhicô	46,1	33,7
Pêru	34,8	29,4
Philippin	23,9	22,2
Rumani	11,7	33,9
Xingapo	12,4	5,1
Xri Lanca	28,6	28,1
Thái Lan	37,3	28,0
Thổ Nhĩ Kỳ	25,1	22,3
Vênêzuêla	50,0	30,9
Đimbabuê	4,8	4,6

Nguồn: Business guide to the Uruguay Round, International Trade Center, 1995, tr. 246.

Chú thích: a/ Trừ dầu khí

BẢNG 6 : Mức thuế bình quân gia quyền áp dụng đối với các sản phẩm công nghiệp^a của một số nền kinh tế chuyển đổi (%)

Nền kinh tế chuyển đổi	Mức thuế bình quân gia quyền	
	Trước vòng Uruguay	Sau vòng Uruguay
Các nền kinh tế chuyển đổi	8,6	6,0
Cộng hoà séc	4,9	3,8
Hunggary	9,6	6,9
Ba Lan	16,0	9,9
Cộng hoà Xiôvakia	4,9	3,8

Nguồn: Business guide to the Uruguay Round, International Trade Center, 1995, tr.246.

Chú thích: a/ Trừ dầu khí

Trong Vòng đàm phán Uruguay, các nước phát triển và một số nước đang phát triển cũng đồng ý sẽ xoá bỏ tất cả hàng rào thuế quan trong một số lĩnh vực thường được gọi là các lĩnh vực có mức thuế 0%. Những lĩnh vực này bao gồm được, thiết bị nông nghiệp, thiết bị xây dựng, thiết bị y tế, đồ nội thất, giấy, thép và đồ chơi. Do đó, cộng với những cam kết khác, tỷ lệ sản phẩm công nghiệp thâm nhập vào thị trường các nước phát triển trên cơ sở miễn thuế sẽ tăng gấp đôi từ 22% đến 44%. Mức thuế bình quân gia quyền áp dụng cho các sản phẩm công nghiệp sẽ giảm từ:

- 6,3% đến 3,8 % đối với các nước phát triển;
- 15,3% đến 12,3 % đối với các nước đang phát triển; và
- 8,6% đến 6% đối với các nền kinh tế chuyển đổi.

Điều đáng lưu ý là mặc dù các nước phát triển giảm thuế áp dụng trung bình từ 6,3% năm 1995 xuống còn 3,8% vào ngày 1-1-1999 (tức giảm 40%), song các sản phẩm xuất khẩu nhạy cảm của các nước đang phát triển không được giảm thuế nhiều, cụ thể như sau:

Tăng số lượng mặt hàng được miễn thuế (thuế suất = 0) từ 22% lên 44% đối với những mặt hàng không nhạy cảm.

Thuế suất của các mặt hàng ít nhạy cảm giảm mạnh hơn mức trung bình như: kim loại giảm 69%; máy móc phi điện tử giảm 68%; gỗ và giấy giảm 65%.

Thuế suất của các mặt hàng nhạy cảm giảm nhẹ hơn mức trung bình như: dệt may giảm 16%; khoáng sản giảm 25%; thiết bị vận tải giảm 27%; cá, sản phẩm từ cá giảm 30%; thuộc da, cao su, giày dép giảm 32%.

3.2. Ràng buộc thuế

Một khía cạnh quan trọng khác của Vòng Uruguay là tiến bộ đạt được trong việc ràng buộc thuế. Hầu hết tất cả hàng nhập khẩu đến các nước phát triển sẽ có mức thuế ràng buộc; tỷ lệ ràng buộc đối với các nước đang phát triển là 73% và khoảng 98% đối với các nền kinh tế chuyển đổi. Một trong những lợi ích của việc ràng buộc thuế là bảo đảm tiếp cận thị trường. Các doanh nghiệp có thể vạch kế hoạch phát triển thương mại mà không phải lo ngại đến sự gia tăng thuế và các biện pháp hạn chế số lượng.

3.3. Xoá bỏ các hạn chế số lượng

Một yếu tố quan trọng không kém trong việc tạo ra các cơ hội tiếp cận thị trường là các quy định về cắt giảm dần những hạn chế số lượng đối với các sản phẩm công nghiệp. Hiệp định về Dệt may quy định việc xoá bỏ theo từng giai đoạn những hạn chế với hàng dệt may; Hiệp định về Các biện pháp tự vệ (*Agreement on Safeguards*) sẽ xoá bỏ tất cả các hạn chế xuất khẩu tự nguyện (VERs) và các biện pháp "vùng xám" (*grey area measures*).

3.3.1. Thương mại dệt may trước Vòng Uruguay

Trong suốt hơn ba thập kỷ, thương mại quốc tế trong lĩnh vực dệt may phụ thuộc vào các hiệp định song phương về hạn ngạch. Phạm vi các sản phẩm bị kiểm soát bởi chế độ hạn ngạch này mở rộng từ các sản phẩm bông sợi trong các thoả thuận ngắn hạn và dài hạn vào đầu những năm 1960 và 1970 sang các sản phẩm sợi tự nhiên và nhân tạo sau năm lần gia hạn Hiệp định Đa sợi (MFA).

Vào cuối năm 1994, khi Hiệp định này hết hạn MFA đã có 39 thành viên. Tám thành viên trong số đó là các nước phát triển đồng thời là những nước nhập khẩu; 31 thành viên còn lại, phần lớn là các nước đang phát triển là những nước xuất khẩu. MFA khuyến khích nước nhập khẩu và xuất khẩu ký kết các thoả thuận song phương trong đó yêu cầu các nước xuất khẩu hạn chế xuất khẩu tất cả hoặc một số những sản phẩm dệt may nhất định. Khi ký kết những hiệp định song phương này, các nước phải tuân thủ chặt chẽ những quy định của MFA về:

- Quy định các hạn ngạch và chủng loại;
- Mức độ hạn chế; và

- Thực hiện những quy định về tỷ lệ tăng mức độ xuất khẩu hàng năm, tiếp tục thực hiện những hạn ngạch chưa sử dụng của năm trước; và để lại một phần hạn ngạch của năm hiện tại để thực hiện vào năm sau.

Khi Hiệp định về Dệt may có hiệu lực vào ngày 1-1-1995, một vài nước và khu vực nhập khẩu (Mỹ, Canada, EC, Na Uy, Phần Lan và Ôxtrâyli-a) đã có 90 hiệp định song phương hạn chế hàng xuất khẩu của các nước xuất khẩu. Thêm vào đó, có 29 hiệp định không nằm trong MFA hoặc những biện pháp đơn phương hạn chế hàng nhập khẩu dệt may.

3.3.2. Đưa thương mại dệt may vào GATT

Xuất phát từ khía cạnh pháp lý đơn thuần, việc duy trì những hạn chế số lượng này không phù hợp với những quy định của GATT. Tuy nhiên, MFA đã tạo ra một cái ô pháp lý để có thể vi phạm những nguyên tắc của GATT. Mục đích chính của Hiệp định về Dệt may là đưa thương mại dệt may tuân thủ những quy định của GATT bằng cách yêu cầu các nước thành viên đang sử dụng những hạn chế số lượng phải cắt giảm chúng trong thời gian 10 năm. Sau khoảng thời gian 10 năm, từ ngày 1-1-2005, không nước nào được sử dụng những hạn chế đối với hàng nhập dệt may, trừ khi họ có thể chứng minh rằng những biện pháp này phù hợp với những điều khoản của Hiệp định về Các biện pháp tự vệ. Nói cách khác, một nước nhập khẩu chỉ có thể áp đặt những hạn chế sau khi họ có thể chứng minh được qua quá trình điều tra rằng sự gia tăng hàng nhập khẩu chính là nguyên nhân gây ra những tổn hại nghiêm trọng đến ngành dệt may trong nước. Hơn

nữa, những hạn chế này sẽ phải được áp dụng cho hàng nhập khẩu từ tất cả các nguồn, không phân biệt đối xử với hàng nhập khẩu từ một hoặc hai nước nào như trong trường hợp các hạn chế của Hiệp định Đa sợi, (MFA).

3.3.3. Phương pháp hoà nhập Hiệp định về Dệt may (ATC)

Cơ sở của việc hoà nhập lĩnh vực dệt vào trong GATT là danh sách các sản phẩm dệt trong phụ lục kèm theo Hiệp định về Dệt may. Danh sách này bao hàm tất cả các sản phẩm dệt, kể cả những sản phẩm bị hạn chế số lượng. Quá trình hoà nhập này được tiến hành theo bốn giai đoạn. Tại mỗi giai đoạn, các sản phẩm đạt đến một mức độ phần trăm nhất định của khối lượng hàng nhập khẩu của một nước năm 1990 (năm cơ sở) sẽ được đưa vào quá trình hoà nhập. Những tỷ lệ phần trăm đó là (Điều 2.b):

- 16% của các sản phẩm trong danh sách vào thời điểm Hiệp định có hiệu lực (1-1-1995);
- 17% vào cuối năm thứ ba (1-1-1998);
- 18% vào cuối năm thứ bảy (1-1-2002);
- 49% còn lại vào cuối năm thứ 10 (1-1-2005).

Khi đưa các sản phẩm vào trong quá trình hoà nhập, các nước không cần giới hạn việc hoà nhập đối với các sản phẩm có những quy định về số lượng. Hạn chế duy nhất mà Hiệp định đưa ra là các sản phẩm thuộc một trong bốn chủng loại là bông vụn và chỉ, sợi, hàng dệt may sẵn và hàng may mặc.

Trong trường hợp của Mỹ và Liên minh châu Âu, vào năm 1990 (năm cơ sở) tỷ lệ phần trăm của hàng nhập khẩu không bị chi phối bởi các biện pháp hạn chế số lượng

là khoảng 34% với Mỹ và 37 % với EU. Đối với những nước sử dụng các hạn chế, tỷ lệ phần trăm này cao hơn rất nhiều. Chính vì vậy, những nước sử dụng các biện pháp hạn chế số lượng nhiều có thể sẽ hoàn thành nghĩa vụ của họ đặt ra trong hai năm đầu tiên mà không cần thiết phải xoá bỏ nhiều hạn chế về số lượng. Họ có thể làm như vậy vì thực tế cả Mỹ và EU đã không đưa thêm bất cứ biện pháp hạn chế nào đối với hàng dệt may vào giai đoạn thứ nhất từ ngày 1-1-1995. Người ta có thể hiểu rằng, những bước thật sự để xoá bỏ các hạn chế số lượng chỉ bắt đầu vào giai đoạn thứ ba là năm 2002 và phần lớn những hạn chế này sẽ chỉ được xoá bỏ vào ngày cuối cùng của giai đoạn chuyển đổi.

Tuy nhiên, Hiệp định cố gắng củng cố và mở ra một thị trường lớn hơn cho các sản phẩm dệt may mà có thể vẫn bị ràng buộc bởi các hạn chế trong quá trình chuyển đổi. Để làm như vậy, Hiệp định yêu cầu rằng hạn ngạch hàng năm cho mỗi hạng mục dệt theo các hiệp định song phương phải tăng liên tục. Vì vậy, nếu tỷ lệ tăng hạn ngạch hàng năm cho một sản phẩm theo một hiệp định song phương là 3%, nó sẽ phải tăng lên:

- 16% một năm trong 3 năm đầu tiên;
- 25% một năm trong 4 năm tiếp theo; và
- 27% trong 3 năm tiếp theo.

3.3.4. Hoà nhập các biện pháp hạn chế không nằm trong MFA (ATC, Điều 3)

Hiệp định về Dệt may cũng yêu cầu các nước đang áp dụng những hạn chế không nằm trong MFA phải cắt giảm chúng trong 10 năm. Chương trình cắt giảm dần những

biện pháp hạn chế này sẽ được nước nhập khẩu chuẩn bị và đệ trình lên Ủy ban giám sát hàng dệt may (TMB). Ủy ban này được thành lập theo Hiệp định về Dệt may để giám sát việc thực hiện Hiệp định.

3.3.5. Những biện pháp tự vệ trong giai đoạn chuyển tiếp (ATC, Điều 6)

Một điều cần chú ý là mặc dù Hiệp định về Dệt may khuyến khích các nước xoá bỏ những hạn chế đối với các sản phẩm dệt nhưng nó cũng cho phép các nước sử dụng những biện pháp tự vệ trong quá trình chuyển đổi. Những biện pháp tự vệ trong quá trình chuyển đổi có thể được áp dụng đối với những sản phẩm dệt không nằm trong GATT nếu nước nhập khẩu cho rằng:

- Sản phẩm được nhập với số lượng tăng đáng kể gây ra những tổn hại nghiêm trọng hoặc đe dọa đến công nghiệp dệt trong nước có sản phẩm tương tự;

- Có mối quan hệ nhân quả giữa sự tổn hại nghiêm trọng đối với công nghiệp trong nước với sự gia tăng nhanh chóng và đột xuất của hàng nhập khẩu từ nước xuất khẩu hoặc hàng xuất khẩu của những nước bị hạn chế.

Những hạn chế này có thể sẽ được áp dụng chỉ sau khi có sự tham khảo và có sự thoả thuận với nước xuất khẩu về mức độ nhập khẩu. Tuy nhiên, Hiệp định cho phép các nước sử dụng các biện pháp hạn chế thậm chí cả khi không có sự thoả thuận với điều kiện phải báo cho Ủy ban giám sát hàng dệt may. Nước nhập khẩu phải tuân thủ quyết định của Cơ quan Giám sát hàng dệt (TMB).

3.3.6. Xóa bỏ những biện pháp "vùng xám"

Cùng với việc xóa bỏ những hạn chế đối với các sản phẩm dệt, các nước cũng cam kết, theo các quy định của Hiệp định về Các biện pháp tự vệ, xóa bỏ những biện pháp hạn chế xuất khẩu tự nguyện và các biện pháp "vùng xám" khác được sử dụng trên cơ sở phân biệt đối xử với hàng nhập khẩu của một vài nước được xác định trước, hoặc làm cho chúng phải phù hợp với những quy định của Hiệp định về các biện pháp tự vệ. Những biện pháp "vùng xám" này được áp dụng đối với các sản phẩm như hàng du lịch, giày, công cụ máy, trang thiết bị điện tử, vô tuyến và đèn hình.

4. Các sản phẩm nông nghiệp

4.1. Tổng quan

Nhìn chung có thể chia các sản phẩm nông nghiệp thành hai nhóm: sản phẩm nhiệt đới và các sản phẩm khác. Mặc dù không có định nghĩa chính xác nhưng thông thường những sản phẩm được coi là sản phẩm nhiệt đới là đồ uống gồm chè, cà phê và cacao, hàng bông, sợi có lanh và cây sisal; hoa quả có chuối, xoài và ổi; và các sản phẩm khác phần lớn trồng tại các nước đang phát triển được coi là hàng nông sản nhiệt đới. Vào những năm sau khi GATT được thành lập, những sản phẩm này phải chịu cả thuế quan lẫn thuế nội địa rất cao tại thị trường các nước phát triển. Do những sản phẩm này là hàng xuất khẩu chủ yếu của các nước đang phát triển, những vòng đàm phán cuối cùng của GATT đã đặt ưu tiên cho việc xóa bỏ những hạn chế cản trở việc nhập khẩu những sản phẩm này. Chính vì vậy, thậm chí ngay trước Vòng đàm phán Uruguay, một phần lớn những sản phẩm này, dưới dạng nguyên liệu thô hoặc chế biến, đã

thâm nhập thị trường các nước phát triển và được miễn thuế theo tỷ lệ thấp của các điều khoản tối huệ quốc, hoặc theo những hiệp định ưu đãi song phương.

Tuy nhiên, phần lớn các nước phát triển vẫn tiếp tục áp dụng những hàng rào thuế quan cao và những biện pháp phi quan thuế với hàng nông sản nhập khẩu (đại mạch và các ngũ cốc khác, thịt, sản phẩm thịt và sữa) bằng những biện pháp hạn chế số lượng, giấy phép và các biện pháp thuế khác. Mục đích cơ bản khi đưa ra hàng rào bảo hộ đối với những sản phẩm này là để bảo đảm cho người sản xuất trong nước mức giá cao hơn hẳn giá thế giới và từ đó tạo thêm thu nhập cho họ. Những chính sách này, không những làm giảm cơ hội buôn bán thương mại của những người sản xuất nước ngoài có tính cạnh tranh cao hơn, mà còn làm tăng gánh nặng đối với ngân sách chính phủ. Điều rõ ràng là nếu giá trong nước vượt quá giá thế giới thì sản phẩm chỉ có thể được bán ra thị trường thế giới thông qua trợ giá xuất khẩu. Mặc dù nông nghiệp không được bảo hộ chặt chẽ ở các nước đang phát triển, nhiều nước vẫn áp dụng hàng rào thuế quan cao và hạn chế hàng nhập nông sản thông qua những hạn chế về số lượng. Thực phẩm và những hàng cần thiết khác đôi lúc được nhập qua các tổ chức ngoại thương nhà nước.

Hiệp định về Nông nghiệp được đàm phán tại Vòng Uruguay thiết lập một chương trình cho việc cải tổ dần dần thương mại trong nông nghiệp, chương trình nhằm hình thành "một hệ thống thương mại nông nghiệp định hướng thị trường, bình đẳng và công bằng" bằng cách yêu cầu các nước áp dụng những nguyên tắc mới trong cả:

- Việc sử dụng những biện pháp tại biên giới để kiểm soát hàng nhập khẩu;

- Việc sử dụng những biện pháp trợ giá xuất khẩu và các biện pháp hỗ trợ khác nhằm bảo đảm thu nhập cho người nông dân.

4.2. Các biện pháp tại cửa khẩu

4.2.1. Thuế hoá

Nội dung quan trọng nhất của Hiệp định về Nông nghiệp là những nguyên tắc mới. Những nguyên tắc này yêu cầu các nước bãi bỏ các biện pháp phi quan thuế (như các hạn chế số lượng, giấy phép và phí) bằng cách chuyển đổi chúng sang những mức thuế tương đương và đưa chúng vào trong các hàng mục thuế đã được cố định. Do đó, các nước phát triển đã đặt ra mức thuế cao hơn đối với các sản phẩm (chủ yếu là các sản phẩm từ khu vực ôn đới) mà trước đó họ áp dụng các biện pháp phi quan thuế. Việc chuyển hoá các biện pháp phi quan thuế được căn cứ trên cơ sở giá trung bình của thế giới đối với sản phẩm đó và giá mà nó được bảo trợ tại nước nhập khẩu. Mức thuế sau khi đã thuế hoá và các loại thuế khác sẽ được ràng buộc lại với mức thuế trần để ngăn chặn sự gia tăng thuế sau đó.

Theo các quy định của GATT, nghĩa vụ thực hiện thuế hóa những biện pháp phi quan thuế không áp dụng cho những nước đang phát triển trong giai đoạn khó khăn về cán cân thanh toán. Họ còn được phép sử dụng những biện pháp phi quan thuế này. Tuy nhiên, những nước đang phát triển, kể cả những nước có khó khăn về cán cân thanh toán, vẫn phải ràng buộc mức thuế của họ. Đối phó lại với quy định này, họ thường đưa ra những mức thuế trần cao hơn nhiều so với mức thuế hiện tại.

4.2.2. Tỷ lệ phần trăm cắt giảm đối với thuế

Các nước đồng ý cắt giảm thuế theo những tỷ lệ phần trăm nhất định. Các nước phát triển và có nền kinh tế

chuyển đổi phải giảm 37% và các nước đang phát triển giảm 24%. Những cắt giảm này sẽ được các nước phát triển thực hiện trong giai đoạn 6 năm và các nước đang phát triển trong 10 năm. Những nước kém phát triển nhất mặc dù đã ràng buộc thuế với mức thuế trần cao hơn, không nhất thiết phải cắt giảm chúng.

Các quy định này cũng yêu cầu mức thuế cắt giảm tối thiểu đối với một sản phẩm là 15% đối với các nước phát triển và 10% đối với các nước đang phát triển.

4.2.3. Sản phẩm nhiệt đới

Do tầm quan trọng của các sản phẩm nhiệt đới đối với ngoại thương của các nước đang phát triển, các cuộc đàm phán về cắt giảm và loại bỏ thuế quan và các biện pháp hạn chế khác được đặc biệt ưu tiên và được tổ chức riêng. Đàm phán trong lĩnh vực này đã đạt được những tiến bộ đáng kể trong việc xoá bỏ những mức thuế quan ưu đãi theo MFN và những hạn chế khác đối với những sản phẩm này tại các nước phát triển. Các nước đang phát triển cũng cắt giảm thuế đối với những sản phẩm này. Phần lớn các nước thực hiện việc cắt giảm không thông qua giai đoạn chuyển đổi.

4.2.4. Sản phẩm ôn đới

Đối với hàng ôn đới, tỷ lệ thuế hiện áp dụng, sau khi thuế hoá, phản ánh mức độ bảo hộ của các biện pháp phi quan thuế trước đây. Do mức độ này trước đây cao, những tỷ lệ mới áp dụng đối với những sản phẩm này ở một số nước nói chung là khoảng từ 60% đến 100%; với một số nước khác thì khoảng từ 300% đến 350%. Một trong những mục tiêu cơ bản đòi hỏi các nước thuế hoá các biện

pháp phi quan thuế của mình là để tăng cường tính minh bạch của hàng rào bảo hộ. Mục tiêu trên không đạt được đối với nhiều sản phẩm nông nghiệp. Các nước đã không sử dụng thuế giá trị mà sử dụng thuế cụ thể với từng hạng mục. Những biểu thuế này, trong một số trường hợp được tính trên cơ sở giá trị tối thiểu hoặc biểu giá tham khảo.

Với một số sản phẩm có mức độ bảo hộ cao, một trở ngại lớn là bản thân quá trình thuế hoá sẽ không có tác động lớn đến quá trình tự do hoá kể cả sau khi thực hiện. Vì vậy, các biện pháp cam kết mở cửa hiện tại và tối thiểu được áp dụng để bổ sung cho quá trình thuế hoá.

5. Đánh giá những thành quả của tự do hoá

Nhiều công trình nghiên cứu đã được các tổ chức quốc tế tiến hành ở cấp độ vĩ mô để đánh giá tác động của việc thực hiện những cam kết này đối với thương mại và thu nhập thế giới. Tất cả những nghiên cứu này đều thống nhất ý kiến rằng việc cắt giảm hàng rào thuế quan sẽ dẫn đến gia tăng thương mại và thu nhập trên thế giới. Nội dung được tranh luận nhiều nhất tập trung vào đánh giá bản chất những thành quả này và việc phân phối những thành quả này trong các nhóm người và nước sản xuất khác nhau. Những đánh giá này khác nhau chủ yếu do sự khác nhau về phương pháp và giả thiết đặt ra cũng như về thông tin và số liệu được sử dụng khi các nhà nghiên cứu thực hiện công việc đánh giá.

5.1. Thành quả về mặt thu nhập

Ban Thư ký WTO dự đoán rằng bằng cách sử dụng các biểu mẫu với số liệu cụ thể (không kể đến tác động của việc tăng thu nhập đối với đầu tư và tiết kiệm) tỷ lệ tăng

hàng năm của thu nhập thế giới sẽ là 110 tỷ USD đến 315 tỷ USD vào năm 2005. Mô hình năng động (với giả thiết rằng phân chia thu nhập được đầu tư và tiết kiệm) sẽ nâng tỷ lệ này lên 60% từ 185 tỷ USD lên 510 tỷ USD.

HỢP 24: Các cam kết mở cửa hiện tại và tối thiểu (Hiệp định về Nông nghiệp, Điều 5.2)

Cam kết mở cửa hiện tại:

Nhiều nước đã có những thoả thuận đặc biệt đối với sản phẩm nhập khẩu thịt và các sản phẩm ôn đới trên cơ sở miễn thuế hoặc ưu đãi. Để bảo đảm những sản phẩm nhập khẩu này không bị ảnh hưởng bởi việc áp dụng tỷ lệ thuế quan cao trong quá trình thuế hoá, nước nhập khẩu đã đưa ra các cam kết hiện tại bằng cách thiết lập hạn ngạch thuế đánh vào hàng nhập khẩu với tỷ lệ thuế thấp. Nhờ những cam kết này, hàng nhập khẩu trong hạn ngạch được hưởng tỷ lệ thuế thấp hơn tỷ lệ hiện tại. Tỷ lệ thuế cao hơn sẽ đánh vào hàng nhập khẩu vượt quá giới hạn hạn ngạch cho phép.

Các cam kết mở cửa tối thiểu:

Đối với các sản phẩm được nhập ít hoặc không nhập trước đây do các biện pháp bảo hộ chặt chẽ, các nước phải đưa ra những cam kết tối thiểu bảo đảm việc mở cửa thị trường đối với những sản phẩm này. Những cam kết này tạo điều kiện hình thành hạn ngạch thuế tương đương với 3% tiêu thụ nội địa trong giai đoạn cơ sở 1986-1988 và tăng lên 5% vào cuối năm 2000 đối với nước phát triển và năm 2004 đối với nước đang phát

triển. Những tỷ lệ thấp hơn (đưa ra trong các chương trình hành động quốc gia nhưng nhìn chung không quá 32% tỷ lệ thuế ràng buộc) đánh vào hàng nhập khẩu trong phạm vi giới hạn hạn ngạch và tỷ lệ cao hơn đánh vào hàng nhập khẩu vượt quá giới hạn hạn ngạch. Do kết quả của các cam kết mở cửa thị trường tối thiểu, các nước phải nhập khẩu một số lượng khiêm tốn nhất những hàng hóa hạn chế chặt chẽ nhất. Bên cạnh các sản phẩm về thịt, các cam kết này cũng bao gồm cả những sản phẩm về sữa, và các loại rau và hoa quả tươi.

5.2. Thành quả đối với thương mại thế giới

Một lần nữa lại có sự khác nhau về cách đánh giá. WTO đánh giá sự tăng trưởng của tổng số lượng hàng xuất khẩu và của các nhóm sản xuất chính vào năm 2005 sau khi thực hiện các kết quả của Vòng đàm phán Uruguay. Trong lĩnh vực công nghiệp, tỷ lệ tăng trưởng cao sẽ xuất hiện trong:

- Dệt may,
- Thiết bị vận tải,
- Sản phẩm cá; và
- Các sản phẩm khác (bao gồm cả sản phẩm gỗ, da và máy cơ).

Trong lĩnh vực nông nghiệp, tỷ lệ tăng trưởng cao sẽ xuất hiện trong:

- Các sản phẩm lâm nghiệp, và
- Những sản phẩm nông nghiệp nhất định (thịt và các sản phẩm về thịt, sản phẩm tơ tằm, v.v.).

Những tỷ lệ tăng trưởng được đánh giá vượt quá mức tăng 4% hàng năm của thương mại thế giới sẽ xuất hiện thậm chí ngay cả khi các kết quả của Vòng đàm phán Uruguay không được thực hiện.

5.3. Những nhân tố tác động

Những đánh giá trên cho rằng, để có thể tận dụng được đầy đủ quá trình tự do hoá, các nước phải duy trì các chính sách mở cửa và tự do hoá để bảo đảm việc sử dụng có hiệu quả hơn những nguồn lực nội địa. Trong trường hợp không thể theo được tốc độ tự do hoá hoặc buộc phải thực hiện những biện pháp hạn chế - do những nhân tố như suy thoái kinh tế, khủng hoảng tiền tệ hoặc sự chấm dứt đột ngột của đầu tư nước ngoài - các doanh nghiệp của một số nước có thể sẽ không tận dụng được lợi thế của những biện pháp mở cửa ở mức độ tương tự với các nước đang theo đuổi các chính sách mở cửa thị trường. Vì vậy, lợi ích lâu dài của các doanh nghiệp chính là việc khuyến khích chính phủ của họ theo đuổi các chính sách thương mại tự do.

Những thành quả của tự do hoá có thể sẽ bị cản trở nếu những cam kết không được thực hiện trên thực tế mà chỉ trên giấy tờ. Rất nhiều người cho rằng điều này có thể xảy ra, ít nhất là trong một số cam kết tự do hoá được thực hiện trong Vòng đàm phán Uruguay. Ví dụ, đối với lĩnh vực công nghiệp, lĩnh vực có mức thuế bảo hộ thấp trong các nước phát triển, sự gia tăng hàng nhập khẩu chủ yếu là do việc xoá bỏ hạn chế đối với hàng dệt may và những hạn chế đánh vào các sản phẩm khác theo VERs hoặc các biện pháp tương tự.

HỢP 25: Tóm tắt các cam kết mở cửa thị trường

Sản phẩm công nghiệp:

- Cắt giảm thuế: 40% đối với các nước phát triển và 30% đối với các nước đang phát triển và các nền kinh tế chuyển đổi;
- Hầu hết tất cả thuế của các nước phát triển được ràng buộc và một phần thuế của các nước đang phát triển và các nền kinh tế chuyển đổi được ràng buộc;
- Xoá bỏ dần những hạn chế trong Hiệp định Đa sợi (MFA) và các hạn chế khác áp dụng đối với hàng dệt may trong vòng 10 năm theo các quy định của Hiệp định về Dệt may;
- Tăng tỷ lệ phần trăm hạn ngạch trong Hiệp định Đa sợi trong thời gian xoá bỏ các hạn chế để tiếp tục mở cửa thị trường trong lĩnh vực này;
- Xoá bỏ các hạn chế xuất khẩu tự nguyện (VERs) áp dụng đối với các sản phẩm khác trong giai đoạn bốn năm (1-1-1999).

Sản phẩm nông nghiệp:

- Bỏ các biện pháp phi quan thuế thông qua quá trình thuế hoá;
- Ràng buộc mức thuế sau khi đã thuế hoá;
- Cắt giảm 36% các mức thuế được ràng buộc đối với các nước phát triển và 24% đối với các nước đang phát triển;
- Trong những trường hợp nhất định áp dụng các cam kết tối thiểu và cam kết mở cửa thị trường hiện tại;
- Các cam kết cắt giảm giá trị và số lượng, các biện pháp trợ cấp xuất khẩu ở những mức độ nhất định;
- Cam kết cắt giảm mức độ nhất định trợ cấp nội địa trên cơ sở Các biện pháp trợ cấp.

Đối với hàng dệt, như đã đề cập, các nước hạn chế nhập khẩu có thể lên kế hoạch cho chương trình hoà nhập của lĩnh vực dệt may mà chưa cần bỏ hạn chế đối với một số lượng đáng kể các sản phẩm dệt may cho đến giai đoạn cuối cùng. Việc những nước này buộc phải làm như vậy do sức ép trong lĩnh vực dệt may hoặc do các lý do chính trị khác là hết sức rõ ràng qua thực tế của Mỹ và EU. Không đưa bất cứ sản phẩm dệt may nào đang được các biện pháp hạn chế bảo hộ vào danh sách loại bỏ trong giai đoạn thứ nhất thực hiện từ ngày 1-1-1995. Nếu xu hướng này tiếp tục và nếu phần lớn những hạn chế này chỉ được xoá bỏ vào thời điểm cuối cùng hoặc vào ngày hết hạn Hiệp định về Dệt may, dự đoán về tăng trưởng hàng nhập khẩu có thể sẽ là ảo tưởng ít nhất là trong nửa thời gian đầu của giai đoạn 10 năm.

Đặt trong mối liên hệ với VERs, Hiệp định về Các biện pháp tự vệ đưa ra hai khả năng lựa chọn cho các nước vẫn đang sử dụng các biện pháp hạn chế. Những nước này có thể xoá bỏ những biện pháp này trong 5 năm hoặc áp dụng chúng một cách phù hợp với những quy định của Hiệp định về Các biện pháp tự vệ, ví dụ áp dụng trên cơ sở MFN với hàng nhập khẩu từ tất cả các nguồn. Sự lựa chọn thứ hai, mặc dù có khả năng thực thi một cách hợp pháp, sẽ chỉ nói rộng những ảnh hưởng của các biện pháp này tới tất cả các nước mà trước kia nó không có tác động đến.

Trong lĩnh vực nông nghiệp, một số nhà nghiên cứu đã chỉ ra rằng những đánh giá trước đây của họ về sự gia tăng thương mại trong nông nghiệp có thể hơi quá lạc quan. Có hai nhân tố chính khiến những nhận xét về lĩnh vực nông nghiệp ít lạc quan hơn. *Thứ nhất*, phần lớn những sản phẩm nhiệt đới mà các nước đang phát triển (đặc biệt là các nước kém phát triển nhất) xuất sang thị trường các nước phát triển vốn đã được miễn thuế hoặc

phải chịu thuế rất thấp trên cơ sở MFN hoặc ưu đãi. Do đó, bản thân những cắt giảm thuế quan có thể sẽ không có tác động lớn đến những sản phẩm này. *Thứ hai*, đối với sản phẩm nông nghiệp ôn đới như lúa mì và thịt, trong quá trình tính trị giá thuế tương đương của các biện pháp phi quan thuế, có nhiều trường hợp được tính vượt quá thực tế (thường được gọi là quá trình thuế hoá bản thủ). Do đó, nhiều sản phẩm có mức bảo hộ mới cao hơn mức hiện tại, thậm chí cả khi đã cắt giảm thuế.

5.4. Tiềm năng phát triển thương mại đối với những nước đang phát triển

Trong bối cảnh đó, cần chú ý một đặc điểm quan trọng của Vòng đàm phán Uruguay. Đó là động lực mà nó tạo ra cho tiến trình tự do hoá thương mại ở những nước đang phát triển và có nền kinh tế chuyển đổi. Tiến trình đàm phán Uruguay trùng hợp với thời điểm thay đổi các chính sách thương mại đồng sang các chính sách thương mại mở và tự do hơn, ngay cả ở các nước đang phát triển mà cho đến lúc đó vẫn đang theo đuổi những chính sách hạn chế thương mại. Vào cùng thời điểm, các nền kinh tế chuyển đổi cũng từng bước thực hiện cải cách thị trường, tư nhân hoá và định hướng lại các chính sách thương mại và kinh tế. Cả hai nhóm nước đã thống nhất quan điểm tại Vòng đàm phán Uruguay về cắt giảm thuế đơn phương hoặc bằng cách ràng buộc mức thuế đã cắt giảm hoặc đưa ra mức thuế trần. Những hàng rào thuế này sẽ tiếp tục được cắt giảm trong tương lai và trong một số trường hợp, mức cắt giảm còn lớn hơn so với mức được thỏa thuận trong Vòng đàm phán Uruguay.

Trong một số trường hợp, những cắt giảm thuế trên cơ sở MFN có thể sẽ dẫn đến việc cắt giảm những điều kiện ưu đãi đối với những sản phẩm được quy định trong

các hiệp định ưu đãi khu vực hoặc những hiệp định ưu đãi trong nội bộ các nước đang phát triển. Tuy nhiên, tỷ lệ thuế MFN của phần lớn các nước đang phát triển tham gia vào những hệ thống ưu đãi như vậy sẽ vẫn tương đối cao kể cả sau khi đã cắt giảm, và cho dù những ưu đãi ngoại biên đã bị thu hẹp đáng kể, vẫn có những tác động tích cực đến thương mại.

Nhưng quan trọng hơn việc cắt giảm thuế là những bước mà các nước đang phát triển thực hiện để xoá bỏ các biện pháp phi quan thuế của họ. Các bước này sẽ xoá bỏ những hạn ngạch và giấy phép hạn chế hàng nhập khẩu và tạo điều kiện cho việc phân bổ tự do hàng nhập khẩu. Trước đây, các biện pháp phi quan thuế đã ngăn cản sự phát triển thương mại của các sản phẩm được ưu đãi thông qua các thoả thuận ưu đãi quốc tế hoặc khu vực. Tự do hoá chế độ nhập khẩu có thể sẽ tạo ra động lực mới cho phát triển thương mại trên cả điều kiện tối huệ quốc, (MFN) cũng như điều kiện ưu đãi.

5.5. Tác động đối với kinh doanh

Bất chấp những nhược điểm khi thực hiện các cam kết trong Vòng đàm phán Uruguay, Hiệp định Uruguay thúc đẩy sự gia tăng đáng kể thương mại và thu nhập trên thế giới. Tuy nhiên, tỷ lệ tăng trưởng thực tế có thể thấp hơn người ta dự đoán trong các nghiên cứu kinh tế vĩ mô. Trên thực tế, ít nhất đối với một số sản phẩm, việc thực hiện các cam kết có thể sẽ có những tác động khác nhau lên xuất khẩu của những nước khác nhau. Do đó, những công ty xuất khẩu của các nước đang phát triển hiện đang hưởng những điều kiện ưu đãi từ những thị trường nhập khẩu lớn của các nước phát triển có thể sẽ mất những điều kiện ưu đãi này do việc cắt giảm thuế quan trên cơ sở

MFN. Tác động này sẽ phụ thuộc vào mức độ ưu đãi trong thương mại, tính cả đến những yếu tố như giá cả và chất lượng sản phẩm. Tương tự như vậy, trong lĩnh vực dệt may, khi các hạn chế của Hiệp định Đa sợi được áp dụng trên cơ sở phân biệt đối xử, tác động của việc xoá bỏ những hạn chế này có thể sẽ rất khác nhau đối với những nước xuất khẩu khác nhau.

Những phân tích như vậy nhấn mạnh việc cần phải có những nghiên cứu kinh tế vĩ mô kết hợp với những phân tích vi mô nhằm xem xét các tác động khác nhau của việc thực hiện các cam kết của Vòng đàm phán Uruguay đối với một số sản phẩm. Những nghiên cứu vi mô sẽ được bổ sung bằng những nghiên cứu và phân tích tiếp theo về nhu cầu tiềm tàng trong các thị trường mở cửa. Việc phân tích về nhu cầu đó sẽ cho phép các doanh nghiệp hình thành kế hoạch và chiến lược thích hợp để tận dụng những cơ hội mới và nếu có thể, thoả mãn các điều kiện cạnh tranh khi chúng thay đổi trong quá trình thực hiện các cam kết Uruguay.

Việc thực hiện những nghiên cứu như vậy có thể sẽ vượt quá khả năng tài chính và kỹ thuật của từng doanh nghiệp, đặc biệt các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Trong trường hợp đó, sáng kiến thực hiện những nghiên cứu này có thể sẽ được các viện nghiên cứu quốc gia hoặc các hiệp hội công nghiệp và thương mại đưa ra. Bản thân các tổ chức quốc tế có thể thực hiện những nghiên cứu này đối với các sản phẩm đã được xác định hoặc hỗ trợ những viện hoặc hiệp hội nghiên cứu ở các nước khác nhau trong quá trình chuẩn bị.

Phần III

THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ

Chương VII

HIỆP ĐỊNH VỀ THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ (GATS)

I. NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG

1. Giới thiệu

1.1. Tầm quan trọng của dịch vụ

Dịch vụ ngày càng chiếm phần quan trọng trong nền kinh tế của các nước, đặc biệt là các nước phát triển, và trong thương mại quốc tế. Nếu như năm 1982 tổng giá trị thương mại dịch vụ của thế giới vào khoảng 500 tỷ USD thì năm 1992 đạt 1.000 tỷ USD. Hiện nay, thương mại dịch vụ chiếm 20% giá trị thương mại thế giới. Liên minh châu Âu (EU) là nguồn xuất khẩu dịch vụ quan trọng nhất thế giới (chiếm khoảng 43% tổng thương mại dịch vụ của EU, sử dụng trên 42% lực lượng lao động xã hội và đóng góp gần 50% tổng sản phẩm quốc nội của các nước thuộc Liên minh).

1.2. Hiệp định chung về Thương mại dịch vụ (GATS)

Do việc đưa vấn đề dịch vụ vào Hiệp định chung 1947 không thành nên cho đến khi kết thúc Vòng đàm phán Uruguay, tức là 46 năm sau đó, phạm vi điều chỉnh

của Hiệp định chung về Thuế quan và thương mại (GATT) chỉ giới hạn trong lĩnh vực hàng hóa mà không bao hàm dịch vụ. Theo ước tính, hiện nay thương mại dịch vụ chiếm khoảng 1/4 tổng thương mại hàng hóa thế giới. Được đàm phán tại Vòng đàm phán Uruguay, GATS là tập hợp đầu tiên các quy định đa phương có hiệu lực thi hành bắt buộc, điều chỉnh thương mại dịch vụ quốc tế. Các quy định này áp dụng đối với mọi loại hình dịch vụ, trừ các loại thuộc thẩm quyền điều chỉnh riêng của chính phủ. Điều này chỉ hạn chế đối với việc cung ứng các dịch vụ không nhằm mục đích thương mại hoặc không nhằm cạnh tranh với một hoặc một số nhà cung ứng dịch vụ khác.

1.2.1. Cấu trúc của GATS

Tương tự như Hiệp định về Hàng hóa, GATS cũng bao gồm các bộ phận hợp thành có liên quan chặt chẽ với nhau. *Phần thứ nhất* bao gồm hiệp định chính với 29 điều quy định các nguyên tắc, nghĩa vụ chung; *phần thứ hai* gồm một số phụ lục với các quy định riêng cho từng lĩnh vực, gồm quy định về đi lại của các nhà cung ứng dịch vụ, dịch vụ vận chuyển hàng không, dịch vụ tài chính, dịch vụ vận chuyển hàng hải và dịch vụ viễn thông; *phần thứ ba* bao gồm các cam kết của những nước tham gia Vòng đàm phán Uruguay nhằm tạo khả năng tiếp cận thị trường của các nước này. Khác với GATT, GATS còn cho phép các nước có thể tạm thời chưa áp dụng quy chế tối huệ quốc trong một số lĩnh vực.

Phần thứ nhất (khôn khổ chính) được cấu trúc như sau:

- Phần I: điều khoản duy nhất định nghĩa thương mại dịch vụ và nêu ra bốn phương thức cung cấp dịch vụ quốc tế.

- Phần II: nội dung chính của Hiệp định, bao gồm các điều khoản quy định các nghĩa vụ, nguyên tắc chung và các ngoại lệ.

- Phần III: cách thức mà các cam kết cụ thể được xây dựng theo 3 loại: tiếp cận thị trường, đãi ngộ quốc gia và các cam kết bổ sung.

- Phần IV: tiên liệu một sự tự do hóa dần dần nhằm nâng cao không ngừng mức độ cam kết chung trong tương lai.

- Phần V và VI: các vấn đề liên quan đến thể chế, thể thức, việc thành lập Hội đồng Thương mại dịch vụ và các phụ lục trong đó có 3 phụ lục về các khu vực đặc biệt.

Phần các cam kết cụ thể (phần thứ ba) xác định các điều kiện về tiếp cận thị trường và tiến hành các hoạt động. Những cam kết này được trình bày theo danh sách ứng với mỗi thành viên và được kèm theo Khuôn khổ chung. Riêng các nước thuộc Liên minh châu Âu (EU) chỉ có một bảng cam kết duy nhất.

Hội đồng Thương mại dịch vụ chịu trách nhiệm theo dõi, kiểm soát sự vận hành của GATS; đại diện của các thành viên WTO có thể tham gia Hội đồng này. Hội đồng họp mỗi khi thấy cần thiết cho việc thiết lập các quy định mới.

1.2.2. Phạm vi áp dụng của GATS (Điều II)

Hiệp định áp dụng cho tất cả các loại dịch vụ được mua bán trên thế giới. Nó bao gồm tất cả các hình thức cung cấp dịch vụ. GATS xác định 4 phương thức cung cấp dịch vụ như sau:

- *Phương thức 1*: Cung ứng qua biên giới - dịch vụ được cung cấp từ một nước sang một nước khác (ví dụ gọi điện thoại từ Việt Nam sang Mỹ); đặc điểm của loại hình cung cấp dịch vụ này là chỉ có bản thân dịch vụ là đi qua biên giới, còn người cung cấp dịch vụ không có mặt tại nước nhận dịch vụ.

- *Phương thức 2*: Tiêu thụ ở nước ngoài - người tiêu dùng dịch vụ tại một nước khác, ví dụ như khi đi du lịch nước ngoài.

- *Phương thức 3*: Hiện diện thương mại - một công ty nước ngoài thành lập chi nhánh hoặc công ty con để cung cấp dịch vụ tại một nước khác, ví dụ như một ngân hàng của Mỹ lập chi nhánh ở Canada.

- *Phương thức 4*: Hiện diện của các cá nhân trực tiếp cung cấp dịch vụ (hay còn gọi là hiện diện của các thể nhân). Tức là công dân nước này trực tiếp cung ứng dịch vụ ở nước khác.

Bốn phương thức cung cấp dịch vụ này là yếu tố chủ yếu trong các cam kết của các thành viên WTO liên quan đến tiếp cận thị trường và chế độ đãi ngộ quốc gia.

1.2.3. Những lĩnh vực dịch vụ không thuộc phạm vi điều chỉnh của GATS

GATS không điều tiết toàn bộ các loại hình dịch vụ. Những loại dịch vụ sau đây không thuộc phạm vi điều chỉnh của GATS:

- Những quy định về di trú;
- Những dịch vụ thực hiện quyền lực nhà nước;
- Chính sách ngân sách và các biện pháp thuế;
- Hệ thống thuế quan;

- Một số mặt trong lĩnh vực bảo hộ các nhà đầu tư liên quan đến di chuyển tư bản;
Quản lý tỷ giá ngoại hối.

1.2.4. Những lĩnh vực được đưa vào chương trình làm việc trong tương lai của GATS

WTO dự kiến sẽ đưa các vấn đề sau vào thảo luận trong các vòng đàm phán tương lai nhằm đưa ra những quy định thống nhất điều chỉnh ứng xử của các nước trong các vấn đề này:

- Các biện pháp tự vệ;
- Các quy định đối với thị trường công cộng;
- Những quy định liên quan đến trợ cấp;
- Kỷ luật liên quan đến các quy định trong nước;
- Thương mại và môi trường;
- Thương mại và đầu tư;
- Thương mại và chính sách cạnh tranh.

2. Nội dung chủ yếu của GATS

Những quy định về nghĩa vụ chung quan trọng nhất của GATS bao gồm: chế độ tối huệ quốc (Điều II); minh bạch (Điều III); công nhận lẫn nhau (Điều VII); các nguyên tắc điều chỉnh độc quyền và đặc quyền cung cấp dịch vụ (Điều VIII); chế độ đãi ngộ quốc gia (Điều XVII); tiếp cận thị trường; và các quy định trong nước.

2.1. Nguyên tắc Tối huệ quốc (MFN)

Tối huệ quốc là một trong những nguyên tắc cơ bản của GATS. Nguyên tắc này cũng được quy định trong GATT 1947. Điều khoản về tối huệ quốc quy định: "Đối với

các biện pháp được quy định tại Hiệp định, mỗi thành viên sẽ dành ngay và vô điều kiện quy chế đối xử đối với dịch vụ của các thành viên khác không kém phần thuận lợi hơn so với dịch vụ và cung ứng dịch vụ của bất kỳ một thành viên nào khác" (GATS, Điều II.1). Điều này có nghĩa là nếu một thành viên cho phép và tạo điều kiện cho các công ty nước ngoài nào đó (kể cả nước không phải thành viên) hoạt động, ví dụ trong lĩnh vực ngân hàng, thì thành viên đó cũng phải cho phép và tạo điều kiện bình đẳng như vậy cho công ty của các thành viên khác hoạt động trong lĩnh vực ngân hàng. Nghĩa vụ này được áp dụng kể cả trong trường hợp thành viên không có cam kết cụ thể về việc cho các công ty nước ngoài tiếp cận thị trường của mình.

Các thành viên WTO cũng quy định danh sách một số các ngoại lệ đối với nguyên tắc tối huệ quốc. Trước khi GATS có hiệu lực, nhiều thành viên đã ký các hiệp định ưu tiên về dịch vụ với các nước khác. Các nước thành viên WTO, với quan điểm cần duy trì hiệu lực của các hiệp định đã ký, tạm thời tiếp tục dành một số thuận lợi trong một số lĩnh vực cho các công ty của một số nước, dưới hình thức "ngoại lệ của nguyên tắc tối huệ quốc" trong khi vẫn thực hiện các cam kết trong khuôn khổ WTO. Các ngoại lệ này được quy định trong Phụ lục kèm theo Điều II. Theo Phụ lục này, các thành viên có thể duy trì trong một giai đoạn chuyển tiếp (10 năm) những biện pháp không phù hợp với nguyên tắc tối huệ quốc. Những biện pháp này phải được đưa ngay từ đầu vào danh sách những ngoại lệ MFN trước khi GATS có hiệu lực. Thành viên duy trì ngoại lệ phải mô tả rõ sự đối xử thuận lợi hơn mà họ dành cho những nước cụ thể nào và thời hạn của biện pháp này.

Những ngoại lệ MFN nhằm cho phép các thành viên duy trì các cam kết thuận lợi hơn mà họ dành cho một số nước trong khuôn khổ các thỏa thuận hợp tác khu vực, hoặc có điều kiện tốt hơn để mặc cả trong đàm phán về tự do hóa với những nước có chế độ thương mại hạn chế hơn. Tuy nhiên, những ngoại lệ này cứ 5 năm một lần được đưa ra xem xét lại và là đối tượng của những cuộc đàm phán về tự do hóa trong WTO. Một khi GATS đã có hiệu lực, lại càng khó khăn hơn cho các thành viên đạt được một ngoại lệ MFN, vì nó phải được sự chấp thuận của ít nhất 3/4 số thành viên của GATS, hơn nữa lý do để duy trì ngoại lệ này phải được xem xét lại hàng năm.

Chế độ tối huệ quốc dựa trên nền tảng của nguyên tắc không phân biệt đối xử trong quan hệ thương mại giữa các thành viên của GATT/WTO. Việc áp dụng chế độ này nhằm đẩy mạnh tự do hóa thương mại giữa các nền kinh tế thành viên của WTO.

2. 2. Nguyên tắc Minh bạch hay công khai (Điều III)

Minh bạch là một trong những nguyên tắc then chốt của tự do hóa đa phương. Nó cho phép phát hiện những hạn chế và những biện pháp bảo hộ trái quy định của GATS, tạo điều kiện tốt hơn để các nhà cung cấp dịch vụ tiếp cận thị trường các thành viên và cùng cạnh tranh.

Nghĩa vụ chính của các thành viên trong vấn đề này là công bố và thông báo sớm các thông tin quy định chung như thiết lập đầu mối cung cấp thông tin, qua đó các thành viên khác có thể thu nhận được những thông tin về hệ thống luật định liên quan đến thương mại qua các lĩnh vực dịch vụ của nhau đáp ứng mối quan tâm của họ. GATS quy định các thành viên có nghĩa vụ công bố và

thông báo cho Hội đồng Thương mại dịch vụ tất cả các biện pháp được áp dụng có ảnh hưởng đến sự vận hành của GATS, kể cả những hiệp định và điều ước quốc tế mà họ ký kết và tham gia, những luật mới thông qua hoặc sửa đổi, những quy định dưới luật và thủ tục hành chính liên quan đến các lĩnh vực hoặc tiểu lĩnh vực dịch vụ. Mặt khác, các thành viên cũng có nghĩa vụ đáp ứng trong thời hạn sớm nhất những biện pháp như đã nêu trên, và phải lập những đầu mối cung cấp thông tin. Tuy nhiên, nguyên tắc công khai không bắt buộc các thành viên phải công bố những thông tin bí mật mà việc tiết lộ có thể gây trở ngại cho việc thực hiện luật pháp hoặc làm hại lợi ích quốc gia.

Đối với các nước đang phát triển, GATS quy định hai điểm đặc biệt sau đây:

- Các nước phát triển phải lập các đầu mối tiếp xúc có nhiệm vụ cung cấp những hướng dẫn đặc biệt cho các nhà cung cấp dịch vụ của những nước đang phát triển. Những thông tin này bao gồm những chỉ dẫn về dịch vụ công nghệ có thể có được, các khía cạnh kỹ thuật và thương mại của việc cung cấp dịch vụ, việc đăng ký, công nhận để đạt được những yêu cầu có tính chuyên môn. Trong khi các nhà cung cấp dịch vụ của các nước đang phát triển có thể trực tiếp đưa yêu cầu thông tin cho đầu mối tiếp xúc của các nước phát triển để được đáp ứng, các nhà cung cấp dịch vụ của các nước phát triển phải chuyển yêu cầu thông tin của họ đối với các nước đang phát triển thông qua chính phủ của nước đó.

Các nước đang phát triển có thể thành lập các điểm đầu mối thông tin muộn hơn 2 năm so với thời hạn quy định cho các nước phát triển (tức vào ngày 1-1-1997).

2. 3. Chế độ đãi ngộ quốc gia (Điều XVII, XVIII)

GATS quy định các thành viên phải dành cho các dịch vụ và các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài sự đối xử giống như họ dành cho dịch vụ và các nhà cung cấp dịch vụ tương tự trong nước.

Giống như MFN, chế độ đãi ngộ quốc gia được xây dựng trên nền tảng của nguyên tắc không phân biệt đối xử. Tuy nhiên, quy định này không thể được hiểu rằng các thành viên phải có nghĩa vụ đền bù những thiệt hại (hoặc bất lợi) trong cạnh tranh thuần túy do đặc tính "ngoại quốc" của dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ của các thành viên khác gây ra (có thể có trường hợp do thói quen, sở thích, văn hóa, ngôn ngữ... mà một số dịch vụ hoặc nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài không được người tiêu dùng ở một nước chấp nhận).

Các chính phủ phải ghi vào trong danh sách cam kết của họ các điều kiện và những hạn chế mà họ gắn với việc cho hưởng chế độ đãi ngộ quốc gia. Một khi các cam kết cụ thể đã được xác định, GATS nghiêm cấm sự phân biệt đối xử giữa những dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ trong và ngoài nước, cũng như là tất cả mọi hình thức hạn chế về số lượng, trừ phi một thành viên đã dành quyền duy trì thực hiện một biện pháp hạn chế nào đó. Tuy nhiên, trong trường hợp này, biện pháp như vậy sẽ phải được loại bỏ thông qua các cuộc đàm phán.

2. 4. Công nhận lẫn nhau (Điều VII)

Điều VII của Hiệp định khuyến khích các thành viên công nhận các thủ tục của nhau liên quan đến giáo dục, đào tạo, kinh nghiệm, cấp giấy phép và các thủ tục khác cần phải có trong việc đáp ứng các yêu cầu, điều kiện cần thiết cho phép nhà cung ứng dịch vụ hoạt động.

GATS quy định khi hai (hoặc nhiều hơn) thành viên có thỏa thuận về việc công nhận bằng cấp, chứng chỉ của nhau, các thành viên khác cũng phải được tạo điều kiện để đàm phán các hiệp định công nhận tương tự. Các thỏa thuận này phải mang tính không phân biệt đối xử và không được sử dụng như là công cụ cho bảo hộ trá hình. Các thành viên phải thông báo cho Hội đồng Thương mại dịch vụ biết các hiệp định công nhận lẫn nhau giữa họ với các thành viên khác, thậm chí ngay cả ý định của họ tiến hành các cuộc đàm phán nhằm đạt thỏa thuận về công nhận với các thành viên khác.

Các thành viên phải tuân thủ các chuẩn mực đã được quy định bởi các cơ chế quốc tế chuyên môn được thừa nhận, và việc công nhận lẫn nhau phải dựa trên những tiêu chí được quốc tế chấp thuận rộng rãi. Các thành viên cũng phải phối hợp chặt chẽ với các tổ chức chính phủ và phi chính phủ quốc tế có thẩm quyền nhằm xây dựng và thông qua các chuẩn mực quốc tế chung cho sự công nhận lẫn nhau và thực hiện các hoạt động chuyên môn thích hợp cần thiết có liên quan đến các dịch vụ.

2.5. Tiếp cận thị trường (Điều XVI)

Tiếp cận thị trường có liên quan đến bốn cách thức cung cấp dịch vụ như đã được nêu ở trên. GATS quy định mỗi thành viên cần "dành cho các dịch vụ và những người cung cấp dịch vụ của bất kỳ thành viên nào sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử đã được quy định trong việc áp dụng các thể thức, giới hạn và các điều kiện thỏa thuận và nêu cụ thể trong danh sách cam kết đặc biệt của mình". Như vậy, điều khoản trên cấm việc duy trì các cản trở đối với việc tiếp cận thị trường mà không được GATS

cho phép và bảo đảm cho việc áp dụng các điều kiện tương tự đối với tất cả các dịch vụ và người cung cấp dịch vụ.

Các quan niệm về tiếp cận thị trường và tự do hóa dần dần đã được đưa vào GATS do các quy định áp dụng đối với các khu vực dịch vụ khá phức tạp. Điều này cho thấy một sự thay đổi quan trọng so với thương mại hàng hóa được bảo hộ bằng thuế quan và được tự do hóa thông qua việc cắt giảm thuế quan. Tuy nhiên, trên thực tế không có quan niệm nào trong số các quan niệm nêu trên được định nghĩa một cách rõ ràng trong GATS.

Trái với Hiệp định GATT về hàng hóa, trong GATS không hề có quy định dành cho người cung cấp dịch vụ quyền tiếp cận thị trường và tiến hành các hoạt động theo ý họ. Việc tiếp cận thị trường phải được đàm phán giữa các thành viên theo từng lĩnh vực và theo cách thức cung cấp dịch vụ. Mỗi thành viên chỉ phải dành quyền tiếp cận thị trường trong khuôn khổ đã được dự kiến trong danh sách các cam kết cụ thể của mình.

Các thành viên được phép giới hạn ở mức độ nhất định việc tiếp cận thị trường. Điều XVI.2 của GATS nêu một danh sách đầy đủ nhưng ngắn gọn các biện pháp giới hạn. Trong số các giới hạn định lượng được đưa ra, ngoài các giới hạn liên quan đến số lượng các nhà cung cấp dịch vụ, còn có các giới hạn liên quan đến:

- Tổng giá trị các giao dịch và tiền vốn gắn với các dịch vụ;

- Tổng số lượng các hoạt động dịch vụ;

- Tổng số các sản phẩm dịch vụ;

- Tổng số thể nhân cụ thể cung cấp một dịch vụ;

- Sự tham gia của tư bản nước ngoài.

Phần lớn các biện pháp này đều không mang tính chất phân biệt đối xử vì chúng có thể được áp dụng đối với

những người cung cấp dịch vụ trong nước. Tuy nhiên, chúng cho phép kiểm soát sự hiện diện của một nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài trên thị trường trong nước thông qua các hạn chế định lượng.

Bốn biện pháp định lượng đầu tiên kể trên có thể xuất hiện dưới hình thức xem xét các nhu cầu kinh tế. Trong điều kiện GATS chưa định nghĩa việc xem xét các nhu cầu kinh tế là thế nào và chưa chỉ ra các tiêu chí cần xem xét, việc áp dụng các biện pháp trên tỏ ra khá hạn chế và độc đoán, có thể làm cho việc tiếp cận thị trường mang tính không thể đoán trước được.

Những cam kết liên quan đến tiếp cận thị trường đưa đến một thực tế là thành viên đưa ra cam kết phải thực hiện việc giữ nguyên trạng, họ không được tự ý thay đổi các quy định trong nước có khả năng gây ra những hạn chế hay khó khăn cho việc tiếp cận thị trường.

2.6. Quy định trong nước (Điều VI)

GATS công nhận chủ quyền của các thành viên đưa ra những quy định điều chỉnh các dịch vụ trong nước. Hiệp định này chỉ quan tâm đến các khía cạnh mà các quy định trong nước có thể ảnh hưởng đến thương mại quốc tế về dịch vụ. Trước hết, Hiệp định ngăn cấm mọi sự phân biệt đối xử giữa trong và ngoài nước và giữa những người nước ngoài với nhau trong lĩnh vực thương mại dịch vụ. Tiếp đến, Hiệp định còn cố gắng thúc đẩy tính công khai (công chúng có thể tiếp cận được mọi quy định).

Điều khoản về quy định trong nước yêu cầu bảo đảm nguyên tắc chung, theo đó những biện pháp nội bộ phải được quản lý một cách khách quan, không thiên vị và hợp lý. Những nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài có thể phản đối các quyết định hành chính trước tòa án và được thông

báo về kết quả của việc xem xét các yêu cầu của họ. Yêu cầu xin được cung cấp dịch vụ phải được giải quyết trong một thời hạn hợp lý. Các quy định và thể thức về yêu cầu chất lượng cũng như chuẩn mực kỹ thuật, vấn đề cấp phép không được trở thành những cản trở không cần thiết cho thương mại dịch vụ.

Ngoài ra, các quy định trong nước cần tuân thủ những quy tắc nhất định nhằm bảo đảm rằng những quy định đó: 1) dựa trên cơ sở những tiêu chí khách quan và minh bạch như thẩm quyền và năng lực cung cấp dịch vụ; 2) không quá khắt khe hơn mức cần thiết cho việc bảo đảm chất lượng dịch vụ; và 3) vấn đề thủ tục xin giấy phép không gây ra trở ngại đối với cung cấp dịch vụ.

Giữa hai vòng đàm phán, các chính phủ thành viên cam kết không hủy bỏ hoặc giảm bớt những cam kết cụ thể của họ.

2.7. Độc quyền và đặc quyền cung cấp dịch vụ (Điều VIII)

GATS không cấm sự tồn tại của độc quyền và đặc quyền cung cấp dịch vụ, nhưng có những quy định điều chỉnh vấn đề này. Theo đó, các thành viên có nghĩa vụ buộc người độc quyền cung cấp một dịch vụ nào đó trên lãnh thổ của mình phải tuân thủ nguyên tắc MFN và không được lạm dụng vị trí độc quyền khi cung cấp một dịch vụ không còn thuộc độc quyền của mình nữa.

Các thành viên cũng có nghĩa vụ cung cấp cho thành viên khác theo yêu cầu của họ những thông tin liên quan đến cách thức và cấu trúc của độc quyền cung cấp một loại dịch vụ được phép hoạt động trên lãnh thổ của mình.

Thành viên còn phải thông báo cho Hội đồng Thương mại dịch vụ biết trước việc họ dành độc quyền cung cấp

một dịch vụ đã được đưa vào danh sách các cam kết cụ thể của mình. Trong trường hợp này, thành viên phải tiến hành những điều chỉnh có tính bù đắp phù hợp với những quy định thông thường về sửa đổi hoặc rút các cam kết. Việc thông báo trước những thông tin như vậy cho phép các thành viên khác đánh giá được liệu tình trạng độc quyền ở các thành viên khác có thể ảnh hưởng tới vị trí của các nhà cung cấp dịch vụ của họ trên thị trường của các thành viên có độc quyền đó hay không.

Những nguyên tắc trên về độc quyền cũng được áp dụng khi một thành viên cho phép một nhóm nhỏ những người cung cấp được nắm giữ đặc quyền khiến cho sự cạnh tranh giữa những người cung cấp trên thị trường đó bị hạn chế cơ bản.

2.8. Biện pháp thuế (Điều XIV)

Các luật về thuế và việc thực thi những luật này có thể tác động lớn đến thương mại dịch vụ, đặc biệt là khi những dịch vụ đó được cung cấp dưới hình thức hoạt động thương mại. Điều cần thiết là phải có sự điều chỉnh đối với những quy định về thuế của các nước để tránh tình trạng thuế song trùng và những cản trở đối với thương mại dịch vụ do chính sách thuế của các nước gây ra.

2.8.1. Đối với thuế trực tiếp

Điều XIV. d quy định một trường hợp ngoại lệ đối với nghĩa vụ đãi ngộ quốc gia, theo đó các thành viên có thể áp dụng những biện pháp nhằm bảo đảm đánh thuế hoặc thu thuế công bằng và hiệu quả. Theo quy định của GATS, thuế trực tiếp bao gồm tất cả các loại thuế đánh vào thu nhập toàn bộ, vào tư bản toàn bộ và các yếu tố của thu nhập hoặc tư bản, trong đó bao hàm cả các thuế trên

giá trị thặng dư có được khi chuyển nhượng tài sản, chuyển đổi do chết, thừa kế, cho không, tiền lương, chuyển khoản giữa các công ty cũng như phân lãi tư bản.

2.8.2. Đối với thuế gián tiếp

Các luật về thuế gián tiếp đặt dưới sự điều chỉnh của quy định về chế độ đãi ngộ quốc gia, trừ trường hợp có bảo lưu ghi trong danh sách các cam kết cụ thể nhằm duy trì việc thực hiện mang tính phân biệt đối xử.

Các ngoại lệ đối với nghĩa vụ MFN cũng được phép trong trường hợp chúng cần thiết cho việc áp dụng các hiệp định nhằm tránh đánh thuế song trùng. Do vậy, hệ thống các hiệp định song phương của các thành viên GATS vẫn còn được duy trì, và các nước không cần đàm phán về các miễn trừ nghĩa vụ MFN để được tiếp tục thực hiện những ưu đãi trong khuôn khổ các hiệp định song phương về tránh đánh thuế song trùng.

2.9. Ngoại lệ chung và ngoại lệ liên quan đến an ninh (Điều XIV)

Điều XIV của GATS quy định nhiều ngoại lệ vốn được áp dụng theo truyền thống trong thương mại dịch vụ. Những ngoại lệ này cho phép thực hiện các biện pháp cần thiết để bảo vệ đạo đức xã hội, sức khỏe con người, súc vật cũng như bảo vệ vệ sinh thực vật. Những ngoại lệ được quy định cụ thể đối với thương mại dịch vụ liên quan đến các vấn đề sau:

- Duy trì trật tự công cộng;
- Phòng ngừa các hành vi gian lận hoặc cố ý sai phạm;
- Hậu quả của việc không thực hiện các hợp đồng về dịch vụ;

- Thông tin mật của các hồ sơ và tài khoản cá nhân;
- An ninh;
- Đánh thuế hoặc thu thuế trực tiếp và các hiệp định nhằm tránh đánh thuế song trùng.

Các thành viên có quyền sử dụng các biện pháp cần thiết nhằm thực hiện các mục tiêu như nêu trên, với điều kiện các quy định trong nước không dẫn đến tình trạng phân biệt đối xử một cách độc đoán và không phải là một sự hạn chế trá hình đối với thương mại.

Điều XIV.b chứa đựng một ngoại lệ nhằm bảo vệ những lợi ích chủ yếu liên quan đến an ninh; ngoại lệ này tương tự như trong GATT, gắn với vấn đề hậu cần của các lực lượng vũ trang, vấn đề hạt nhân, chiến tranh và gìn giữ hòa bình, an ninh quốc tế. Hội đồng Thương mại Dịch vụ phải được thông báo về các biện pháp mà các thành viên áp dụng liên quan đến các ngoại lệ này.

2.10. Trợ cấp (Điều XV)

Trong khuôn khổ GATS, cho đến nay chưa có một quy chế cụ thể nào được thỏa thuận về vấn đề trợ cấp trong thương mại dịch vụ. Tuy nhiên, GATS thừa nhận rằng, trong một số hoàn cảnh, trợ cấp có thể gây hậu quả làm chệch hướng thương mại dịch vụ. Trong khi chờ đợi thỏa thuận một quy chế có thể áp dụng để điều chỉnh vấn đề này, các thành viên phải tham khảo ý kiến của nhau khi việc tiến hành trợ cấp có thể gây ra hậu quả tiêu cực cho việc cung cấp một số dịch vụ nào đó.

Các thành viên GATS đều đồng ý về nhu cầu cần thống nhất một quy chế đa phương điều chỉnh vấn đề trợ cấp trong các lĩnh vực dịch vụ nhằm hạn chế những hậu quả sai lệch đối với thương mại dịch vụ. Hiệp định mới về

trợ cấp trong lĩnh vực hàng hóa chắc chắn sẽ là căn cứ tham khảo để soạn thảo một hiệp định như vậy.

Mặc dù chưa có một quy chế cụ thể về trợ cấp trong khuôn khổ GATS, các thành viên không được hoàn toàn tự do tiến hành trợ cấp một cách phân biệt đối xử trong lĩnh vực dịch vụ. Khi một chính phủ thành viên trợ cấp cho những người cung cấp dịch vụ của mình hoặc trợ cấp phân biệt đối xử, như vậy tức là họ đã vi phạm nguyên tắc đãi ngộ quốc gia. Vì vậy, một số thành viên đưa vào danh sách cam kết cụ thể của mình nhiều bảo lưu trong mục đãi ngộ quốc gia để tránh khả năng bị các nước khác phản đối về chính sách trợ cấp.

2.11. Thanh toán và chuyển tiền quốc tế (Điều XI)

GATS thừa nhận việc tự do hóa các giao dịch kinh tế trong thực tiễn, đòi hỏi việc di chuyển tư bản phải thực hiện có nguyên tắc, và do vậy quy định các thành viên phải cho phép thực hiện "việc chuyển tiền và thanh toán quốc tế liên quan đến các giao dịch hàng ngày có liên quan tới các cam kết đặc biệt". Quy định này nhằm ngăn chặn tình trạng các cam kết về giao dịch trong một khu vực bị ảnh hưởng xấu bởi các hạn chế về thanh toán và chuyển tiền gắn với việc cung cấp dịch vụ. Những hạn chế này không thể được duy trì hoặc đưa vào Danh sách các cam kết.

2.12. Tập quán thương mại (Điều IX)

GATS thừa nhận rằng một số tập quán thương mại có thể hạn chế thương mại dịch vụ giữa các nước; GATS khuyến khích các thành viên hợp tác, tham khảo và trao đổi thông tin với nhau nhằm loại bỏ những tập quán bất lợi cho phát triển thương mại dịch vụ giữa các thành viên.

2.13. Việc đi lại của nhà cung cấp dịch vụ (phần Phụ lục)

GATS chỉ đưa ra những quy định về sự lưu trú tạm thời của những người cung cấp dịch vụ nước ngoài tại một nước khác. Những đối tượng này bao gồm những cá nhân độc lập hoặc những người làm công ăn lương của các công ty dịch vụ nước ngoài. GATS thừa nhận các thành viên có chủ quyền trong việc kiểm soát việc ra vào lãnh thổ của họ, đưa ra những quy định về cư trú và tiếp cận thị trường lao động, theo đó những quy định về thị thực nhập cảnh có thể được áp dụng trên cơ sở song phương, có đi có lại. Nhiều thành viên đã tiến hành đàm phán các cam kết về vấn đề này bao gồm sự đi lại của các nhân viên của một công ty giữa các cơ sở trong và ngoài nước, đi lại của các cán bộ, chuyên gia của các công ty, các doanh nhân nước ngoài...

2.14. Liên kết kinh tế (Điều V)

Tương tự như GATT, GATS cho phép các thành viên ký kết một số thỏa thuận riêng dành cho nhau những ưu đãi đặc biệt mà không bị buộc phải dành những ưu đãi này cho các nước không tham gia thỏa thuận riêng này. Điều V của GATS ghi nhận, Hiệp định "*không ngăn cản các thành viên ký kết hoặc tham gia vào các hiệp định tự do hóa thương mại dịch vụ đa phương giữa các thành viên*". Khái niệm về hiệp định liên kết kinh tế này rất linh hoạt, không nhất thiết phải là một hiệp định liên kết thuế quan hay mậu dịch tự do, và cũng không nhất thiết phải mang tính chất khu vực.

Tuy nhiên, cũng giống như GATT, một hiệp định liên kết kinh tế như vậy không được làm cho các trở

ngại đối với một lĩnh vực dịch vụ thương mại cao hơn mức độ cung đã áp dụng trước khi ký kết. Các hiệp định này phải bao quát một số lượng lớn các lĩnh vực dịch vụ và không được loại trừ bất kỳ một hình thức cung cấp dịch vụ nào, đồng thời phải tạo thuận lợi cho tự do hóa hoặc ít nhất là không làm trầm trọng thêm các biện pháp hạn chế hiện hành.

Theo GATS, một chi nhánh công ty nước ngoài đặt ở một nước thành viên của một hiệp định liên kết kinh tế phải được hưởng sự đối xử giống như các công ty của nước này với điều kiện chi nhánh công ty đó thực hiện các hoạt động thương mại quan trọng trên lãnh thổ nước sở tại.

Các hiệp định liên kết kinh tế phải được thông báo cho Hội đồng Thương mại dịch vụ. Theo đề nghị của bất kỳ một thành viên nào có quan tâm, GATS có thể thành lập một Nhóm Công tác có nhiệm vụ xem xét tính hỗn hợp của hiệp định trên giữa các thành viên so với các quy định của GATS. Trong trường hợp hiệp định không phù hợp với GATS, Nhóm Công tác có thể đưa ra những khuyến nghị để các nước ký hiệp định tham khảo, điều chỉnh cho phù hợp với GATS.

Nếu các cam kết cụ thể của một thành viên phải bị điều chỉnh hoặc hủy bỏ do hậu quả của việc họ tham gia vào một hiệp định liên kết kinh tế, thành viên này phải tiến hành các cuộc đàm phán nhằm duy trì một mức độ cam kết chung không kém phần thuận lợi về thương mại so với những cam kết mà họ đã đưa ra trước đây trong danh sách các cam kết cụ thể. Những điều chỉnh bổ sung phải được mở ra cho mọi thành viên khác của GATS theo tinh thần của điều khoản tối huệ quốc.

2.15. Tự do hóa từng bước (Điều XIX)

Cũng giống như GATT, GATS có mục tiêu tự do hóa dần dần thương mại dịch vụ giữa các thành viên. Tuy nhiên, GATS không đặt mục tiêu cụ thể về mức độ tự do hóa cần đạt được. Như Lời nói đầu của Hiệp định nêu rõ, các chính phủ thành viên mong muốn sớm nâng cao mức độ tự do hóa thương mại dịch vụ thông qua các cuộc đàm phán đa phương. Theo quy định, các cuộc đàm phán này được bắt đầu muộn nhất là 5 năm sau khi Hiệp định thành lập WTO có hiệu lực; sau đó, các cuộc đàm phán mới sẽ tiếp diễn theo định kỳ nhằm đưa ra các cam kết cụ thể tiếp tục nâng cao mức độ tự do hóa trong lĩnh vực dịch vụ.

Phương pháp tiếp cận về tự do hóa mà GATS chủ trương dựa trên sự trao đổi thỏa thuận giữa các bên với giả thuyết rằng sự tự do hóa có lợi cho chính nước thực hiện nó.

2.16. Thay đổi các cam kết cụ thể (Điều XXI)

Khi một thành viên đã đưa ra một cam kết được ghi vào danh sách, họ bị ràng buộc bởi cam kết đó. Tuy nhiên, GATS cũng quy định rằng mỗi thành viên của GATS có thể sửa đổi hoặc rút lại bất kỳ một cam kết nào được ghi trong danh sách 3 năm sau khi cam kết đó có hiệu lực. Ý định thay đổi hay rút một cam kết phải được thông báo cho Hội đồng Thương mại dịch vụ.

Khi lợi ích của một thành viên bị ảnh hưởng bởi sự thay đổi hoặc sự rút cam kết của một thành viên khác thì thành viên đó có quyền tiến hành các cuộc thương lượng nhằm đạt được sự nhất trí về việc đền bù cần thiết. Các thành viên liên quan phần đầu duy trì một mức độ cam

kết chung cùng có lợi cho nhau và không kém thuận lợi hơn so với quy định. Việc bù đắp được thực hiện trên cơ sở nguyên tắc tối huệ quốc.

Thể thức thay đổi danh sách các cam kết chưa được quy định cụ thể, song có thể trong tương lai GATS sẽ xác lập những nguyên tắc về thể thức này.

Nếu các cuộc thương lượng không dẫn đến sự thỏa thuận chung, các thành viên mong muốn sử dụng quyền của mình phải tham gia vào một Tòa án trọng tài bắt buộc. Khi một thành viên thay đổi cam kết không tuân thủ các kết luận của Tòa án trọng tài, các thành viên bị ảnh hưởng tham gia vào vụ xử có thể thay đổi hoặc rút các cam kết tương tự dành cho thành viên nói trên.

3. Danh sách các cam kết

3.1. Bản chất và nội dung cam kết của các nước

Như đã nêu, các cam kết cụ thể của các nước được đưa vào danh sách kèm trong phần Phụ lục của Hiệp định GATS là một bộ phận không thể tách rời của Hiệp định và có tính chất ràng buộc về pháp lý. Những cam kết này được xây dựng theo một mẫu thống nhất, chủ yếu liên quan tới những thể thức và điều kiện tác động đến thương mại trong các lĩnh vực dịch vụ cụ thể. Trong phần này, các thành viên nặng nề mô tả hiệu quả thực tiễn (chẳng hạn như về sự tham gia của tư bản nước ngoài hoặc các loại nhà cung cấp dịch vụ có quyền tiếp cận thị trường), hơn là trình bày chi tiết các điều khoản quy định của luật pháp. Các cam kết liên quan đến 12 lĩnh vực và 155 tiểu lĩnh vực được sắp xếp theo 4 loại hình cung cấp dịch vụ. Cần phân biệt các cam kết này với các nghĩa vụ chung áp dụng bình đẳng cho tất cả các nước thành viên (xem Hộp 26).

HỢP 26: Bản chất cam kết của các nước trong GATS

Tùy theo thỏa thuận với các đối tác trong quan hệ buôn bán, một nước có thể quyết định lựa chọn các lĩnh vực, phạm vi áp dụng cũng như những hạn chế mà trong đó nước đó muốn có cam kết riêng về tiếp cận thị trường. Tuy nhiên, một khi đã quyết định thì nước đó phải áp dụng các biện pháp đã lựa chọn trên cơ sở nguyên tắc tối huệ quốc, có nghĩa là phải "dành cho dịch vụ và các nhà cung ứng dịch vụ của bất kỳ nước thành viên nào sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử mà nước đó dành cho nước thứ ba trong cùng điều kiện".

Mục tiêu của các quy định về tiếp cận thị trường là để dần dần loại bỏ các biện pháp hạn chế số lượng các nhà cung ứng dịch vụ, tổng giá trị các giao dịch dịch vụ, tổng giá trị các hoạt động dịch vụ, và số lượng người làm việc trong khu vực dịch vụ; đồng thời cũng dần dần loại bỏ các biện pháp hạn chế đối với các hình thức pháp nhân hoặc liên doanh cung ứng dịch vụ, hoặc các hạn chế liên quan đến việc quy định mức trần của vốn nước ngoài đầu tư vào khu vực dịch vụ.

Theo nguyên tắc đãi ngộ quốc gia, các nhà cung ứng dịch vụ nước ngoài cần phải được đối xử không kém thuận lợi hơn so với các nhà cung ứng dịch vụ trong nước. Tuy nhiên, nghĩa vụ này phụ thuộc vào các điều kiện do mỗi thành viên cam kết. Việc đối xử đối với các nhà cung ứng dịch vụ nước ngoài không nhất thiết phải tương tự như đối với dịch vụ trong nước, miễn là sự đối xử này không làm thay đổi các điều kiện cạnh tranh theo hướng thiên

vị cho các nhà cung ứng dịch vụ trong nước. Các thành viên vẫn có thể cam kết bổ sung, chẳng hạn như các biện pháp liên quan đến quy chuẩn, điều kiện cấp giấy phép - những vấn đề không thuộc nội dung bao hàm trong khái niệm tiếp cận thị trường hoặc đãi ngộ quốc gia.

(*Nguồn: J. Kraus: Đàm phán GATT - một số hướng dẫn về kết quả Vòng đàm phán Uruguay, Phòng Thương mại quốc tế, 1994, tr. 43-44.*)

3.2. Các cam kết về tự do hóa

Trong danh sách các cam kết của mình, mỗi thành viên chỉ rõ họ sẽ áp dụng nghĩa vụ về tiếp cận thị trường và đãi ngộ quốc gia như thế nào đối với thương mại dịch vụ trong từng lĩnh vực, bao gồm cả những hạn chế và các điều kiện áp dụng cho mỗi loại hình cung cấp dịch vụ.

3.2.1. Hạn chế theo chiều ngang

Nhằm tránh trùng lặp, hầu hết các nước đều dành phần đầu của Danh sách các cam kết cho các cam kết theo chiều ngang liên quan đến các biện pháp có thể áp dụng đối với các lĩnh vực được liệt kê, chủ yếu là các dịch vụ cần có sự hiện diện thương mại và di chuyển của các tự nhiên nhân (Xem bảng mẫu dưới đây).

Bảng mẫu cho thấy có ba cột dọc chính lần lượt ứng với các vấn đề: tiếp cận thị trường (thể thức, hạn chế và điều kiện), đãi ngộ quốc gia (điều kiện và yêu cầu), và cuối cùng là các cam kết bổ sung; hàng ngang là đường lĩnh vực.

BẢNG 7: Mẫu danh sách các cam kết cụ thể

	Hình thức cung cấp	Điều kiện tham nhập thị trường	Điều kiện NT	Cam kết bổ sung
A. Cam kết theo chiều ngang (có thể áp dụng đối với các lĩnh vực của danh sách)	1. Cung cấp qua biên giới	Không	Không	
.	2. Tiêu thụ ở nước ngoài	Không	Không	
	3. Hiện diện thương mại	Yêu cầu phải lập thành công ty	Hạn chế mua bất động sản	
	4. Hiện diện của các tự nhiên nhân	Chỉ được cung cấp đối với việc lưu chuyển nhân viên trong nội bộ công ty	Không được cung cố, trừ trường hợp có chỉ dẫn trái ngược trong cột "tiếp cận thị trường"	

B. Cam kết theo lĩnh vực (các hạn chế được áp dụng đối với một số hoạt động dịch vụ cụ thể)	1. Cung cấp qua biên giới	Không	Không
	2. Tiêu thụ ở nước ngoài;	Không	Không
	3. Hiện diện thương mại;	Không	Không
	4. Hiện diện của các tự nhiên nhân	Không được cùng cố trừ trường hợp có chỉ dẫn trái ngược trong khu vực theo chiều dọc	Không được cùng cố trừ trường hợp có chỉ dẫn trái ngược trong khu vực theo chiều dọc

Nguồn: Báo cáo của Ban Thư ký GATT: "Kết quả đàm phán thương mại đa biên tại Vòng đàm phán Uruguay- Tiếp cận thị trường đối với hàng hóa và dịch vụ: kết quả", Geneva, tháng 11-1994.

Chú thích: Phần lớn các danh sách không hàm chứa các hạn chế theo chiều ngang được áp dụng đối với hình thức cung cấp qua biên giới và tiêu thụ ở nước ngoài (hình thức 1 và 2).

- Về cột "tiếp cận thị trường", khi một thành viên ký một cam kết trong một lĩnh vực hoặc tiểu lĩnh vực, họ phải chỉ rõ đối với mỗi loại hình cung cấp dịch vụ có những hạn chế gì về tiếp cận thị trường, điều kiện cần đáp ứng là gì.

- Về cột "đãi ngộ quốc gia", thành viên mong muốn duy trì các hạn chế trong việc áp dụng nghĩa vụ này (có nghĩa là áp dụng những biện pháp cư xử kém thuận lợi hơn đối với dịch vụ và các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài), phải ghi rõ những hạn chế đó ở cột này.

- Về cột "cam kết bổ sung", việc đưa thêm các hạn chế khác với những gì đã nêu trong hai cột trước vào đây là không bắt buộc. Tuy nhiên, các thành viên có thể tự quyết định đưa thêm vào đây những hạn chế cụ thể bổ sung chủ yếu liên quan đến các phẩm chất, tiêu chuẩn kỹ thuật, các quy định hoặc thể thức cho phép và các quy chế nội bộ khác.

Nhìn chung, các nước phát triển không nêu rõ ràng nhiều hạn chế theo chiều ngang liên quan đến sự hiện diện thương mại của các nhà cung cấp dịch vụ. Điều cơ bản thống nhất trong các cam kết của các nước này về tự do hóa (tiếp cận thị trường) là cho phép các công ty dịch vụ của nước ngoài được phép lập chi nhánh công ty để tiến hành các hoạt động cung cấp dịch vụ hoặc đầu tư vào ngành công nghiệp dịch vụ tại các nước đó. Tuy nhiên, trong phần lớn các danh sách cam kết trong Vòng đàm phán Uruguay, các cam kết theo chiều ngang về di chuyển của các tự nhiên nhân chủ yếu hạn chế ở vấn đề di chuyển nhân lực chủ yếu (các giám đốc, đội ngũ kỹ thuật gắn với sự hiện diện thương mại tại nước đặt chi nhánh công ty) của nội bộ công ty và vấn đề đi lại ngắn hạn của các doanh nhân.

Một trong những đòi hỏi then chốt của các nước đang phát triển là các thành viên GATS cần cam kết chắc chắn và mang tính pháp lý cho phép các nhà chuyên môn độc lập được làm việc ở nước ngoài mà không bị yêu cầu phải thành lập một công ty hoặc một hình thức hiện diện thương mại nào khác. Tại Vòng đàm phán Uruguay, đề nghị này đã không nhận được đáp ứng thuận lợi. Những cuộc thương lượng diễn ra sau vòng đàm phán này đã đưa lại kết quả là 6 trong số các thành viên của GATS đã cam kết thuận với đề nghị nêu trên. Liên minh châu Âu và các nước thành viên đã bảo đảm cho phép, ở mức độ khác nhau, các nhà chuyên môn nước ngoài được thực hành tạm thời công việc chuyên môn của họ ở 14 nước thuộc Liên minh (trừ Bồ Đào Nha) mà không cần phải thiết lập sự hiện diện thương mại tại đây. Thụy Sĩ và Na Uy cũng có những cam kết bổ sung tương tự về nội dung nhưng hạn chế hơn về phạm vi. Canada bổ sung một số cam kết liên quan đến việc nhập cảnh và cư trú tạm thời của các nhà chuyên môn nước ngoài trên cơ sở có hợp đồng ký kết. Ôxtrâyli-a đưa thêm một số quy định mềm dẻo hơn liên quan đến nhập cảnh, lưu trú của doanh nhân. Ấn Độ cũng thay đổi các cam kết trước đây của mình.

Nhiều thành viên đang phát triển quy định điều kiện đối với những nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài là phải thành lập liên doanh với nước sở tại. Trong một số trường hợp, còn có điều kiện về hạn chế tỷ lệ cổ phần mà các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài có thể nắm giữ trong các liên doanh. Một số nước dựa vào các quy định có tính ưu đãi của GATS nhằm thúc đẩy sự tham gia của các nước

đang phát triển vào tự do hóa thương mại dịch vụ để đưa ra một số điều kiện, như việc xem xét chấp thuận cho thiết lập sự hiện diện thương mại của các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài phải căn cứ trên nhu cầu của nền kinh tế và khả năng chuyển giao công nghệ hiện đại của công ty nước ngoài. (Xem Hộp 27 để có thêm chi tiết về những tiêu chí phổ biến mà các nước đang phát triển vận dụng đối với việc cho phép lập công ty cung cấp dịch vụ nước ngoài tại nước mình).

HỘP 27: Nội dung và những hạn chế trong cam kết theo chiều ngang của các nước đang phát triển trong việc cho phép thiết lập sự hiện diện thương mại của nước ngoài trên lãnh thổ của mình

- Việc thiết lập hiện diện thương mại phải dựa trên cơ sở liên doanh;
- Người nước ngoài không được nắm đa số cổ phần của liên doanh;
- Một bộ phận nhân viên của công ty phải là người bản địa;
- Phải sử dụng công nghệ và kinh nghiệm quản lý thích hợp và tiên tiến;
- Phải huấn luyện và chuyển giao công nghệ cho nhân viên bản địa;
- Khi điều kiện cho phép, cần sử dụng những nhà thầu tại bản địa;
- Phải cung cấp báo cáo chính xác và nhanh chóng về hoạt động của công ty, bao gồm cả những dữ liệu kinh tế, công nghệ, kế toán, hành chính.

3.2.2. Danh sách các ngoại lệ MFN

Như đã nêu, các thành viên GATS có nghĩa vụ áp dụng nguyên tắc tối huệ quốc đối với tất cả các biện pháp có ảnh hưởng tới thương mại dịch vụ. Tuy nhiên, GATS cũng cho phép một số biện pháp nhất định được miễn trừ áp dụng quy chế này. Các biện pháp như vậy phải được ghi rõ trong danh sách các ngoại lệ MFN. Danh sách này công khai và cụ thể. Các thành viên duy trì những biện pháp như vậy phải cung cấp những thông tin sau đây đối với từng biện pháp ngoại lệ MFN:

- Mô tả lĩnh vực dịch vụ mà biện pháp ngoại lệ được áp dụng;

- Mô tả biện pháp áp dụng và chỉ rõ lý do cũng như giải thích về việc đối xử ưu đãi chứa đựng trong biện pháp này;

- Nêu cụ thể nước được hưởng biện pháp ưu đãi;
- Thời gian biện pháp này được duy trì;
- Các điều kiện minh bạch cho việc áp dụng ngoại lệ.

3.2.3. Cam kết theo lĩnh vực

Các cam kết theo lĩnh vực bổ sung cho các cam kết theo chiều ngang. Trong khi các nước phát triển đưa vào danh sách cam kết của mình tất cả các lĩnh vực, các nước đang phát triển chỉ đưa một số lượng hạn chế các lĩnh vực và vận dụng sự mềm dẻo ở những mức độ nhất định và những yếu tố như trình độ phát triển của họ.

Thể loại hạn chế được ghi trong phần cam kết theo lĩnh vực liên quan đến các đặc điểm của hoạt động dịch vụ và phương thức mà dịch vụ được thực hiện. Dưới đây là phần trình bày về bản chất và nội dung của các cam kết và hạn chế trong bốn lĩnh vực: dịch vụ xây dựng và kỹ

thuật ứng dụng, dịch vụ xã hội và y tế, dịch vụ tư vấn về quản lý, dịch vụ tài chính.

i. Dịch vụ xây dựng và kỹ thuật ứng dụng

Lĩnh vực này bao gồm:

- Công việc xây dựng nhà cửa nói chung;
- Công việc xây dựng cho kỹ thuật ứng dụng dân sự;
- Công việc lắp đặt và lắp ráp;
- Hoàn thiện nhà cửa và các công việc khác.

Cho tới nay, 48 nước đã có cam kết trong lĩnh vực này. Thương mại trong lĩnh vực này không diễn ra thông qua các chu chuyển qua biên giới hoặc thông qua di chuyển của những người tiêu thụ tới các địa điểm ở ngoài nước. Tuy nhiên, các nhà cung cấp dịch vụ kỹ thuật ứng dụng xây dựng nước ngoài phải có văn phòng tại các nước đang phát triển để tiến hành hoạt động cung cấp dịch vụ. Tất cả các nước phát triển và phần lớn các nước đang phát triển không đưa ra những hạn chế liên quan đến việc thiết lập sự hiện diện thương mại trong lĩnh vực dịch vụ kỹ thuật ứng dụng xây dựng (như vậy có nghĩa là các nước này sẽ cho các công ty nước ngoài được hưởng sự đối xử giống như đối với các công ty bản địa trong lĩnh vực này). Một số nước đang phát triển đòi hỏi các công ty nước ngoài cung cấp dịch vụ xây dựng phải lập công ty liên doanh với các công ty bản địa.

Liên quan đến việc đi lại của các tự nhiên nhân, các nước chưa có một cam kết nào cho phép những người không phải là cán bộ quản lý được vào làm việc trên cơ sở các hợp đồng tạm thời trong lĩnh vực công nghiệp xây dựng.

ii. Dịch vụ liên quan đến sức khỏe và xã hội

Chỉ có một số nước đã có cam kết trong lĩnh vực này. Điều này phần nào do thực tế tại một số nước, các dịch vụ này không do khu vực tư nhân mà do chính phủ hoặc các bệnh viện công đảm nhiệm. Lĩnh vực này bao gồm:

- Các dịch vụ bệnh viện;
- Các dịch vụ khác liên quan đến sức khỏe con người;
- Các dịch vụ xã hội.

Về quyền của người nước ngoài được lập bệnh viện, EU và Mỹ quy định việc lập bệnh viện của người nước ngoài phải chịu một số hạn chế có tính định lượng cần được xem xét, như số lượng giường bệnh gắn với dân cư ở vùng dự kiến xây dựng bệnh viện. Một số nước đang phát triển quy định người nước ngoài lập bệnh viện phải thông qua liên doanh với người bản địa.

Hầu hết các nước đều cho rằng họ không bị ràng buộc trong việc cam kết dành thuận lợi cho sự đi lại làm việc của các tự nhiên nhân nước ngoài. Điều này có nghĩa là họ tiếp tục áp dụng luật hiện hành của mình, theo đó mức độ tương đương và các tiêu chuẩn chuyên môn không phải đều được thừa nhận để bác sĩ, y tá và các nhà cung cấp dịch vụ y tế, xã hội nước ngoài có thể hoạt động ở nước mình.

iii. Dịch vụ tư vấn quản lý

Dịch vụ tư vấn quản lý bao gồm các hoạt động rất rộng như tài chính, sản xuất, tiếp thị, dịch vụ tư vấn về nguồn nhân lực.

Những dịch vụ này có thể cung cấp qua biên giới nhờ các phương tiện thông tin. Tuy nhiên, để đạt được hiệu quả tốt hơn, việc thiết lập sự hiện diện thương mại rất cần

thiết. Trong số 45 nước đã có cam kết về dịch vụ tư vấn quản lý, phần lớn đã cam kết cho phép cung cấp dịch vụ mà không hạn chế trên cơ sở hình thức cung cấp qua biên giới hoặc thiết lập sự hiện diện thương mại. Một số ít nước đang phát triển không cam kết cho phép cung cấp dịch vụ này trên cơ sở cung cấp qua biên giới, nhưng cho phép lập liên doanh với các công ty bản địa. Không có nước nào tán thành cam kết cho phép cung cấp dịch vụ tư vấn quản lý thông qua việc di chuyển của các tự nhiên nhân. Như vậy có nghĩa, những quy định hiện hành của các nước về việc cấm người nước ngoài cung cấp loại dịch vụ này, trừ phi họ phải thành lập sự hiện diện thương mại, sẽ vẫn được tiếp tục áp dụng.

iv. Dịch vụ tài chính (chi tiết xem thêm mục VII về đàm phán dịch vụ tài chính)

Dịch vụ tài chính bao gồm các dịch vụ về bảo hiểm, tái bảo hiểm, các dịch vụ liên quan đến bảo hiểm cũng như ngân hàng và các dịch vụ tài chính khác.

Các cuộc thương lượng về khu vực dịch vụ này nhằm đẩy thêm nữa các cam kết trong Vòng đàm phán Uruguay đã mang lại những cam kết mới sau đây:

- Tăng thêm số lượng các cơ sở tài chính nước ngoài được cấp giấy phép thành lập;
- Nâng tỷ lệ cổ phần do nước ngoài được nắm giữ trong các công ty tài chính, bảo hiểm hoặc chi nhánh ngân hàng;
- Xóa bỏ hoặc tự do hóa các yêu cầu về quốc tịch hoặc cư trú đối với các thành viên của văn phòng các thể chế tài chính;
- Sự tham gia của các ngân hàng do nước ngoài nắm giữ vào hệ thống thanh toán.

v. Dịch vụ viễn thông (chi tiết xem thêm mục V Hiệp định về Viễn thông)

Phần phụ lục của GATS về thông tin viễn thông xác định các quy tắc áp dụng đối với lĩnh vực thông tin viễn thông và những biện pháp có ảnh hưởng tới việc tiếp cận hệ thống và các dịch vụ thông tin viễn thông. Theo đó, các thành viên không được yêu cầu cho phép các công ty tư nhân xây dựng mạng hoặc cung cấp các dịch vụ thông tin viễn thông, nếu như được phép thì họ phải ghi rõ trong danh sách cam kết của mình mức độ tiếp cận thị trường và các điều kiện cần thiết.

Các nước đang phát triển có thể áp đặt những biện pháp nhằm tăng cường hệ thống kiến trúc hạ tầng quốc gia về thông tin viễn thông và năng lực cung cấp các dịch vụ thông tin viễn thông, giúp họ tham gia một cách rộng rãi hơn vào thương mại dịch vụ trong lĩnh vực này.

Phần lớn các mạng thông tin viễn thông công cộng đều thuộc độc quyền của Nhà nước. Mặc dù có khuynh hướng tư nhân hóa lĩnh vực này, nhưng tới nay mới chỉ có một số lượng không đáng kể các nước cho phép khu vực tư nhân hoạt động. Nhằm thúc đẩy tự do hóa dần trong lĩnh vực này, Bộ trưởng Thương mại của các nước thành viên của WTO đã quyết định tiến hành các cuộc đàm phán về thông tin viễn thông và tháng 2-1997, Hiệp định về tự do hóa các dịch vụ thông tin viễn thông đã được ký kết. 72 chính phủ thành viên đã cam kết ở mức độ khác nhau mở cửa thị trường của họ cho các nhà cung cấp dịch vụ thông tin viễn thông nước ngoài. Các thị trường này chiếm tới 93% tổng giá trị giao dịch trong và ngoài nước của cả thế giới (khoảng 600 tỷ USD/năm). Các dịch vụ được mở ra

bao gồm: điện thoại, thư điện tử, truyền dữ liệu, điện tín, fax, nhắn tin, dịch vụ vệ tinh cố định và di động, điện thoại di động...

vi. Dịch vụ giao thông

Dịch vụ giao thông hàng hải

Tại Vòng đàm phán Uruguay, người ta chia dịch vụ giao thông hàng hải thành 3 loại sau:

- Vận chuyển hàng hóa và hành khách quốc tế;
- Các dịch vụ hỗ trợ (bốc xếp, lưu kho, bến bãi, làm thủ tục nhập khẩu, xếp vào container, dịch vụ quá cảnh...);
- Các dịch vụ về cảng (hướng dẫn tàu, neo đậu, tiếp liệu, dọn dẹp rác, phụ lái, trang thiết bị, sửa chữa gấp...).

Các cam kết liên quan đến các loại dịch vụ nói trên phải phù hợp với các quy định của GATS về thể thức và điều kiện bảo đảm tính hợp lý và không phân biệt đối xử.

Nhằm đạt được các cam kết toàn diện về dịch vụ giao thông hàng hải, các Bộ trưởng thành viên của WTO đã quyết định tiến hành các cuộc thương lượng trên cơ sở tự nguyện. Đã có 40 nước tham gia vào các cuộc thương lượng này.

Dịch vụ giao thông hàng không

Phụ lục về dịch vụ giao thông hàng không nói rõ Hiệp định GATS được áp dụng đối với tất cả các dịch vụ hàng không dù là dịch vụ thông thường hay dịch vụ hỗ trợ.

Lúc đầu, các quyền lưu thông và các dịch vụ gắn trực tiếp tới việc thực hiện các quyền này được loại trừ. Phụ lục

của GATS nêu ra một định nghĩa về quyền lưu thông bao gồm cả các điểm máy bay đậu để lấy hoặc trả khách, các tuyến đang được khai thác, năng lực cung cấp, giá vé áp dụng và các tiêu chí về sở hữu và kiểm soát các công ty hàng không. Hiện nay, các quy tắc của GATS chỉ được áp dụng đối với những quyền thứ cấp sau đây:

Các dịch vụ sửa chữa, bảo dưỡng máy bay, ngoại trừ bảo dưỡng theo ngành dọc;

Bán hoặc thương mại hóa, kể cả việc nghiên cứu thị trường, vấn đề quảng cáo và phân phối, nhưng không bao gồm việc thuế hóa và các điều kiện khác về bán;

Các dịch vụ về hệ thống tin học cho việc đặt chỗ chứa đựng các thông tin về giờ bay, các chỗ còn trống, giá vé và các nguyên tắc thuế hóa, thông qua đó việc giữ chỗ và bán vé có thể được thực hiện.

Các thành viên chỉ có thể ký với nhau các cam kết đặc biệt đối với các dịch vụ hỗ trợ được công khai kể ra trong phần Phụ lục. Những cam kết đặc biệt hoặc các nghĩa vụ theo GATS không ảnh hưởng đến các quyền và nghĩa vụ xuất phát từ các hiệp định song phương hoặc đa phương, ví dụ như Công ước Chicago.

Theo quy định, cứ sau 5 năm, phạm vi áp dụng của Phụ lục GATS về dịch vụ hàng không lại được xem xét lại nhằm mở rộng khả năng về phạm vi áp dụng của những quy tắc của GATS trong lĩnh vực dịch vụ này.

II. CÁC NƯỚC ĐANG PHÁT TRIỂN VỚI HIỆP ĐỊNH

Sự tham gia của các nước đang phát triển vào tiến trình tự do hóa thương mại dịch vụ là một trong những

mục tiêu cơ bản của Vòng đàm phán Uruguay. Các nước đang phát triển quan tâm tới sự mất cân đối hiện nay của trình độ phát triển các lĩnh vực dịch vụ của họ so với các nước phát triển. Họ sợ rằng sự tự do hóa thương mại dịch vụ sẽ dẫn đến việc hàng loạt đầu tư từ các nước phát triển đổ vào các nước đang phát triển trong khi các nước này chưa có khả năng phát triển các ngành dịch vụ của bản thân họ. Tuy nhiên, các nước phát triển cho rằng hiện nay trong các nước đang phát triển đã có một số lĩnh vực được tự do hóa và có sức cạnh tranh tốt; cần dự kiến tiến hành các cuộc thương lượng tự do đầy đủ trong thời gian tới, ít nhất cũng là đối với các lĩnh vực đã được bước đầu tự do hóa.

Nhìn chung, GATS không dành một quy chế đặc biệt bảo đảm sự đối xử ưu đãi cho các nước đang phát triển như trường hợp GATT trước đây. Tuy nhiên, các nước đang phát triển cũng được hưởng một sự quan tâm nhất định trong các cam kết cụ thể.

1. Nhận thức các lợi ích chung

Các quốc gia thành viên tin rằng việc thiết lập khuôn khổ thương mại dịch vụ đa phương sẽ thúc đẩy mở rộng xuất khẩu của các nước đang phát triển qua việc củng cố năng lực dịch vụ trong nước. Tuy nhiên, do sự mất cân đối trong mức độ phát triển quy định trong lĩnh vực dịch vụ ở các nước thành viên nên Hiệp định thừa nhận rằng các thành viên đang phát triển cần phải điều chỉnh cung cấp dịch vụ trong lãnh thổ các nước này để đạt được các mục tiêu chính sách quốc gia (Lời nói đầu).

Các thành viên sẽ đàm phán các cam kết cụ thể thúc đẩy sự tham gia của các nước đang phát triển vào thương mại dịch vụ thế giới. Ưu tiên sẽ được dành cho các nước chậm phát triển thậm chí ngay cả khi các nước này gặp khó khăn trong việc thực hiện các cam kết của chính mình. Đàm phán sẽ liên quan đến việc tăng cường ngành công nghiệp dịch vụ của các thành viên đang phát triển, chẳng hạn như tiếp cận công nghệ trên cơ sở thương mại; tăng mức tiếp cận đối với các kênh phân phối và mạng thông tin; tự do hóa tiếp cận thị trường trong những lĩnh vực và cách cung cấp hàng xuất khẩu phù hợp với các nước này (chẳng hạn như các ngành dịch vụ cần nhiều lao động). Ngoài ra, định hướng cách thức ưu đãi đặc biệt đối với các nước chậm phát triển sẽ được thiết lập cho các vòng đàm phán tự do hóa thương mại tới (Điều IV).

Trong vòng 2 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, các thành viên phát triển và mọi thành viên khác sẽ thiết lập các đầu mối để giúp các nhà cung cấp dịch vụ từ các nước đang phát triển nhận được thông tin về: các khía cạnh thương mại và kỹ thuật của việc cung cấp nhiều loại dịch vụ khác nhau, đăng ký cung cấp dịch vụ; chứng nhận chuyên môn; và công nghệ dịch vụ hiện có.

2. Nghĩa vụ

Trong những hiệp định tự do hóa thương mại dịch vụ, thành viên là quốc gia đang phát triển sẽ được đối xử ưu đãi hơn, đặc biệt là đối với vấn đề xoá bỏ phân biệt đối xử. Ưu đãi trong toàn bộ lĩnh vực dịch vụ, trong các lĩnh vực cụ thể và các tiểu lĩnh vực phù hợp với mức phát triển của thành viên có liên quan.

Mục tiêu chính sách quốc gia và mức độ phát triển toàn lĩnh vực cũng như trong các lĩnh vực cụ thể được xem xét trong quá trình đàm phán tự do hoá. Các thành viên đang phát triển có thể mở cửa ít lĩnh vực hơn, tự do hóa ít hình thức giao dịch hơn và cho phép điều kiện tiếp cận thị trường trong khuôn khổ phát triển kinh tế nhằm tăng cường tham gia vào hoạt động thương mại quốc tế (Điều XIX.2).

Thành viên là quốc gia đang phát triển có thể quy định một số điều kiện hợp lý đối với việc tiếp cận, sử dụng hệ thống và dịch vụ viễn thông công cộng phù hợp với mức độ phát triển. Việc sử dụng những hạn chế này phải được ghi trong danh sách cam kết và phải tăng cường cơ sở hạ tầng thông tin trong nước cũng như năng lực dịch vụ, tăng cường tham gia vào thương mại quốc tế trong lĩnh vực viễn thông (*Phụ lục về viễn thông, đoạn 5.g*).

3. Thời gian thực hiện Hiệp định

Thời hạn 2 năm thiết lập đầu mối tư vấn về luật lệ, hành chính sẽ được áp dụng linh hoạt đối với các nước đang phát triển (Điều III.4).

4. Hỗ trợ kỹ thuật

Hỗ trợ kỹ thuật đối với nước đang phát triển được Ban Thư ký WTO cung cấp qua khuôn khổ đa phương và do Hội đồng Thương mại dịch vụ quyết định (Điều XXV.2).

Các thành viên khuyến khích việc tham gia hoàn toàn của mọi chính phủ, nhà cung cấp dịch vụ viễn thông và các thực thể khác vào các chương trình phát triển quốc tế và khu vực thông qua các tổ chức như Liên minh viễn

thông quốc tế (ITU), Chương trình phát triển Liên hợp quốc (UNDP) và Ngân hàng Thế giới (WB) (*Phụ lục về viễn thông, đoạn 6.a*).

Các thành viên khuyến khích và ủng hộ hợp tác viễn thông giữa các thành viên là các nước đang phát triển ở các cấp độ quốc tế, khu vực và tiểu khu vực (*Phụ lục về viễn thông, đoạn 6.b*).

Mỗi thành viên sẽ cung cấp thông tin cho các nước đang phát triển về dịch vụ viễn thông và những phát triển trong lĩnh vực viễn thông và công nghệ thông tin.

Đối với các vấn đề liên quan đến lĩnh vực dịch vụ, các Ủy ban phụ trách từng lĩnh vực của WTO sẽ cung cấp hỗ trợ kỹ thuật đối với thành viên là nước đang phát triển và các nước đang phát triển đàm phán gia nhập WTO.

Một trong những nguyên tắc của GATS là tự do hóa từng bước, bảo đảm tôn trọng những mục tiêu của chính sách quốc gia và trình độ phát triển khác nhau của các thành viên. Có thể thấy được một sự linh hoạt nhất định trong đãi ngộ dành cho các nước đang phát triển như: các nước này được phép mở cửa ít hơn các lĩnh vực dịch vụ của họ và tự do hóa ít hơn các loại hình giao dịch khiến cho các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài có thể thâm nhập nhiều vào thị trường của họ; họ cũng có thể duy trì mức độ bảo hộ chung cũng như trong các lĩnh vực dịch vụ cụ thể cao hơn so với các nước phát triển; các nước phát triển phải tạo điều kiện thuận lợi cho các nước đang phát triển có thể tiếp cận thị trường dịch vụ của các nước phát triển, trong đó bao gồm cả việc lập các trung tâm trao đổi thông tin, hỗ trợ kỹ thuật cho các nhà cung cấp dịch vụ của các nước đang phát triển.

III. TÁC ĐỘNG ĐỐI VỚI KINH DOANH

1. Đánh giá lợi ích

Với việc đạt được những cam kết như đã nêu, các nước đã thực hiện được bước tiến ban đầu theo hướng tự do hóa thương mại quốc tế về dịch vụ. Khác với thương mại hàng hóa, khó có thể lượng hóa được hiệu quả tiềm năng của tự do hóa thương mại trong lĩnh vực dịch vụ vì hai lý do như sau: *Thứ nhất*, không có thuế quan tương đương trong lĩnh vực dịch vụ, vì việc bảo hộ được thực hiện thông qua các luật lệ, quy định trong nước phân biệt đối xử với những người cung cấp dịch vụ nước ngoài; hiệu quả của những biện pháp như vậy hoặc việc loại bỏ chúng không thể định lượng một cách dễ dàng; và *Thứ hai*, ít nhất hiện nay, các dữ liệu toàn diện cần để đánh giá hiệu quả thương mại của việc tự do hóa những dịch vụ đặc biệt theo những hình thức cung cấp dịch vụ khác nhau, nói chung là không có.

Tuy nhiên, những khó khăn thực tiễn của việc định lượng hóa những lợi ích thu được không thể làm cho ta quên đi được thực tế là, những cam kết về tự do hóa mà các nước đã đưa ra và các quy tắc của GATS tạo ra cho các ngành công nghiệp dịch vụ những cơ hội mới về thương mại mà các nước - dù với tư cách người xuất khẩu hay nhập khẩu - đều có thể tận dụng được.

2. Tầm quan trọng của nhập khẩu dịch vụ

Các cam kết mà một số nước đang phát triển đưa ra trong lĩnh vực tài chính sẽ dẫn tới việc thiết lập thêm nhiều ngân hàng, công ty bảo hiểm và hãng cung cấp dịch

vụ bảo hiểm của nước ngoài tại các nước này. Như đã ghi nhận ở trên, hiệu năng và sự cạnh tranh của các nhà công nghiệp chế tạo cũng như các nhà sản xuất nông nghiệp phụ thuộc chủ yếu vào việc cung cấp các dịch vụ (như ngân hàng, bảo hiểm và các dịch vụ khác) và sự tồn tại của hệ thống thông tin viễn thông, cơ sở hạ tầng về thông tin. Tuy nhiên, trong hầu hết các nước đang phát triển, sự phát triển của các ngành dịch vụ còn rất chậm so với sự phát triển của khu vực chế tạo. Hơn thế nữa, do trong lĩnh vực dịch vụ có mức độ bảo hộ cao nên hiệu năng của khu vực này thấp.

3. Những cơ hội mới về hợp tác với các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài

Những cam kết trong lĩnh vực dịch vụ cũng tạo thuận lợi cho các công ty của các nước đang phát triển cộng tác với các công ty nước ngoài cung cấp dịch vụ và tiếp thu công nghệ của các công ty đó; trong quá trình đàm phán các thỏa thuận hợp tác, các nước đang phát triển có thể sử dụng thế mạnh mặc cả từ những hạn chế mà họ áp đặt cho các công ty nước ngoài. Thông thường, những hạn chế này chủ yếu là các công ty nước ngoài phải đưa vào những công nghệ hiện đại mới nhất và phải đào tạo các nhân viên bản địa làm việc cho họ.

4. Cơ hội cho xuất khẩu

Về mặt xuất khẩu, các nước đang phát triển nhìn chung được xem là có lợi thế so sánh trong các khu vực dịch vụ cần nhiều lao động hoặc yêu cầu đội ngũ nhân viên kỹ thuật khéo léo. Sau đây là những lĩnh vực dịch vụ mà các nước đang phát triển có thể phát triển thương mại với hai yếu tố lợi thế trên:

- Dịch vụ kinh doanh, kể cả dịch vụ tư vấn về quản lý, dịch vụ máy vi tính, dịch vụ chuyên môn, dịch vụ thuê mướn;
- Thông tin liên lạc;
- Xây dựng và kỹ thuật ứng dụng;
- Phân phối;
- Dịch vụ giáo dục;
- Dịch vụ môi trường;
- Dịch vụ tài chính, bảo hiểm và ngân hàng;
- Dịch vụ y tế;
- Dịch vụ du lịch;
- Dịch vụ giải trí, văn hóa và thể thao;
- Dịch vụ giao thông.

5. Mối liên hệ giữa các cam kết và luật lệ trong nước

Các cam kết có liên quan tới một số mặt nhất định của luật lệ trong nước. Để có thể đánh giá được tác động có lợi của những cam kết này, cần xem xét chúng trong khung cảnh của luật lệ trong nước và các quy định áp dụng trong khu vực dịch vụ mà nước đó đã có cam kết. Trong một số trường hợp, các cam kết chỉ tái khẳng định hoặc củng cố một thực tiễn hiện thời, ví dụ như cho phép thành lập một chi nhánh hay một công ty con. Trong một số trường hợp khác, nó có thể dẫn tới việc chấp nhận một nghĩa vụ mới.

Đối với những nhà cung cấp dịch vụ quan tâm đến việc mở mang thương mại với các nước đang phát triển, những thông tin trong các danh sách cam kết của các nước sẽ chỉ có giá trị thực tiễn nếu như các danh sách đó cung cấp những thông tin thích hợp về luật lệ, quy định và thực tiễn được áp dụng làm cơ sở cho các cam kết được đưa ra.

6. Các cơ hội cho các tự nhiên nhân cung cấp dịch vụ

Trong một số lĩnh vực, lợi thế cạnh tranh của nhiều nước đang phát triển, đặc biệt là các nền kinh tế mới công nghiệp hóa, bắt nguồn từ đội ngũ lao động có tay nghề cao của họ. Nhiều dịch vụ có tỷ lệ hàm lượng nhân công khéo léo cao được cung cấp thông qua dòng di chuyển tạm thời của các tự nhiên nhân tới nước mà những dịch vụ đó được yêu cầu. Các cam kết theo chiều ngang đạt được gần đây đã cung cấp những cơ hội mới cho những người có trình độ kỹ thuật và chuyên môn cao bán những dịch vụ của mình ở nước ngoài mà không phải lập đại diện (sự hiện diện thương mại) ở nước đó.

7. Tầm quan trọng của việc thông qua một pháp nhân

Trong danh sách các cam kết của mình, nhiều nước đã chỉ rõ các điều kiện mà họ áp dụng trong việc cho phép các công ty của họ sử dụng dịch vụ của các kỹ thuật viên và chuyên gia nước ngoài trong thời gian tạm thời. Những cam kết đó cũng thường nêu điều kiện rằng muốn được đồng ý chấp thuận, công ty trong nước phải ký hợp đồng với một công ty kinh doanh nước ngoài cung cấp dịch vụ của chuyên gia mà công ty trong nước muốn sử dụng. Do vậy, những người muốn cung cấp loại dịch vụ như vậy ra bên ngoài cần phải tổ chức thành một công ty hoặc một dạng đối tác tương tự chứ không nên hoạt động đơn lẻ hoặc dưới dạng một nhóm lỏng lẻo.

8. Cơ hội để mở rộng thương mại giữa các nước đang phát triển

Gần đây, cam kết của các nước đang phát triển được cải thiện hơn và mở ra những cơ hội để tăng cường thương

mại dịch vụ Nam - Nam thông qua việc thành lập các liên doanh và các thỏa thuận hợp tác đặc biệt là dựa trên cơ sở khu vực. Ngoài việc thúc đẩy thương mại Nam - Nam, các côngxoócxiom đó có thể cung cấp được những kinh nghiệm và kỹ năng tốt, và do đó nâng cao được hình ảnh và năng lực của họ trên thương trường khu vực và quốc tế.

IV. NHỮNG KHIÊM KHUYẾT CỦA GATS

HỘP 28: Một số hạn chế của GATS

(Phát biểu của Tổng giám đốc WTO Renato Ruggiero tại Hội nghị thương mại dịch vụ do Ủy ban châu Âu tổ chức tại Bruxelles, 2-6-1998)

... Nhưng vấn đề còn đáng quan tâm hơn đối với chúng ta ngày hôm nay là: hạn chế của GATS là gì? Bởi lẽ, vòng đàm phán mới sẽ là dịp để chúng ta khắc phục những hạn chế này. Điểm yếu nhất hiện tại là số lượng và chất lượng các cam kết quốc gia hãy còn khiêm tốn: lịch trình của từng nước còn dè dặt và vẫn còn nhiều điều kiện, hạn chế kèm theo các cam kết quốc gia. Chúng ta mới chỉ thấy tự do hóa thực sự trong lĩnh vực viễn thông và dịch vụ tài chính. Để thụ hưởng một cách đầy đủ hơn những gì mà Hiệp định có thể mang lại, chúng ta cần tiếp tục mở rộng các cam kết trong lĩnh vực này đồng thời, trong chừng mực có thể, loại bỏ các hạn chế không cần thiết.

Một hạn chế nữa của GATS là chưa bao hàm đầy đủ một số lĩnh vực cơ bản. Ví dụ điển hình nhất là dịch vụ hàng không. Trừ ba loại dịch vụ tương đối nhỏ, lĩnh vực hàng không hầu như đã bị cố tình loại khỏi nội dung điều chỉnh của Hiệp định. Các nước đã nhất trí xem xét lại vấn đề này để làm sao đưa lĩnh vực hàng không vào khuôn khổ Hiệp định. Đây cũng là một trong số các nội dung chủ yếu của vòng đàm phán mới. Trong GATS, các nước ngày càng quan

tâm hơn đến việc sử dụng vận tải hàng không, đặc biệt là vận tải hàng hóa bằng đường không. Chính điều này sẽ thúc đẩy cạnh tranh trong lĩnh vực này.

Vận tải hàng hải cũng chưa được đề cập một cách đầy đủ do cả Liên minh châu Âu lẫn Mỹ đều chưa có cam kết trong lĩnh vực này. Do đó, các nước còn có nghĩa vụ tiếp tục đàm phán. Kết quả đàm phán về vấn đề hàng hải năm 1996 vẫn chưa đáng là bao; tuy nhiên, người ta đã thoả thuận tiếp tục nối lại đàm phán ở phạm vi bao trùm hơn vào những năm cuối cùng của thế kỷ XX. Hy vọng lúc đó tình hình và kết quả đàm phán sẽ khả quan hơn. Chưa thể khẳng định được là GATS đã quy định một cách đầy đủ các điều kiện về hạ tầng cơ sở cho thương mại thế giới; lý do là các dịch vụ kèm theo thương mại hàng hóa thế giới vẫn chưa được quy định đầy đủ theo đúng nghĩa của nó trong GATS. Ngoài ra, cũng thật khó có thể trông đợi một sự cam kết mang tính chất toàn diện hơn do việc chính các nước lớn đã chủ định loại trừ một số lĩnh vực quan trọng ra khỏi phạm vi điều chỉnh của GATS.

Chúng ta cũng biết rằng GATS còn chưa quy định các biện pháp thuộc ba lĩnh vực đã bị Vòng đàm phán Uruguay chú ý để lại chưa xem xét, đó là các biện pháp bảo đảm an toàn, vấn đề trợ cấp và mua sắm chính phủ.

Hiện đang tiến hành đàm phán về các biện pháp nêu trên; các nước cũng đã thoả thuận thời hạn kết thúc đàm phán về các biện pháp bảo đảm an toàn là tháng 7-1999. Tuy nhiên, chắc là đàm phán về trợ cấp và mua sắm chính phủ chưa thể kết thúc nếu các nước không quyết định mở rộng phạm vi và nội dung đàm phán.

Hiện tại cũng đang đàm phán về pháp luật trong nước điều chỉnh lĩnh vực kế toán theo quy định tại Điều VI của GATS; đàm phán về vấn đề này sẽ kết thúc sớm nhưng chắc chắn nó sẽ đặt ra một loạt vấn đề mà các nước phải xem xét ngay từ bây giờ. Điều VI quy định một số nguyên tắc chung cơ

bản của việc điều chỉnh trong nước tất cả các loại dịch vụ. Mục tiêu của các nguyên tắc này là bảo đảm để các biện pháp liên quan đến điều kiện gia nhập thị trường dịch vụ, quy chuẩn kỹ thuật và chế độ cấp phép phải khách quan, minh bạch và hợp lý. Tuy nhiên, các nguyên tắc này còn rất chung, chưa đủ độ cụ thể và chính xác để giải quyết các vấn đề liên quan, chẳng hạn như giải quyết tranh chấp trong trường hợp có khiếu nại. Điều VI cần được cụ thể hóa hơn nữa. Theo quyết định của Hội nghị cấp Bộ trưởng thì lĩnh vực kế toán sẽ được ưu tiên xem xét; hy vọng là trong vòng vài tháng nữa sẽ có kết quả cụ thể. Điều này có nghĩa là sau ba năm đàm phán, chúng ta sẽ đưa ra được các quy định nhằm khuyến khích dịch vụ trong lĩnh vực kế toán, và đồng thời cũng để giải quyết các vấn đề phát sinh từ việc điều chỉnh trong nước trong lĩnh vực này.

Tuy nhiên, do Điều VI không chỉ áp dụng cho lĩnh vực kế toán mà áp dụng chung cho mọi loại hình dịch vụ nên rõ ràng là khó khăn không chỉ đơn thuần phát sinh trong lĩnh vực kế toán. Vấn đề đặt ra là liệu chúng ta có thể tiếp tục duy trì xu hướng đàm phán từng lĩnh vực một theo kiểu như đã áp dụng đối với lĩnh vực kế toán hay không. Vấn đề mà chính phủ các nước phải xử lý là liệu họ có nên chuyển hướng theo phương thức hàng ngang hay không. Tôi nghĩ, theo logic của GATS thì các nước nên làm như vậy. Ngoài ra, các nước cũng cần cân nhắc thêm nhu cầu tiếp tục hoàn thiện chính bản thân Hiệp định GATS.

Cuối cùng, thiết nghĩ chúng ta còn phải làm nhiều hơn nữa để giúp công chúng hiểu tốt hơn về lợi ích của GATS nói riêng và tự do hóa thương mại nói chung. Lĩnh vực dịch vụ, lĩnh vực có tiềm năng lớn nhất trong tự do thương mại toàn cầu, chính là người đại diện có thế lực nhất của quá trình toàn cầu hóa. Đương nhiên không thể tránh khỏi thực tế là sẽ có một số người chống lại xu hướng tiếp tục tự do hóa lĩnh vực dịch vụ.

Bên cạnh những thành tựu đã đạt được trong lĩnh vực thương mại dịch vụ, GATS vẫn còn tồn tại một số hạn chế. Đối với những hạn chế này, Tổng giám đốc WTO, Renato Ruggiero, nêu ra một số nhận xét tại Hội nghị thương mại dịch vụ do Ủy ban châu Âu tổ chức tại Bỉ ngày 2-6-1998 (xem Hộp 27).

V. HIỆP ĐỊNH VỀ VIỄN THÔNG CƠ BẢN TRONG KHUÔN KHỔ WTO

Năm 1995, thu nhập từ dịch vụ viễn thông toàn cầu là 601,9 tỷ USD, chiếm 2,1% GDP toàn cầu. Thu nhập từ các dịch vụ di động dự tính đạt khoảng 82 tỷ USD năm 1995, chiếm 14% tổng thu nhập. Thu nhập từ dịch vụ viễn thông tăng 7% trong năm 1995, cao hơn rất nhiều so với mức tăng trung bình là 5,2% từ năm 1980. Ngoài ra, số lượng đường điện thoại chính tăng khoảng 7,5% năm 1995. Lưu lượng viễn thông quốc tế tăng 13% năm 1995 và trong 5 năm qua, mức tăng trung bình hàng năm là 12%. Trong các dịch vụ mới mẻ hơn như dịch vụ điện thoại di động, số lượng người đăng ký sử dụng tăng 60% năm 1995 và mức tăng trung bình từ năm 1990 là hơn 50%. Đối với thiết bị viễn thông, giá trị xuất khẩu đạt 58% năm 1995, tăng 20% so với năm trước. Những con số này cho thấy, trong lĩnh vực dịch vụ, viễn thông đạt mức tăng trưởng rất nhanh. Bên cạnh đó, theo số liệu năm 1995, 130 thành viên WTO chiếm 95% tổng thu nhập viễn thông toàn cầu, tương đương với 570 tỷ USD năm 1995. 69 thành viên WTO, đưa ra cam kết trong đàm phán viễn thông cơ bản chiếm hơn 550 tỷ USD, tương đương với 96%

thu nhập từ viễn thông của các thành viên WTO, nhất trí kế hoạch tự do hoá các thị trường viễn thông để mở cửa cho đầu tư và cạnh tranh theo những điều khoản đã thoả thuận.

Hiệp định về Viễn thông đã được ký vào ngày 15-2-1997 là sự nối tiếp thoả thuận sơ bộ tại Hội nghị Bộ trưởng WTO tháng 12-1996 về việc xoá bỏ toàn bộ hàng rào thuế quan đối với các sản phẩm công nghệ thông tin. Liên đoàn viễn thông quốc tế (International Telecommunications Union) dự kiến rằng với việc ký Hiệp định này, thu nhập của ngành viễn thông thế giới sẽ tăng từ mức 800 tỷ USD trong năm 1996 lên đến 1.200 tỷ USD hoặc gấp đôi vào năm 2000 do nhu cầu điện thoại quốc tế của khách hàng, số người sử dụng hệ thống điện tử trực tuyến sẽ tăng nhiều do việc tư nhân hoá ngành viễn thông ở các nước trên toàn cầu đang thu hút mạnh mẽ đầu tư nước ngoài, đặc biệt là trong lĩnh vực thông tin di động. Việc ký kết Hiệp định tự do hoá thị trường và đầu tư vào ngành viễn thông là bước ngoặt thật sự chấm dứt lịch sử 60 năm ngành này bị chính sách bảo hộ độc quyền và giá cao chi phối. Chính sách khép chặt của trong nước sẽ được thay thế bằng mở cửa thị trường, xu hướng điều tiết bị bãi bỏ.

Hiệp định trong khuôn khổ WTO nhằm thúc đẩy thương mại quốc tế về dịch vụ viễn thông cơ bản đã có hiệu lực từ ngày 5-2-1998. 72 thành viên WTO đã tham gia và đưa ra cam kết trong khuôn khổ thoả thuận này. Dịch vụ viễn thông cơ bản bao gồm dịch vụ điện thoại, truyền số liệu, telex, điện tín, fax, dịch vụ cho thuê vi mạch riêng (chẳng hạn như mua bán khả năng truyền dẫn), hệ thống vệ tinh di động và cố định, điện thoại di động, dịch vụ số liệu di động, hệ thống nhắn tin và liên lạc cá nhân.

1. Những quy định chung

Dịch vụ viễn thông theo nghĩa rộng bao gồm cả dịch vụ và thiết bị (hàng hoá). Từ phương diện này, có nhiều hiệp định trong khuôn khổ WTO điều chỉnh lĩnh vực viễn thông. Về phương diện hàng hoá, đó là Hiệp định chung về Thuế quan và thương mại (GATT), Hiệp định về các hàng rào kỹ thuật đối với thương mại. Về phương diện dịch vụ, viễn thông chịu sự điều chỉnh của Hiệp định Thương mại dịch vụ (GATS), kể cả viễn thông cơ bản và viễn thông giá trị gia tăng. Bao trùm cả hai phương diện trên là Hiệp định về Mua sắm chính phủ và một số quy định về sở hữu trí tuệ. Tất cả những quy định trên đều có ý nghĩa rất quan trọng đối với lĩnh vực viễn thông.

Một số điều khoản của GATS có liên quan đến dịch vụ viễn thông. Điều VI đưa ra các quy định ngăn cấm mọi sự phân biệt đối xử giữa trong và ngoài nước và giữa những người nước ngoài với nhau trong lĩnh vực thương mại dịch vụ; Điều VIII về độc quyền và đặc quyền cung cấp dịch vụ; Điều IX về các biện pháp hạn chế kinh doanh (đã đề cập ở chương này).

2. Các cam kết cụ thể

Trong số các quyết định liên quan đến dịch vụ được đưa ra tại Hội nghị Bộ trưởng Marakesh vào tháng 4-1994, có quyết định tiếp tục đàm phán về thương mại viễn thông cơ bản sau vòng đàm phán Uruguay.

Lịch trình các cam kết dịch vụ cụ thể do các thành viên đưa ra được xem là một phần thống nhất của Hiệp định. Điều này có nghĩa là tương tự như lịch trình cắt giảm thuế hàng hoá trong GATT, các cam kết này mang tính ràng buộc pháp lý.

Lịch trình chứa đựng các cam kết cụ thể của các nước thành viên về tiếp cận thị trường, đãi ngộ quốc gia và có thể có thêm các cam kết khác. Về tiếp cận thị trường (Điều XVI), quốc gia thành viên đưa ra các cam kết về loại bỏ hạn chế số lượng, và một số hình thức khác như hạn chế sự tham gia của phía nước ngoài. Về đãi ngộ quốc gia (Điều XVII), đãi ngộ không phân biệt đối xử giữa nhà cung cấp dịch vụ viễn thông trong nước và ngoài nước. Các cam kết khác (Điều XVIII) tạo điều kiện đàm phán các biện pháp ảnh hưởng đến thương mại dịch vụ không được điều chỉnh trong phân tiếp cận thị trường và đãi ngộ quốc gia.

Đàm phán viễn thông kết thúc ngày 15-2-1997 với 55 lộ trình của 69 quốc gia và lãnh thổ (15 thành viên EU đưa ra chung một lộ trình). Các quốc gia tham gia gồm có Ăngtigoa và Bắcbuđa, Ôxtrâyliá, Băngladet, Bêlixê, Bôlivia, Braxin, Brunây Đarutsalam, Bungari, Canada, Chilê, Côlômbia, Côt Đivôa, Séc, Cộng hoà Đôminica, Êcuado, En Xanvado, EU và các nước thành viên, Gana, Grênađa, Goatêma-la, Hồng Công, Hunggari, Aixôlen, Ấn Độ, Indônêxia, Ixraen, Giamaica, Nhật Bản, Hàn Quốc, Malaixia, Môritiut, Mêhicô, Maroc, Niu Dilân, Naui, Pakixtan, Papua Niu Ghinê, Pêru, Philippin, Ba Lan, Rumania, Xê-nê-gan, Xingapo, Xri Lanca, Thụy Sĩ, Cộng hoà Xlôvakia, Nam Phi, Thái Lan, Trinidát và Tôbagô, Tuynidi, Thổ Nhĩ Kỳ, Mỹ và Vê-nê-zuê-la. Trước khi Hiệp định có hiệu lực, ba nước là Bắcbadốt, đảo Síp và Xurinan. đồng ý mở cửa thị trường nội địa trong lĩnh vực này.

Nội dung các cam kết của các nước gồm:

Đối với dịch vụ điện thoại: 47 cam kết của 61 chính phủ cam kết sự cạnh tranh cung cấp (có nghĩa là cho phép hai nhà cung cấp hay nhiều hơn hoạt động). Hầu hết các cam kết cho phép cung cấp dịch vụ điện thoại công cộng,

có thể ngay lập tức hoặc đưa vào dần, trong ít nhất một phần thị trường: 41 lộ trình (55 nước) cam kết dịch vụ nội địa, 37 cam kết (51 nước) về dịch vụ nội địa đường dài và 42 cam kết của 56 chính phủ về dịch vụ quốc tế. Việc bán lại điện thoại công cộng được cam kết trong 28 lộ trình (42 nước) và hơn 70% của 59 nước cho phép một mức độ cạnh tranh trong lĩnh vực điện thoại công cộng.

Đối với các dịch vụ khác: 49 lộ trình (63 nước) có cam kết về dịch vụ truyền dữ liệu, 46 lộ trình (60 nước) cho phép tiếp cận đối với thị trường điện thoại di động, 41 lộ trình (55 nước) cho phép cạnh tranh trong lĩnh vực dịch vụ cho thuê vi mạch (cung cấp năng lực truyền dữ liệu), 45 lộ trình (59 nước) cam kết đối với một số loại hình dịch vụ di động khác như máy tính cá nhân, dữ liệu điện thoại di động hoặc máy nhắn tin. Đối với việc liên lạc có liên quan đến vệ tinh, 37 lộ trình (51 nước) cam kết đối với một số hoặc tất cả loại hình dịch vụ vệ tinh di động và 36 lộ trình (50 nước) cam kết đối với lĩnh vực dịch vụ vệ tinh di động. Ngoài ra, 8 nước đưa ra cam kết đối với dịch vụ viễn thông giá trị gia tăng (e-mail, xử lý dữ liệu trực tuyến).

Thời hạn có hiệu lực chính thức của các cam kết là ngày 5-2-1998 nhưng nếu các cam kết được đưa vào thực hiện dần thì thời hạn thực hiện thực tế sẽ là thời gian ghi trong lộ trình. Khoảng 40% quốc gia tham gia đưa vào thực hiện dần cam kết đối với dịch vụ điện thoại.

57 quốc gia đã cam kết đưa ra các điều luật tham khảo và 8 nước khác đồng ý áp dụng một phần lớn các quy định này. Số nước còn lại có thể đưa ra các quy định này chậm hơn. Ngoài việc mỗi nước phải có cơ quan điều hành độc lập, các quy định nêu rõ ràng việc bảo vệ cạnh tranh

và giải quyết các lĩnh vực đặc thù như giá và các vấn đề khác, liên kết mạng để có thể thực hiện được việc nối mạng điện thoại liên tục.

3. Tác động đối với kinh doanh

Nhìn chung, Hiệp định này cung cấp những cơ hội to lớn cho các tập đoàn viễn thông lớn, nhất là các tập đoàn viễn thông Mỹ. Người ta ước tính rằng, các tập đoàn của Mỹ từ chỗ chỉ cạnh tranh trên 17% thị phần viễn thông của 20 thị trường hàng đầu thế giới thì nay họ sẽ cạnh tranh với 95% thị phần của 600 tỷ USD thu nhập viễn thông của toàn thế giới.

Sự bùng nổ của thị trường viễn thông sẽ làm tỷ lệ tăng trưởng từ một con số lên đến hai con số. Dự tính rằng những người sử dụng điện thoại sẽ giảm được 1.000 tỷ USD cước phí sử dụng điện thoại và cải tiến dịch vụ trong 14 năm tới nhờ có Hiệp định này.

VI. HIỆP ĐỊNH VỀ CÔNG NGHỆ THÔNG TIN (ITA)

Thương mại quốc tế đối với sản phẩm công nghệ thông tin chiếm tỷ trọng khá lớn trong tổng thương mại hàng hoá, khoảng 10,2%, tương đương với 500 tỷ USD (năm 1996). Tại Hội nghị Bộ trưởng tại Xingapo năm 1996, 28 quốc gia và lãnh thổ hải quan độc lập ký Tuyên bố Bộ trưởng về thương mại sản phẩm công nghệ thông tin nhằm cắt giảm thuế quan vào tháng 1-2000.

Tại Hội nghị Bộ trưởng WTO tại Xingapo, gần ba mươi quốc gia và lãnh thổ đã tham gia Hiệp định (Ôxtrâyliia, Canada, Liên minh châu Âu gồm 15 quốc gia, Hồng Kông, Aixolen, Indônêxia, Nhật Bản, Hàn Quốc,

Nauy, Đài Loan, Xingapo, Thụy Sĩ và Mỹ). Về sau, 16 quốc gia đã gia nhập thêm, nâng tổng số thành viên lên tới 44 (Côxta Rica, Cộng hoà Séc, En Xanvađo, Extônia, Ixraen, Ấn Độ, Macao, Malaixia, Niu Dilân, Philippin, Ba Lan, Rumani, Cộng hoà Xlôvakia, Thái Lan, Thổ Nhĩ Kỳ, Líchtenxtên), chiếm hơn 93% thương mại hàng hoá công nghệ thông tin. Ngày 26-3-1997, các thành viên tham gia Hiệp định thành lập Uỷ ban mở rộng thương mại đối với sản phẩm công nghệ thông tin để giám sát việc thực hiện Hiệp định, thoả thuận và xem xét việc mở rộng phạm vi điều chỉnh hàng hóa cũng như yêu cầu gia nhập của các nước khác.

Hiệp định về Công nghệ thông tin chia quá trình cắt giảm thuế thành 4 giai đoạn bằng nhau (mỗi giai đoạn cắt giảm 25%). Giai đoạn 1 - tháng 1-1997; giai đoạn 2 - tháng 1-1998; giai đoạn 3 - tháng 1-1999; giai đoạn 4 - hoàn thành việc cắt giảm thuế trước ngày 1-1-1999. Một số nước đang phát triển được phép hoàn thành việc cắt giảm thuế quan sau năm 2000 nhưng không được muộn hơn năm 2005. Ngoài việc cắt giảm thuế quan thông thường, Tuyên bố ITA còn yêu cầu việc xoá bỏ các loại thuế và lệ phí khác vào ngày 1-7-1997. Hiệp định về Công nghệ thông tin điều chỉnh 6 mặt hàng chính: máy vi tính (bao gồm máy in, máy quét, màn hình, ổ đĩa cứng...), sản phẩm viễn thông (máy điện thoại, máy fax, modem, máy nhắn tin...), bán dẫn, thiết bị sản xuất bán dẫn, phần mềm (đĩa mềm, CD-ROM) và các thiết bị khoa học.

Đầu năm 1998, 14 thành viên Hiệp định: Ôxtrâylia, Canada, Liên minh châu Âu, Hồng Kông, Ixraen, Nhật Bản, Malaixia, Nauy, Philippin, Xingapo, Thụy Sĩ, Đài Loan, Thổ Nhĩ Kỳ và Mỹ, đề nghị đưa thêm vào ITA hàng

trăm danh mục mặt hàng cần được điều chỉnh. Các mặt hàng này gồm có: thiết bị sản xuất bảng vi mạch, thiết bị sản xuất tụ điện, thiết bị máy thu thanh, thu hình, truyền hình; sản phẩm viễn thông, cấu phần và đầu vào của sản phẩm công nghệ thông tin. Tuy nhiên, hiện nay các nước tham gia vẫn chưa đạt được sự nhất trí về việc đưa danh mục các sản phẩm bổ sung vào Hiệp định về Công nghệ thông tin.

Tiếp theo đó, ngày 11-12-1998, Ủy ban thành viên về mở rộng thương mại công nghệ thông tin đã nhất trí tiếp tục đàm phán mở rộng phạm vi của Hiệp định Công nghệ thông tin trong WTO vào ngày 22-2-1999. Quyền chủ tịch Ủy ban, ông Ronald Saborio Soto (Côxta Rica) đã ghi nhận rằng 35 trong tổng số 44 thành viên đã nhất trí thông qua bản dự thảo của Hiệp định về Công nghệ thông tin số II (ITA.II) trong đó có thêm một loạt các sản phẩm mới. Hai thành viên không chấp nhận Hiệp định này và hai thành viên khác đề nghị cần có thời gian cụ thể để thực hiện. Các thành viên ủng hộ ITA.II gồm Ôxtrâylia, Canada, Côxta Rica, Cộng hoà Séc, EU (15 nước), Hồng Kông, Aixolen, Ixraen, Nhật Bản, Hàn Quốc, Đan Mạch, Ba Lan, Rumani, Xingapo, Cộng hoà Xlôvakia, Thụy Điển, Thổ Nhĩ Kỳ, Mỹ, Đài Loan và Extônia.

Nhiều thành viên cho rằng những điều khoản trong ITA.II là khiêm tốn, nhưng vẫn là một biện pháp mang tính thoả hiệp hơn, đặc biệt trong bối cảnh khủng hoảng tài chính. Các thành viên này cũng yêu cầu hoàn thiện sớm ITA.II để Ủy ban có thể tiếp tục tiến hành cụ thể hoá nó, kể cả những nội dung liên quan đến các biện pháp phi quan thuế trong các sản phẩm công nghệ thông tin. Một số thành viên phản đối việc đưa vào Hiệp định khái niệm

"hàng tiêu dùng điện tử". Một số thành viên khác lại cho rằng họ sẽ cần thời gian để xoá bỏ hàng rào thuế quan đối với một số sản phẩm công nghệ thông tin.

Malaysia nhấn mạnh ITA.II có những sản phẩm mà họ yêu cầu, do đó họ không thể đồng ý với Hiệp định này trừ khi nó được sửa đổi. Ấn Độ bày tỏ những lo ngại về một số sản phẩm công nghệ thông tin liên quan đến an ninh quốc phòng và tuyên bố họ cần có thời gian để cân nhắc. Họ cũng nhấn mạnh sẽ không có sự đồng thuận đối với ITA.II trừ khi nó được thay đổi theo đề nghị của các nước đang phát triển.

En Xanvađo cho rằng cần có sự tham khảo rộng rãi dư luận trong nước trước khi chấp thuận ITA.II. Philippin khẳng định họ chưa thể cân nhắc ITA.II vì phải thông qua trước Quốc hội trước khi có quyết định cuối cùng.

VII. ĐÀM PHÁN VỀ TÀI CHÍNH

Cho đến tận thời điểm cuối của Vòng đàm phán Uruguay, đàm phán về hiệp định tài chính vẫn không mang lại kết quả như mong đợi. Các cam kết mở cửa thị trường và áp dụng nguyên tắc đối xử quốc gia được đưa ra nhưng chưa đủ để hình thành một hiệp định riêng rẽ cho tài chính. Các trường hợp miễn trừ MFN dựa trên cơ sở có đi có lại vẫn tồn tại nhiều. Phụ lục II của phần Dịch vụ tài chính trong GATS quy định tiếp tục đàm phán về dịch vụ tài chính sau Vòng đàm phán Uruguay. Vào tháng 6-1995, sáu tháng sau khi GATS có hiệu lực, các nước tiếp tục đàm phán về dịch vụ tài chính.

Vòng đàm phán năm 1995 kết thúc vào ngày 28-7-1995, kéo dài hơn dự định gần một tháng. Kết quả cuối cùng là

một hiệp định tạm thời (*Interim Agreement*) ra đời. Nhưng các thành viên cho rằng kết quả đàm phán không được như mong đợi và cần tiếp tục đàm phán tiếp trong năm sau. Tiếp theo Hiệp định tạm thời này, 29 thành viên WTO (kể cả 15 thành viên EU) đã cắt giảm bớt các ngoại lệ MFN của họ. Những cắt giảm này được đưa vào trong Nghị định thư II của GATS. Ba nước gồm Côlômbia, Môritiut và Mỹ quyết định không điều chỉnh các cam kết của họ và giữ các ngoại lệ MFN trên cơ sở có đi có lại. Mỹ không tham gia ký còn vì lý do rằng cam kết của các nước đang phát triển chưa thỏa đáng. Những cam kết trên được 43 nước thừa nhận. Trước tình hình đó, tháng 12-1996, Hội nghị Bộ trưởng WTO tại Xingapo đã kêu gọi các nước, nhất là Mỹ, nối lại đàm phán.

Vòng đàm phán về dịch vụ tài chính được tiếp tục vào tháng 4-1997. Các thành viên lại có cơ hội để điều chỉnh các cam kết của mình và đưa ra các miễn trừ MFN trong dịch vụ tài chính. Ngày 12-12-1997, một loạt các cam kết mới trong dịch vụ tài chính đã được đưa ra trong GATS. Tổng số có 56 thành viên trong số 70 thành viên đã có chương trình cam kết cụ thể và 16 danh sách miễn trừ MFN được đưa ra và được đưa vào Nghị định thư V của GATS. Thời hạn để các thành viên phê chuẩn Nghị định thư V là ngày 29-1-1999. Có 52 thành viên đã thực hiện việc phê chuẩn đúng hạn và đồng ý thực hiện Nghị định thư vào ngày 1-1-1999. Ủy ban về Thương mại dịch vụ cũng mở rộng thời hạn phê chuẩn cho các thành viên còn lại đến tận ngày 15-6-1999.

Mỹ, Ấn Độ, Thái Lan quyết định rút bớt danh sách miễn trừ MFN trên cơ sở có đi có lại của họ. Một vài nước như Hunggari, Philippin và Vê-nê-zuê-la cắt giảm bớt phạm vi của danh sách miễn trừ MFN.

Nghị định thư này dựa trên 3 nguyên tắc:

- Thực hiện mục tiêu tự do hóa đối với các loại hình dịch vụ tài chính, trừ một số dịch vụ của chính phủ, thông qua đàm phán định kỳ để thực hiện và mở rộng cam kết của mỗi nước;

- Áp dụng chế độ tối huệ quốc;

- Áp dụng thể độ đãi ngộ quốc gia.

Các hoạt động dịch vụ tài chính trong GATS gồm:

- Bảo hiểm và dịch vụ liên quan đến bảo hiểm: Bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm phi nhân thọ, tái bảo hiểm, bảo hiểm môi giới chứng khoán, bảo hiểm dịch vụ hỗ trợ;

- Ngân hàng các dịch vụ tài chính: Ngân hàng bao gồm tất cả các dịch vụ do ngân hàng cung cấp như gửi tiền, cho vay, thanh toán, dịch vụ giao dịch. Các loại hình dịch vụ tài chính khác bao gồm buôn bán ngoại tệ, cổ phiếu, môi giới tiền tệ, quản lý tài sản, thanh toán chi trả, cung cấp thông tin tài chính.

Các cam kết cụ thể của các nước đạt được qua vòng đàm phán này như sau:

- Mỹ và EU: là những thị trường tài chính lớn và mở cửa đối với bên ngoài. Hiệp định là thắng lợi lớn của Mỹ - EU trong bối cảnh khủng hoảng tài chính châu Á. Mỹ cho phép 100% sở hữu nước ngoài trong các công ty bảo hiểm nội địa, thay đổi chế độ quản lý đối với ngân hàng nước ngoài; các công ty nước ngoài được phép lập ngân hàng ở các bang của Mỹ, đồng thời chính phủ sẽ chú trọng hơn đến việc giải quyết đơn xin mở ngân hàng mới của nước ngoài. EU có những hạn chế nhất định đối với một số dịch vụ bảo hiểm, trong đó có bảo hiểm ô tô; đồng thời cam kết sẽ xem xét các vấn đề có thể gây tác động xấu đến thị trường bảo hiểm nội địa.

- **Nhật Bản:** kể từ tháng 4-1998, Nhật không hạn chế kinh doanh dịch vụ ngân hàng và các loại dịch vụ tài chính khác (riêng bảo hiểm và các loại dịch vụ bảo hiểm liên quan chỉ cho phép kinh doanh trực tiếp, không qua trung gian). Ngoài ra, Nhật chấp nhận "đa phương hóa" hiệp định bảo hiểm song phương Nhật - Mỹ bằng việc đưa ra thời gian biểu tự do hóa thị trường bảo hiểm trong nước (nghĩa là các nước thành viên WTO sẽ được hưởng thành quả đàm phán trước đây của Mỹ).

- **Canada:** điều chỉnh lại các quy định ngặt nghèo trong lĩnh vực tài chính nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho nước ngoài kinh doanh trong thị trường dịch vụ tại chính nội địa; khuyến khích thành lập các chi nhánh ngân hàng nước ngoài ở Canada liên kết với chi nhánh ngân hàng nội địa (hiện có khoảng hơn 40 ngân hàng nước ngoài có chi nhánh hoạt động ở Canada).

- **Indônêxia:** Cam kết đến năm 2020 sẽ xóa bỏ mọi hạn chế liên quan đến tiếp cận thị trường và đãi ngộ quốc gia trong lĩnh vực dịch vụ tài chính - phi ngân hàng (*non-bank financial services*); các công ty dịch vụ tài chính phi ngân hàng nước ngoài có thể chiếm 100% cổ phần trong thị trường chứng khoán; không hạn chế nước ngoài kinh doanh bảo hiểm trong trường hợp không có công ty bảo hiểm nội địa kinh doanh về lĩnh vực cụ thể đó, hoặc các công ty bảo hiểm Indônêxia không muốn kinh doanh loại bảo hiểm này; nước ngoài có thể mua 49% cổ phần của ngân hàng địa phương.

- **Malaixia:** Cho phép 13 công ty 100% vốn nước ngoài hiện đang hoạt động ở nước này vẫn giữ nguyên cơ cấu phần vốn trước đây; nhưng quy định một ngân hàng ngoại thương không được phép có cổ phần ở ngân hàng

ngoại thương khác. Về bảo hiểm, đến ngày 30-6-1998 các chi nhánh công ty bảo hiểm nước ngoài buộc phải sáp nhập với địa phương và phần vốn nước ngoài không được quá 51%; đối với các công ty mới - phần vốn nước ngoài không được quá 30% (Malaixia là nước đang phát triển có thị trường tài chính tương đối mở cửa nhất, thậm chí từ trước Vòng đàm phán Uruguay: trong số 35 ngân hàng thương mại có 13 ngân hàng 100% vốn nước ngoài; trong số 49 công ty bảo hiểm có 44 công ty với số vốn nước ngoài ngang hoặc chiếm phần áp đảo so với phần vốn của nước chủ nhà).

- **Philippin:** Cam kết mở cửa thị trường hơn (phụ thuộc vào các mục tiêu phát triển của đất nước, khuyến khích tăng trưởng thương mại, đầu tư, chuyển giao công nghệ...). Về ngân hàng, 70% số tài sản phải do ngân hàng nội địa quản lý, trong đó người Philippin chiếm đa số. Về các loại dịch vụ tài chính khác, Philippin cho phép phần vốn nước ngoài là 51% đối với chứng khoán, 40% đối với cho thuê, môi giới tiền tệ, môi giới hối đoái... Về lập chi nhánh ngân hàng mới, hạn chế cấp 10 giấy phép trong thời gian từ năm 1995 - 2000. Về bảo hiểm, Philippin cho phép 51% phần vốn nước ngoài trong công ty bảo hiểm nội địa và trong một số dịch vụ bảo hiểm khác là 40%.

- **Thái Lan:** Đã từ bỏ chính sách bảo hộ ban đầu (do phải đương đầu với khủng hoảng tài chính trong nước), nay cam kết giữ nguyên cơ cấu cổ phần vốn hiện có của các chi nhánh ngân hàng nước ngoài trong hoạt động kinh doanh các loại dịch vụ tài chính (trừ bảo hiểm). Về bảo hiểm, Thái Lan cho phép công ty nước ngoài chiếm 25% vốn pháp định.

- **Xingapo:** cho phép các công ty bảo hiểm nước ngoài chiếm 49% phần vốn của công ty trong nước; các trung gian tái bảo hiểm có thể lập chi nhánh và các công ty tài chính có thể kinh doanh ngoại tệ - vàng, có thể mua lại các tổn trữ ngoại tệ, cổ phần công ty hoặc mua lại nợ.

- **Hàn Quốc:** đã đưa ra 34 cam kết mới, có cải thiện hơn so với cam kết ban đầu vào năm 1995. Do tình hình bầu cử tổng thống nên cam kết của Hàn Quốc về lĩnh vực chứng khoán, bảo hiểm không cải thiện nhiều.

- **Braxin:** cam kết giảm vai trò Nhà nước trong lĩnh vực ngân hàng, tăng cường tư nhân hóa các ngân hàng nhà nước, ngân hàng nước ngoài có thể mua ngân hàng nội địa (nếu Hội đồng Tiền tệ quốc gia và Tổng thống phê duyệt), nghĩa là cho phép thành lập các ngân hàng, công ty bảo lãnh, bảo hiểm 100% vốn nước ngoài.

- **Ấn Độ:** sẽ cho phép mỗi năm mở thêm 12 chi nhánh ngân hàng nước ngoài (so với quy định 8 chi nhánh hiện nay); cam kết sẽ cho phép nước ngoài mở thêm nhiều chi nhánh hơn và có thể nhân gấp đôi số lượng chi nhánh nhỏ trên toàn lãnh thổ (từ 5-6 lên 10-12). Ấn Độ không cam kết cụ thể gì về dịch vụ bảo hiểm.

Tóm lại, tổng cộng có 52 nước đã bảo đảm mở cửa thị trường bảo hiểm rộng rãi hơn (14 nước cam kết sẽ mở cửa thị trường bảo hiểm mà Mỹ đặc biệt quan tâm); 59 nước cam kết sẽ cho phép 100% sở hữu nước ngoài trong các chi nhánh ngân hàng, và 44 nước sẽ cho phép 100% sở hữu nước ngoài trong các công ty chứng khoán.

Phần IV

**MUA SẮM CHÍNH PHỦ VÀ
THƯƠNG MẠI NHÀ NƯỚC**

Chương VIII

HIỆP ĐỊNH VỀ MUA SẮM CHÍNH PHỦ VÀ VẤN ĐỀ THƯƠNG MẠI NHÀ NƯỚC

I. HIỆP ĐỊNH VỀ MUA SẮM CHÍNH PHỦ

Tại Vòng đàm phán Kennedy (1964-1967), lần đầu tiên thủ tục về mua sắm chính phủ được thừa nhận như một loại hàng rào phi quan thuế quan trọng. Tại Vòng Tokyo (1973-1979), thương lượng về mua sắm chính phủ đã được các thành viên là một số nước công nghiệp phát triển đàm phán, và kết quả là Hiệp định về Mua sắm chính phủ được ký kết vào năm 1979. Hiệp định này đã được bổ sung vào năm 1988 và được gọi tắt là Hiệp định 1988.

Tiếp theo, các cuộc thương lượng nhằm mở rộng phạm vi áp dụng và bổ sung một số quy định cụ thể của Hiệp định 1988 đã được tổ chức trong khuôn khổ Vòng đàm phán Uruguay (1987-1993) và đã đạt được kết quả vào tháng 12-1993, ký kết chính thức tại Marrakesh tháng 4-1994 và có hiệu lực từ ngày 1-1-1996.

1. Giới thiệu chung

Mua sắm chính phủ, hay mua sắm tài sản công, là việc mua, cho thuê hoặc mượn các sản phẩm hay dịch vụ

của các cơ quan chính phủ. Thị trường mua sắm chính phủ đang ngày một tăng lên, hiện nay khoảng 10-15% GDP của các nước.

Vì những lý do như bảo vệ an ninh quốc gia hay khuyến khích doanh nghiệp trong nước, các chính phủ có xu hướng mua sắm hàng hóa, dịch vụ của các doanh nghiệp nước mình. Trên thực tế, việc phân biệt đối xử đối với hàng hóa, dịch vụ nước ngoài trong mua sắm chính phủ thể hiện dưới những hình thức như:

- Cấm doanh nghiệp nước ngoài tham gia đấu thầu các hợp đồng mua sắm chính phủ;

- Ưu đãi những doanh nghiệp sử dụng nhiều hàng hóa, dịch vụ trong nước khi thực hiện hợp đồng mua sắm chính phủ;

- Đặt điều kiện, quy định về tư cách thể nhân, phân biệt đối xử để ngăn cản doanh nghiệp nước ngoài tham gia dự thầu...

2. Khái quát nội dung Hiệp định

2.1. Hiệp định 1988

Hiệp định 1988 quy định cụ thể về nguyên tắc đãi ngộ quốc gia và không phân biệt đối xử trong mua sắm chính phủ, theo đó các thủ tục mua sắm chính phủ phải công bằng và minh bạch. Theo quy định này, đối với sản phẩm cũng như người cung cấp sản phẩm nước ngoài, các bên tham gia Hiệp định phải áp dụng những đãi ngộ không kém thuận lợi hơn so với đãi ngộ đối với sản phẩm và người cung cấp sản phẩm trong nước; đãi ngộ đó phải được áp dụng ngay tức thời và vô điều kiện kể cả về mặt

luật pháp lẫn thủ tục và biện pháp áp dụng trên thực tế, nhưng chỉ đối với các hợp đồng mua sắm chính phủ có giá trên 130.000 SDR (quyền rút vốn đặc biệt).

Ngoài ra, Hiệp định cũng quy định trên nguyên tắc các thủ tục mời thầu đối với tất cả hoặc một số thể nhân được lựa chọn. Hiệp định yêu cầu phải có thông báo ít nhất 40 ngày trước khi thực hiện đấu thầu, phải cung cấp những thông tin hữu quan về hợp đồng trúng thầu; tuy nhiên trong một số trường hợp (có quy định rõ ràng) thủ tục đấu thầu có thể được áp dụng cho một thể nhân duy nhất (*single tendering*).

Cho đến nay, 12 nước và nền kinh tế đã tham gia Hiệp định 1988, trong đó có Hồng Kông và Xingapo là nước/lãnh thổ đang phát triển, các nước còn lại là Áo, Canada, Phần Lan, Ixraen, Nhật Bản, Naui, Thụy Điển, Thụy Sĩ và Mỹ.

Điều đáng lưu ý là ngoài việc các quy định của Hiệp định không được áp dụng đối với các hợp đồng mua sắm chính phủ có giá trị dưới 13.000 SDR, Hiệp định 1988 còn hạn chế chỉ áp dụng chủ yếu đối với chính phủ trung ương, ngoài ra chỉ một số ít chính quyền địa phương được từng nước chỉ định tham gia và đưa vào Phụ lục Hiệp định.

2.2. Hiệp định 1996

Như đã quy định rõ trong GATT 1994, nguyên tắc đãi ngộ quốc gia không được áp dụng trong mua sắm chính phủ đối với trường hợp mua sắm hàng hóa *cho việc sử dụng của bản thân cơ quan chính phủ* (GATT 1994, Điều III.8a). Hơn nữa, đãi ngộ MFN cũng không được áp

dụng đối với những trường hợp chính phủ nhập khẩu sản phẩm từ nước ngoài để các cơ quan chính phủ sử dụng (GATT 1994, Điều XVII.2).

Do những hạn chế này, các nước phát triển trong GATT đã thương lượng để có những quy định chặt chẽ hơn áp dụng cho mua sắm chính phủ. Tuy nhiên, Hiệp định về Mua sắm chính phủ 1996 chỉ là một Hiệp định nhiều bên, việc tham gia Hiệp định là không bắt buộc đối với các thành viên WTO. Cho tới nay mới có các nước và lãnh thổ sau đây tham gia Hiệp định 1996: Canada, Hồng Kông, Liên minh châu Âu với 15 nước thành viên, Hàn Quốc, Ixraen, Nhật Bản, Lichtenxtên, Naui, Xingapo, Thụy Sĩ và Mỹ.

So với Hiệp định 1988 chỉ bao gồm 9 điều, Hiệp định 1996 có 24 điều quy định cụ thể hơn các nghĩa vụ và có một số điểm mở rộng, cụ thể như sau:

Đôi tượng áp dụng mở rộng sang các thể nhân ở cấp dưới chính phủ trung ương cũng như các thể nhân có liên quan tới chính phủ. Các thể nhân này được liệt kê rõ trong danh sách các “thể nhân mua sắm” đính kèm theo Hiệp định, thông thường bao gồm: các Bộ, ngành và các cơ quan chính phủ trung ương; các chính quyền thành phố, địa phương; và các doanh nghiệp công ích như phân phối điện nước, cầu cảng, sân bay...

Phạm vi áp dụng không giới hạn trong hàng hóa mà mở rộng sang cả lĩnh vực dịch vụ. Đối với hàng hóa, Hiệp định được áp dụng đối với tất cả các hợp đồng mua sắm của các thể nhân trên, trừ các hợp đồng mua bán thiết bị

quốc phòng. Về dịch vụ, chỉ những dịch vụ đã được từng nước liệt kê trong phụ lục Hiệp định của mình mới chịu sự chi phối của Hiệp định.

Thủ tục tiến hành mua sắm chính phủ: Hiệp định quy định rõ khi giá trị hợp đồng mua sắm vượt quá mức ngưỡng đã được từng bên tham gia xác định trước thì phải mời thầu; tạo cơ hội công bằng cho các thể nhân nước ngoài tham gia đấu thầu; và người trúng thầu phải là người đã chào giá thấp nhất hoặc đáp ứng được tốt nhất các tiêu chuẩn trúng thầu đã đề ra trong giấy gọi thầu. Ngoài ra, sau khi đấu thầu xong, cơ quan mở thầu có trách nhiệm công bố các thông tin có liên quan như: tên và địa chỉ thể nhân trúng thầu; giá trị hợp đồng trúng thầu; giá chào cao nhất và thấp nhất; và lý do bác bỏ một hồ sơ dự thầu (nếu người có hồ sơ bị bác bỏ đó có yêu cầu chính thức).

Thủ tục kháng nghị: các bên tham gia có trách nhiệm phải lắng nghe kháng cáo của các nhà cung cấp; những kháng cáo đã được đệ trình phải được một toà án hay một cơ quan có tư cách độc lập và vô tư xem xét. Nếu xác định thực sự có việc vi phạm Hiệp định, bên vi phạm phải có các biện pháp thay đổi hoặc bồi thường thích đáng theo đúng quy định của Hiệp định.

Thủ tục giải quyết tranh chấp: Hiệp định quy định các tranh chấp được giải quyết phù hợp với Bản ghi nhớ về quy định và thủ tục đối với việc giải quyết tranh chấp (DSU), tuy nhiên có hai điểm khác biệt: thời gian xem xét của bồi thẩm đoàn được rút ngắn lại; và việc trả đũa chéo bị cấm tuyệt đối.

Đối với trường hợp mua sắm của các thể nhân ở cấp chính quyền địa phương và các thể nhân có liên quan tới chính phủ, thủ tục mời thầu và quy định cung cấp thông tin đơn giản hơn so với chính phủ trung ương.

Cấm áp dụng các quy định như tỷ lệ nội địa, chuyển giao công nghệ, đầu tư hay mua bán hàng đổi hàng... trong mua sắm chính phủ.

Quy định riêng cho các nước đang phát triển: nếu tham gia Hiệp định về Mua sắm chính phủ, các nước đang phát triển không bắt buộc phải thực hiện đầy đủ tất cả các quy định của Hiệp định ngay khi gia nhập, ngoài ra có thể giới hạn việc thực hiện Hiệp định đối với một số cơ quan chính phủ nhất định...

3. Các cuộc đàm phán mới

Ngày 25-6-1998, Uỷ ban Mua sắm chính phủ của WTO quyết định cố gắng hoàn tất các cuộc thương lượng mới về Hiệp định 1996 trước Hội nghị Bộ trưởng WTO lần thứ ba, tổ chức vào cuối tháng 11, đầu tháng 12-1999 tại Mỹ. Các cuộc thương lượng mới dự kiến sẽ tập trung vào 3 mục tiêu sau:

- Mở rộng số nước tham gia Hiệp định;
- Mở rộng phạm vi và đối tượng áp dụng của Hiệp định; và
- Xem xét việc thông qua một Hiệp định riêng về nguyên tắc minh bạch trong mua sắm chính phủ.

II. THƯƠNG MẠI NHÀ NƯỚC

Doanh nghiệp thương mại nhà nước được định nghĩa rộng là các doanh nghiệp chính phủ hay phi chính phủ có

một số đặc quyền, đặc lợi nhất định theo quy định của luật pháp trong nước trong việc mua bán, trao đổi hàng hóa liên quan tới xuất nhập khẩu.

Như vậy về hình thức, thương mại nhà nước là hoạt động xuất hay nhập khẩu với mục đích kiếm lời. Trong khi đó, mua sắm chính phủ là việc mua hay thuê hàng hóa, dịch vụ để chính phủ sử dụng, tiêu dùng hoặc sản xuất ra hàng hóa, dịch vụ khác rồi mới bán lại.

WTO không có hiệp định riêng về thương mại nhà nước mà chỉ có một Thỏa thuận về việc giải thích Điều XVII của GATT 1994, trong đó quy định nghĩa vụ của các doanh nghiệp thương mại nhà nước như sau:

1. Kinh doanh chỉ căn cứ vào tính toán thương mại

Quy định cơ bản nhất được áp dụng đối với các doanh nghiệp thương mại nhà nước là phải hoạt động "phù hợp với những nguyên tắc chung về đãi ngộ không phân biệt đối xử", và để đạt được điều đó cần:

- Tiến hành mua, bán duy nhất trên cơ sở tính toán thương mại, nghĩa là mua bán phụ thuộc vào giá cả, chất lượng, tình trạng khan hiếm, khả năng tiếp thị, chi phí vận tải và các điều kiện mua bán khác; và

- Tạo cơ hội cạnh tranh đầy đủ và công bằng cho doanh nghiệp của nước ngoài trong việc tham gia hoạt động mua bán các mặt hàng đó.

2. Minh bạch

Các chính phủ có nghĩa vụ cung cấp cho Hội đồng Thương mại hàng hóa của WTO những thông tin đầy đủ về doanh nghiệp thương mại quốc doanh của mình về các mặt sau:

- Danh sách các doanh nghiệp thương mại nhà nước có tham gia hoạt động xuất nhập khẩu;

- Các sản phẩm, hàng hóa mà các doanh nghiệp đó kinh doanh; và

- Các thông tin có liên quan khác để các bên hữu quan có thể căn cứ vào đó đánh giá được phương thức kinh doanh của các doanh nghiệp trên.

Nếu các thông tin trên không đầy đủ hoặc thiếu chính xác, các thành viên WTO có thể thông báo cho Hội đồng Thương mại hàng hóa; bản thân Hội đồng này cũng có một Nhóm Công tác riêng phụ trách việc rà xét thông báo về doanh nghiệp thương mại nhà nước của các thành viên.

Phần V

SỞ HỮU TRÍ TUỆ

Chương IX

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

I. NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG

1. Khái quát

Hiệp định TRIPS là nội dung mới được đưa vào khuôn khổ WTO. Trong suốt thời gian tồn tại của GATT, nội dung này là đối tượng điều chỉnh của các hiệp định và công ước quốc tế riêng rẽ và không nằm trong khuôn khổ GATT.

Trước khi TRIPS ra đời, trong suốt thế kỷ qua, Tổ chức Sở hữu trí tuệ thế giới (WIPO) và các tổ chức tiền thân của nó đã có nhiều cố gắng xây dựng các quy định để bảo hộ tương xứng quyền sở hữu trí tuệ ở cấp quốc tế. Kết quả là một số công ước quy định trách nhiệm quốc tế trong việc bảo hộ quyền của chủ sở hữu trí tuệ đã được thông qua như Công ước Rome (1961), Công ước Paris (1967), Công ước Stockholm (1967, sửa đổi 1979), Công ước Berne (1971)...

Hiệp định TRIPS ra đời với nhận thức rằng giá trị của hàng hóa và dịch vụ tham gia trong thương mại quốc tế ngày càng thể hiện sự kết tinh của yếu tố công nghệ và tính sáng tạo trong hàng hóa và dịch vụ đó. Nói cách khác,

trao đổi hàng hóa và dịch vụ cũng bao hàm trao đổi sự sáng tạo của trí tuệ con người, tức là "sở hữu trí tuệ" kết tinh trong hàng hóa và dịch vụ.

Trong thể thống nhất của nền kinh tế thế giới, sự phát triển của thương mại quốc tế có thể bị ảnh hưởng nếu các tiêu chuẩn để bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ mà các nước đưa ra khác xa nhau. Hơn nữa, việc thực hiện không triệt để quyền sở hữu trí tuệ có thể khuyến khích trao đổi hàng giả và hàng xâm phạm bản quyền, nhất là trong điều kiện tiến bộ công nghệ hiện nay, do đó vi phạm lợi ích thương mại chính đáng của người sản xuất, vi phạm lợi ích của chủ sở hữu hoặc người được phép sử dụng các quyền đó.

Ngay từ đầu Vòng đàm phán Tokyo, 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 rằng không chỉ đàm phán về 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. Trong khi, nhìn chung các nước đang phát triển không phản đối đề nghị áp dụng biện pháp đối với hàng giả nhưng lúc đầu họ chống lại việc trao đổi về các tiêu chuẩn tối thiểu. Các nước này lo ngại rằng đàm phán như vậy sẽ buộc họ phải thay đổi chính sách của mình. Vì các lý do phát triển và xã hội, các nước này không cấp văn bằng sáng chế hay chỉ bảo hộ một số sản phẩm dưới 20 năm, khoảng thời gian thông thường mà các nước phát triển bảo hộ văn bằng sáng chế liên quan đến các sản phẩm như dược phẩm, hóa chất, thuốc trừ sâu, phân bón. Họ cũng lo ngại rằng việc thông qua các tiêu chuẩn tối thiểu có thể dẫn đến tăng tiền thù lao phải trả khi sử dụng các công nghệ được cấp

vấn bằng theo giấy phép và do vậy sẽ tăng giá thành phẩm. Tuy nhiên, các quan điểm này không thắng thế và các nước phát triển gây sức ép để đàm phán tập trung hơn vào việc xây dựng các tiêu chuẩn thống nhất về nội dung nhằm bảo hộ cao hơn các quyền sở hữu trí tuệ. Thái độ của các nước phát triển cũng như đang phát triển chuyển biến cùng với quá trình đàm phán. Kết quả là các nước đã nhất trí thông qua Hiệp định TRIPS.

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, nhãn hiệu hàng hoá, 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.

Hiệp định TRIPS được xây dựng dựa trên các công ước quốc tế hiện hành có liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ và đã đưa vào phần lớn các điều khoản của các công ước đó như Công ước Paris (1967) về bảo hộ sở hữu công nghiệp; Công ước Berne (1971) về bảo hộ các tác phẩm văn học và nghệ thuật; Công ước Rome (1961) về bảo hộ người trình diễn, người sản xuất băng đĩa ghi âm và các tổ chức phát thanh truyền hình; Hiệp định về Sở hữu trí tuệ liên quan đến mạch tổ hợp (1989).... Hiệp định còn quy định rằng, trong khi tuân thủ các công ước này, các nước có thể bảo đảm mức bảo hộ cao hơn so với yêu cầu trong Hiệp định TRIPS nếu như không trái với các điều khoản của Hiệp định.

Các điều khoản chính của Hiệp định TRIPS chia thành 5 nhóm như sau:

- Các nguyên tắc cơ bản và nghĩa vụ chung;
- Những tiêu chuẩn bảo hộ tối thiểu, thời hạn bảo hộ và việc giám sát các biện pháp chống cạnh tranh trong giấy phép hợp đồng;
- Các biện pháp kinh doanh hạn chế;
- Bảo đảm thực hiện quyền sở hữu công nghiệp (lệnh của toà án, biện pháp hải quan...);
- Thỏa thuận về thời kỳ chuyển tiếp để thực hiện các quy định ở cấp quốc gia.

2. Nghĩa vụ và quyền lợi

2.1. Các quy tắc cơ bản và nghĩa vụ chung

Điều 3 và 4 của Hiệp định TRIPS khẳng định lại nguyên tắc cơ bản là đãi ngộ quốc gia đã được khái quát trong các công ước quốc tế khác nhau về quyền sở hữu trí tuệ. Đặc biệt, Hiệp định quy định rằng liên quan đến việc "có, dành được, phạm vi, duy trì và thực hiện" quyền sở hữu trí tuệ là một nước không được đối xử với chủ thể nước ngoài kém hơn so với chủ thể nước mình. Thêm vào đó, hiệp định yêu cầu các nước dành chế độ tối huệ quốc cho nước ngoài mà không có sự phân biệt.

2.2. Các tiêu chuẩn tối thiểu bao gồm cả thời hạn bảo hộ

Hiệp định đưa ra quy định mới thông qua việc xác định những yếu tố cơ bản của bảo hộ, quyền được chuyển giao và thời hạn bảo hộ tối thiểu cho từng đối tượng của quyền sở hữu trí tuệ nêu dưới đây:

- Văn bằng sáng chế;
- Bản quyền và quyền liên quan;
- Nhãn hiệu;
- Thiết kế công nghiệp;
- Thiết kế, bố trí mạch tổ hợp;
- Thông tin không được tiết lộ bao gồm cả bí mật thương mại;
- Chỉ dẫn địa lý, kể cả tên xuất xứ.

Hiệp định cũng bao gồm một phần liên quan đến giám sát các biện pháp chống cạnh tranh trong giấy phép hợp đồng.

2.2.1. Văn bằng sáng chế

i. Định nghĩa và phạm vi điều chỉnh

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 để áp dụng trong công nghiệp.

Điều 27 của Hiệp định còn quy định thêm rằng các nước sẽ cấp văn bằng sáng chế cho mọi sáng chế trong tất cả các lĩnh vực công nghệ và đối với cả:

- Sản phẩm, và

- Quy trình, kể cả các quy trình vận dụng trong sản xuất sản phẩm.

Hơn nữa, văn bằng sáng chế được cấp không phân biệt nơi có sáng chế và đối với sản phẩm nhập khẩu hay sản xuất tại địa phương.

Duy chỉ có những sản phẩm hoặc quy trình sau là các nước được phép không cấp văn bằng sáng chế:

- Các phương pháp chẩn đoán, chữa bệnh và phẫu thuật để điều trị cho người hoặc động vật;

- Thực vật và động vật không phải là các tổ chức hữu cơ siêu nhỏ;

- Các quy trình về cơ bản có tính chất sinh học để sản xuất ra thực vật và động vật mà không phải là các quy trình vi sinh và không có tính chất sinh học.

Tuy nhiên, khi một nước loại bỏ không cấp văn bằng sáng chế cho các giống thực vật thì nước đó sẽ phải thực hiện bảo hộ theo chế độ *sui generis* được quy định trong Công ước về Bảo hộ các giống cây trồng mới của Liên đoàn Bảo hộ giống cây trồng mới. Mục tiêu của Công ước là bảo đảm rằng các nước thành viên tôn trọng những thành tựu về giống cây và giống con bằng cách quy định đặc quyền sở hữu các giống cây và giống con đó dựa trên một loạt nguyên tắc rõ ràng và thống nhất. Theo quy định này, các giống cây và giống con đủ tiêu chuẩn bảo hộ khi:

- Khác biệt với các giống phổ biến hiện có;
- Đủ mức độ thuần chủng;
- Ổn định; và
- Mới theo nghĩa phải chưa bị thương mại hoá.

Cũng như tất cả các quyền sở hữu khác, quyền cấp cho giống cây trồng chỉ có giá trị trong một thời hạn nhất định mà khi kết thúc thời hạn các giống được bảo hộ trong phạm vi quyền đó được đưa ra công khai. Không cần phải có sự cho phép của chủ sở hữu các quyền đó khi sử dụng giống được bảo hộ để nghiên cứu, bao gồm cả việc sử dụng nó để nhân thêm giống mới. Công ước này do Liên đoàn quốc tế về Bảo hộ các giống mới có văn bằng sáng chế (UPOV) đưa ra. Năm 1991, Công ước sửa đổi được thông qua nhưng vẫn chưa có hiệu lực.

ii. Quyền của chủ văn bằng sáng chế

Điều 28 Hiệp định TRIPS quy định rằng văn bằng sáng chế mang 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 bồi trả tiền thù lao.

Hiệp định quy định rõ những đặc quyền của chủ sở hữu văn bằng sáng chế. Đặc biệt, Hiệp định quy định rằng nếu đối tượng của văn bằng sáng chế là một *sản phẩm* thì mọi người thứ ba có thể *sản xuất, bán, hoặc nhập khẩu* sản phẩm đó chỉ khi được sự đồng ý của chủ sở hữu văn bằng sáng chế đó. Nếu đối tượng của văn bằng là một quy trình sản xuất thì các bên thứ ba không thể sử dụng quy trình đó mà không có sự đồng ý của chủ sở hữu văn bằng sáng chế; họ cũng không thể bán hoặc nhập khẩu sản phẩm trực tiếp được sản xuất nhờ áp dụng quy trình được

cấp văn bằng sáng chế này mà không có sự đồng ý của chủ sở hữu văn bằng sáng chế.

Hơn nữa, Hiệp định quy định rằng trong quá trình tố tụng dân sự đối với những vi phạm văn bằng sáng chế của một quy trình sản xuất, sản phẩm vi phạm được coi là sản xuất nhờ áp dụng quy trình sản xuất được cấp văn bằng sáng chế nếu sản phẩm đó tương tự sản phẩm được sản xuất qua quy trình đó. Trong trường hợp này, bởi vì nhìn chung chủ sở hữu văn bằng sáng chế khó có thể thu thập bằng chứng để xác định quy trình sản xuất đã được áp dụng trên thực tế nên trách nhiệm chứng minh sẽ thuộc về phía bị đơn tức là bị đơn phải chứng minh được sản phẩm được sản xuất theo một quy trình khác với quy trình được cấp văn bằng.

iii. Giấy phép bắt buộc

Điều gì xảy ra nếu chủ sở hữu văn bằng sáng chế từ chối không cấp giấy phép sử dụng sáng chế đã được cấp văn bằng bằng cách đưa ra các điều khoản không hợp lý? Theo Điều 31 của Hiệp định, pháp luật của nhiều nước quy định rằng trong trường hợp một nhà sản xuất không có hoặc có được với giá cắt cổ một sản phẩm được cấp văn bằng, trên cơ sở vì lợi ích chung chính phủ có thể cho phép một nhà sản xuất quan tâm sử dụng văn bằng sáng chế và yêu cầu nhà sản xuất đó phải trả cho chủ sở hữu văn bằng sáng chế một khoản tiền thù lao mà chính phủ cho là hợp lý. Tuy nhiên, Hiệp định đặt ra những điều kiện ngặt nghèo về cấp giấy phép đó để bảo đảm rằng các giấy phép bắt buộc chỉ được cấp trong những trường hợp ngoại lệ và đối với từng đối tượng cụ thể. Đặc biệt, Hiệp định quy định

rằng giấy phép bắt buộc có thể được cấp chỉ khi nào nhà sản xuất có quan tâm đã cố gắng nhưng không có được sự uỷ quyền sử dụng *trong thời hạn hợp lý và với những điều kiện hợp lý*.

Điều 31 của Hiệp định đặt ra những điều kiện để cấp giấy phép bắt buộc cho các văn bằng sáng chế. Các điều kiện này phải được hoàn tất trước khi chính phủ có thể can thiệp và cấp giấy phép cho nhà sản xuất sử dụng công nghệ được cấp văn bằng sáng chế. Theo quy định chung, giấy phép bắt buộc để sử dụng công nghệ được cấp văn bằng sáng chế có thể do chính phủ nước đăng ký văn bằng sáng chế cấp nếu người sử dụng (có thể là chính phủ hoặc công ty hoặc cá nhân) không xin được giấy phép của người sở hữu văn bằng sáng chế với những điều khoản thương mại hợp lý. Trong trường hợp khẩn cấp của quốc gia, các trường hợp cực kỳ khẩn cấp khác, và trong trường hợp sử dụng phi thương mại công khai thì không phải đáp ứng điều kiện này. Tuy nhiên, phải thông báo cho chủ sở hữu văn bằng sáng chế về việc sử dụng này.

Việc cấp giấy phép bắt buộc còn phải đáp ứng các điều kiện sau:

- Giấy phép đó được cấp cho nguồn cung chủ yếu ở thị trường trong nước;
- Giấy phép chấm dứt nếu và khi điều kiện dẫn đến việc cấp giấy phép không còn nữa;
- Đối với công nghệ bán dẫn, giấy phép chỉ được sử dụng phi thương mại công khai hoặc để khắc phục các biện pháp được khẳng định là chống cạnh tranh;
- Việc cấp giấy phép phải để sử dụng không có đặc quyền;

- Chủ sở hữu văn bằng sáng chế sẽ được trả tiền tương xứng dựa theo giá trị kinh tế của giấy phép;

- Chủ sở hữu văn bằng sáng chế có quyền kháng cáo đối với quyết định cấp giấy phép bắt buộc hoặc bất kỳ quyết định nào liên quan đến khoản tiền thù lao được trả.

iv. Tiết lộ thông tin

Theo Điều 29 của Hiệp định, mặc dù các chủ sở hữu văn bằng sáng chế có đặc quyền sở hữu trí tuệ đối với sáng chế của mình nhưng họ không thể giữ kín thông tin kỹ thuật về những sáng chế đó. Pháp luật của hầu hết các nước đều yêu cầu những người đăng ký văn bằng sáng chế tiết lộ những thông tin như vậy về sản phẩm và quy trình sản xuất sẽ được cấp văn bằng sáng chế để tạo điều kiện cho những người có đủ trình độ kỹ thuật hiểu và sử dụng thông tin đó để tiếp tục nghiên cứu hoặc áp dụng vào công nghiệp sau khi thời hạn bảo hộ của văn bằng kết thúc. Bất kỳ ai trong cơ quan cấp văn bằng quan tâm đều có thể có được thông tin đó sau khi thanh toán những lệ phí cần thiết.

Những điều khoản về *tiết lộ thông tin công khai* điều hoà hai mục tiêu mâu thuẫn nhau của chính phủ khi cấp quyền văn bằng sáng chế. Bằng việc cấp đặc quyền sáng chế, chính phủ tạo ra yếu tố kích thích cho người sáng chế nghiên cứu và thưởng cho công việc sáng tạo của họ. Những đặc quyền này còn tạo điều kiện cho các nhà sản xuất bù lại và hưởng lợi từ đầu tư vào nghiên cứu và triển khai của mình. Đồng thời, qua việc yêu cầu người sáng chế phải tiết lộ thông tin công khai về sáng chế của mình, các chính phủ cố gắng bảo đảm rằng các sáng chế đó được dùng vì lợi ích của cộng đồng nói chung và vì để phát triển

hơn nữa nghiên cứu và triển khai công nghệ. Trong khi những người khác không thể sử dụng thông tin đó vì mục đích thương mại cho đến khi văn bằng sáng chế hết hạn thì những thông tin đó lại được để mở cho các trường đại học, các cơ quan nghiên cứu, tổ chức kinh doanh sử dụng vì mục đích nghiên cứu. Thậm chí, thông tin đó còn để mở cho họ đăng ký văn bằng sáng chế thứ cấp trên cơ sở sáng chế được cấp văn bằng trước đó. Hiệp định làm sáng tỏ điều này bằng cách nêu rõ rằng luật pháp của các nước thành viên "sẽ yêu cầu người đăng ký văn bằng sáng chế phải tiết lộ thông tin sáng chế một cách rõ ràng, đầy đủ để người có chuyên môn áp dụng được sáng chế đó".

2.2.2. Bản quyền và các quyền liên quan

Đối tượng 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 là công trình văn học, nghệ thuật hay khoa học đều phải có sự sáng tạo nguyên gốc của tác giả.

i. Các quyền bản quyền

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 uỷ quyền của họ. Vì vậy, các quyền của chủ sở hữu bản quyền thường được mô 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:

- *Quyền sao chép*: sao chép và nhân bản tác phẩm;
- *Quyền biểu diễn*: biểu diễn tác phẩm trước công chúng (như kịch hoặc hoà nhạc);
- *Quyền ghi âm*: ghi âm tác phẩm (là băng, đĩa ghi âm hoặc "phonograms" theo ngôn ngữ kỹ thuật trong luật bản quyền);
- *Quyền ghi phim*: làm phim (thường gọi là tác phẩm điện ảnh theo ngôn ngữ kỹ thuật);
- *Quyền phát thanh truyền hình*: phát sóng tác phẩm trên đài phát thanh và truyền hình.
- *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 quyền yêu cầu để sở hữu tác phẩm và chống lại mọi hành vi xuyên tạc hay vi phạm khác đối với tác phẩm mà những hành vi đó có thể làm ảnh hưởng đến tiếng tăm hoặc danh dự của tác giả.

ii. Các quyền liên quan

Các tác phẩm văn học và nghệ thuật được sáng tạo ra để phổ biến cho công chúng. Chính tác giả của tác phẩm không thể lúc nào cũng làm được việc này vì để làm được việc đó thường cần tới những người trung gian có kỹ năng chuyên môn thể hiện những tác phẩm đó dưới hình thức phù hợp để đông đảo công chúng có thể tiếp cận được. Do vậy, bên cạnh việc bảo hộ quyền của tác giả của tác phẩm, cũng cần phải bảo hộ các quyền của:

- Nghệ sĩ thể hiện đối với việc biểu diễn của họ;
- Nhà sản xuất băng đĩa ghi âm đối với băng đĩa ghi của họ;
- Cơ quan phát thanh, truyền hình đối với các chương trình phát thanh và truyền hình của họ.

Các quyền của nghệ sĩ thể hiện, người sản xuất băng đĩa ghi âm, ghi hình, và các tổ chức phát thanh và truyền hình được gọi là các quyền liên quan vì các quyền này được hình thành song song với bản quyền, việc thực hiện các quyền này thường gắn với việc thực hiện bản quyền. Các luật bản quyền thường cũng điều chỉnh các quyền liên quan.

iii. Các quy định của Hiệp định TRIPS

Các điều khoản chính về bản quyền và các quyền liên quan được bao hàm trong nội dung của Công ước Berne và Công ước Paris. Hiệp định TRIPS bổ sung những điều khoản đặc biệt liên quan đến:

- Các chương trình và dữ liệu máy tính;
- Quyền thuê các chương trình vi tính, băng và đĩa ghi âm, ghi hình, phim;
- Quyền của người trình diễn và sản xuất băng và đĩa ghi âm, ghi hình;
- Quyền của các tổ chức phát thanh và truyền hình.

Có thể tóm tắt các điều khoản về bản quyền trong Hiệp định TRIPS như sau:

- *Các chương trình vi tính* (Điều 10): Hiệp định quy định rằng các chương trình vi tính sẽ được xem là tác phẩm văn học và được bảo hộ theo luật bản quyền quốc gia;

- *Quyền thuê mượn* (Điều 11): Hiệp định yêu cầu các nước trao cho tác giả của những chương trình vi tính, ghi âm và phim "quyền cho phép hoặc cấm thuê thương mại" các tác phẩm có bản quyền của họ. Một nước thành viên "sẽ được loại trừ khỏi trách nhiệm này đối với các tác phẩm điện ảnh trừ khi việc thuê mượn dẫn tới việc sao chụp tràn lan các tác phẩm đó...làm tổn hại về vật chất đối với đặc quyền nhân bản ban cho... tác giả".

- Bảo hộ người biểu diễn, người sản xuất băng, đĩa ghi âm và các tổ chức phát thanh truyền hình:

- *Người biểu diễn* (Điều 14): Hiệp định quy định "đối với việc ghi chương trình biểu diễn trong băng, đĩa ghi âm", người biểu diễn có quyền ngăn cản việc nhân bản băng đĩa đã ghi đó. Họ cũng có quyền ngăn cản việc "phát thanh, truyền hình bằng các phương tiện không dây và tương tự trực tiếp các chương trình biểu diễn cho công chúng" mà không được sự uỷ quyền;

- *Người sản xuất*: người sản xuất băng, đĩa ghi âm sẽ có quyền cho phép hoặc cấm nhân bản trực tiếp hoặc gián tiếp các băng, đĩa của họ;

- *Các tổ chức phát thanh và truyền hình*: các tổ chức này sẽ có quyền cấm thực hiện các hành vi sau nếu không được họ cho phép:

- Ghi băng, đĩa;
- Nhân bản băng, đĩa đã ghi;
- Phát thanh và truyền hình lại bằng các phương tiện không dây hoặc phổ biến trên vô tuyến các chương trình phát thanh và truyền hình của họ.

2.2.3. Nhãn hiệu

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 hoặc nhiều từ, chữ, số, yếu tố hình và sự kết hợp các màu sắc khác biệt. Dấu hiệu đó có thể là sự kết hợp bất kỳ yếu tố nào nêu trên. Vì mục đích cơ bản của nhãn hiệu hàng hóa là để phân biệt nên luật của hầu hết các nước quy định rằng mọi dấu hiệu được bảo hộ đều phải *khác biệt* với các dấu hiệu khác.

Nhãn hiệu phục vụ hai mục đích: giúp chủ sở hữu bán và phát triển sản phẩm của mình bằng cách nâng cao uy tín nhãn hàng; giúp người tiêu dùng qua việc giúp họ lựa chọn trong số các khả năng và khuyến khích chủ sở hữu nhãn hiệu duy trì và cải thiện chất lượng sản phẩm bán ra mang nhãn hiệu của mình.

Mặc dù ở một số nước và trong một số trường hợp chủ sở hữu có đặc quyền khai thác nhãn hiệu bằng việc mở rộng *sử dụng* nhãn hiệu trong thương mại và không đăng ký nhưng để bảo hộ một cách hiệu quả thì nói chung cần phải đăng ký nhãn hiệu tại một cơ quan chính phủ (thường cũng là cơ quan cấp văn bằng sáng chế). Những người muốn đăng ký nhãn hiệu hàng hóa phải khai báo thực chất hàng hóa mà nhãn hiệu liên quan sẽ được đăng ký. Cơ sở của nguyên tắc này là người đăng ký nhãn hiệu chỉ có thể sử dụng nhãn hiệu với những hàng hóa được khai báo. Tuy nhiên, trên thực tế, việc ngăn cấm sử dụng nhãn hiệu đối với những hàng hóa hoặc dịch vụ khác tùy thuộc vào khả

năng vi phạm những nhãn hiệu đã được đăng ký. Điều này được kiểm chứng dựa vào sự giống nhau tương đối của hàng hóa hoặc danh tiếng của nhãn hiệu.

i. Các quy định quốc tế về sử dụng nhãn hiệu:

Các quy định quốc tế về nhãn hiệu hàng hóa được nêu trong Công ước Paris. Hiệp định TRIPS bổ sung những quy định liên quan đến các lĩnh vực sau:

- Định nghĩa "nhãn hiệu";
- Đặc quyền của chủ sở hữu nhãn hiệu;
- Cấm áp đặt những yêu cầu đặc biệt về sử dụng nhãn hiệu;
- Cấp giấy phép và chuyển nhượng nhãn hiệu;
- Huỷ nhãn hiệu.

ii. Định nghĩa nhãn hiệu

Điều 15 của Hiệp định quy định rằng các dấu hiệu hoặc sự kết hợp các dấu hiệu hàng hóa có thể phân biệt hàng hóa hoặc dịch vụ của *một cam kết* với hàng hóa hoặc dịch vụ của *các cam kết khác* có thể được đăng ký là nhãn hiệu hàng hoá. Những nhãn hiệu này bao gồm tên, chữ, số, các yếu tố hình hoặc sự kết hợp màu sắc. Một nước có thể quy định rằng một dấu hiệu được sử dụng trong một thời gian mới đủ tiêu chuẩn đăng ký.

iii. Các đặc quyền

Theo Điều 16, các chủ sở hữu của nhãn hiệu đã được đăng ký có đặc quyền cấm bên thứ ba dùng những dấu hiệu hàng hóa *trùng hoặc tương tự với những dấu hiệu của*

nhãn hiệu đã được đăng ký mà việc sử dụng đó có thể gây nhầm lẫn. Nếu một nhãn hiệu tương tự được sử dụng cho hàng hóa và dịch vụ tương tự thì "sẽ coi như là việc làm đó có thể gây nhầm lẫn".

iv. Các yêu cầu đặc biệt

Điều 20 của Hiệp định quy định trách nhiệm của các nước phải dừng việc cho phép sử dụng nhãn hiệu nước ngoài nếu những nhãn hiệu đó được kết hợp với một nhãn hiệu khác để tạo thành một dạng xuất xứ hàng hóa quốc gia. Hiệp định cũng đòi hỏi các nước không áp đặt *những yêu cầu đặc biệt* cho việc sử dụng nhãn hiệu, chẳng hạn những yêu cầu có thể gây hại đến khả năng "phân biệt hàng hóa hoặc dịch vụ của *một cam kết* với những hàng hóa và dịch vụ của *các cam kết khác*".

v. Cấp giấy phép và chuyển nhượng nhãn hiệu hàng hóa

Điều 21 của Hiệp định cho phép các nước thành viên tự do xác định "các điều kiện về cấp giấy phép và chuyển nhượng nhãn hiệu". Tuy nhiên, Hiệp định quy định rằng không được buộc chủ sở hữu cấp giấy phép sử dụng nhãn hiệu hoặc chuyển nhượng nhãn hiệu đồng thời với việc kinh doanh nhãn hiệu đó.

vi. Huỷ bỏ nhãn hiệu

Bảo hộ cấp cho chủ sở hữu của một nhãn hiệu đã đăng ký dựa trên giả thiết cho rằng chủ sở hữu sẽ sử dụng nhãn hiệu vì mục đích thương mại. Luật của hầu hết các nước quy định việc huỷ bỏ nhãn hiệu nếu nhãn hiệu đó

không được sử dụng quá một thời hạn nhất định. Việc luật của hầu hết các nước ngày càng chú trọng đến huỷ bỏ những nhãn hiệu không được sử dụng có liên quan đến mức tăng đáng kinh ngạc của số lượng nhãn hiệu trong hồ sơ chờ đăng ký hàng năm. Thực tế, việc phổ biến nhãn hiệu và sử dụng nhãn hiệu ngày càng nhiều trong thương mại đã dẫn đến tình trạng thực sự hiếm các biểu tượng hoặc nhãn hiệu để những người đăng ký mới chọn và sử dụng. Lý do cuối cùng là trí sáng tạo của con người để tạo ra nhãn hiệu mới bằng cách kết hợp chữ, số hoặc ảnh không phải là vô hạn.

Điều 19 của Hiệp định TRIPS đưa ra một số hướng dẫn nhất định mà các cơ quan đăng ký cần phải tuân theo khi huỷ bỏ những nhãn hiệu vì không được sử dụng. Hiệp định quy định rằng một nhãn hiệu đã đăng ký có thể bị huỷ "chỉ sau một thời hạn ít nhất là 3 năm liên tục không được sử dụng". Trong khi ra quyết định đó, phải cân nhắc thoả đáng tình hình quản lý chủ sở hữu nhãn hiệu nước ngoài, chẳng hạn như các biện pháp hạn chế nhập khẩu do chính phủ áp dụng đối với việc nhập khẩu những hàng hóa có nhãn hiệu đó. Hơn nữa, việc sử dụng ví dụ trong trường hợp giấy phép phải được thừa nhận như sự sử dụng của chính chủ sở hữu nhãn hiệu hàng hóa đó.

2.2.4. Kiểu dáng công nghiệp

Không phải tất cả các nước hiện nay đều bảo hộ 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.

Điều 25 của Hiệp định TRIPS quy định trách nhiệm của các nước thành viên phải bảo hộ kiểu dáng công nghiệp khi đó là kiểu dáng *mới hoặc nguyên gốc*.

Các kiểu dáng do vậy cần phải đủ tiêu chuẩn hoặc có tính chất sáng tạo hoặc là nguyên gốc thì mới được bảo hộ. Trong đàm phán, một số nước đã đề nghị cấp quyền sở hữu cho các kiểu dáng công nghiệp chỉ khi các kiểu dáng công nghiệp đó "*mới và nguyên gốc*". Tuy nhiên, một số nước không ủng hộ việc áp dụng nguyên tắc này vì họ cảm thấy việc áp dụng nguyên tắc đó có thể gây khó khăn cho việc bảo hộ kiểu dáng công nghiệp. Chủ sở hữu kiểu dáng công nghiệp được bảo hộ có đặc quyền sử dụng và có thể không cho phép các bên thứ ba "làm, bán, hoặc nhập các vật có mang kiểu dáng hoặc thể hiện kiểu dáng như qua sao chép hoặc gần như sao chép kiểu dáng đã được bảo hộ" mà không được phép của chủ sở hữu.

Hiệp định có điều khoản đặc biệt tính đến chu kỳ tuổi thọ ngắn và số lượng nhiều của kiểu dáng mới trong ngành dệt. Theo Hiệp định, "bất kỳ khoản chi phí, sự kiểm tra hay phổ biến nào" đều không được phép hạn chế một cách không hợp lý khả năng tìm kiếm và dành bảo hộ.

2.2.5. Các quyền sở hữu trí tuệ khác

Các điều khoản trong Hiệp định TRIPS về chỉ dẫn địa lý, tiết lộ thông tin và thiết kế, bố trí mạng vi mạch có thể được tóm tắt như sau:

I. Chỉ dẫn địa lý (Điều 22 và 23): các chỉ dẫn địa lý nhằm thông báo cho người tiêu dùng rằng một hàng hóa nào đó "có chất lượng, uy tín và các đặc tính khác" mà về "cơ bản là nhờ xuất xứ địa lý của hàng hóa đó". Hiệp định

quy định rằng các nước không được cho phép đăng ký nhãn hiệu có bao gồm những chỉ dẫn có thể gây nhầm lẫn về xuất xứ địa lý của hàng hoá. Ví dụ phổ biến nhất cho loại hình này là "rượu sâm panh", một thuật ngữ đi cùng với rượu vang được sản xuất ở một địa danh của Pháp. Do vậy, về nguyên tắc, không cho phép gọi rượu vang được sản xuất ở nơi nào khác (như ở Mỹ hoặc Argentina chẳng hạn) là "rượu sâm panh" cho dù ở nước sản xuất loại rượu vang đó có thể coi nó tương tự như sâm panh của Pháp.

ii. Thông tin không được tiết lộ (Điều 39): lần đầu tiên trong công pháp quốc tế, Hiệp định có những điều khoản công khai yêu cầu phải tiết lộ công khai thông tin - bí mật thương mại hoặc bí quyết công nghệ - thì mới được bảo hộ. Việc bảo hộ áp dụng đối với những thông tin bí mật, những thông tin có giá trị thương mại. Hiệp định không yêu cầu đối xử với thông tin bí mật như một hình thức sở hữu nhưng Hiệp định quy định rằng một người nào đó kiểm soát thông tin đó một cách hợp pháp phải có khả năng ngăn cản người khác tiết lộ, có được hoặc sử dụng thông tin đó theo cách trái với thông lệ thương mại trung thực mà không có sự đồng ý của người đó. Hơn nữa, Hiệp định có những điều khoản về số liệu kiểm tra bí mật và số liệu khác phải trình theo yêu cầu của chính phủ "như là một điều kiện để cho phép đưa ra thị trường các sản phẩm hóa dược và hóa nông". Các chính phủ thành viên phải bảo hộ các dữ liệu đó khỏi sự sử dụng không công bằng vì mục đích thương mại.

iii. Thiết kế, bố trí mạng vi mạch (Điều 35 đến 38): Trừ trường hợp có quy định khác, Hiệp định yêu cầu các nước bảo hộ thiết kế và bố trí mạng vi mạch theo Hiệp định

Washington về Sở hữu trí tuệ liên quan đến mạng vi mạch (đàm phán năm 1989). Các điều khoản bổ sung quy định rằng việc nhập hoặc bán hàng hóa có nội dung thiết kế mạng vi mạch đã được bảo hộ mà không được phép của chủ sở hữu sẽ bị coi là bất hợp pháp. Tuy nhiên, những người có hàng mà không biết hàng đó có mạng vi mạch được sao chép bất hợp pháp sẽ không bị coi là bất hợp pháp. Người "vi phạm vô ý" có thể bán hoặc vứt vật có được trước khi họ biết được việc sử dụng thiết kế mạng vi mạch đó là bất hợp pháp; thế nhưng, họ vẫn phải trả chủ sở hữu một khoản tiền thù lao hợp lý. Một điều khoản khác của Hiệp định cấm cấp giấy phép bắt buộc đối với quyền đã được bảo hộ trừ trường hợp sử dụng công khai vì mục đích phi thương mại hoặc để khắc phục các biện pháp mà theo thủ tục tố tụng tư pháp và giải quyết hành chính xác định là các biện pháp chống cạnh tranh.

2.2.6. Thời hạn bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ

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 loại quyền sở hữu trí tuệ khác nhau, cụ thể là:

- *Văn bằng sáng chế*: 20 năm kể từ ngày nhập hồ sơ đăng ký văn bằng sáng chế (Điều 33);

- *Bản quyền*: các tác phẩm không phải là điện ảnh, tranh ảnh: 50 năm kể từ ngày được phép phổ biến hoặc suốt thời gian tác giả sống cộng thêm 50 năm;

- *Tác phẩm điện ảnh*: 50 năm sau khi tác phẩm được phổ biến cho công chúng hoặc từ khi tác phẩm đó ra đời trong trường hợp tác phẩm đó không được phổ biến;

- *Tác phẩm tranh*: 25 năm kể từ khi tác phẩm ra đời;

- *Nhãn hiệu*: 7 năm kể từ lần đăng ký đầu tiên và sau mỗi lần gia hạn đăng ký; việc đăng ký có thể gia hạn một cách nghiêm nhiên (Điều 18).

- *Người biểu diễn và sản xuất băng, đĩa ghi âm*: 50 năm kể từ khi kết thúc năm mà băng đĩa được ghi hoặc khi chương trình biểu diễn được thực hiện (Điều 14.5);

- *Phát thanh, truyền hình*: 20 năm kể từ khi kết thúc năm mà việc phát thanh, truyền hình được thực hiện (Điều 14.5);

- *Kiểu dáng công nghiệp*: ít nhất là 10 năm (Điều 26.3);

- *Thiết kế, bố trí mạch tổ hợp*: 10 năm kể từ ngày đăng ký hoặc 10 năm kể từ ngày khai thác đầu tiên trong trường hợp không phải đăng ký (Điều 38.2 và 3).

Chủ sở hữu trí tuệ mất quyền được bảo hộ khi thời hạn bảo hộ chấm dứt. Kể từ thời điểm 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.

2.2.7. Các biện pháp hạn chế

Trong các Vòng đàm phán GATT, các nước đang phát triển lo ngại rằng tăng cường bảo hộ sở hữu trí tuệ sẽ mở ra cơ hội cho các nhà cung cấp lạm dụng một cách độc

quyền; họ là những người có vị thế mạnh hơn để áp đặt những điều kiện hạn chế về cấp giấy phép công nghệ. Để bảo đảm việc tăng cường bảo hộ sở hữu trí tuệ không gây ra tác động tiêu cực cho chuyển giao công nghệ với những điều khoản thương mại hợp lý, Hiệp định quy định rằng các nước có thể thông qua các biện pháp phù hợp, bao gồm xây dựng luật pháp để ngăn ngừa chủ sở hữu trí tuệ không được lạm dụng quyền, và không được thông qua các biện pháp hạn chế thương mại một cách bất hợp lý hoặc gây tác hại đến chuyển giao công nghệ.

3. Các điều khoản thực thi

Nét khác biệt giữa Hiệp định TRIPS và các Công ước WIPO là sự chú trọng tới việc thực thi các tiêu chuẩn và quy định về sở hữu trí tuệ của các thành viên. Để đạt mục đích đó, Điều 42-61 của Hiệp định đã đưa ra thể chế, thủ tục và phương pháp mà các nước phải áp dụng để:

- Tạo điều kiện cho chủ sở hữu trí tuệ khiếu nại bao gồm cả việc giám án tạm thời theo luật dân sự;
- Ngăn cản các cơ quan hải quan cho nhập hàng giả, hàng xâm phạm bản quyền và các hàng hóa vi phạm quyền sở hữu trí tuệ khác;
- Truy tố những người làm hàng giả, hàng vi phạm bản quyền theo luật hình sự.

3.1. Các biện pháp dân sự

Hiệp định quy định rằng toà án quốc gia phải có đủ khả năng "*ra lệnh áp dụng các biện pháp tạm thời có hiệu quả và biện pháp khẩn cấp*" để bảo vệ bằng chứng liên

quan đến tin tức cho rằng có sự vi phạm quyền sở hữu trí tuệ và để ngăn cản việc vi phạm trong đó có việc ngăn cản không cho đưa *hàng nhập khẩu* vi phạm vào kênh thương mại trong phạm vi tài phán của mình. Khi xác định có sự vi phạm quyền sở hữu trí tuệ, tòa án sẽ có quyền ra lệnh người vi phạm thanh toán cho chủ sở hữu *những tổn thất mà họ gây ra*. Thêm vào đó, để tạo *cơ chế răn đe hiệu quả*, tòa án có quyền ra lệnh *huỷ bỏ* những hàng vi phạm để những hàng đó không tham gia vào kênh thương mại.

3.2. Ngăn cản các cơ quan hải quan cho nhập hàng vi phạm

Các nước thành viên còn bị yêu cầu thông qua các thủ tục mà theo đó các chủ sở hữu trí tuệ có cơ sở để nghi ngờ rằng:

- hàng giả vi phạm nhãn hiệu của họ; hoặc
- hàng vi phạm bản quyền của họ có khả năng được nhập sẽ có thể yêu cầu các cơ quan hải quan giữ lại hàng hóa đó. Các nước tùy ý chọn những thủ tục hải quan để giữ lại những hàng hóa xâm phạm văn bằng sáng chế và các quyền sở hữu trí tuệ khác.

3.3. Tổ tụng hình sự

Hiệp định còn kêu gọi các nước nhận thức rằng khi xuất hiện "việc làm hàng giả hoặc đánh cắp bản quyền có quy mô thương mại", người vi phạm bị truy tố theo luật hình sự và bị phạt tù hoặc phạt tiền đủ để răn đe.

4. Thời gian chuyển tiếp

Luật quốc gia của một số nước đặc biệt là các nước đang và kém phát triển, hiện nay chưa phù hợp với các điều khoản của Hiệp định TRIPS như mô tả trên đây. Chẳng hạn, trong lĩnh vực văn bằng sáng chế, trong khi Hiệp định yêu cầu phải cấp văn bằng sáng chế cho những sáng chế trong *tất cả các lĩnh vực công nghệ* thì một số nước lại loại bỏ không cấp văn bằng sáng chế cho các sản phẩm hóa học, lương thực và thực phẩm. Ở một số nước, thời hạn của văn bằng sáng chế cho các sáng chế liên quan đến phân bón, thuốc trừ sâu và dược phẩm cũng ngắn hơn nhiều so với thời hạn 20 năm được quy định trong Hiệp định. Hơn nữa, đối với dược phẩm, một số nước chỉ bảo hộ cho quy trình sản xuất chứ không bảo hộ sản phẩm. Trong lĩnh vực bản quyền, nhiều nước không cho các chương trình vi tính là đủ tiêu chuẩn bảo hộ. Một số nước lại không bảo hộ kiểu dáng công nghiệp.

Để tạo điều kiện cho công nghiệp và thương mại ở các nước này sẵn sàng thích ứng được với những thay đổi mà Hiệp định TRIPS yêu cầu, các thành viên được cho phép có thời kỳ chuyển tiếp để trong thời gian đó hợp chuẩn luật pháp và quy phạm trong nước với các điều khoản của Hiệp định:

- Các nước phát triển: 1 năm, tức là đến ngày 1-1-1996;
- Các nước đang phát triển: 5 năm, tức là đến ngày 1-1-2000;
- Các nền kinh tế chuyển đổi: 5 năm tức là đến 1-1-2000 nếu họ gặp khó khăn trong cải cách luật sở hữu trí tuệ;
- Các nước kém phát triển: 11 năm, tức là đến ngày 11-11-2000.

- Thêm vào đó, các nước đang phát triển hiện mới bảo hộ cho quy trình sản xuất và chưa bảo hộ sản phẩm, chẳng hạn trong lĩnh vực lương thực, hóa chất, dược phẩm, có thể kéo dài việc đăng ký trách nhiệm bảo hộ sản phẩm đến ngày 1-1-2005.

Trong giai đoạn chuyển tiếp, yêu cầu các nước thành viên không được có bất kỳ biện pháp gì có thể dẫn đến mức bảo hộ sở hữu trí tuệ thấp hơn mức bảo hộ hiện có trên lãnh thổ của họ. Tất cả các nước đều có trách nhiệm áp dụng quy định về MFN và NT kể từ ngày 1-1-1996.

II. QUY ĐỊNH ĐỐI VỚI CÁC NƯỚC ĐANG PHÁT TRIỂN VÀ KÉM PHÁT TRIỂN

Theo Hiệp định TRIPS được đàm phán trong Vòng đàm phán Uruguay, các quốc gia cam kết bảo đảm các tiêu chuẩn tối thiểu trong luật pháp quốc gia đối với từng lĩnh vực của quyền sở hữu trí tuệ. Các tiêu chuẩn này là những tiêu chuẩn được quy định trong các công ước quốc tế khác nhau cộng thêm một số trách nhiệm khác nhằm bảo hộ cao hơn đối với quyền sở hữu trí tuệ. Thực chất, Hiệp định TRIPS nhằm nâng các tiêu chuẩn bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ ở các nước đang và kém phát triển lên cao bằng các tiêu chuẩn và khuôn mẫu đã có từ lâu ở các nước công nghiệp tiên tiến. Hơn nữa, để tạo điều kiện cho chủ sở hữu trí tuệ thực hiện quyền được bảo hộ của mình, luật pháp quốc gia cũng phải quy định các thủ tục khiếu nại và biện pháp khắc phục liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ.

Việc thực hiện Hiệp định sẽ dẫn đến những thay đổi trong cách giải quyết các vấn đề sở hữu trí tuệ ở các nước

đang và kém phát triển. 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 quốc gia. Tuy nhiên, là một văn bản pháp lý, Hiệp định quy định những *phạm vi nhất định* cho phép các nước 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 các 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 5 năm, trừ các nghĩa vụ liên quan đến MFN và NT là phải áp dụng sau thời hạn một năm nêu trên (Điều 65.2). Các nước kém phát triển không phải thực hiện các điều khoản của Hiệp định trong vòng 11 năm kể từ ngày có hiệu 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.

Một khía cạnh quan trọng của các thời kỳ chuyển tiếp (trừ trường hợp gia hạn của các nước kém phát triển) là việc áp dụng các điều khoản của Hiệp định có tính chất tự động, có nghĩa là không phải tuyên bố chính thức hay có bất kỳ một hình thức bảo lưu chữ ký hay phê chuẩn Hiệp định (Điều XVI.5, Hiệp định Marrakesh không cho phép bất kỳ sự bảo lưu nào đối với Hiệp định và phần Phụ lục của Hiệp định, trừ một số trường hợp cụ thể). Như vậy, không một quốc gia thành viên nào có trách nhiệm phải sửa đổi luật pháp của mình trước khi kết thúc thời hạn chuyển tiếp. Tuy nhiên, 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" ("*self-executing*") 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.

Điều cần lưu ý rằng Hiệp định cho phép các nước đang và kém phát triển kéo dài thêm thời hạn chuyển tiếp 5 năm nữa đối với văn bằng sáng chế cấp cho *sản phẩm*. Tuy nhiên, thời hạn bổ sung này có lẽ chỉ mang tính hình thức chứ không có ý nghĩa thực tế đối với các lĩnh vực quan trọng như dược phẩm và sản phẩm nông nghiệp, vì trên thực tế, TRIPS cho phép bảo hộ văn bằng sáng chế đối với sản phẩm và quy trình sản xuất kể từ ngày nhập hồ sơ đăng ký văn bằng tức là có thể ngay sau khi Hiệp định WTO có hiệu lực.

Thứ hai, các nước đang và kém phát triển có thể xây dựng và áp dụng chế độ cấp giấy phép bắt buộc có hiệu quả để bảo đảm mức độ cạnh tranh phù hợp và bảo đảm có thuốc và các hàng hoá, dịch vụ thiết yếu cho dân. Tuy nhiên, phải đáp ứng được một số điều kiện cụ thể mà chính vì lẽ đó có thể hạn chế phần nào biện pháp cấp giấy phép bắt buộc.

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 ("*international exhaustion of rights*") và các trường hợp đặc quyền ngoại lệ để chống lại hiện tượng tập trung quyền lực thị trường trong tay một nhóm kinh doanh 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 ("*reverse engineering*") 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 bảo hộ *Sui generis* thay vì chế độ bảo hộ văn bằng sáng chế đối với các giống cây trồng để bảo đảm 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.

III. TÁC ĐỘNG ĐỐI VỚI KINH DOANH

Hiệp định TRIPS có tác động làm hài hoà các tiêu chuẩn về bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ trên phạm vi toàn cầu. Trừ trường hợp ngoại lệ về bảo hộ được phẩm thì đến năm 2000, khi giai đoạn chuyển tiếp dành cho các nước đang phát triển và các nền kinh tế chuyển đổi để thực hiện Hiệp định kết thúc, quá trình hài hoà hóa đó chấm dứt. Nói cách khác, các nước tham gia vào hoạt động thương mại quốc tế cùng áp dụng các tiêu chuẩn chung tối thiểu về sở hữu trí tuệ. Việc Hiệp định nhấn mạnh biện pháp thực thi việc bảo hộ sở hữu trí tuệ có nghĩa là trong tương lai sẽ áp dụng một cách nghiêm khắc hơn ở cấp độ quốc gia các quyền sở hữu trí tuệ cả trên thị trường trong và ngoài phạm vi biên giới quốc gia. Vì lẽ đó, Hiệp định TRIPS có một ý nghĩa to lớn đối với các hoạt động kinh tế trong và ngoài nước.

Trước kia, sự vi phạm quyền của chủ sở hữu trí tuệ chủ yếu tác động đến thương mại trong nước và gây nhiều khó khăn chủ yếu ở cấp độ quốc gia như xâm phạm lợi ích

của chủ sở hữu trí tuệ và ảnh hưởng đến tiến bộ khoa học và đời sống văn hóa quốc gia. Ngày nay, càng phải thừa nhận rằng các tiêu chuẩn bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ mà các nước thông qua cũng như tính hiệu quả của việc bảo đảm các tiêu chuẩn đó có ý nghĩa đáng kể đối với hoạt động kinh tế đối ngoại của các nước nói riêng cũng như sự phát triển của thương mại quốc tế nói chung. Có rất nhiều nguyên nhân dẫn đến tác động to lớn đó mà đáng kể nhất là những nguyên nhân sau:

Thứ nhất, sản xuất công nghiệp ở hầu hết các nước công nghiệp hóa ngày càng có nội dung nghiên cứu và công nghệ. Kết quả là, các sản phẩm xuất khẩu của họ - cả các sản phẩm truyền thống (như hóa chất, phân bón, dược phẩm) lẫn các sản phẩm tương đối mới (như thiết bị viễn thông, máy vi tính, tivi...) giờ đây càng kết tinh nhiều yếu tố đầu vào có tính chất sáng tạo và hàm lượng công nghệ cao được cấp văn bằng sáng chế. Do vậy, các nhà sản xuất phải quan tâm để bảo đảm rằng ở bất kỳ nơi nào mà họ tiêu thụ sản phẩm thì quyền văn bằng sáng chế của họ phải được bảo hộ một cách tương ứng để họ có thể bù lại được các chi phí nghiên cứu và phát triển. Như vậy, nếu thiếu một chế độ bảo hộ sở hữu trí tuệ phù hợp tức là thiếu một nhân tố kích thích và bảo đảm sự tăng trưởng của sản xuất và xuất khẩu.

Đối với các nước đang phát triển, việc bảo hộ hiệu quả hơn đối với quyền sở hữu trí tuệ sẽ làm tăng số văn bằng sáng chế đăng ký ở các nước đó. Về bản chất, các quy định về văn bằng sáng chế luôn tìm cách duy trì sự cân đối giữa yêu cầu bảo hộ quyền của chủ sở hữu văn bằng sáng chế với yêu cầu của các ngành công nghiệp và xã hội nói chung đòi hưởng lợi từ kiến thức mới và tiên tiến. Vì các chủ sở hữu văn bằng sáng chế phải tiết lộ các thông tin kỹ

thuật liên quan nên những người có đủ trình độ kỹ thuật có thể học hỏi được từ các sáng chế đó. Việc tiếp cận các thông tin kỹ thuật này tạo điều kiện cho các ngành công nghiệp, đặc biệt ở các nước mới công nghiệp hóa, có đủ đội ngũ cán bộ kỹ thuật tốt tận dụng cơ hội để phát triển nghiên cứu và sáng tạo ra các sản phẩm và quy trình sản xuất mới khác với các sản phẩm và quy trình đã được cấp văn bằng. Nhờ đó, các nước đang và kém phát triển có thể nâng dần khả năng cạnh tranh của hàng hóa và dịch vụ trên thị trường trong và ngoài nước.

Thứ hai, hiện nay nhiều nước đang phát triển tháo bỏ các hạn chế đối với đầu tư nước ngoài, làm nảy sinh nhiều cơ hội mới cho ngành sản xuất các sản phẩm được cấp văn bằng sáng chế theo giấy phép hoặc trong khuôn khổ liên doanh. Tuy nhiên, sự sẵn sàng của các ngành công nghiệp của các nước công nghiệp hóa tham gia các hiệp định như vậy và cung cấp công nghệ lại phụ thuộc vào chế độ sở hữu trí tuệ của nước chủ nhà trong bảo đảm quyền sở hữu công nghệ của họ, không để cho các đối tác địa phương chiếm đoạt dưới hình thức sử dụng quyền nghiên cứu và học tập công nghệ mới ("*reverse engineering*"). Tăng cường bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ sẽ còn tạo điều kiện thuận lợi đáng kể cho các công ty ở các nước đang phát triển tham gia vào liên doanh và các hiệp định hợp tác khác để chuyển giao công nghệ với các điều kiện thương mại nhất định. Ngày càng có nhiều bằng chứng cho thấy rằng bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ là nhân tố quan trọng trong quyết định của các công ty của các nước phát triển đầu tư vào các nước đang phát triển, đặc biệt trong các ngành như công nghiệp hóa chất, dược phẩm và những ngành sản xuất các sản phẩm dễ bắt chước như điện tử, vi tính...

Ngoài ra, việc tăng cường bảo hộ sở hữu trí tuệ còn khuyến khích các đối tác nước ngoài trong liên doanh tiến hành công tác nghiên cứu và phát triển ngay tại nước chủ nhà đang phát triển vì hiện nay hầu hết công tác nghiên cứu đều được tiến hành tại các nước phát triển. Việc phát triển nghiên cứu như vậy sẽ tạo điều kiện cho các đối tác địa phương gây ảnh hưởng lớn đến cả nội dung và các ưu tiên của công tác nghiên cứu.

Thứ ba, các tiến bộ công nghệ trong các sản phẩm tham gia thương mại quốc tế cũng tương ứng với các tiến bộ công nghệ giúp cho việc sao chép và bắt chước trở nên đơn giản và với giá thành thấp. Vì vậy, ở những nước mà luật về sở hữu trí tuệ không nghiêm, sản xuất hàng giả và hàng vi phạm bản quyền phục vụ cả thị trường trong nước lẫn xuất khẩu ngày càng gia tăng dẫn đến tình trạng xâm phạm nghiêm trọng lợi ích của các chủ sở hữu trí tuệ, người tiêu dùng, nhà sản xuất, nhà xuất khẩu; làm bóp méo cạnh tranh và thương mại công bằng trên thương trường thế giới.

Tóm lại, tuy về lợi ích trước mắt, các nước, đặc biệt là 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 được cấp văn bằng sáng chế, nhưng về lợi ích trung và dài hạn, việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ theo các quy định của Hiệp định TRIPS sẽ có tác động tích cực đến việc thúc đẩy phát triển công nghệ, văn hoá, tăng cường thương mại hàng hóa và dịch vụ cũng như sự tăng trưởng của các nền kinh tế trên phạm vi toàn cầu.

Phần VI

**TỔ CHỨC THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI
VÀ CÁC NƯỚC ĐANG PHÁT TRIỂN**

Chương X

TỔNG QUAN VỀ WTO VÀ CÁC NƯỚC ĐANG PHÁT TRIỂN

I. QUAN ĐIỂM CHUNG CỦA CÁC NƯỚC ĐANG PHÁT TRIỂN VỀ GATT VÀ WTO

Hệ thống thương mại thế giới do GATT và sau này là WTO điều chỉnh luôn thể hiện quá trình mâu thuẫn về lợi ích, nổi bật là giữa hai nhóm nước chính là các nước phát triển và đang phát triển. Ngoài quan điểm, thường được gọi là chính thống mà phần lớn là của các nước phát triển, còn tồn tại quan điểm không chính thống của các nước đang phát triển để giải thích cách nhìn nhận bản chất của hệ thống thương mại thế giới do WTO điều chỉnh. Cho dù bản thân quan điểm của các nước đang phát triển cũng hết sức đa dạng và mức độ tương đồng phụ thuộc vào trình độ phát triển kinh tế của từng nước hoặc nhóm nước trong từng hoàn cảnh khác nhau, nhìn chung các nước đang phát triển cho rằng Tổ chức Thương mại thế giới mặc dù đã được cải thiện rất nhiều so với GATT, nhưng vẫn còn nhiều điểm bất cập chưa đáp ứng được lợi ích của các nước đang phát triển và vẫn còn bị chi phối nặng nề bởi các nước phát triển. Phần này sẽ phân tích và xem xét WTO theo quan điểm của các nước đang phát triển trên cả các

góc độ tích cực và tiêu cực để từ đó thấy rõ hơn sự phức tạp của hệ thống thương mại thế giới.

Theo một số nước đang phát triển, kể từ khi Hiệp định chung về Thuế quan và thương mại - GATT được hình thành cho đến WTO, *toàn bộ chương trình tự do hoá thương mại đều do các nước phát triển sắp đặt và dàn dựng theo lợi ích của họ*. Các nước đang phát triển chỉ đóng vai trò hết sức thụ động. Trọng tâm chính của chương trình tự do hoá thương mại trong GATT trong suốt hơn năm thập kỷ tồn tại là xoá bỏ hàng rào thuế quan cản trở thương mại. Mục đích này được các nước phát triển sau Chiến tranh thế giới thứ hai đưa vào chương trình hoạt động của GATT. Vào thập niên 1980, khi các biện pháp phi quan thuế ngày càng phát triển và trở thành những trở ngại chính cản trở thương mại thế giới, tại Tokyo (1973-1979), các nước phát triển đã đề xướng phải có cách hạn chế các biện pháp phi quan thuế được coi là không có tính minh bạch và bóp méo thị trường. Hàng loạt các văn bản liên quan đến hạn chế các biện pháp phi quan thuế được hình thành sau Vòng Tokyo, nhưng có rất ít các nước đang phát triển tham gia. Ngay từ giai đoạn này, các nước đang phát triển cũng nhận thấy những văn bản này không phục vụ lợi ích của họ.

Cùng thời điểm, các nước phát triển cũng nhận thấy bên cạnh thương mại hàng hoá, sự phát triển lợi thế cạnh tranh của họ trong những lĩnh vực đòi hỏi công nghệ cao và vốn lớn như dịch vụ, sở hữu trí tuệ và đầu tư chỉ có thể đem lại nhiều lợi ích nếu được thể chế hoá chính thức trong hệ thống thương mại thế giới. Từ đó, các nước phát triển đã phát động vòng đàm phán mới của GATT, Vòng

dàm phán Uruguay, hay còn được gọi là "Vòng đàm phán của tất cả các vòng đàm phán" (*the Round of all Rounds*). Sau những lần đàm phán căng thẳng, Vòng đàm phán Uruguay cũng kết thúc với sự thành công của các nước phát triển. Nhìn chung, họ đã thể chế hoá được phần nào 3 lĩnh vực "mới" như đã nói ở trên. Riêng đối với đầu tư, kết quả chỉ mới dừng lại trong việc hạn chế các biện pháp quản lý đầu tư trong Hiệp định TRIMs của thương mại hàng hoá.

Có quan điểm cho rằng kết quả Vòng đàm phán Uruguay cũng thể hiện thắng lợi của các nước đang phát triển vì họ đã thành công trong việc đưa hai lĩnh vực nông nghiệp và dệt may, hai lĩnh vực trọng yếu của các nước đang phát triển, vào trong WTO. Mặc dầu vậy, trong cả hai lĩnh vực, kết quả mở cửa thị trường của các nước phát triển cũng rất hạn chế: thị trường nông nghiệp của các nước phát triển vẫn được bảo hộ cao do quá trình thuế hoá bản thủ (*dirty tariffication*: được đề cập chi tiết trong phần nông nghiệp ở dưới) và sự duy trì các biện pháp trợ cấp được nguy trang khéo (các biện pháp trợ cấp được phép sử dụng); thị trường dệt may vẫn chịu sự chi phối của các hạn ngạch và thời gian xoá bỏ các hạn ngạch là rất dài (10 năm) với lý do ngành công nghiệp dệt may của những nước phát triển cần có thời gian chuyển đổi sau một thời gian dài bảo hộ. Người ta đã phải đặt câu hỏi rằng ngành dệt may của những nước này đã có hơn 30 năm để chuyển đổi dưới những cái gọi là Thỏa thuận Dệt may dài hạn, ngắn hạn và Hiệp định Đa sợi (MFA), vậy thời gian 10 năm có đủ để họ chuyển đổi không?

Hơn thế, chỉ trong vòng một năm thực hiện các Hiệp định mới đạt được trong Vòng đàm phán Uruguay, các nước phát triển lại có ý định đưa thêm những vấn đề mới vào trong chương trình tự do hoá của WTO là: đầu tư (tiếp theo nỗ lực trong Vòng đàm phán Uruguay lần trước với quy mô lớn hơn lần này dưới hình thức một hiệp định tương tự Hiệp định đa phương về đầu tư - MAI); tiêu chuẩn lao động, minh bạch trong mua sắm chính phủ, chính sách cạnh tranh và vấn đề môi trường.

Cho đến thời điểm này, ở một chừng mực nhất định, các nước đang phát triển đã thành công trong việc phản đối đưa thêm những nội dung trên vào chương trình tự do hoá của WTO. Do phản ứng mạnh mẽ của các nước đang phát triển, vấn đề về tiêu chuẩn lao động tạm thời bị gạt ra, ít nhất là cho đến hiện nay. Dự kiến của các nước phát triển đưa Hiệp định Đa phương về đầu tư vào trong WTO cũng tạm thời phải hoãn lại và các nước đồng ý trước mắt chỉ dừng ở mức độ nghiên cứu vấn đề đầu tư và tiêu chuẩn lao động.

Những thành công trên của các nước đang phát triển hết sức mỏng manh và các nước phát triển tiếp tục bằng cách này hay cách khác để đạt được mục đích của họ là đưa những vấn đề trên vào vòng đàm phán mới của WTO. Theo dự kiến, sau khi các nghiên cứu về tiêu chuẩn lao động và đầu tư được hoàn thành, các nước phát triển sẽ tiếp tục gây sức ép để đưa những vấn đề này vào WTO. Hơn thế, các nước phát triển còn thông qua các kênh khác, như Tổ chức Lao động quốc tế - ILO để gây sức ép đưa vấn đề tiêu chuẩn lao động vào WTO. Trên thực tế, các nước phát triển đã có một số thành công trong việc đưa thêm

những vấn đề mới không nằm trong các hiệp định của WTO. Ví dụ, Hiệp định về Công nghệ thông tin (ITA), do một nhóm nước phát triển đứng đầu là Mỹ đưa ra trong Hội nghị Bộ trưởng WTO ở Xingapo năm 1996 và đã được thông qua. Đây là những lĩnh vực mà các nước phát triển thực sự có lợi thế cạnh tranh mạnh. Khác với Vòng đàm phán Uruguay, các dự thảo về đầu tư hoặc công nghệ thông tin chỉ được đàm phán trong một nhóm nhỏ các nước phát triển lớn như Mỹ, các nước EU, Nhật và Canada trước khi được đưa ra thảo luận chung. Nội dung Hiệp định cũng như toàn bộ tiến trình đàm phán được tiến hành bí mật và đi ngược lại với nguyên tắc công khai minh bạch của WTO. Các nước đang phát triển bị ép đưa ra các cam kết với rất ít lợi ích trong điều kiện phát triển hiện nay của họ. Theo các nước phát triển, trước mắt, những nước đang phát triển có thể sẽ không có lợi ích lớn. Nhưng về lâu dài họ có thể có nhiều lợi ích khi có đủ thời gian để nâng cao hiệu quả của nền kinh tế và tính cạnh tranh trong lĩnh vực công nghệ thông tin. Mặc dù vậy, có hai điều cần lưu ý. *Thứ nhất*, Hiệp định về Công nghệ thông tin lại được bảo hộ chặt chẽ bởi Hiệp định về Sở hữu trí tuệ đã được ký kết trong Vòng đàm phán Uruguay. Điều đó có nghĩa là các công nghệ thông tin mới sẽ chỉ được chuyển giao sau khi chúng đã được khai thác gần hết giá trị. *Thứ hai*, lịch sử của hệ thống thương mại thế giới đã cho thấy, nếu thực sự các nước đang phát triển đạt được lợi thế cạnh tranh trong lĩnh vực công nghệ cao như công nghệ thông tin trong tương lai, cái gì có thể bảo đảm rằng các nước phát triển không có những biện pháp bảo hộ mới để hạn chế sự cạnh tranh từ các nước đang phát triển. Dệt

may là ví dụ điển hình. Nhiều nước đang phát triển đã có công nghệ dệt may tiên tiến bắt kịp với các nước phát triển nhưng vẫn hết sức khó khăn trong việc thâm nhập thị trường các nước phát triển.

Một điểm nữa cũng cần nhấn mạnh là hệ thống thương mại thế giới dưới sự điều chỉnh của GATT trước đây và WTO hiện nay dường như thiên về thực hiện các thoả thuận dựa trên cơ sở có đi có lại được nhấn mạnh tại Phần mở đầu của GATT và WTO. Mặc dù trong GATT 1994 các nước kém phát triển và đang phát triển được phần nào miễn trừ việc đưa ra các cam kết trên cơ sở có đi có lại (Phần IV, GATT, Điều XXXVI), nhưng trên thực tế đàm phán song phương cũng như đa phương, hầu hết tất cả các cam kết đưa ra đều theo những nguyên tắc ngầm định là: "cho nhiều thì có nhiều, cho ít có ít và không cho thì không có". Điều này hạn chế rất nhiều sự phát triển kinh tế của các thành viên đang phát triển khi điều kiện kinh tế của họ còn kém nhiều so với các nước phát triển. Thêm vào đó, khoảng cách ngày càng lớn giữa các nước phát triển và đang phát triển về kinh tế thương mại sẽ làm các nước giàu ngày càng thu được nhiều lợi ích hơn còn các nước nghèo ngày càng có ít lợi ích hơn trong WTO. Đây là thực tế đã xảy ra trong GATT và nhiều khả năng sẽ được tiếp tục trong WTO. Một ví dụ điển hình của hiện tượng này là mức thuế áp dụng hiện tại của các nước phát triển trong WTO. Nếu thoạt nhìn thì mức cắt giảm thuế chung theo các cam kết trong WTO của các nước phát triển là cao hơn các nước đang phát triển (chi tiết trong các phần trên). Tuy nhiên, nếu xét theo từng lĩnh vực, đặc biệt là nông nghiệp và dệt may, hai lĩnh vực quan tâm

chính của các nước đang phát triển vì họ có lợi thế cạnh tranh, thì mức bảo hộ vẫn cao (chi tiết trình bày trong phần về nông nghiệp và dệt).

Hạn chế của nguyên tắc có đi có lại đã được chỉ ra ngay từ những thập kỷ đầu tồn tại của GATT. Vào giữa thập niên 1960, các nước đang phát triển đã yêu cầu điều chỉnh lại nguyên tắc này và Phần IV về Thương mại và phát triển của GATT được hình thành chủ yếu theo yêu cầu của các nước đang phát triển, theo đó các nước phát triển không được đòi hỏi có đi có lại đối với các cam kết đưa ra trong đàm phán thương mại với các nước đang phát triển (GATT, Điều XXXVI). Phần IV của GATT bao gồm các điều khoản đặc biệt dành cho các nước đang phát triển. Nhưng những điều khoản này trên thực tế đã không được thực hiện nghiêm túc. Vào thập niên 1970, các nước đang phát triển tiếp tục yêu cầu điều chỉnh các điều khoản của GATT và tại Vòng đàm phán Tokyo, Điều khoản tạo điều kiện thuận lợi (*enabling clause*) được hình thành, cho phép các nước phát triển là thành viên của GATT được dành những ưu đãi cho các nước đang phát triển mà không phải dành cho các nước khác những ưu đãi tương tự trên cơ sở MFN. Thoạt nghe sẽ thấy đây là điều khoản hết sức có lợi cho các nước đang phát triển. Thế nhưng, cần lưu ý rằng điều khoản này chỉ cho phép có những ưu đãi đặc biệt chứ không cho phép miễn trừ việc thực hiện nghĩa vụ trong GATT. Bản thân điều khoản này cũng không cung cấp những cam kết đặc biệt dành cho các nước đang phát triển và không trói buộc các nước phát triển phải thực hiện nghĩa vụ của mình. Do đó, điều khoản này cũng không thật sự đem lại lợi ích cho các nước đang phát triển như mong đợi.

Một nhược điểm khác nữa của WTO là công cụ thực hiện quyền và nghĩa vụ trong thương mại vẫn là biện pháp trả đũa. Khó có nước đang phát triển nào có thể đủ sức mạnh để áp dụng biện pháp này. Đối với các nước đang phát triển, việc áp dụng các biện pháp này là không thực tế xét trên cả góc độ kinh tế và chính trị. Về kinh tế, khi áp dụng các biện pháp trừng phạt có nghĩa là phải trả giá vì bản thân các nguồn cung cấp từ bên ngoài sẽ bị cắt. Nguồn lực hạn chế của các nước đang phát triển khó cho phép họ thực hiện biện pháp này. Về chính trị, khi áp dụng trừng phạt kinh tế với các nước lớn gần như đồng nghĩa với việc chấp nhận thách thức về chính trị với các nước phát triển.

Ngoài những nhược điểm trên của WTO, một nhân tố khác chi phối không những việc thực hiện các quy định của WTO mà còn cả môi trường kinh tế thế giới, đặc biệt là các cơ hội kinh tế và triển vọng thương mại của các nước đang phát triển, đó là các chính sách và biện pháp thương mại trong nước của các nước phát triển. Do phạm vi và quy mô kinh tế của các nước phát triển là lớn, đặc biệt đối với những nước và cộng đồng như Mỹ, Nhật Bản, EU, nên các chính sách kinh tế thương mại của họ có tác động đáng kể đối với môi trường thương mại thế giới. Các nước phát triển thường áp dụng các chính sách và biện pháp hạn chế thương mại trong các lĩnh vực như dệt may, giày da, thép, nông nghiệp, v.v. dưới sức ép của các nhóm lợi ích hoặc ngành công nghiệp trong nước bị thiệt hại thương mại. Nạn nhân của những chính sách và biện pháp hạn chế này sẽ là các nước đang phát triển có lợi thế cạnh tranh trong các lĩnh vực nói trên. Thông thường, việc áp dụng những chính sách đó là trái với quy định của GATT/ WTO. Tuy

nhiên, như đã nói, dưới sức ép của các nhóm lợi ích và ngành công nghiệp trong nước, chính phủ các nước phát triển sẵn sàng đi ngược lại quy định chung của GATT/WTO để bảo vệ những nhóm này, thực chất là bảo vệ chính quyền lợi chính trị của chính phủ đương quyền.

Mối quan hệ đầy mâu thuẫn giữa các nước phát triển và đang phát triển là đặc điểm nổi bật nhất của hệ thống thương mại thế giới mà hiện do WTO chủ đạo. Đặc điểm này càng trở nên nổi bật khi phần đông các nước đang phát triển đang xin gia nhập phải chịu sức ép mở cửa hết sức mạnh với rất ít sự ưu đãi và do đó càng cho thấy hệ thống thương mại do WTO chi phối phần nhiều thiên về các nước phát triển.

Những bất cập của WTO được thể hiện trên nhiều khía cạnh, bao gồm cả những hiệp định đã được ký kết trong Vòng đàm phán Uruguay, vòng đàm phán thể hiện một khoảng cách lớn về chính trị và kinh tế giữa các nước phát triển và đang phát triển. Các nước phát triển đã đạt được các cam kết của các nước đang phát triển trong những lĩnh vực họ có lợi thế cạnh tranh, đồng thời vẫn kéo dài được thời gian mở cửa thị trường trong những lĩnh vực không có lợi thế cạnh tranh. Những mặt tích cực cũng như tiêu cực của Vòng đàm phán Uruguay đối với các nước đang phát triển sẽ được phân tích cụ thể dưới đây.

II. THỰC CHẤT CỦA MỞ CỬA THỊ TRƯỜNG

Mở cửa thị trường là mục đích quan trọng nhất của WTO cũng như GATT trước đây. Khái niệm mở cửa thị trường là rất rộng miêu tả mức độ mà hàng hóa và dịch vụ có thể thâm nhập và cạnh tranh bình đẳng với sản phẩm

và dịch vụ sản xuất tại chỗ ở một thị trường khác. Do đó, các biện pháp ngăn cản sự lưu thông của hàng hóa như thuế quan, phí quan thuế và các biện pháp ảnh hưởng tới cạnh tranh bình đẳng như trợ cấp sản xuất và xuất khẩu sẽ được xóa bỏ hoặc hạn chế. Trong WTO, tiến trình mở cửa thị trường, đặc biệt là đối với các nước đang phát triển và các nền kinh tế chuyển đổi, được cải thiện đáng kể do:

- Đối với các sản phẩm công nghiệp, các nước phát triển sẽ cắt giảm mức thuế bình quân gia quyền từ 6,3% đến 3,8 %; các nước đang phát triển từ 15,3% đến 12,3 % và các nền kinh tế chuyển đổi từ 8,6% đến 6%. Tỷ lệ sản phẩm công nghiệp thâm nhập vào thị trường các nước phát triển trên cơ sở miễn thuế sẽ tăng từ 22% đến 44%¹.

- Trong dệt may các nước phát triển cam kết loại bỏ các hạn chế đối với sản phẩm dệt may từ các nước đang phát triển. Những hạn chế này được áp dụng trong Hiệp định Đa sợi (MFA) không thuộc phạm vi điều chỉnh của GATT 1947 và sẽ được loại bỏ dần trong thời hạn là 10 năm và kết thúc vào ngày 1-1-2005. Sau đó thương mại trong lĩnh vực dệt may sẽ hoàn toàn tuân thủ các quy định của GATT 1994.

- Trong nông nghiệp, các nước phát triển cam kết sẽ chuyển đổi tất cả các biện pháp phi quan thuế sang thuế quan và cắt giảm dần. Các nước phát triển cũng đồng ý cắt giảm mức trợ cấp sản xuất và xuất khẩu trong lĩnh vực nông nghiệp.

Mở cửa thị trường hàm chứa cả những mặt tích cực cũng như tiêu cực đối với các nước đang phát triển. Về mặt tích cực, mở cửa thị trường sẽ củng cố cơ hội phát triển cho

1. *Hướng dẫn thương mại về Vòng Uruguay*, 1995, tr. 16.

các nước đang phát triển và các nền kinh tế chuyển đổi. Mô hình các nước đang phát triển và các nền kinh tế chuyển đổi hiện đang theo đuổi là mô hình hướng vào xuất khẩu và mở cửa thị trường. Mô hình này chỉ có thể có hiệu quả trong một hệ thống thương mại đa biên mở như của WTO. Vòng đàm phán Uruguay đánh dấu lần đầu tiên trong lịch sử thương mại thế giới kể từ sau Chiến tranh thế giới lần thứ hai chính các nước đang phát triển là động lực thúc đẩy quá trình tự do hóa thương mại chứ không phải các nước phát triển. Trong thập kỷ 1970 và 1980, khi các nước phát triển tăng cường bảo hộ với các biện pháp phi quan thuế thì một số nước đang phát triển, dưới sức ép của các chương trình điều chỉnh cơ cấu của IMF và WB, đã bắt đầu xây dựng mô hình kinh tế mở hướng vào xuất khẩu. Sự thành công của các quốc gia và các lãnh thổ phát triển châu Á, NICs với mô hình mở cửa hướng vào xuất khẩu càng thúc đẩy các nước đang phát triển theo đuổi mô hình này. Cuối cùng, sự sụp đổ của nền kinh tế kế hoạch hóa ở Liên Xô - Đông Âu vào đầu thập kỷ 1990 cũng như tính kém hiệu quả của một số nền kinh tế đóng, hướng nội như Ấn Độ, Braxin dường như càng làm tăng thêm sức thuyết phục của mô hình kinh tế hướng ngoại. Trong bối cảnh như vậy, việc gia nhập WTO đã trở thành một nhu cầu cấp thiết của các nước đang phát triển và các nền kinh tế chuyển đổi để có thể phát huy được chính sách mở cửa hướng vào xuất khẩu.

Đồng thời, mở cửa thị trường đã tạo điều kiện nâng cao khả năng cạnh tranh. Quá trình mở cửa thị trường như cắt giảm thuế và các biện pháp phi quan thuế của bản thân các nước đang phát triển buộc họ phải cơ cấu lại nền kinh tế, tập trung vào những lĩnh vực sản xuất có hiệu

quả dẫn đến việc nâng cao tính cạnh tranh của toàn bộ nền kinh tế. Bên cạnh đó, mở cửa cũng tạo điều kiện cho các nước đang phát triển đổi mới công nghệ, nâng cao trình độ lao động góp phần làm tăng thêm tính hiệu quả của nền kinh tế và củng cố năng lực cạnh tranh.

Về mặt tiêu cực của việc mở cửa thị trường, hàng rào bảo hộ đối với một số lĩnh vực trước đây được bảo hộ bằng các biện pháp phi thuế quan nay chuyển sang thuế quan ở mức cao hơn bình thường. Mặc dù các hàng rào phi thuế được chuyển hóa thành thuế quan và sẽ được ràng buộc và cắt giảm dần, nhưng quá trình thuế hóa này, đặc biệt là trong nông nghiệp, đã làm cho mức độ bảo hộ cao hơn nhiều lần so với mức bảo hộ của các biện pháp phi thuế (tất nhiên vẫn rõ ràng và có tính dự đoán hơn so với các biện pháp phi thuế quan). Do đó, các nước phát triển vẫn có thể duy trì mức độ bảo hộ cao hơn mức trung bình đối với các sản phẩm thiết yếu của họ, gây khó khăn cho hàng nhập khẩu của các nước đang phát triển. Trong WTO, quá trình thuế hóa các biện pháp phi thuế này được gọi là "thuế hóa bẩn thỉu" (*dirty tariffication*). Tất nhiên, không chỉ riêng các nước phát triển áp dụng biện pháp này, có một số nước đang phát triển cũng áp dụng biện pháp thuế hóa bẩn thỉu này. Nhưng nếu nhìn tổng thể, các nước đang phát triển vẫn là nạn nhân chính vì những mặt hàng được coi là thiết yếu đối với họ như hàng nông sản sẽ vấp phải hàng rào thuế quan rất cao ở thị trường các nước phát triển.

Đối với một số nước kém phát triển phải nhập khẩu lương thực với giá cao hơn, các nước phát triển cam kết cắt giảm 36 % (so với giai đoạn cơ sở 1986 – 1990) giá trị trợ cấp xuất

khẩu trực tiếp và số lượng các mặt hàng được trợ cấp xuống 21 % trong vòng 6 năm. Những cắt giảm về trợ cấp này sẽ dẫn đến việc tăng giá xuất khẩu lương thực của các nước phát triển và nạn nhân sẽ là các nước kém phát triển phải nhập khẩu lương thực. Tuy nhiên, tác động tiêu cực này sẽ chỉ diễn ra trong thời gian ngắn vì giá nhập khẩu cao buộc các nước này phải tăng lượng cung trong nước và dẫn đến phát triển sản xuất lương thực trong nước.

III. VỀ CHẾ ĐỘ THƯƠNG MẠI DỰA TRÊN NGUYÊN TẮC

Chế độ thương mại dựa trên nguyên tắc của WTO thể hiện trên hai khía cạnh. *Thứ nhất*, tất cả các lĩnh vực của hệ thống thương mại thế giới, từ thương mại hữu hình (hàng hoá) đến vô hình (dịch vụ, sở hữu trí tuệ) đều được thể chế hóa dưới một cái ô thống nhất là WTO. Đối với phần lớn các nước đang phát triển, một trong những thành quả quan trọng của Vòng đàm phán Uruguay là việc thể chế hóa hệ thống thương mại thế giới vào trong một bộ máy duy nhất là WTO. Trong thương mại hữu hình, trước WTO, GATT chỉ có thể chi phối một phần của mảng này. Một mảng lớn của thương mại hàng hóa có ý nghĩa quan trọng với sự phát triển của các nước đang phát triển là dệt may và nông nghiệp thì lại không nằm trong sự chi phối GATT. Đây cũng là lý do mà GATT được gọi là câu lạc bộ của những nước giàu có. Tuy nhiên, WTO đã đưa hai lĩnh vực này vào trong quỹ đạo của mình. Vượt xa hơn GATT, WTO còn bao trùm cả mảng thương mại vô hình gồm các lĩnh vực như dịch vụ, sở hữu trí tuệ, đầu tư liên quan đến thương mại (hay thường được gọi là những

lĩnh vực mới trong WTO). *Thứ hai*, chế độ thương mại dựa trên nguyên tắc được hiểu là các quan hệ thương mại trong hệ thống thương mại đa phương được xử lý trên các nguyên tắc chung và hạn chế dần các ngoại lệ hoặc ưu đãi. Những đặc điểm này của WTO có cả tác động tích cực và tiêu cực đối với các nước đang phát triển.

Về mặt tích cực, trước hết việc thể chế hóa tất cả các quan hệ thương mại vào trong một đầu mối sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho các nước đang phát triển gây ảnh hưởng với hệ thống thương mại quốc tế. Ít nhất các nước đang phát triển cũng có thể tác động đến cơ chế thương mại thế giới thông qua một thể chế thống nhất như WTO, một điều mà vào những năm 1970 và 1980 khó có thể làm được. Cơ chế bỏ phiếu theo tỷ lệ đa số cho phép các nước đang phát triển phản đối hoặc phủ quyết những chính sách thương mại không bình đẳng của các nước phát triển (nếu theo cơ chế này thì các nước phát triển trong OECD chỉ chiếm chưa đến 1/5 số phiếu). Tiếp theo, sự nhất thể hóa này tăng cường tính công khai minh bạch và nhất quán của hệ thống thương mại thế giới. Thông tin thương mại được cung cấp thường xuyên và đầy đủ cho tất cả các thành viên WTO. Một trong những bất lợi của các nước đang phát triển trước đây là sự thiếu thông tin cập nhật thường xuyên về thương mại quốc tế. Đây càng là trở ngại lớn khi những nước này không đủ khả năng về tài chính cũng như nhân lực để tiếp cận và khai thác thông tin thương mại. Trở ngại này đã được khắc phục trong WTO. Cơ chế thông tin hữu hiệu có thể kể đến là Cơ chế kiểm soát chính sách thương mại (*Trade Policy Review Mechanism*, TPRM). Mục đích của bộ máy này là nhằm bảo đảm tính công khai minh bạch về cơ chế thương mại của từng nước thành viên

WTO, đặc biệt, chính sách thương mại của những nước phát triển là đối tượng rà soát nhiều hơn. Cuối cùng, đó chính là sự chuyển đổi từ bộ máy hoạt động dựa trên cam kết và lợi ích chung của GATT (*commitment on interest-based regime*) sang bộ máy hoạt động dựa trên nguyên tắc đã hạn chế các nước phát triển chỉ hứa suông mà không thực hiện hoặc thực hiện cam kết một cách có điều kiện. Trong GATT, mặc dù các nước phát triển cam kết thực hiện nghĩa vụ của mình trong nhiều lĩnh vực, nhưng việc thực hiện các cam kết đó trên thực tế không đúng như những gì được hứa hẹn. Hơn nữa, do có lợi ích chung trong một số lĩnh vực, dựa vào sức mạnh của mình, các nước phát triển thường áp đặt việc thực hiện cam kết với những điều kiện nhất định nấp dưới chiêu bài tự nguyện. Ví dụ, các thoả thuận hạn chế tự nguyện (*Voluntary Restraint Arrangement, VRA*) hoặc các biện pháp hạn chế xuất khẩu tự nguyện (*Voluntary Export Restraint, VERs*) trong đó một nước - thường là nước đang phát triển - đồng ý hạn chế việc xuất khẩu sang nước khác một mặt hàng nào đó ở mức tối đa trong một thời hạn nhất định. VRA được áp dụng cho các sản phẩm trong lĩnh vực nhạy cảm như nông nghiệp và dệt may. Trong WTO, tất cả những thoả thuận tự nguyện theo dạng này là bất hợp pháp.

Về mặt tiêu cực, cơ chế thương mại dựa trên nguyên tắc sẽ làm suy giảm các ưu đãi của hệ thống thương mại thế giới đối với các nước đang phát triển. Trong Phần IV của GATT từ Vòng đàm phán Kennedy ngày 22-6-1966 bổ sung cho Điều XXXVI và XXXVIII, các nước phát triển đồng ý sẽ không đòi hỏi sự có đi có lại trong cắt giảm thuế và xoá bỏ các hàng rào thương mại vì lý do phát triển ở các nước nghèo. Hệ thống ưu đãi phổ cập (GSP) dành cho các

nước đang phát triển sự ưu đãi về tỷ lệ thuế đối với hàng hóa của họ trên thị trường của các nước phát triển cũng sẽ bị cắt giảm. Mặc dù trong WTO, những ưu đãi này vẫn được tiếp tục nhưng hạn chế hơn và với thời hạn ngắn hơn. Vào cuối thời kỳ chuyển đổi, các nước đang phát triển sẽ phải áp dụng hầu hết các nguyên tắc của WTO mà không có sự ưu đãi nào nữa. Chính vì vậy, một số nước đang phát triển khi gia nhập WTO không thể và không nên đặt hy vọng vào quyền được hưởng những ưu đãi về thương mại của WTO vì trước sau những ưu đãi này sẽ không còn.

Điểm bất lợi khác của các thành viên đang phát triển trong WTO là khả năng tham gia đóng góp vào các diễn đàn của WTO. Một điều khó có thể phủ nhận là cơ chế thương mại được nhất thể hóa đã tạo điều kiện cho các nước đang phát triển tiếp cận nhiều thông tin để phục vụ lợi ích của họ. Tuy nhiên, khả năng tham dự được tất cả các phiên họp của WTO để có thông tin cập nhật về các vấn đề hiện được tranh cãi lại là chuyện khác. Phần lớn các nước đang phát triển đều khó có điều kiện về tài chính cũng như nhân sự để tham dự đầy đủ các phiên họp trong WTO.

IV. VỀ CƠ CHẾ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP

Một trong những thành tựu quan trọng của WTO đối với các nước đang phát triển là cơ chế giải quyết tranh chấp. Cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO bao trùm lên tất cả các lĩnh vực liên quan đến thương mại. Trong GATT, vấn đề giải quyết tranh chấp được quy định tại Điều XXII và XXIII; trong GATS, được quy định tại Điều XXII và XXIII; và trong TRIPS được quy định tại Điều 64.

Cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO là cơ quan duy nhất có thẩm quyền thành lập các ban hội thẩm, chấp nhận các bản báo cáo của ban hội thẩm và cơ quan trung thẩm, duy trì việc giám sát thực hiện các quyết định và khuyến nghị cho phép các nước được quyền trả đũa trong các trường hợp các khuyến nghị bị bỏ qua. Về mặt tích cực, *thứ nhất*, so với GATT, cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO sẽ có lợi nhiều cho các nước đang phát triển vì nó thông thoáng hơn, ít tốn thời gian, trên cơ sở tự động và có tính ràng buộc. Thông thường, bước đầu tiên của quá trình giải quyết tranh chấp là quá trình tham vấn của các bên có mâu thuẫn thương mại. Nếu quá trình tham vấn này không giải quyết được mâu thuẫn của hai bên thì một ban hội thẩm sẽ được tự động thành lập. Nếu hai bên không nhất trí với quyết định cuối cùng của ban hội thẩm thì họ có thể đưa lên ban chung thẩm. Khoảng thời gian giữa các công đoạn được quy định rõ ràng và chặt chẽ để tránh tình trạng xử kiện kéo dài. Quyết định cuối cùng của ban chung thẩm hoặc hội thẩm chỉ có thể bị bác bỏ bằng sự đồng thuận của tất cả các thành viên; sự phủ quyết đơn lẻ của một thành viên là không có hiệu lực. *Thứ hai*, cơ chế giải quyết tranh chấp đa phương không cho phép các nước phát triển áp đặt luật của mình trong giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế, ví dụ việc áp dụng đơn phương Đạo luật 301 của Mỹ trong giải quyết tranh chấp thương mại với các nước.

Tuy nhiên, cơ chế giải quyết tranh chấp trong WTO cũng còn những hạn chế nhất định. Theo cơ chế này, mặc dù các nước được áp dụng biện pháp trả đũa với những nước không tuân thủ quyết định phán quyết cuối cùng,

nhưng việc thực hiện các biện pháp trả đũa này cũng không hiệu quả nếu nước thực hiện nó là nước nhỏ đang phát triển. Trong nhiều trường hợp, do sức ép chính trị hoặc văn hoá-xã hội mà nước vi phạm có xu hướng không thực hiện phán quyết cuối cùng của Ban giải quyết tranh chấp. Thậm chí, những nước vi phạm còn sẵn sàng chịu các biện pháp trả đũa của nước thắng kiện nếu những nước này là nước nhỏ và không phải là đối tác quan trọng. Do đó, có khi việc thực hiện các biện pháp trả đũa lại có tác dụng tiêu cực nhiều hơn đối với các nước nhỏ nếu họ áp dụng nó chống lại các nước lớn hơn. Một nhược điểm khác của cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO liên quan đến vai trò của Ban giải quyết mâu thuẫn thương mại đối với các trường hợp chống phá giá. Đây là những trường hợp các nước đang phát triển thường gặp trong thương mại với các nước phát triển. Trong những trường hợp như vậy, Ban giải quyết không ra quyết định liệu những biện pháp chống phá giá có phù hợp với các quy định của WTO hay không mà chỉ xem xét liệu quá trình thu thập và đánh giá số liệu có hợp lý hay không. Cuối cùng, trong những năm gần đây, do cơ chế giải quyết tranh chấp ngày càng trở nên thiên về kỹ thuật đòi hỏi các nước đang phát triển phải có chuẩn bị kỹ càng, đặc biệt khi bên bị kiện là các nước phát triển. Đối với một số nước đang phát triển, quá trình tuân thủ kỹ thuật này rất khó đáp ứng do hạn chế về kinh nghiệm, kiến thức cũng như tài chính vì trong nhiều trường hợp, các nước đang phát triển phải thuê luật sư và chuyên gia của chính các nước phát triển.

Chương XI

NHỮNG BẤT CẬP CỦA CÁC HIỆP ĐỊNH TRONG WTO

Những bất cập của WTO đối với các nước đang phát triển được thể hiện trong từng hiệp định cụ thể về nông nghiệp; dệt may; dịch vụ; sở hữu trí tuệ; các biện pháp quản lý đầu tư liên quan đến thương mại.

Hai lĩnh vực nông nghiệp và dệt may trong nhiều thập kỷ đã nằm ngoài sự kiểm soát của GATT. Trong các Vòng đàm phán trước Uruguay, các nước đã nhiều lần cố gắng đàm phán để đưa những lĩnh vực này vào trong khuôn khổ của GATT nhưng thất bại. Cũng chính vì thế hai lĩnh vực này còn được gọi là hai vấn đề còn lại của GATT.

I. HIỆP ĐỊNH VỀ NÔNG NGHIỆP

1. Vấn đề nông nghiệp trong Vòng đàm phán Uruguay

Nông nghiệp là lĩnh vực quan trọng và gây ra nhiều tranh cãi trong Vòng đàm phán Uruguay. Trong lĩnh vực nông nghiệp, tồn tại 3 quan điểm của 3 nhóm nước gồm nhóm các nước xuất khẩu, nhóm các nước nhập khẩu và

nhóm trung gian là những nước tự túc được lương thực và tùy theo từng hoàn cảnh có thể trở thành nước xuất khẩu hoặc nhập khẩu đối với một loại nông sản nhất định. Hàng nông sản trong phần này tập trung vào 4 nhóm chính: ngũ cốc gồm lúa mạch, mì, gạo, hạt thô (ngô); hạt có dầu và sản phẩm từ hạt có dầu; sữa và các sản phẩm từ sữa; thịt và các sản phẩm thịt; đường (chương này không đề cập đến các sản phẩm lâm nghiệp và ngư nghiệp). Đây cũng là những mặt hàng nông sản có khối lượng thương mại lớn trên thế giới. Hầu hết các nước đang phát triển đều thuộc nhóm nước nhập khẩu nông sản hoặc nhóm thứ ba là những nước tự túc được lương thực và tham gia xuất khẩu một vài mặt hàng nông sản nhất định. Có rất ít các nước đang phát triển là nước xuất khẩu chính tất cả 4 nhóm hàng nông sản trên. Trong giai đoạn 1983 – 1985, các nước đang phát triển nói chung nhập khoảng 36 tỷ USD hàng nông sản thuộc 4 nhóm nói trên, trong đó các nước xuất khẩu dầu lửa là 14,7 tỷ USD, các nước xuất khẩu hàng công nghiệp là 5,9 tỷ USD và các nước kém phát triển nhất là 2,5 tỷ USD. Vào cùng thời điểm các nước phát triển chỉ nhập 15,5 tỷ USD hàng nông sản từ các nước đang phát triển và trong số các nước đang phát triển này có rất ít nước có thể xuất khẩu hầu hết các mặt hàng nông sản trên¹. Một đặc điểm khác cũng cần lưu ý là mặc dù ít nước đang phát triển có thể là những nước xuất khẩu chính về tất cả bốn nhóm hàng nông sản nói trên, những mặt hàng nông sản có thể mạnh của từng nước đang phát triển được xuất khẩu đều là những mặt hàng có tính sống còn đối với họ.

1. *Vòng đàm phán Uruguay*. Tài liệu về các vấn đề được lựa chọn. Hội nghị của Liên hợp quốc về Thương mại và phát triển. New York, 1989, tr. 228.

1.1. Những nhân tố chính thúc đẩy quá trình đàm phán Hiệp định về Nông nghiệp

Gánh nặng tài chính ngày càng gia tăng đối với các chính sách hỗ trợ nông nghiệp ở các nước phát triển khiến những nước này muốn thúc đẩy nhanh tiến trình hoàn thiện Hiệp định về Nông nghiệp. Cung vượt quá cầu trong nông nghiệp đã làm cho giá nông sản trên thế giới sụt giảm, gây sức ép ngày càng lớn với việc tăng cường sự hỗ trợ trong nước cho nông dân các nước phát triển. Khi xét cụ thể mối quan hệ cung cầu trong nông nghiệp ta thấy:

Về cầu: Có 4 yếu tố chính cần phải tính đến, đó là tốc độ tăng dân số; mức độ mà các nước có thể tự túc sản xuất lương thực; mức sống của người dân thể hiện qua thu nhập; và điều kiện khí hậu tự nhiên. Tốc độ tăng dân số cao, thu nhập đầu người thấp cộng với điều kiện tự nhiên khắc nghiệt sẽ khiến một quốc gia không thể tự túc được lương thực và buộc phải nhập khẩu và ngược lại. Đối với thị trường nhập khẩu của các nước phát triển, nếu xét theo trên cả 4 yếu tố trên sẽ thấy thị trường nhập khẩu nông sản của những nước này có xu hướng giảm. Trong 4 yếu tố này, theo lý thuyết thì ở các nước phát triển, yếu tố thu nhập có ảnh hưởng nhiều hơn đến mức cầu trong nước, hay còn gọi là quy luật biến đổi theo thu nhập. Những biến động trước mắt về thu nhập (tăng-giảm) sẽ khiến cầu biến động theo (tăng-giảm) một cách tương đối. Tuy nhiên, về lâu dài quy luật này không có tác dụng. Trong nhiều trường hợp, đặc biệt là đối với các nông sản như lương thực, đồ uống và đặc biệt nông sản thô thì dù thu nhập của dân chúng có tăng lên đáng kể thì mức cầu cũng không tăng nhanh và thậm chí còn chậm hơn thu

nhập. Thêm vào đó, nhờ các yếu tố kỹ thuật tiên tiến, các nước phát triển có thể có những sản phẩm thay thế làm giảm thêm nữa lượng cầu về nông sản thô từ các nước đang phát triển. Do đó, nhìn chung nhu cầu nhập khẩu của các nước phát triển về nông sản có xu hướng tăng chậm nếu xét theo những yếu tố trên. Ngược lại, đối với thị trường nhập khẩu của các nước đang phát triển, nếu xét trên 4 yếu tố này sẽ thấy trong thời gian tới, họ vẫn sẽ là những nước nhập khẩu nông sản chính, đặc biệt nếu xét theo góc độ tăng trưởng dân số. Với tốc độ tăng trưởng dân số nhanh hơn tốc độ tăng trưởng sản xuất thì ngay cả những nước đang phát triển xuất khẩu lương thực hiện nay như Thái Lan, Trung Quốc, Ấn Độ và thậm chí cả Việt Nam trong 10 năm tới sẽ biến thành các nước nhập khẩu lương thực.

Vé Cung: Hai yếu tố chính ảnh hưởng tới cung trong nông nghiệp là chính sách nông nghiệp và khoa học kỹ thuật. Cả hai yếu tố này đều quan trọng như nhau và các nước phát triển đều có đủ cả hai yếu tố. Nhờ những tiến bộ khoa học kỹ thuật cộng với các chính sách hỗ trợ nội địa và trợ cấp xuất khẩu, các nước phát triển từ chỗ là các nước nhập khẩu lương thực đã nhanh chóng trở thành những nước xuất khẩu lương thực. Tuy nhiên, do lượng cầu trong nước không lớn nhưng lại có lượng cung lớn nên buộc các nước phát triển phải xuất khẩu nông sản và một phần được xuất theo hình thức viện trợ lương thực sang các nước đang phát triển. Lượng cung trên thế giới lại càng lớn khi số lượng các nước đang phát triển tham gia xuất khẩu nông nghiệp ngày càng tăng dẫn đến sự mất cân đối nghiêm trọng trong lĩnh vực nông nghiệp và giá nông sản

nhìn chung sụt giảm nhanh chóng. Để đáp ứng với sự sụt giá nông sản, các nước phát triển ngày càng phải tăng sự hỗ trợ cho nông dân trong nước và đến lúc sự hỗ trợ này trở thành gánh nặng với họ. Hơn nữa, về thực chất, gánh nặng tài chính này phần lớn lại đổ lên vai người tiêu dùng của chính các nước phát triển do phải trả giá tiêu thụ cao hơn nhiều so với giá thế giới. Vì vậy, làn sóng phản đối chính sách bảo hộ nông nghiệp cũng gia tăng ở các nước phát triển.

Một yếu tố khác thúc đẩy quá trình đàm phán Hiệp định về Nông nghiệp cũng cần phải nhắc đến là sự gia tăng của các nước đang phát triển trong xuất khẩu nông sản. Sự phát triển này cộng thêm với sự bất mãn vốn có của các nước đang phát triển về sự bất lực của GATT trong lĩnh vực nông nghiệp đã tạo ra sức ép mạnh mẽ buộc các nước phát triển phải mở cửa lĩnh vực nông nghiệp.

1.2. Những vấn đề trong Vòng đàm phán Uruguay

Xuất phát từ thực tế là quy luật cung cầu trong thương mại nông nghiệp đã bị bóp méo trong suốt thời gian tồn tại của GATT, những vấn đề chính đặt ra đối với lĩnh vực nông nghiệp trong Vòng đàm phán Uruguay gồm:

- Sự mất cân đối lớn giữa cung và cầu đối với các sản phẩm nông nghiệp cộng với sự chênh lệch lớn về giá cả giữa thị trường thế giới và trong nước;
- Chủ nghĩa bảo hộ thông qua các chính sách hỗ trợ nội địa và trợ cấp xuất khẩu và những tác động tiêu cực của nó đối với các nước đang phát triển;

- Sự thiếu hiệu quả của GATT và phản ứng của các nước (EU) đối với việc mở cửa thị trường nông nghiệp;

- Gánh nặng tài chính ngày càng tăng đối với các nước phát triển trong các chính sách hỗ trợ nông nghiệp khiến các nước này muốn thúc đẩy nhanh quá trình đàm phán nông nghiệp.

1.3. Quan điểm của các nhóm nước trong Vòng đàm phán Uruguay

EU phản ứng tiêu cực với việc tự do hóa lĩnh vực nông nghiệp và cho rằng nguyên nhân của các vấn đề trên chính là sự phát triển vượt bậc của khoa học kỹ thuật chứ không phải do chính sách hỗ trợ của chính phủ. Sự gia tăng nhanh chóng của sản lượng nông sản khiến cung vượt quá cầu đi đôi với sự phát triển vượt bậc của sinh học trong việc tạo ra những giống vật nuôi và cây trồng mới và đã tăng cường khả năng tự cung tự cấp của các quốc gia. Trong hoàn cảnh đó, thương mại trong nông nghiệp không những sẽ bị hạn chế như hiện nay mà còn tiếp tục bị hạn chế trong tương lai do lượng cung tiếp tục tăng. Thậm chí không có sự hỗ trợ của nhà nước, khoa học kỹ thuật sẽ tiếp tục làm cho sản lượng nông nghiệp tăng vọt trong tương lai. EU đề nghị quá trình tự do hóa trong nông nghiệp phải được tiến hành theo giai đoạn và tùy theo thị trường của từng loại nông sản khác nhau. Tại Hội nghị Bộ trưởng Brussels tháng 12-1990, EU nhận ra rằng nếu không có sự nhân nhượng với những nước đòi tự do hóa lĩnh vực nông nghiệp thì khó có thể đi đến một hiệp định cụ thể. Tuy nhiên, nếu EU nhân nhượng trước khi cải tổ Chương trình Nông nghiệp chung (CAP) của mình thì sẽ vấp phải sự phản kháng trong nội

bộ. Do đó EU quyết định sẽ cải tổ phần nào CAP từ năm 1991 trước khi đi đến nhân nhượng cụ thể.

*Mỹ và nhóm Cairns*¹ ủng hộ đẩy mạnh tự do hóa trong nông nghiệp và cho rằng các chính sách như hỗ trợ nội địa, trợ cấp xuất khẩu, hạn chế nhập khẩu là những nguyên nhân chính bóp méo thương mại, gây ra sự mất cân đối giữa cung và cầu trong nông nghiệp. Mỹ đề nghị xóa bỏ hoàn toàn trợ cấp nông nghiệp và các chính sách hạn chế nhập khẩu trong vòng 10 năm, đồng thời hoà hợp các tiêu chuẩn sức khoẻ và vệ sinh dịch tễ.

Các nước đang phát triển nhập khẩu nông sản cho rằng cung vượt quá cầu chỉ xảy ra đối với một số nông sản ở một số nước phát triển. Xét trên toàn cầu, cung vẫn thấp hơn cầu. Trong một vài trường hợp, do các chính sách trong nước, đặc biệt ở các nước phát triển đã khiến những nước này nhanh chóng biến thành các nước xuất khẩu nông sản lớn. Tuy nhiên, vấn đề chính trên thế giới đối với thương mại trong nông nghiệp là sức mua không đủ và sự mất cân đối giữa sản xuất và tiêu thụ trên phạm vi toàn cầu. Những nước này khuyến nghị việc tự do hóa thương mại nông nghiệp phải tính đến lợi ích phát triển của những nước nghèo như tăng thu nhập, việc làm, bảo đảm an toàn lương thực không để xảy ra các hậu quả chính trị-xã hội. Trong quá trình tự do hóa cần có sự hỗ trợ thêm từ các nước phát triển đối với những nước đang phát triển, ví dụ phải có những ưu đãi nhất định trong thực hiện các cam kết, bảo lưu các biện pháp trợ cấp xuất khẩu và hỗ trợ nội địa vì đối với một số nước đang phát

1. Achentina, Ôxtrâylia, Braxin, Canada, Chilê, Côlômbia, Hunggari, Indônêxia, Malaixia, Niu Dilân, Philippin, Thái Lan và Uruguay.

triển, nông nghiệp là lĩnh vực quan trọng hàng đầu cho sự phát triển của đất nước.

Do những quan điểm mâu thuẫn nhau nên Vòng đàm phán Uruguay về nông nghiệp tiến triển chậm chạp. Đặc biệt cuộc cải tổ CAP của EU không đạt được nhiều kết quả khả quan để tạo động lực thúc đẩy quá trình đàm phán tiếp theo. Trước tình hình đó, Giám đốc của GATT, ông Dunkel đã dự thảo một hiệp định về nông nghiệp, bao hàm những điều khoản nhân nhượng của các bên. Theo dự thảo, quá trình tự do hóa trong nông nghiệp được thúc đẩy mạnh hơn với nhiều ưu đãi hơn cho các nước đang phát triển trong nhiều lĩnh vực. Mỹ và nhóm Cairns tuyên bố chấp nhận dự thảo này trong khi EU phản đối mạnh mẽ, đặc biệt là Pháp, và cho rằng nó sẽ đe dọa phá hoại lợi ích của EU. Ngày 20-11-1992, một dự thảo khác được soạn thảo được gọi là dự thảo Blair House. Dự thảo này có phần thiên về các đòi hỏi của EU và được EU chấp nhận trong khi Mỹ và nhóm Cairns không hài lòng lắm. Hiệp định về Nông nghiệp được thông qua với phần lớn nội dung lấy từ dự thảo Blair House.

2. Kết quả của Hiệp định và tác động đối với các nước đang phát triển

2.1. Kết quả

Cũng như trong các lĩnh vực khác, trong nông nghiệp, tiếp cận thị trường là mức độ một nước cho phép hàng nhập khẩu bên ngoài thâm nhập vào thị trường của mình. Trong nông nghiệp, ngoài thuế quan, các biện pháp phi quan thuế thường được sử dụng để điều tiết việc nhập khẩu nông sản. Các điều khoản của tiếp cận thị trường

trong Hiệp định về Nông nghiệp nhằm điều tiết và hạn chế các cản trở đối với thương mại trong nông nghiệp. Do đó, các biện pháp mở cửa thị trường trong Hiệp định về Nông nghiệp tập trung vào hai vấn đề chính là cắt giảm thuế và cam kết mở cửa thị trường tối thiểu.

2.1.1. Về cắt giảm thuế quan

- Tất cả các hàng rào phi quan thuế sẽ bị ràng buộc và sau đó giảm dần theo các cam kết trong Hiệp định về Nông nghiệp. Các nước không được phép tăng mức thuế trần.

- Tất cả các biện pháp phi quan thuế phải được chuyển thành thuế. Quá trình này được gọi là thuế hóa. Mức thuế quan tương ứng của các biện pháp phi quan thuế được lấy mức cơ sở là năm 1986-1988.

- Các nước phát triển sẽ phải cắt giảm 36% thuế đều trong 6 năm. Các nước đang phát triển cắt giảm 24% thuế đều trong 10 năm. Mức cắt giảm này không tính theo giá trị thương mại trung bình. Có nghĩa là có những hạng mục sẽ được cắt giảm nhiều hơn, miễn là bảo đảm tổng số cắt giảm sẽ là 36% hoặc 24%. Tuy nhiên, Hiệp định cũng quy định mỗi dòng thuế phải cắt giảm ít nhất là 15% đối với các nước phát triển, 10% đối với các nước đang phát triển và tiến trình cắt giảm phải được tiến hành đều đặn theo từng năm.

- Hiệp định cũng quy định hai ngoại lệ đối với quá trình thuế hóa, đó là: 1) trong những hoàn cảnh nhất định, các nước được sử dụng quyền tự vệ; và 2) các nước được hưởng các ưu đãi đặc biệt trong một số mặt hàng nông sản nhất định.

2.1.2. Về mở cửa thị trường tối thiểu

- Trong trường hợp không có nhu cầu nhập khẩu đối với một số sản phẩm nhất định, các nước phát triển vẫn phải tạo cơ hội mở cửa thị trường tối thiểu cho những sản phẩm đó là 3% so với sức tiêu thụ nội địa trong thời kỳ cơ sở 1986-1988. Tỷ lệ 3% này bắt đầu thực hiện từ năm 1995 và nâng lên 5% vào năm 2000. Tỷ lệ này là 1% đối với các nước đang phát triển và sẽ tăng lên 4% vào năm 2004. Điều chú ý ở đây là việc bảo đảm mở cửa thị trường tối thiểu không yêu cầu các nước phải nhập khẩu một khối lượng hàng nhất định mà chỉ yêu cầu phải tạo "cơ hội" cho tiếp cận thị trường.

GIẢM 20% HOẶC 13,3%	HỢP VÀNG Amber Box
MỨC TRẦN LÀ 5% HOẶC	GIỚI HẠN HỖ TRỢ THEO SẢN PHẨM Product-specific de minimis
10% TÍNH THEO AMS	GIỚI HẠN HỖ TRỢ KHÔNG THEO SẢN PHẨM Non-product specific de minimis
KHÔNG CẮT GIẢM	HỢP XANH DA TRỜI Blue Box
KHÔNG ĐƯỢC VƯỢT QUÁ MỨC NĂM 1992	CÁC ƯU ĐÃI ĐẶC BIỆT Special and Differential Treatment
KHÔNG CÓ MỨC TRẦN	HỢP XANH Green Box

2.1.3. Hỗ trợ trong nước (*Domestic support*)

Hiệp định Nông nghiệp phân loại các hỗ trợ trong nước đối với nông nghiệp thành những nhóm khác nhau căn cứ trên mức độ ảnh hưởng của các biện pháp này đối với thương mại trong nông nghiệp bao gồm:

- Các biện pháp trong "hộp xanh" (*green box*) như cứu trợ khi có thiên tai, nghiên cứu, kiểm soát dịch bệnh, cơ sở hạ tầng, bảo vệ môi trường và an toàn lương thực, được coi là những biện pháp có ảnh hưởng ít nhất do đó được chấp nhận.

- Các biện pháp trong "hộp xanh da trời" (*blue box*) như các thanh toán trực tiếp cho người sản xuất trong các chương trình hạn chế sản xuất, đặc biệt của các nước EU (chương trình bồi thường cho nông dân) và Mỹ (chương trình thanh toán chênh lệch), không cam kết cắt giảm.

- Các biện pháp trong "hộp vàng" (*amber box*) gồm trợ giá; các thanh toán trực tiếp không phải là ngoại lệ; là những biện pháp có ảnh hưởng tới thương mại trong nông nghiệp và phải cắt giảm. Các nước phát triển phải cắt giảm đều 20% mức trợ cấp so với lượng hỗ trợ tổng cộng (AMS) của giai đoạn cơ sở trong vòng 6 năm và các nước đang phát triển là 13,3% trong vòng 10 năm. Nếu lượng hỗ trợ tổng cộng, AMS của năm 1986 cao hơn mức trung bình trong giai đoạn 1986 - 1988, các nước được phép sử dụng mức năm 1986.

- Giới hạn các biện pháp hỗ trợ (*de minimis*) cho phép các nước duy trì ở mức độ nhất định lượng hỗ trợ hàng năm tính bằng tiền của các biện pháp hỗ trợ trong nước (lượng hỗ trợ tổng cộng AMS). Các nước phát triển được phép duy trì cao nhất là 5% mức hỗ trợ sản xuất đối với

các sản phẩm cụ thể cũng như đối với tổng lượng hỗ trợ sản xuất nông nghiệp trong nước. Các nước đang phát triển được duy trì tối đa là 10%.

- Các đãi ngộ đặc biệt và ưu đãi dành cho các nước đang phát triển cho phép các nước này sử dụng các trợ cấp đầu tư và đầu vào khác để thúc đẩy sản xuất nông nghiệp.

2.1.4. Trợ cấp xuất khẩu

Những khoản chi của chính phủ hoặc những khoản đóng góp tài chính của các chính phủ cho các nhà sản xuất hay xuất khẩu trong nước để họ xuất khẩu hàng hóa hay dịch vụ được gọi là trợ cấp xuất khẩu. Theo Hiệp định về Nông nghiệp, các nước phát triển phải giảm 21 % trợ cấp (tính theo lượng trợ cấp) và 36% (tính theo tiền) trong vòng 6 năm, các nước đang phát triển là 14% (theo lượng) và 24% (theo tiền) trong vòng 9 năm. Thời kỳ cơ sở của cắt giảm trợ cấp xuất khẩu được tính từ 1986 - 1990. Trong quá trình cắt giảm, các nước có thể linh hoạt tùy theo sự biến động của thị trường vào thời điểm từ 2 đến 5 năm đầu, cho phép các nước có thể tiếp tục trợ cấp xuất khẩu. Tuy nhiên, nếu điều này xảy ra thì mức trợ cấp trong năm tiếp theo phải bị cắt giảm tiếp để bảo đảm mức cắt giảm tổng cộng trong toàn bộ quá trình không bị ảnh hưởng.

Các cam kết cắt giảm được thực hiện theo nhóm sản phẩm chứ không theo từng sản phẩm cụ thể. Các nước không được phép bổ sung thêm các hình thức trợ cấp mới cũng như không được tăng trợ cấp so với các loại hình và số lượng trợ cấp trong thời kỳ cơ sở, trừ những trợ cấp được miễn trừ công bố trong lịch trình cắt giảm của nước đó.

2.2. Tác động đối với các nước đang phát triển

2.2.1. Về mở cửa thị trường

Các nước đang phát triển, đặc biệt là những nước có tiềm năng về xuất khẩu nông nghiệp, có điều kiện mở rộng thị trường. Do tác động của quá trình thuế hóa và cắt giảm thuế quan, các nước đang phát triển sẽ có điều kiện thâm nhập nhiều hơn vào thị trường các nước phát triển. Do những sản phẩm nông nghiệp ôn đới sẽ là mục tiêu tự do hóa trước nên những nước đang phát triển trong nhóm Cairns sẽ là những nước được lợi nhiều nhất trong xuất khẩu ngũ cốc, thịt và đường và các thành viên ASEAN trong nhóm này sẽ được hưởng lợi ít hơn vì bản thân họ không phải là những nước xuất khẩu sản phẩm nông nghiệp ôn đới lớn. Đồng thời, việc loại bỏ các biện pháp phi quan thuế sẽ khiến thương mại trong lĩnh vực nông nghiệp công khai minh bạch và có tính dự đoán cao hơn.

Tuy nhiên, kết quả của quá trình mở cửa trong lĩnh vực nông nghiệp còn nhiều hạn chế, đặc biệt đối với các nước đang phát triển.

Thứ nhất, cho dù hàng rào bảo hộ nông nghiệp đã trở nên rõ ràng và công khai hơn thông qua quá trình thuế hóa tất cả các biện pháp phi quan thuế, mức bảo hộ bằng thuế trong nông nghiệp vẫn còn rất cao ở những nước phát triển.

Cách thông thường mà các nước sử dụng để chuyển các biện pháp phi quan thuế sang thuế quan là sử dụng quy tắc "chênh lệch giá" (*price-gap*): lấy giá của một mặt hàng được bảo hộ bằng các biện pháp phi quan thuế trừ đi giá cũng của mặt hàng đó nhưng trong điều kiện không có bảo hộ. Tuy nhiên, trên thực tế khó thiết lập được giá của

mặt hàng trong điều kiện không có bảo hộ bởi các biện pháp phi quan thuế. Do đó, người ta thường lấy giá của mặt hàng đó trên thế giới và coi đây là mức giá trong điều kiện không có bảo hộ bằng các biện pháp phi quan thuế. Mức giá này sẽ được lấy từ vận đơn nhập khẩu của hàng nhập.

Nếu coi P_D là giá trong nước; P_I là giá dựa theo vận đơn của hàng nhập; T là mức thuế tương đương, ta sẽ có:

$$T = 100\% \times (P_D - P_I)$$

Ví dụ, giá gạo của Mỹ trong nước là 1,5USD/kg, trong khi trên thế giới là 1 USD/kg, thì mức thuế tương đương với bảo hộ bằng hàng rào phi quan thuế sẽ là:

$$T = 100\% \times (1,5 - 1) = 50\%$$

Thời gian cơ sở được chọn cho quá trình thuế hóa là từ 1986-1988 với lý do đây là thời gian các số liệu về giá mặt hàng nông sản trong nước cũng như trên thế giới là tương đối đầy đủ nhất. Tuy nhiên, trong thời gian này giá nông sản trong nước ở một số nước phát triển là rất cao do mức bảo hộ phi quan thuế cao và giá trên thế giới lại rất thấp. Do đó, mức thuế tương đương với các biện pháp phi quan thuế trở nên cao bất thường đối với một số mặt hàng tính theo phương pháp này. Phương pháp này được gọi là "thuế hóa bản thủ". Mức độ "bản thủ" của quá trình thuế hóa này phụ thuộc vào từng mặt hàng và từng nước hoặc nhóm nước.

Trong các nước công nghiệp phát triển và các tổ chức quốc tế thì EU và EFTA có mức thuế tương đương sau quá trình thuế hóa cao hơn nhiều lần so với mức thuế thời kỳ cơ sở. Đối với EU, mức thuế được thuế hóa so với thời kỳ cơ sở đối với gạo cao hơn 207%; sữa 97,2%; bơ 72%; đường 63%; lúa mạch 58,5%; lúa mì 52,6% và thịt cừu 21%. Các

nước thuộc EFTA gồm Áo, Phần Lan, Na Uy và Thụy Sĩ thành lập mức thuế tương đương cao đối với đường, các sản phẩm sữa, lúa mì, thịt bò, lợn và cừu. Mỹ có mức thuế tương đương cao: đối với đường cao hơn 60% so với thời kỳ cơ sở. Canada có mức thuế cao hơn thời kỳ cơ sở 100% với các sản phẩm sữa và 200% với gia cầm¹.

BẢNG 8: Cam kết giảm thuế đối với lúa mì của một số nước (%)

Nước	Thuế ban đầu	Mức cắt giảm
Ôxtrâylia	0	-
Canada	90	15
EU	142,3	36
Hunggari	50	36
Hàn Quốc	10	82
Nhật Bản	422,9	15
Niu DiLân	0	-
Ba Lan	143,2	36
Thụy Sĩ	477,6	15
Mỹ	6	55

Nguồn: Merlinda D. Ingco: *Tự do hóa nông nghiệp trong Vòng đàm phán Uruguay: Một bước tiến và một bước lùi?* Ngân hàng Thế giới xuất bản năm 1995.

1. Merlinda D. Ingco: *Tự do hóa nông nghiệp trong Vòng đàm phán Uruguay: Một bước tiến và một bước lùi?* Ngân hàng Thế giới xuất bản năm 1995, tr. 23.

Thứ hai, trong quá trình cắt giảm thuế, do quy định mức cắt giảm chung chỉ là 36% và mặc dù mức cắt giảm tối thiểu với một dòng thuế được quy định là 15%, các nước phát triển thường giữ mức thuế cao đối với các sản phẩm nhạy cảm trong khi lại cắt giảm rất mạnh ở những sản phẩm khác để bảo đảm tổng số mức cắt giảm vẫn là 36%. Nói cách khác, chỉ cắt giảm thuế mạnh đối với những mặt hàng vốn có thuế ban đầu thấp và cắt giảm thấp với mặt hàng vốn có thuế ban đầu cao, miễn là bảo đảm mức cắt giảm trung bình là 36%. Xin nêu một ví dụ đối với lúa mì nói chung (xem Bảng 8).

Biện pháp này đã khiến thuế trong một số hàng nông sản tăng lên nhanh chóng vào cuối Vòng đàm phán Uruguay, đặc biệt đối với hàng chế biến xuất khẩu từ các nước đang phát triển sang các nước phát triển.

2.2.2. Về hỗ trợ trong nước

Nhìn chung, các điều khoản về giảm dần và xoá bỏ sự hỗ trợ trong nước đối với sản xuất nông nghiệp sẽ tạo điều kiện tăng tính cạnh tranh của hàng nông sản của các nước xuất khẩu đang phát triển. Do mức hỗ trợ nội địa giảm, hàng nông sản của các nước phát triển phải cạnh tranh một cách bình đẳng hơn với hàng nông sản của các nước đang phát triển. Tuy nhiên, trên thực tế các điều khoản liên quan đến hỗ trợ xuất khẩu phần nào đã hợp pháp hóa các hỗ trợ của chính phủ các nước phát triển với hàng nông sản của họ trong khi tăng mức giới hạn và ràng buộc sự hỗ trợ này của chính phủ các nước đang phát triển đối với hàng nông sản của họ. Phần lớn những hỗ trợ nội địa trong hộp xanh da trời được miễn trừ không phải cắt giảm. Các biện pháp trong "hộp xanh

da trời" được tạo ra để hợp pháp hóa những chi phí trực tiếp cho nông dân của EU và Mỹ. Mặc dù những biện pháp hợp xanh da trời không bị cắt giảm và phải tuân thủ Điều khoản hạn chế hợp lý (Due Restraint Clause) quy định các chi phí hỗ trợ đối với một sản phẩm nhất định không được vượt quá số lượng vào thời điểm năm 1992, các biện pháp hợp xanh khiến EU không cần phải tiến hành cải cách các chính sách nông nghiệp chung của mình. Riêng đối với Mỹ, những thanh toán cho sự thiếu hụt của nông dân để bù đắp lại sự chênh lệch giữa giá thị trường và giá được nhận đã được chuyển thành các thanh toán hợp đồng linh hoạt với sản xuất (*production flexibility contract payments*) và vì vậy những biện pháp này thuộc "hợp xanh". Đối với các nước đang phát triển, về mặt lý thuyết cũng có thể áp dụng các biện pháp hợp xanh, tuy nhiên họ ít khi chọn giải pháp này vì để thực hiện nó cần có chi phí rất lớn. Ngoài ra, các hình thức hỗ trợ nội địa của các nước đang phát triển, ví dụ trợ cấp đầu tư và đầu vào cho các nông dân có thu nhập thấp, mặc dù được phép nhưng lại bị ràng buộc ở mức trần và không được vượt quá mức hỗ trợ năm 1992. Cuối cùng tương tự như trong mở cửa thị trường, các nước phát triển vẫn có thể duy trì hỗ trợ nội địa đối với các hàng nông sản thiết yếu. Do việc cắt giảm tổng lượng hỗ trợ không dựa trên từng sản phẩm nông sản cụ thể nên các nước vẫn có thể duy trì sự hỗ trợ trong nước với một số loại nông sản trong khi hoàn toàn loại bỏ sự hỗ trợ với các loại khác để bảo đảm mức cắt giảm vẫn đúng như cam kết. EU duy trì hỗ trợ nội địa đối với đường, thịt bò và rau quả trong khi giảm đáng kể hỗ trợ nội địa đối với ngũ cốc và hạt dầu.

2.2.3. Về trợ cấp xuất khẩu

Quá trình cắt giảm trợ cấp xuất khẩu hàng nông sản của các nước phát triển sẽ có tác động khác nhau lên các nhóm nước đang phát triển. Đối với những nước đang phát triển, xuất khẩu nông sản sẽ giúp nâng cao khả năng cạnh tranh của họ trong lĩnh vực xuất khẩu nông sản. Đã từ lâu, quy luật thị trường bị bóp méo trong lĩnh vực này do trợ cấp xuất khẩu nặng nề của các nước phát triển. Chính sách trợ cấp xuất khẩu là hệ quả của chính sách hỗ trợ trong nước cho nông dân. Giá nông sản trong nước trở nên cao hơn nhiều so với giá trên thị trường thế giới và do đó, để xuất khẩu được thì chính phủ các nước phát triển buộc phải trợ cấp cho nông dân nước họ. Nói cách khác, bản chất của trợ cấp xuất khẩu chính là bán phá giá nông sản. Nếu trong lĩnh vực công nghiệp, trợ cấp cho phép các nước xuất khẩu với giá thấp hơn giá trong nước thì bị coi là bán phá giá và bị cấm theo WTO thì ngược lại, trong Hiệp định về Nông nghiệp, do Mỹ và EU là các nước xuất khẩu nông sản lớn nên họ không đề cập đến thuật ngữ bán phá giá mà dùng các cụm từ khác để thay thế, ví dụ trợ cấp xuất khẩu hoặc cạnh tranh xuất khẩu. Nhưng bản chất của vấn đề không thay đổi và việc cắt giảm chúng sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho các nước đang phát triển tăng tính cạnh tranh trong xuất khẩu nông sản.

Tuy nhiên, trong thời gian đầu của quá trình cắt giảm trợ cấp xuất khẩu, những kết quả khả quan đối với các nước đang phát triển như trên đã nói sẽ rất hạn chế vì các nước phát triển đều có những biện pháp khôn khéo để vẫn bảo đảm sự hỗ trợ đối với xuất khẩu nhưng một mặt vẫn thực hiện các cam kết cắt giảm trợ cấp xuất khẩu. Ví

dụ, các nước phát triển biến các biện pháp trợ cấp xuất khẩu thành các thanh toán thiếu hụt liên quan đến sản lượng (*output-related deficiency payments*) và những biện pháp này nằm trong các biện pháp của "hộp xanh". Đạo luật Nông nghiệp Mỹ năm 1996 đã chuyển các quỹ trợ cấp xuất khẩu thành các quỹ xúc tiến thị trường, mở rộng Chương trình Bảo hiểm tín dụng xuất khẩu trong đó tín dụng thương mại được phát triển để tài trợ cho việc buôn bán các nông sản xuất khẩu của Mỹ ở những nước thu nhập trung bình hoặc thấp. Cho đến nay, Mỹ đã tài trợ khoảng 5,5 tỷ USD cho chương trình này và hiện đang dành khoảng 1 tỷ USD để thực hiện một chương trình 7 năm cung cấp tín dụng cho các "thị trường mới nổi lên". Các trợ cấp trá hình này được nghiêm nhiên coi là nằm trong "hộp xanh" và được phép theo Hiệp định về Nông nghiệp. Cuối cùng, cũng tương tự như trong hỗ trợ nội địa, do việc cắt giảm là tính theo nhóm mặt hàng và không theo từng mặt hàng cụ thể nên các nước có điều kiện duy trì trợ cấp cho những mặt hàng quan trọng đến cuối thời kỳ cắt giảm. Điều này càng khiến các nước đang phát triển trong giai đoạn đầu của việc thực hiện Hiệp định về Nông nghiệp khó có thể cạnh tranh một cách bình đẳng với hàng nông sản vẫn tiếp tục được trợ cấp của các nước phát triển.

Đối với nhóm nước đang phát triển thứ hai, những nước nhập khẩu nông sản, đặc biệt là lương thực sẽ chịu tác động tiêu cực trực tiếp nếu những trợ cấp xuất khẩu của các nước phát triển bị cắt giảm. Việc cắt giảm trợ cấp sẽ dẫn đến mức độ suy giảm nhất định của sản lượng lương thực ở những nước phát triển xuất khẩu lương thực. Chương trình viện trợ lương thực thực chất là chương trình xuất khẩu lượng dư thừa lương thực sang những

nước đang phát triển cần lương thực. Sản lượng lương thực trong nước sẽ bị suy giảm phần nào nếu trợ cấp xuất khẩu bị cắt bỏ, dẫn đến những hạn chế trong viện trợ lương thực sang các nước đang phát triển này. Thêm vào đó, giá lương thực trên thế giới sẽ tăng do lượng cung giảm (tất nhiên điểm này sẽ kích thích các nước đang phát triển xuất khẩu lương thực phát triển xuất khẩu mạnh hơn) có ảnh hưởng tiêu cực đến các nước đang phát triển phải nhập khẩu lương thực. Tuy nhiên, những tác động tiêu cực này chỉ là tạm thời vì sự thiếu hụt lương thực trước mắt sẽ buộc những nước này phải cơ cấu lại sản xuất nông nghiệp để phát triển sản xuất lương thực, bảo đảm an toàn lương thực. Do đó, về lâu dài tác động tích cực sẽ là bao trùm và giúp những nước này không bị phụ thuộc vào viện trợ lương thực từ những nước phát triển.

II. HIỆP ĐỊNH VỀ DỆT MAY

1. Vấn đề dệt may trong Vòng đàm phán Uruguay

Trong suốt hơn ba thập kỷ, lĩnh vực dệt may được thể chế hóa trong Hiệp định Đa sợi (MFA) nằm ngoài các quy định và luật lệ của GATT. Theo Hiệp định này, thương mại dệt may được thực hiện dựa trên các thỏa thuận hạn ngạch song phương có tính chất phân biệt đối xử giữa những nước xuất khẩu. Đồng thời, trong lần đàm phán thứ hai của Hiệp định Đa sợi, các nước nhập khẩu được quyền áp đặt các hạn ngạch mới hoặc cắt giảm các hạn ngạch hiện có trong những điều kiện nhất định. Do đó, các vấn đề chính nổi lên trong Vòng đàm phán Uruguay về Dệt may là việc xóa bỏ sự phân biệt đối xử của

Hiệp định Đa sợi trái với nguyên tắc của WTO; quyền áp đặt hạn ngạch của các nước phát triển; và chuyển chế độ hạn ngạch sang thuế, sau đó cắt giảm dần để tự do hóa lĩnh vực dệt may.

1.1. Những nhân tố chính thúc đẩy quá trình đàm phán Hiệp định về Dệt may

Cũng như trong nông nghiệp, các nước đang phát triển ngày càng tỏ ra bất bình về Hiệp định Đa sợi và yêu cầu phải sớm đưa Hiệp định này vào khuôn khổ thương mại thế giới. Lịch sử phát triển của Hiệp định Đa sợi cho thấy sự bảo hộ gia tăng của các nước phát triển đối với lĩnh vực này bất chấp các quy định của GATT cũng như các quy luật của thị trường để bảo hộ cho lĩnh vực dệt may của mình. Trong giai đoạn đầu tiên từ năm 1955 đến 1960 những Hạn chế xuất khẩu tự nguyện (*Voluntary Export Restraints*) được hình thành để hạn chế việc xuất khẩu sản phẩm bông sợi từ Nhật, Hồng Kông, Ấn Độ và Pakixtan sang Mỹ và Anh¹. Giai đoạn thứ hai bắt đầu từ năm 1961 với sự ra đời của Thỏa thuận ngăn hạn về dệt may (STA) giữa những nước đang phát triển xuất khẩu dệt may lớn và những nước phát triển nhập khẩu dệt may. Một năm sau, thoả thuận này được thay thế bằng Thoả thuận dài hạn về dệt may (LTA) hàng bông sợi có hiệu lực trong vòng 5 năm và sau được gia hạn thêm 3 năm nữa. Theo thoả thuận này, các nước nhập khẩu được yêu cầu các thành viên xuất khẩu

1. "Các nước kém phát triển nhất và hệ thống thương mại thế giới", *Nghiên cứu Kinh tế chính trị quốc tế*, London, 1987; tr.65.

hạn chế lượng xuất khẩu và áp đặt hạn ngạch xuất khẩu mặc dù những hạn chế này là hoàn toàn trái với Điều XI của GATT. Giai đoạn thứ ba bắt đầu từ năm 1973 với sự ra đời của Hiệp định Đa sợi. Trong khi hai thỏa thuận trước chỉ hạn chế xuất khẩu đối với hàng dệt may bông sợi tự nhiên thì Hiệp định Đa sợi giới hạn hàng dệt may từ bông sợi tự nhiên đến nhân tạo (cũng vì vậy nên mới gọi là Hiệp định Đa sợi). Hiệp định này ngoài việc nâng giá tại các nước tiêu thụ còn có tác động bắt buộc các nước đang phát triển phải chuyển sang các mặt hàng có giá trị cao hơn, và do đó nâng cao khả năng cạnh tranh của các nước phát triển. Khái niệm có tính cốt lõi của Hiệp định Đa sợi là khái niệm “rối loạn thị trường” do lượng nhập khẩu của một mặt hàng nhất định đột ngột tăng và tác động tiêu cực lên công nghiệp trong nước. Do vậy, nước nhập khẩu có quyền áp dụng các biện pháp hạn chế nhập khẩu. Khái niệm này không tính đến thực tế là sự chênh lệch giá lớn giữa cùng một loại sản phẩm dệt may của một nước đang phát triển và một nước phát triển là do lợi thế cạnh tranh của các nước đang phát triển trong lĩnh vực này (nhân công rẻ, nguyên liệu tự nhiên dồi dào, v.v.) đem lại chứ không phải do sự hỗ trợ của nhà nước tạo ra. Do đó, Hiệp định Đa sợi đã gây ra những hậu quả tiêu cực đối với các nước đang phát triển. Hàng năm, trong lĩnh vực may mặc, các nước đang phát triển mất khoảng 5 - 10 % lượng xuất khẩu và 15 - 30 % công ăn việc làm¹.

1. Will Martin & L.Alan Winters: *Các nước đang phát triển và hệ thống thúc đẩy trong UR*. NXB. Đại học Cambridge, 1996, tr. 90.

1.2. Những vấn đề trong Vòng đàm phán Uruguay

Trong bối cảnh đó, mục tiêu của Vòng đàm phán Uruguay là đưa lĩnh vực dệt may vào sự chi phối của các quy định của GATT, cụ thể là:

- Xoá bỏ sự phân biệt đối xử qua chế độ hạn ngạch xuất nhập khẩu
- Xoá bỏ quyền áp đặt hạn ngạch của các nước phát triển
- Tự do hóa lĩnh vực dệt may.

1.3. Quan điểm của các nhóm nước trong Vòng đàm phán Uruguay

Các nước đang phát triển và EU. Khác với trong nông nghiệp, một số nước đang phát triển và EU đã đối lập với Mỹ trong lịch trình xoá bỏ hạn ngạch. Theo các nước đang phát triển này và EU thì quá trình chuyển đổi phải có giai đoạn. Như trên đã nhấn mạnh, các nước đang phát triển muốn thể chế hóa lĩnh vực dệt may trong GATT. Tuy nhiên, do phần lớn các nước đang phát triển xuất khẩu hàng dệt may đều đang hưởng chế độ hạn ngạch của EU nên họ không muốn chấm dứt ngay lập tức chế độ này mà muốn có quá trình chuyển tiếp. Điển hình cho quan điểm này của các nước đang phát triển là Tổ chức Dệt may quốc tế - ITCB của các nước đang phát triển thành lập năm 1983 với 18 thành viên¹,

1. Acentina, Băngladét, Braxin, Trung Quốc, Côlômbia, Đôminica, Hy Lạp, En Xanvado, Goátêmalá, Hồng Công, Ấn Độ, Giamaica, Malaixia, Hàn Quốc, Xri Lanca; Thái Lan; Uruguay; và Nam Tư cũ.

chủ yếu là của châu Mỹ Latinh và châu Á. Một trong những lý do các nước đang phát triển ở châu Phi không tham gia tổ chức này vì họ là bạn hàng chính của EU và do đó được hưởng ngoại lệ miễn trừ trong Hiệp định Đa sợi theo Công ước Lomé. Họ đã đưa đề nghị của mình ra đàm phán lần đầu tiên vào năm 1989 và được EU ủng hộ .

Mỹ và Canada. Đề nghị chuyển các hạn ngạch sang thuế quan thông qua quá trình thuế hóa như trong nông nghiệp. Nhưng Mỹ không đề nghị thời điểm cụ thể cho quá trình thuế hoá.

Nhật và các nước châu Âu khác ngay từ đầu không tỏ thái độ rõ ràng mặc dù cũng nhấn mạnh họ không yêu cầu phải gia hạn thêm cho Hiệp định Đa sợi chỉ vì quyền lợi của họ.

2. Kết quả của Hiệp định và tác động đối với các nước đang phát triển

2.1. Kết quả

Hiệp định về Dệt may là nỗ lực nhằm đưa thương mại quốc tế trong lĩnh vực dệt may trở lại khuôn khổ các nguyên tắc tự do hóa và không phân biệt đối xử của WTO vào ngày 1-1-2005. Đến ngày 1-1-1995, các nước thành viên phải áp dụng các biện pháp trên cho 16% khối lượng thương mại hàng dệt năm 1990 của mình. Đến ngày 1-1-1998, 17% khác sẽ được đưa thêm vào và đến ngày 1-1-2002 sẽ đưa thêm 18% nữa. Số còn lại sẽ được hoàn thiện vào ngày 1-1-2005.

2.2. Tác động đối với các nước đang phát triển

Hiệp định về Dệt may giúp các nước đang phát triển mở rộng thị trường sang các nước phát triển một cách đáng kể. *Thứ nhất*, nó sẽ tạo điều kiện thâm nhập thị trường các nước phát triển trên cơ sở cạnh tranh bình đẳng. Hiện nay, phần lớn thị trường nhập khẩu hàng dệt may của các nước đang phát triển, lớn nhất là EU, Mỹ và Canada. Tùy theo từng nước xuất khẩu cụ thể mà thứ tự của các thị trường này có thể thay đổi. Đối với Ấn Độ, EU chiếm 22% hàng dệt, 32% hàng may xuất khẩu; Mỹ đứng thứ hai sau EU, chiếm 14% hàng dệt và 30% hàng may¹. EU cũng là thị trường quan trọng của Hồng Kông, Malaixia, Indônêxia, Philippin và Thái Lan. Đối với Bangladesh và Malaixia, Mỹ nhập khẩu hơn 50% hàng dệt may của những nước này. *Thứ hai*, việc xóa bỏ hạn ngạch sẽ dẫn tới giảm giá hàng may mặc tại những nước phát triển và là nhân tố kích thích phát triển nhu cầu tiêu dùng dẫn đến gia tăng nhập khẩu từ các nước đang phát triển. *Thứ ba*, khác với nông nghiệp, quy luật biến đổi theo thu nhập sẽ có tác dụng tích cực trong dệt may. Nói cách khác, thu nhập càng tăng thì nhu cầu may mặc càng tăng. Do đó, giả sử nếu quá trình tự do hóa thương mại trong WTO làm tăng thu nhập trên thế giới thì sẽ dẫn đến sự gia tăng của nhu cầu may mặc.

Tuy nhiên, bên cạnh đó Hiệp định này cũng có những tác động tiêu cực đối với các nước đang phát triển, ít nhất

1. *Tác động theo lĩnh vực của các thỏa thuận trong Vòng Uruguay: Xuất khẩu hàng dệt từ các nước đang phát triển ở châu Á*. Ủy ban nghiên cứu về các quan hệ kinh tế quốc tế của Ấn Độ, UNIPO tháng 10 - 1995, tr. 28.

cũng trong giai đoạn quá độ khi thực hiện Hiệp định. *Thứ nhất*, một mặt chế độ hạn ngạch gây tác động tiêu cực là bóp méo cạnh tranh bình đẳng nhưng mặt khác, trong suốt một thời gian dài cũng đã bảo đảm được thị trường xuất khẩu tối thiểu cho một số nước đang phát triển, cho dù sự bảo đảm này vi phạm GATT. Dưới sự bảo đảm này, các nước đang phát triển không cần phải cạnh tranh với nhau vì dù muốn hay không thì hàng xuất khẩu của họ vẫn thâm nhập được vào thị trường các nước phát triển. Nói cách khác, chất lượng sản phẩm không quyết định được việc thâm nhập thị trường mà mức độ và số lượng hạn ngạch mới là yếu tố quyết định. Do đó, khi loại bỏ chế độ hạn ngạch, các nước đang phát triển sẽ buộc phải cạnh tranh với nhau mạnh mẽ hơn và các yếu tố như chất lượng, mẫu mã và giá cả, v.v. là các yếu tố quyết định khả năng cạnh tranh của họ. *Thứ hai*, nhiều người vẫn tỏ ra nghi ngờ về tính hiệu quả của quá trình loại bỏ hạn ngạch của Hiệp định Đa sợi. Do sự phân bổ cắt giảm hạn ngạch không đều theo các giai đoạn nên các nước sẽ dồn tất cả những mặt hàng quan trọng hiện đang được hạn ngạch bảo hộ xuống cuối cùng của tiến trình. Cho nên trong những giai đoạn đầu của Hiệp định về Dệt may, những kết quả tích cực sẽ bị hạn chế và sẽ chỉ thực sự xuất hiện vào cuối thời điểm của Hiệp định. Bên cạnh đó, nghiên cứu ban đầu về tác động của việc loại bỏ hạn ngạch đối với các nước phát triển cho thấy nạn nhân sẽ là những người làm việc trong ngành công nghiệp dệt may. Dự đoán sẽ có khoảng 50.000 người mất việc làm¹ tại Anh nếu Hiệp định

1. Báo cáo Silberston, 1992, tr. 67.

về Dệt may được thực hiện. Làn sóng phản đối sẽ rất mạnh mẽ từ những người thất nghiệp và trong lịch sử ngành dệt may cũng như nông nghiệp nói chung, một trong các lý do khiến các nước phát triển có những biện pháp bảo hộ là phản ứng của tầng lớp bị thiệt hại do mở cửa. Rất khó có chính phủ đương nhiệm nào có thể coi thường những phản ứng này và do vậy, người ta cũng đặt dấu hỏi vào khả năng thực thi của Hiệp định về Dệt may nếu chính phủ của các nước phát triển vấp phải sự phản kháng của những người thất nghiệp trong lĩnh vực này. Từ STA đến LTA và Hiệp định Đa sợi là những nỗ lực của các nước phát triển tạo thời gian quá độ cho việc dịch chuyển cơ cấu ngành công nghiệp dệt may của mình trước sức cạnh tranh của các nước đang phát triển. Cái gọi là điều chỉnh cơ cấu trong dệt may này đã kéo dài hơn ba mươi năm nếu tính từ năm 1961 khi STA ra đời. Như vậy, 30 năm vẫn không đủ để thay đổi cơ cấu công nghiệp dệt may của các nước phát triển thì 10 năm quá độ nữa theo Hiệp định về Dệt may mới trong WTO liệu có đủ không vẫn còn là câu hỏi không ai có thể trả lời được.

III. HIỆP ĐỊNH VỀ QUYỀN SỞ HỮU TRÍ TUỆ LIÊN QUAN ĐẾN THƯƠNG MẠI

Mặc dù những "vấn đề mới" được đưa vào Vòng đàm phán Uruguay: sở hữu trí tuệ (TRIPS), các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (TRIMs), dịch vụ (GATS) được xử lý riêng rẽ, nhưng những vấn đề này có mối quan hệ nhân quả với nhau và cùng tạo nên lợi thế so sánh và cạnh tranh mới trong kinh tế thế giới. Những vấn đề này

phản ánh sự thay đổi cơ bản của cơ cấu kinh tế thương mại thế giới chuyển từ các lợi thế so sánh và cạnh tranh tĩnh bắt nguồn từ những ưu đãi về tài nguyên thiên nhiên và sức lao động sang tiềm năng khoa học kỹ thuật để phát minh sáng chế. Cạnh tranh về sáng tạo đã trở thành yếu tố quyết định hơn cạnh tranh về giá cả. Trong bối cảnh đó, các nước trên thế giới có thể được chia thành hai nhóm là: nhóm giàu chất xám và nhóm nghèo chất xám. Các yếu tố lao động và tài nguyên thiên nhiên đã không còn quan trọng nữa mà thay thế chúng là khoa học kỹ thuật và chất xám. Nhận thức được điều này, nhiều nước đang phát triển cố gắng thúc đẩy quá trình chuyển giao công nghệ để nắm bắt được cơ hội phát triển. Trong khi đó nhiều nước phát triển lại cố gắng hạn chế quá trình chuyển giao này. Nói cách khác, họ áp dụng các chính sách hạn chế việc tự do hóa các lĩnh vực này nhưng vẫn bảo đảm lợi ích của mình. Những quan điểm trên được phản ánh rõ nét trong Vòng đàm phán Uruguay và việc đánh giá tác động của những vấn đề mới này tùy thuộc vào quan điểm của từng nước và nhóm nước căn cứ trên mục tiêu phát triển của mình.

1. Vấn đề sở hữu trí tuệ trong Vòng đàm phán Uruguay

Kể từ giữa thập niên 1980 thương mại hàng hóa dựa trên các học thuyết kinh tế cổ điển bắt đầu nhường chỗ cho thương mại dịch vụ và đầu tư trực tiếp. Cơ sở cho sự phát triển thương mại dịch vụ và đầu tư trực tiếp chính là khoa học kỹ thuật. Khoa học kỹ thuật là yếu tố then chốt của sự phát triển nền kinh tế nói chung. Vấn đề sở hữu trí tuệ

khi được đưa ra thảo luận tại Vòng đàm phán Uruguay đã gặp phải sự bất đồng quan điểm hết sức lớn giữa các nước phát triển và đang phát triển.

1.1. Những nhân tố chính thúc đẩy quá trình đàm phán Hiệp định về Quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại

Sự bất lực của GATT trước quá trình phát triển nhanh chóng của khoa học kỹ thuật là động cơ chính thúc đẩy quá trình đàm phán về sở hữu trí tuệ. Trước sự phát triển như vũ bão của khoa học kỹ thuật, thương mại hàng hóa dần nhường chỗ cho thương mại dịch vụ, các dòng chảy đầu tư trực tiếp, sự chu chuyển kiến thức và thông tin. Tất cả những hoạt động này đều nằm ngoài phạm vi chi phối của GATT. Ngoài ra, công nghệ cũng là nhân tố chính đằng sau những biến đổi trong hệ thống thương mại thế giới không những chỉ vì nó tạo ra các sản phẩm và công nghệ mới, góp phần xoá nhòa ranh giới giữa các lĩnh vực và nguyên tắc mà còn vì ngày nay, nó là động lực chính cho sự phát triển của các nước. Những tiến bộ khoa học kỹ thuật trong lĩnh vực tin học và sinh học khiến cho các nước đang phát triển có cơ hội rút ngắn khoảng cách với các nước phát triển. Tuy nhiên, việc chuyển giao và sử dụng những tiến bộ này trong thị trường khoa học kỹ thuật trên thế giới chưa được hiệu quả do sự độc quyền và tính không công khai minh bạch của những công ty đa quốc gia hoặc xuyên quốc gia, những tổ chức nắm giữ các tiến bộ khoa học kỹ thuật. Cũng chính những tập đoàn lớn này đã thúc đẩy quá trình đàm phán Hiệp định về Quyền sở hữu trí tuệ với mục đích nhằm tăng cường hơn nữa sự độc quyền trong sở hữu trí tuệ.

Vấn đề hàng giả hoặc nhại nhãn hiệu bao gồm từ các hàng phần mềm vi tính đến quần áo, phần lớn từ các nước Đông Nam Á, ngày càng trở nên cấp bách, đòi hỏi phải có các nguyên tắc luật lệ quốc tế ngăn chặn tình trạng này. Đây không chỉ dừng lại ở việc vi phạm bản quyền mà còn có tác động tiêu cực đến thương mại, do đó, cần phải được xử lý trong các quy định của GATT.

1.2. Những vấn đề trong Vòng đàm phán Uruguay

Mục đích của quá trình đàm phán về sở hữu trí tuệ là hình thành và phát triển một khuôn khổ bao gồm các nguyên tắc chung trong thương mại quốc tế. Các nhóm đàm phán về sở hữu trí tuệ tập trung giải quyết những căng thẳng đang gia tăng trong thương mại quốc tế nảy sinh từ những tiêu chuẩn khác nhau để bảo hộ và thực hiện quyền sở hữu trí tuệ. Các Nhóm Công tác tập trung vào 3 vấn đề chính là: 1) các biện pháp đối phó với hàng giả; 2) thương mại liên quan đến sở hữu trí tuệ; và 3) mối liên hệ giữa lĩnh vực sở hữu trí tuệ với các lĩnh vực khác trong Vòng đàm phán Uruguay.

1.3. Quan điểm của các nước về sở hữu trí tuệ

Các nước phát triển, điển hình là Mỹ, các nước EU, Nhật và Thụy Sĩ cho rằng không nên tách rời ba vấn đề trên vì thực chất cả ba vấn đề chỉ phản ánh một hiện tượng là việc thiếu một hệ thống hiệu quả bảo vệ những phát minh sáng chế mới trong mọi lĩnh vực hay còn gọi là bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ. Theo những nước này, đây chính là nguyên nhân gây ra sự trì trệ trong thương mại quốc tế và do đó cần được giải quyết chỉ trong khuôn khổ của GATT chứ không nên tách thành một lĩnh vực riêng.

Mặc dù nhìn chung các nước phát triển đều kêu gọi thành lập những nguyên tắc và luật lệ để giải quyết vấn đề sở hữu trí tuệ trong GATT nhưng cách thức tiếp cận vấn đề của họ không giống nhau. Thụy Sĩ chỉ đề nghị bổ sung thêm một số nguyên tắc mới về sở hữu trí tuệ trong khuôn khổ của GATT là: a) nghĩa vụ của các nước trong việc ngăn chặn những vi phạm về bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ; b) nghĩa vụ của các nước phải tôn trọng nguyên tắc không phân biệt đối xử của GATT trong sở hữu trí tuệ; và c) thực hiện việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ. Trong khi đó Mỹ và Nhật cho rằng GATT cần có thêm các phụ lục quy định sự điều chỉnh luật pháp trong nước của các thành viên để tuân thủ việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ. EU không trực tiếp ám chỉ việc thay đổi luật lệ trong nước nhưng lại nhấn mạnh sự nhất trí của các thành viên của GATT trong một số nguyên tắc nhất định về quyền sở hữu trí tuệ. Tất cả các quan điểm này đều chỉ để bảo vệ bằng sáng chế; bản quyền; nhãn hiệu thương mại; thiết kế và bố trí tổ hợp vi mạch. Tùy theo từng vấn đề cụ thể mà các nước cũng có những quan điểm khác nhau.

- *Về bằng sáng chế.* Theo Mỹ thì phải dành quyền phát minh cho bất cứ sáng chế nào trong khoa học kỹ thuật với điều kiện đây phải là sáng chế mới. EU cho rằng cần loại trừ hai ngoại lệ không cấp quyền phát minh đó là khi phát minh không phù hợp với trật tự an toàn và đạo đức xã hội và khi phát minh đó có các tác hại sinh học lên cây trồng và vật nuôi.

- *Về nhãn hiệu thương mại.* EU dự định có những ngoại lệ nhất định liên quan đến độc quyền nhãn hiệu thương mại, trong khi đó các nước phát triển khác cho rằng phải loại bỏ hết các ngoại lệ đối với nhãn hiệu thương mại

- *Về bản quyền.* Mỹ và Nhật đề nghị việc bảo vệ bản quyền, kể cả phần mềm máy tính, phải có giá trị trong suốt thời gian tác giả của sáng kiến đó còn sống cộng thêm với 50 năm nữa. EU cho rằng trong lĩnh vực phần mềm máy tính bảo vệ bản quyền phải ít nhất là 25 năm và không nhất thiết cứ phải thực thiện việc bảo vệ qua chế độ cấp bản quyền.

Các nước đang phát triển có quan điểm hết sức bị động khi đàm phán về quyền sở hữu trí tuệ. Mối lo ngại chính của họ là vấn đề sở hữu trí tuệ có thể làm tăng sự độc quyền của các tập đoàn xuyên quốc gia và ảnh hưởng tiêu cực đến quá trình chuyển giao công nghệ cho các nước nghèo, đặc biệt là các phát minh trong công nghệ sinh học và hóa dược. Các nước đang phát triển phản đối việc đưa vấn đề sở hữu trí tuệ vào GATT vì họ cho rằng GATT chỉ liên quan đến "hàng hóa hữu hình" và không thích hợp để giải quyết các vấn đề liên quan đến "hàng hóa vô hình". Sở hữu trí tuệ nên được giải quyết trong WIPO-Tổ chức Sở hữu trí tuệ thế giới. Nhưng quan điểm này của các nước đang phát triển không đứng vững được trước quan điểm của các nước phát triển cho rằng sở hữu trí tuệ cần được giải quyết trong GATT vì nó liên quan đến thương mại. Ngoài ra, các nước đang phát triển cũng cố gắng tách rời các vấn đề liên quan đến hàng giả và sở hữu trí tuệ nói chung và tỏ ý chỉ sẵn sàng đàm phán về vấn đề đầu tiên (hàng giả). Nhưng điều đó cũng không được chấp nhận vì các nước phát triển cho rằng các vấn đề liên quan đến hàng giả chỉ là một phần rất nhỏ của sở hữu trí tuệ và cần giải quyết trên phạm vi rộng hơn để đạt được những quy định bao trùm đối với sở hữu trí tuệ.

2. Kết quả của Hiệp định và tác động đối với các nước đang phát triển

2.1. Kết quả

Kết quả chính của Hiệp định về Quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại là việc áp dụng các nguyên tắc của GATT trong lĩnh vực này. Các nguyên tắc cơ bản của GATT như đãi ngộ quốc gia và tối huệ quốc được quy định rõ tại Điều 3 và 4 của Hiệp định. Hiệp định được áp dụng đối với bản quyền các quyền liên quan, trong nhãn hiệu thương mại, chỉ dẫn địa lý, kiểu dáng công nghiệp, bằng phát minh, thiết kế và bố trí mạch bán dẫn tổng hợp và bảo vệ bí mật thương mại. Tiêu chuẩn bảo hộ được áp dụng là các tiêu chuẩn đã có trong Công ước Paris (sửa đổi năm 1967), Công ước Berne (sửa đổi năm 1971), Công ước Rome và Hiệp ước về Sở hữu trí tuệ liên quan đến mạng tổ hợp vi mạch. Các thành viên được tự do xác định các phương pháp phù hợp để thực hiện các quy định của Hiệp định này trong phạm vi hệ thống luật pháp của mình. Các nước phát triển được yêu cầu phải đưa các quy định pháp lý và thực tiễn của mình phù hợp với Hiệp định vào cuối năm 1995. Các nước đang phát triển và các nền kinh tế đang trong quá trình chuyển đổi từ kế hoạch hóa tập trung sang nền kinh tế thị trường đến cuối năm 1999 mới phải thực hiện những điều đã cam kết.

2.2. Tác động đối với các nước đang phát triển

Hiệp định về Quyền sở hữu trí tuệ sẽ khuyến khích các hoạt động phát minh sáng chế cũng như chuyển giao

công nghệ sang các nước đang phát triển. Các tập đoàn đa quốc gia và xuyên quốc gia sẽ tăng cường đầu tư trực tiếp vào các nước đang phát triển vì cảm thấy yên tâm hơn với việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ. Sự gia tăng đầu tư trực tiếp từ các tập đoàn này vào các nước đang phát triển cũng đồng nghĩa với sự gia tăng của chuyển giao công nghệ. Bên cạnh đó, bản thân Hiệp định này cũng sẽ khuyến khích các nhà phát minh sáng chế của các nước đang phát triển. Ở một số nước đang phát triển, do hệ thống bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ không hiệu quả nên nhiều nhà khoa học của họ sau khi có phát minh sáng chế mới lại đăng ký bảo hộ quyền tác giả ở các nước phát triển vì những nước này có hệ thống bảo vệ quyền tác giả chặt chẽ hơn. Vì vậy, Hiệp định sẽ tạo điều kiện cho các nước đang phát triển xây dựng được một hệ thống bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ hiệu quả và từ đó sẽ khuyến khích được các phát minh sáng chế trong nước.

Tuy nhiên, Hiệp định về Quyền sở hữu trí tuệ vẫn chưa giải quyết được những lo ngại của các nước đang phát triển. Thứ nhất, nhiều nước đang phát triển, điển hình là Ấn Độ, cho rằng Hiệp định này coi trọng việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ hơn việc phát triển kinh tế - xã hội của các nước đang phát triển. Lý do chính để các nước phát triển gây sức ép mở rộng một thoả thuận quốc tế chống hàng giả sang một hiệp định về quyền sở hữu trí tuệ chính là những thiệt hại to lớn gây ra đối với họ do không có hệ thống bảo vệ sở hữu trí tuệ hiệu quả. Tuy nhiên, các nước phát triển dường như không muốn nhắc đến quá khứ vì cũng chính nhờ hệ thống bảo vệ

quyền sở hữu trí tuệ lỏng lẻo trước đây mà nhiều nước công nghiệp hiện nay đã có thể phát triển được nền kinh tế của mình. Vì vậy, Hiệp định cân cân đối giữa mục đích bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ với nhu cầu về chuyển giao công nghệ trong giai đoạn đầu phát triển. Thêm vào đó, theo Hiệp định thì các nước đang phát triển phải có sự sửa đổi hoặc bổ sung các luật lệ của mình liên quan đến bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ vì đây là nghĩa vụ phải thực hiện. Quá trình sửa đổi này tất nhiên sẽ là một gánh nặng về hành chính cũng như tài chính cho các nước nghèo vì bản thân việc bảo vệ sở hữu trí tuệ chưa phải là mục tiêu hàng đầu trong chiến lược phát triển của họ. Việc tập trung vào nó sẽ phân tán nguồn lực vốn đã rất hạn chế của những nước nghèo vào những lĩnh vực chưa phải là quan trọng nhất. Do vậy, trong quá trình đó, việc hỗ trợ kỹ thuật của các nước phát triển là rất cần thiết. *Thứ hai*, sự lo ngại của các nước đang phát triển về độc quyền của các công ty đa quốc gia cũng chưa được giải quyết thoả đáng. Một số nghiên cứu đã cho thấy từ 60%-90% những phát minh do các tập đoàn này sở hữu không được ứng dụng trong sản xuất tại các nước đang phát triển. Điều 21 của Hiệp định cho phép người sở hữu nhãn mác được chuyển giao nhãn mác mà không cần phải chuyển giao công nghệ do đó sẽ hạn chế việc chuyển giao công nghệ. Điều 27 cũng cho phép các nước bảo vệ không những sản phẩm mà còn cả dây chuyền sản xuất trong tất cả các lĩnh vực do đó sẽ rất hạn chế các nước đang phát triển sẽ ít có cơ hội tiếp nhận công nghệ mới.

IV. HIỆP ĐỊNH VỀ CÁC BIỆN PHÁP ĐẦU TƯ LIÊN QUAN ĐẾN THƯƠNG MẠI

1. Vấn đề về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại trong Vòng đàm phán Uruguay

Cũng như đối với lĩnh vực sở hữu trí tuệ, các nước phát triển cũng là những nước có sáng kiến đưa ra thảo luận trong Vòng đàm phán Uruguay những biện pháp quản lý đầu tư của các nước đang phát triển mà theo họ là không công bằng và cần phải đưa vào khuôn khổ của GATT.

1.1. Những nhân tố chính thúc đẩy quá trình đàm phán Hiệp định về Các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại

Trong những thập niên vừa qua, đầu tư trực tiếp gia tăng một cách nhanh chóng không những ở các nước phát triển mà còn cả các nước đang phát triển. Cùng với sự gia tăng của đầu tư trực tiếp là sự gia tăng của các biện pháp và chính sách quản lý đầu tư của nước nhận đầu tư để hướng đầu tư nước ngoài theo mục đích phát triển của mình. Những biện pháp này ảnh hưởng lớn tới dòng đầu tư trực tiếp và từ đó đã ảnh hưởng tới thương mại thế giới vì đầu tư và thương mại là hai lĩnh vực có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Vào năm 1982, Mỹ đã kiện Canada về việc thực hiện Đạo luật Quản lý đầu tư trực tiếp nước ngoài. Nhưng trên thực tế, những nỗ lực để hình thành một hiệp định chung về các biện pháp quản lý đầu tư đã được hình thành trước đó vào năm 1979, cuối Vòng đàm phán Tokyo. Tuy nhiên, vấn đề này không được giải quyết

tại Hội nghị Bộ trưởng GATT năm 1982. Sau đó, Mỹ tiếp tục được đưa ra trong Vòng đàm phán Uruguay.

1.2. Những vấn đề trong Vòng đàm phán Uruguay

Cùng với lĩnh vực thương mại dịch vụ, sở hữu trí tuệ, các biện pháp quản lý đầu tư liên quan đến thương mại là những vấn đề mới được đưa ra trong Vòng đàm phán Uruguay. Vấn đề chính được thảo luận là hạn chế các biện pháp quản lý đầu tư làm ảnh hưởng đến dòng lưu chuyển tự do của đầu tư và thương mại và thống nhất những điều khoản mới của GATT để hạn chế những tác động tiêu cực này.

1.3. Quan điểm của các nước

Các nước phát triển điển hình là Mỹ và Nhật đề nghị có một hiệp định riêng về các biện pháp quản lý đầu tư để bảo vệ quyền lợi cho các nhà đầu tư và giảm bớt những hạn chế đối với hoạt động đầu tư của các công ty đa quốc gia và xuyên quốc gia. Mỹ và Nhật cho rằng các chính sách quản lý đầu tư nước ngoài của những nước nhận đầu tư hiện nay chỉ có tác động tiêu cực đối với thương mại, ví dụ các biện pháp như các yêu cầu về hoạt động, các yêu cầu về xuất khẩu, cân bằng thương mại, chuyển tiền ra nước ngoài, cấp giấy phép, tỷ lệ góp vốn, v.v.. Đối với từng biện pháp đầu tư cụ thể các điều khoản của GATT vẫn phù hợp và có thể áp dụng, do đó Mỹ đề nghị một mặt vẫn xem xét lại nội dung các điều khoản của GATT để áp dụng cho các biện pháp đầu tư này, đồng thời bổ sung thêm những đề nghị cần thiết. Mỹ đề nghị áp

dụng nguyên tắc tối huệ quốc, đãi ngộ quốc gia và công khai đối với các biện pháp đầu tư và chỉ khi các nước áp dụng những nguyên tắc này mới xét đến những trường hợp ngoại lệ. Nhật nhấn mạnh một số biện pháp đầu tư cần ưu tiên trước, đó là các yêu cầu về tỷ lệ nội địa; xuất khẩu; cân đối thương mại; bán hàng trong nước; chuyển giao công nghệ. Theo đó, Nhật yêu cầu xem xét lại Điều III, X, XI, XII và XVIII của GATT liên quan đến tác động của các biện pháp hạn chế nhập khẩu. Cũng như Mỹ, Nhật cho rằng cần có những điều khoản mới bổ sung thêm cho GATT để đối phó với các biện pháp đầu tư và nên có một hiệp định riêng về các biện pháp đầu tư.

Các nước Bắc Âu và EU có quan điểm khác với Mỹ và Nhật. Họ chỉ nhấn mạnh đến những biện pháp đầu tư có tác động trực tiếp đến thương mại và có mối quan hệ với các điều khoản của GATT. Theo đó, họ chia các biện pháp đầu tư thành hai nhóm là nhóm các yêu cầu về tỷ lệ nội địa hóa và nhóm các yêu cầu về xuất khẩu. Căn cứ vào các biện pháp này họ đề nghị xem xét một số điều khoản trực tiếp của GATT gồm Điều III (đãi ngộ quốc gia); Điều VI (các yêu cầu về xuất khẩu có liên quan đến việc bán phá giá); Điều XI (các yêu cầu về tỷ lệ nội địa có liên quan đến các hạn chế nhập khẩu); Điều XVI (các yêu cầu về xuất khẩu có liên quan đến trợ cấp). Do đó các đề nghị của EU vạch ra ranh giới rõ ràng hơn giữa các vấn đề chung liên quan đến đầu tư trực tiếp với những vấn đề cụ thể liên quan đến các biện pháp đầu tư.

Các nước đang phát triển chỉ đồng ý đàm phán những biện pháp quản lý đầu tư có tác động trực tiếp và

thực sự cản trở thương mại. Theo họ, nên áp dụng các điều khoản sẵn có của GATT để giải quyết chứ không nhất thiết phải có một hiệp định riêng bao trùm lên tất cả các biện pháp đầu tư. Quan điểm này cũng tương tự như quan điểm của EU. Các nước đang phát triển một mặt nhấn mạnh nhu cầu của họ về đầu tư nước ngoài, đồng thời họ cũng nhấn mạnh đến sự cần thiết phải hướng đầu tư nước ngoài theo định hướng phát triển của họ. Các nước đang phát triển cũng cho rằng họ cần phải có các chính sách quản lý đầu tư để đối phó với các hoạt động có tính hạn chế thương mại của bản thân các tập đoàn đa quốc gia và xuyên quốc gia. Tuy nhiên, Mỹ và EU phản đối vì cho rằng các biện pháp hạn chế thương mại của các tập đoàn xuyên quốc gia không nằm trong phạm vi của GATT vì GATT chỉ liên quan đến các chính sách của chính phủ. Các nước đang phát triển cũng kêu gọi phải có những đối xử ưu đãi đối với họ trong việc loại bỏ các biện pháp đầu tư. Tuy nhiên, đề nghị này cũng bị Mỹ phản đối và cho rằng chỉ có thể có ngoại lệ khi đã có nguyên tắc và thời gian xoá bỏ cụ thể các biện pháp đầu tư.

2. Kết quả của Hiệp định và tác động đối với các nước đang phát triển

2.1. Kết quả

Hiệp định về Các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại - TRIMs có hiệu lực từ ngày 1-1-1995. Hiệp định sẽ loại bỏ các điều kiện gắn với việc cho phép đầu tư có ảnh hưởng đến thương mại. Phụ lục của Hiệp định có danh sách minh hoạ các biện pháp về đầu tư được xem là

không phù hợp với Điều III (đãi ngộ quốc gia) và Điều IX (loại bỏ hoàn toàn các hạn chế định lượng) của GATT, đó là các yêu cầu về tỷ lệ nội địa; xuất khẩu; và hạn chế định lượng hàng nhập khẩu. Các nước phát triển phải loại bỏ các biện pháp không phù hợp vào ngày 1-1-1997, các nước đang phát triển vào ngày 1-1-2000 và các nước kém phát triển nhất vào ngày 1-1-2002.

2.2. Tác động

Việc loại bỏ các biện pháp quản lý đầu tư sẽ khuyến khích dòng chu chuyển vốn và đầu tư đến tất cả các nước trên thế giới, kể cả những nước đang phát triển. Tuy nhiên, các nước đang phát triển vẫn tỏ ra lo ngại về hiệp định này vì những mối bận tâm của họ về hoạt động của các công ty đa quốc gia chưa được giải quyết thoả đáng. Động cơ của các tập đoàn đa quốc gia trước sau vẫn như một, đó là tối đa hóa lợi nhuận thông qua đầu tư. Do đó, nếu không có chính sách hoặc chính sách quản lý đầu tư không hiệu quả sẽ rất khó có thể hướng đầu tư nước ngoài thật sự phục vụ lợi ích phát triển của nước nhận đầu tư. Lịch sử thương mại thế giới cũng cho thấy trong giai đoạn đầu phát triển, quan hệ giữa đầu tư nước ngoài và sự phát triển của nền kinh tế trong nước là mối quan hệ chặt chẽ và cần được dung hoà. Bản thân các nước phát triển cũng đã áp dụng các biện pháp quản lý đầu tư nước ngoài chặt chẽ trong giai đoạn ban đầu khi xây dựng nền kinh tế của họ. Từ năm 1956 đến năm 1963, Nhật Bản đã cho phép các công ty nước ngoài kinh doanh tại Nhật với điều kiện không được chuyển lợi nhuận ra ngoài.

V. DỊCH VỤ

1. Vấn đề dịch vụ trong Vòng đàm phán Uruguay

Dịch vụ là lĩnh vực mới được đưa vào trong Vòng đàm phán Uruguay. Đây cũng là lĩnh vực mà quan điểm của các nước có sự khác biệt tương đối lớn. Hiệp định dịch vụ trong WTO có những tác động lớn đối với thương mại dịch vụ trên thế giới và đặc biệt là ở các nước đang phát triển, những nước nhập khẩu chính về nhập khẩu dịch vụ.

1.1. Những nhân tố chính thúc đẩy quá trình đàm phán Hiệp định chung về Thương mại dịch vụ

Lĩnh vực dịch vụ ngày càng trở nên quan trọng trong thương mại quốc tế. Trong thập kỷ 90, thương mại dịch vụ đã tăng trưởng nhanh hơn thương mại hàng hoá. Tính riêng trong năm 1992, thương mại dịch vụ toàn cầu là 930 tỷ USD, chiếm 22,7% thương mại thế giới¹. Các nước phát triển nhờ những lợi thế về khoa học kỹ thuật nên có xu hướng chuyển mạnh sang phát triển ngành dịch vụ. Chỉ trong năm 1992, các nước OECD đã chiếm 82% tổng giá trị xuất khẩu dịch vụ thương mại toàn cầu so với 79% năm 1982. Mỹ cũng là một trong những nước xuất khẩu dịch vụ lớn nhất thế giới và thặng dư trong thương mại dịch vụ của Mỹ đã bù đắp lại đáng kể những thâm hụt trong thương mại hàng hóa vào những năm 1980 và 1990. Một nhân tố khác thúc đẩy đàm phán trong thương mại dịch

1. Bernard Hoekman: *Tiếp cận Hiệp định chung về Thương mại dịch vụ*, NXB. Đại học Cambridge, 1996, tr.89.

vụ phải kể đến là vai trò của các công ty đa quốc gia và xuyên quốc gia. Những tập đoàn này nắm giữ những tiềm năng khổng lồ về tài chính, nguồn lực và thông tin và do đó có khả năng tổ chức và cung cấp dịch vụ trên toàn cầu và trong mọi lĩnh vực. Họ là những lực lượng chính vận động để thúc đẩy việc hình thành một khuôn khổ quản lý toàn cầu trong lĩnh vực dịch vụ để có điều kiện phát triển mạnh thương mại dịch vụ trên thế giới.

1.2. Những vấn đề trong Vòng đàm phán Uruguay

Mục đích chính của đàm phán lĩnh vực dịch vụ trong Vòng đàm phán Uruguay là thiết lập một khuôn khổ quốc tế các nguyên tắc và luật lệ đối với thương mại dịch vụ trên thế giới. Để làm như vậy, vòng đàm phán về dịch vụ tập trung vào những vấn đề chính sau:

- Các vấn đề liên quan số liệu và định nghĩa về các hoạt động dịch vụ;
- Cơ sở cho các nguyên tắc và luật lệ chung trong toàn lĩnh vực cũng như trong từng hoạt động dịch vụ cụ thể;
- Phạm vi của khuôn khổ quốc tế về dịch vụ;
- Các hiệp định quốc tế hiện có về dịch vụ;
- Các biện pháp khuyến khích hoặc hạn chế thương mại dịch vụ.

1.3. Quan điểm của các nước

Các nước phát triển đề nghị hình thành một khuôn khổ các luật lệ và nguyên tắc có tính ràng buộc để quản lý

toàn bộ các hoạt động dịch vụ và những luật lệ nguyên tắc này sẽ được đưa vào trong GATT. Các nước phát triển yêu cầu phải loại bỏ các biện pháp quản lý sự chu chuyển của dịch vụ qua biên giới cũng như các quy định quản lý việc thiết lập chi nhánh sản xuất và cung cấp dịch vụ ở nước nhận dịch vụ. Những nguyên tắc và luật lệ mới này sẽ dựa trên các khái niệm về tính công khai minh bạch; không phân biệt đối xử; đãi ngộ quốc gia; độc quyền; trợ cấp; đăng ký; tham vấn và giải quyết tranh chấp. Nhưng các nước phát triển cho rằng không cần thiết phải định nghĩa thế nào là thương mại dịch vụ vì bản thân GATT cũng không đưa ra định nghĩa về thương mại hàng hoá.

Về số liệu liên quan đến thương mại dịch vụ, một mặt các nước phát triển thừa nhận hiện tại không có số liệu thống kê đầy đủ và chính sách về thương mại dịch vụ trên thế giới nhưng mặt khác lại cho rằng không thể chờ đợi để hoàn thiện hệ thống dữ liệu rồi mới tiến hành đàm phán về dịch vụ.

Các nước đang phát triển cho rằng dịch vụ phải được đưa thành một hiệp định riêng không nằm trong GATT vì họ lo ngại rằng nếu để trong GATT, các nước phát triển có thể sử dụng các cam kết trong lĩnh vực thương mại hàng hóa để ép các nước đang phát triển về dịch vụ. Vì vậy, họ yêu cầu phải xem xét các hiệp định dịch vụ đã có như các hiệp định về dịch vụ hàng không và viễn thông quốc tế rồi trên cơ sở đó hình thành một hiệp định riêng về dịch vụ. Các nước đang phát triển yêu cầu sử dụng Tuyên bố của các Bộ trưởng của GATT làm cơ sở cho tất cả các đề nghị

của các nước phát triển về dịch vụ. Tuyên bố nêu một khuôn khổ hợp tác kinh tế đa phương phải tính đến việc khuyến khích sự tăng trưởng kinh tế của tất cả các thành viên và sự phát triển của các nước đang phát triển. Do đó họ đề nghị chỉ tập trung đàm phán các hoạt động dịch vụ mà các nước đang phát triển có lợi thế cạnh tranh như lao động và cần phải nói lỏng các biện pháp quản lý sự dịch chuyển tự do của người lao động đến các nước. Tuy nhiên, các nước phát triển phản đối đề nghị này và cho rằng nó không liên quan đến dịch vụ và phải được giải quyết trong một khuôn khổ quốc tế về xuất nhập cảnh.

Các nước đang phát triển đề nghị phải làm rõ khái niệm dịch vụ vì nó không chỉ quan trọng trong xác định cơ sở cho các khái niệm khác như đãi ngộ quốc gia, tối huệ quốc trong dịch vụ mà còn giúp hạn chế những khái niệm có tính chủ quan của các nước phát triển về dịch vụ sau này. Nếu trong thời điểm hiện tại không thể đưa ra định nghĩa thế nào là thương mại dịch vụ thì ít nhất phải thống nhất được những loại hoạt động dịch vụ không nằm trong khái niệm này.

Về số liệu trong thương mại dịch vụ, các nước đang phát triển cho rằng nếu không có số liệu đầy đủ sẽ rất có thể xác định được nghĩa vụ và trách nhiệm trong khuôn khổ một hiệp định về dịch vụ. Tuy nhiên, họ cũng cho rằng không thể chờ đến khi hoàn thiện hệ thống số liệu rồi mới đàm phán mà vẫn tiếp tục đàm phán trong khi các nước phát triển tiếp tục hỗ trợ kỹ thuật cho các nước đang phát triển để hoàn thiện hệ thống số liệu ở những nước này.

Sự khác nhau của các nước phát triển và đang phát triển khi đưa ra các khái niệm cơ bản trong thương mại dịch vụ

Các khái niệm cơ bản	Các nước phát triển	Các nước đang phát triển
Công khai minh bạch	Cần xem xét và công bố tất cả các biện pháp quản lý dịch vụ của nhà nước kể cả biện pháp gián tiếp nhưng có tác động đến thương mại dịch vụ.	Cần xác định rõ cái gì là biện pháp quản lý có ảnh hưởng đến thương mại dịch vụ. Nguyên tắc này cần phải áp dụng không những cho chính phủ mà còn cho cả các tập đoàn cung cấp dịch vụ. Theo một số nước đang phát triển, những biện pháp hạn chế thương mại dịch vụ gồm: 1) các quy định về đầu tư trực tiếp nước ngoài; 2) đối xử công bằng với dịch vụ trong nước và nhập khẩu; không kể đến đầu tư trực tiếp; 3) không phân biệt đối xử đối với các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài .
Đối ngộ quốc gia	Những người cung cấp dịch vụ nước ngoài được đối xử không kém thuận lợi hơn các nhà cung cấp dịch vụ trong nước.	Phải có sự đối xử công bằng giữa các bên cung cấp dịch vụ và lao động nhưng ngoại trừ trong đầu tư (ví dụ, về hiện diện thương mại)

2. Kết quả của Hiệp định và tác động đối với các nước đang phát triển

2.1. Kết quả

Hiệp định chung về Thương mại dịch vụ có hiệu lực từ ngày 1-1-1995. Nó bao gồm tất cả các loại hình thương mại trong dịch vụ, trừ các quyền hàng không song phương và các dịch vụ mua bán do các cơ quan chính phủ thực hiện. Hiệp định bao hàm các nghĩa vụ chung áp dụng cho tất cả các dịch vụ thương mại, ví dụ như đãi ngộ quốc gia, tối huệ quốc, công khai, quy định nội địa, sự công nhận về trình độ bằng cấp, các thoả thuận hội nhập kinh tế, độc quyền, những thông lệ kinh doanh, thanh toán và chuyển giao, các ngoại lệ chung và các ngoại lệ về an ninh. Hiệp định cũng quy định các nghĩa vụ liên quan đến cam kết thực hiện Hiệp định. Đó là sự bảo đảm mở cửa thị trường và đãi ngộ quốc gia. Các thành viên phải cung cấp danh mục cam kết trong đó sẽ không áp dụng các điều kiện nghiêm ngặt hơn về mở cửa thị trường và đãi ngộ quốc gia trong 3 năm.

2.2. Tác động đối với các nước đang phát triển

Nhìn chung, Hiệp định chung về Thương mại dịch vụ đã thúc đẩy quá trình tự do hóa trong lĩnh vực này. Các nước đang phát triển vào những năm 1990 có điều kiện phát triển lĩnh vực dịch vụ hơn vì các hạn chế dịch vụ đã được giảm đi nhiều so với các lĩnh vực khác, đặc biệt là những lĩnh vực mà các nước đang phát triển có lợi thế như du lịch. Về mặt tiêu cực, việc Hiệp định nới rộng quyền di chuyển của các lao động cao cấp trước quyền di chuyển của

lao động thông thường sẽ là một hạn chế đáng kể cho các nước đang phát triển, đặc biệt trong bối cảnh vốn được di chuyển tự do và nhanh chóng. Đây sẽ là lợi thế lớn cho các nước phát triển vì cả lao động lẫn vốn của họ có thể di chuyển tự do trong bối cảnh mới tạo ra lợi thế so sánh gần như tuyệt đối cho họ. Tuy nhiên, tác động của Hiệp định chung về Thương mại dịch vụ đối với các nước đang phát triển đòi hỏi phải được đánh giá trên từng lĩnh vực dịch vụ cụ thể. Thêm vào đó, những hiệp định về dịch vụ tài chính và viễn thông cũng mới được ký kết gần đây nên cần có thời gian mới có thể đánh giá được những tác động này.

VI. NHỮNG KHÓ KHĂN KHI THỰC HIỆN CÁC HIỆP ĐỊNH WTO

Các phần trước đã đề cập những bất cập đối với các nước đang phát triển trong một số hiệp định của WTO. Bên cạnh đó, quá trình thực hiện một số hiệp định cũng gây những tác động tiêu cực đối với các nước đang phát triển. Dưới đây là một ví dụ điển hình.

Việc thực hiện các cam kết trong Vòng đàm phán Uruguay không phải là nhiệm vụ dễ dàng đối với phần lớn các nước đang phát triển. Việc dự thảo và ban hành các đạo luật cần thiết trong nước, việc thành lập bộ máy điều hành quá trình thực hiện các cam kết của WTO cũng như việc đào tạo và chuẩn bị bộ máy tham gia WTO là rất tốn kém và phức tạp.

Hơn nữa, việc giám sát tiến trình thực hiện các quy định WTO của các nước phát triển là hết sức khó khăn cho

các nước đang phát triển. Quá trình thu thập số liệu từ các nước phát triển để theo dõi tính trung thực khi thực hiện các cam kết của họ trong WTO không phải dễ dàng đối với các nước đang phát triển vì họ không đủ khả năng về tài chính, chuyên môn để thực hiện những việc này và thường xuyên phải dựa vào dịch vụ tư vấn vốn rất tốn kém của các nước phát triển.

Hiệp định về Dệt may là minh họa rất rõ ràng về tính trung thực trong thực hiện các cam kết đã được các bên nhất trí. Hiệp định yêu cầu 33% hàng nhập khẩu phải được miễn trừ khỏi các hạn chế định lượng kể từ ngày 1-1-1998. Nhưng các nước phát triển đưa ra một danh sách tất cả các sản phẩm bị hạn chế số lượng và không bị hạn chế số lượng. Các nước đang phát triển sẽ căn cứ vào danh sách này để lựa chọn ra các sản phẩm mà họ quan tâm để yêu cầu xoá bỏ các hạn chế định lượng theo quy định của Hiệp định về Dệt may. Phần lớn những sản phẩm này là các sản phẩm không chịu hạn chế định lượng và nếu nó lại rơi vào các sản phẩm mà các nước đang phát triển lựa chọn thì đương nhiên là các nước phát triển đã thực hiện đầy đủ nghĩa vụ của mình theo đúng Hiệp định về Dệt may. Hơn nữa, bản thân các nước phát triển vẫn có chỗ "lùi" khi cần thiết đó là các điều khoản về chống phá giá khi có tổn hại nghiêm trọng xảy ra đối với công nghiệp dệt trong nước. Việc xác định "tổn hại nghiêm trọng" đòi hỏi phải có những số liệu chính xác và khoa học. Đây là thách thức lớn với các nước đang phát triển.

Việc thực hiện các quy định về giải quyết tranh chấp và chống phá giá cũng có nhiều vấn đề và chi phí tốn kém đối với các nước đang phát triển. Tương tự như trong dệt

may, những yêu cầu của giải quyết tranh chấp và chống phá giá thường là về thu thập số liệu liên quan đến thị trường các nước phát triển. Cộng vào đó, kiến thức pháp lý liên quan đến luật thương mại quốc tế và các vấn đề kỹ thuật khác của các nước đang phát triển cũng rất hạn chế. Do đó, việc thực hiện các quy định về các lĩnh vực này dường như làm tăng thêm bất lợi cho các nước đang phát triển trong thương mại quốc tế.

Trong dịch vụ, đã quy định rõ các nước đang phát triển sẽ không phải thực hiện các cam kết trên cơ sở có đi có lại. Điều đó có nghĩa là các nước đang phát triển chỉ cần mở cửa một vài lĩnh vực dịch vụ hoặc giao dịch mà họ quan tâm. Nhưng thực tế trong các đợt đàm phán gần đây các nước phát triển vẫn gây sức ép buộc các nước đang phát triển phải có những cam kết hết sức lớn trong các lĩnh vực như dịch vụ tài chính, viễn thông.

Hiệp định về Các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại nhấn mạnh đến các mục tiêu như phát triển và các nhu cầu đặc biệt của các nước đang phát triển. Tuy nhiên, không có điều khoản cụ thể quy định việc thực hiện các mục tiêu này. Ngược lại, trong Hiệp định về Quyền sở hữu trí tuệ, các nước phát triển áp đặt những điều khoản hết sức cụ thể cho việc thực hiện việc bảo hộ quyền tác giả các phát minh sáng chế của họ. Nói cách khác, những gì cần bảo vệ thì các nước phát triển cố đưa thành những nội dung thật chi tiết với những điều khoản ràng buộc cụ thể, còn những nội dung dưới sức ép của các nước đang phát triển phải đưa vào WTO, thì họ cố gắng chỉ nêu nguyên tắc, tránh điều khoản ràng buộc và cụ thể.

Một vấn đề tồn tại khác là các chính sách trong nước của các nước phát triển cho phép thực hiện các biện pháp hạn chế thương mại đơn phương, đặc biệt là Mỹ. Điều XVI.4 của WTO quy định các thành viên phải cải cách lại hệ thống pháp luật của mình cho phù hợp với các quy định của WTO. Nhưng nhiều nước phát triển lớn vẫn duy trì các chính sách trái với quy định của WTO và tự cho phép mình đơn phương thực hiện các biện pháp trả đũa hoặc trừng phạt cần thiết. Ngược lại, họ vẫn ép buộc các nước đang phát triển, đặc biệt là các nước đang xin gia nhập phải thay đổi hệ thống luật pháp cho phù hợp. Một trong những lý do tại sao lại có nhiều nước đang phát triển tham gia WTO bất chấp những bất cập như trên đã nêu là để tránh sự áp đặt các biện pháp thương mại đơn phương của các nước phát triển. Nhưng theo một số nước đang phát triển, đây chỉ là ảo tưởng vì bản thân Cuba, một thành viên của WTO vẫn phải chịu đựng sự trừng phạt kinh tế đơn phương của Mỹ. Hơn thế, bản thân Mỹ trong các hiệp định thương mại song phương cũng yêu cầu các đối tác của mình không được buôn bán với nước không có quan hệ thương mại bình thường với Mỹ. Điều này trái với Điều I của GATT về không phân biệt đối xử.

Chương XII

CÁC NƯỚC ĐANG PHÁT TRIỂN VỚI VÒNG ĐÀM PHÁN MỚI

Vòng đàm phán tiếp theo của WTO được mở đầu tại Hội nghị Bộ trưởng WTO lần thứ ba tại thành phố Seattle (Mỹ) vào tháng 11-1999. EU, Nhật, Canada và một số nước phát triển khác có sáng kiến phát động một "vòng đàm phán toàn diện" tại Hội nghị Bộ trưởng WTO lần thứ ba. Mỹ ban đầu tỏ ra lạnh nhạt với ý tưởng này và đề nghị thực hiện vòng đàm phán theo từng lĩnh vực một. Nhưng sau đó, Tổng thống Bill Clinton đã chấp thuận đề nghị của EU về phát động một vòng đàm phán mới. Như vậy, các nước phát triển lớn đã có sự nhất trí cao trong việc phát động một vòng đàm phán mới.

Một loạt các vấn đề mới được các nước phát triển đưa thêm vào trong vòng đàm phán mới như đầu tư, tiêu chuẩn lao động, môi trường, v.v.. Mặc dù các nước đang phát triển vẫn phản đối mạnh mẽ việc đưa thêm những vấn đề này vào vòng đàm phán mới, nhưng những gì đã diễn ra tại Vòng đàm phán Uruguay rất có thể sẽ lặp lại. Vòng đàm phán Uruguay, bất chấp sự phản đối của các nước đang phát triển, đã kết thúc với một loạt các hiệp định mới trong các lĩnh vực dịch vụ, sở hữu trí tuệ, đầu tư. Tương tự như Vòng đàm phán Uruguay, lần này, EU đề

ngợi mở một vòng đàm phán "thiên niên kỷ" với một số nội dung mới như đầu tư, chính sách cạnh tranh và mua sắm chính phủ. Đây là ba nội dung đã được đưa ra tại Hội nghị Bộ trưởng WTO lần thứ hai tại Xingapo năm 1996. Phần đông các nước đang phát triển đã phản đối việc đưa vào chương trình nghị sự ba nội dung này. Dưới sức ép mạnh mẽ của các nước phát triển, mặc dù ba nội dung này không được thông qua, nhưng đã được đưa vào trong các Nhóm Công tác để tiến hành nghiên cứu chi tiết.

Các nước đang phát triển cũng nhấn mạnh rằng các Nhóm công tác chỉ có nhiệm vụ nghiên cứu các vấn đề từ khía cạnh thuần túy chuyên môn chứ không được phép thảo luận làm thế nào để thể chế hoá các nội dung này thành các hiệp định cụ thể. Tuy vậy, sau gần 3 năm tiến hành nghiên cứu, các nước phát triển bộc lộ ý định nâng cấp các nghiên cứu này thành các hiệp định và dự định thông qua vòng đàm phán mới để hợp thức hoá ba vấn đề trên.

Ngoài ra, một số nước phát triển còn dự định đưa nội dung vấn đề môi trường và tiêu chuẩn lao động vào chương trình nghị sự. Nếu hai nội dung này được đưa vào thì sự phản kháng của các tổ chức NGO về môi trường và lao động sẽ giảm đi và bớt sức ép lên các nước phát triển để họ có thể thực hiện việc đưa các vấn đề quan tâm khác vào trong WTO.

Trong khi đó, ngoài những vấn đề trên, Mỹ còn muốn vòng đàm phán mới này sẽ rà soát lại việc thực hiện các hiệp định về dịch vụ, nông nghiệp và sở hữu trí tuệ để từ đó mở thêm nhiều thị trường cho các tập đoàn dịch vụ, nông nghiệp của họ.

Các nước đang phát triển không đồng ý đưa các vấn đề mới vào vòng đàm phán này và cho rằng nó chỉ nên

dừng lại ở việc xem xét việc thực hiện các cam kết trong Vòng đàm phán Uruguay. Một số nước đang phát triển như Ấn Độ đã lên tiếng cảnh báo rằng có nhiều nước đang phát triển do khủng hoảng tài chính sẽ không thể thực hiện đúng các cam kết của mình trong các hiệp định. Do đó, cần có các biện pháp thích hợp để giúp đỡ những nước này và đây nên là trọng tâm thảo luận tại vòng đàm phán mới. Các nước phát triển phần nào chia sẻ quan điểm của các nước đang phát triển, nhưng nhấn mạnh vẫn cần thiết phải đưa thêm những vấn đề mới vào vòng đàm phán vì nếu không, hệ thống thương mại thế giới sẽ tan rã theo nguyên tắc chiếc xe đạp: đạp thì đi và không đạp thì đổ.

1. ĐẦU TƯ

Trong đầu tư, các nước phát triển quan tâm đến việc xoá bỏ các biện pháp quản lý đầu tư đối với đầu tư nước ngoài và đạt được các cam kết đa phương có tính ràng buộc chặt chẽ về nguyên tắc tối huệ quốc và đãi ngộ quốc gia đối với đầu tư nước ngoài. Theo đó, các biện pháp quản lý đầu tư nước ngoài sẽ hạn chế rất nhiều quyền hạn của các nước đang phát triển và tạo điều kiện cho các nhà đầu tư nước ngoài thâm nhập và thực hiện đầu tư với 100% quyền sở hữu.

Trong đầu tư cũng phải kể đến đề nghị của các nước OECD về Hiệp định đa phương về đầu tư (MAI). Ngay từ đầu, dự thảo đã vấp phải sự phản kháng của các nước đang phát triển, thậm chí cả của một số nước phát triển. Nhiều thành viên OECD đã đưa ra những danh sách loại trừ dài đối với MAI. Thế nhưng cho đến nay, vẫn có nhiều

khả năng một hiệp định tương tự MAI sẽ được đưa ra thảo luận tại WTO. Trong tuyên bố của Hội nghị Bộ trưởng WTO tháng 4-1998, các nước OECD đã khẳng định hỗ trợ chương trình đầu tư trong WTO và khi nghiên cứu về đầu tư được Nhóm Công tác hoàn thiện, sẽ tìm kiếm sự ủng hộ của các thành viên khác để đưa MAI vào WTO. Gần đây nhất là vào tháng 4-1999, tại Hội nghị Bộ trưởng thương mại bốn bên, Mỹ, Canada, EU và Nhật đã nêu rõ sự cần thiết thúc đẩy tiếp quá trình tự do hoá đầu tư trong WTO thông qua MAI.

Khi EU đề xướng một vòng đàm phán “thiên niên kỷ” là đã có hàm ý đưa kết quả của Nhóm Công tác về đầu tư thành một hiệp định tương tự như MAI. Đề nghị của EU được sự ủng hộ của Nhật. Trong một tuyên bố gần đây, EU và Canada đã nói MAI nên được đàm phán trong WTO. EU cũng cho rằng các nước đang phát triển có thể tham gia quá trình đàm phán này.

Các nước đang phát triển phản đối mạnh mẽ việc đưa MAI hoặc một hiệp định tương tự MAI vào WTO vì:

Thứ nhất, phần lớn các nước đang phát triển là thành viên WTO. Nếu một hiệp định tương tự như MAI được thể chế hoá chính thức trong WTO, họ sẽ buộc phải thực hiện;

Thứ hai, một hiệp định về đầu tư với cách soạn thảo như hiện nay thì nhiều khả năng sẽ chỉ có lợi cho các nước phát triển. Vì thực tế có rất ít cơ hội cho các nước đang phát triển trực tiếp tham gia vào quá trình soạn thảo và đàm phán MAI một cách chính thức cũng như không chính thức. Điều này cũng tương tự như việc soạn thảo

Hiệp định về sở hữu trí tuệ, chỉ đến phút cuối cùng mới được đưa ra;

Thứ ba, nếu MAI được chính thức đưa vào WTO, đây sẽ là hiệp định gây trở ngại nhiều hơn cho các nước đang phát triển vì họ chủ yếu là những nước nhận đầu tư mà lại ít đầu tư ra ngoài và Hiệp định phần lớn nhằm hạn chế quyền hạn của nước nhận đầu tư;

Thứ tư, theo các nước đang phát triển, WTO chỉ là tổ chức thương mại thuần túy và chỉ nên điều chỉnh những lĩnh vực liên quan đến thương mại. Nếu hình thành riêng một hiệp định về đầu tư trong WTO, các nguyên tắc đãi ngộ quốc gia và tối huệ quốc sẽ nghiêm nhiên được áp dụng trong đầu tư và điều này sẽ là bất lợi lớn cho các nước đang phát triển trong quản lý đầu tư nước ngoài.

Trước đây, tại Vòng đàm phán Uruguay, Mỹ đã cố gắng hình thành một hiệp định đầu tư riêng trong WTO. Nỗ lực này đã thất bại và kết quả chỉ dừng lại ở sự ra đời của Hiệp định về Các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại trong GATT. Nhưng các nước phát triển vẫn tiếp tục những nỗ lực của họ để có một hiệp định riêng về đầu tư trong WTO. Năm 1995, EU đã phát động một phong trào trong WTO để đàm phán về MAI. Các nước đang phát triển như Indônêxia, Ấn Độ, Malaixia, Tandia, Uganda đã kịch liệt phản đối. Đây là vấn đề gây nhiều tranh cãi nhất trước và trong suốt thời gian Hội nghị Bộ trưởng WTO lần thứ hai tại Xingapo. Do sự phản đối của các nước đang phát triển, dự định đưa MAI vào WTO chỉ giới hạn trong việc thành lập một Nhóm Công tác về đầu tư.

Nhưng đến nay các nước phát triển do EU và Canada đứng đầu sẽ tiếp tục gây áp lực tạo ra một hiệp định tương tự MAI trong WTO. Hiệp định này sẽ bao hàm gần hết những gì mà MAI của OECD đề nghị đó là quyền thành lập, đãi ngộ quốc gia, bãi bỏ các yêu cầu hoạt động, quyền tiếp cận và rút khỏi các nguồn tài chính v.v..

II. CHÍNH SÁCH CẠNH TRANH

Các nước phát triển định đưa vấn đề này vào trong chương trình của WTO nhằm hình thành một số tiêu chuẩn tối thiểu về cạnh tranh trong WTO. Đây là vấn đề rất quan trọng đối với các nước đang phát triển. Bản thân họ cũng cần có các chính sách quy định các điều kiện cạnh tranh trong nước cũng như trên thế giới để hỗ trợ cho sự phát triển kinh tế trong nước. Tuy nhiên, nếu các nước phát triển không cùng phối hợp để có được tiếng nói chung trong việc hình thành các chính sách cạnh tranh quốc tế phù hợp với lợi ích của họ thì rất có thể họ sẽ bị ép buộc để chấp nhận các chính sách cạnh tranh chỉ phục vụ lợi ích của các tập đoàn kinh tế lớn từ các nước phát triển. Đối với các nước đang phát triển, chính sách cạnh tranh phải tạo được sự phát triển cân bằng giữa lợi ích của người tiêu dùng và sự cần thiết phải tạo ra một môi trường cạnh tranh trong đó các công ty của họ có điều kiện phát triển thành những tập đoàn lớn tầm cỡ thế giới. Chính sách cạnh tranh phải đồng thời giúp các nước đang phát triển hạn chế những tác động tiêu cực của các chính sách và biện pháp cạnh tranh không lành mạnh của các nước phát triển cũng như các tập đoàn xuyên quốc gia của họ.

III. MUA SẮM CHÍNH PHỦ

Trong lĩnh vực mua sắm chính phủ, WTO tập trung chủ yếu vào các nội dung cụ thể nhằm bảo đảm tính công khai minh bạch trong mua sắm chính phủ. Mục đích của các nước phát triển trong việc thúc đẩy tính công khai minh bạch của mua sắm chính phủ là nhằm tạo điều kiện thuận lợi hơn nữa cho các tập đoàn kinh tế của họ tiếp cận các hợp đồng mua sắm chính phủ của các nước đang phát triển một cách hợp pháp. Để đạt được điều đó, quan trọng nhất là cần phải đưa được hai nguyên tắc của WTO là tối huệ quốc và đãi ngộ quốc gia vào trong các hoạt động mua sắm chính phủ. Xét theo mọi góc độ, nếu nội dung này được đưa vào WTO thì các nước đang phát triển sẽ bị mất nhiều hơn là được. Do khả năng hạn chế, các nước đang phát triển không thể có đủ nguồn lực để thoả mãn ngay lập tức những nhu cầu về mua sắm chính phủ như các nước phát triển, vì vậy họ sẽ phải tìm các nguồn từ bên ngoài để đáp ứng các nhu cầu này. Ở một số nước đang phát triển có khả năng hơn, họ thường ưu tiên việc cung cấp cho các công ty trong nước. Nếu các nguyên tắc MFN và NT được áp dụng trong các hoạt động mua sắm chính phủ, các nước đang phát triển sẽ không còn quyền lựa chọn đối tác cung cấp nữa.

IV. THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

Cũng tương tự như những vấn đề nêu trên, sáng kiến đưa thương mại điện tử vào WTO cũng xuất phát từ các nước phát triển. Mục đích của họ khi đưa ra sáng kiến thương mại điện tử là để đạt được một thoả thuận chính

thức, theo đó các nước ký kết phải cam kết không đánh thuế nhập khẩu các giao dịch thương mại qua biên giới nếu những giao dịch này được thực hiện thông qua các phương tiện điện tử. Hiển nhiên, các nước đang phát triển sẽ bị bất lợi từ sáng kiến này vì khả năng hạn chế không cho phép họ thực hiện bán hàng (xuất khẩu) thông qua các công cụ điện tử nên việc miễn thuế nhập không có ý nghĩa với họ. Ngược lại, họ là những nước mua (nhập khẩu) hàng nhiều hơn nên nguồn ngân sách thu qua thuế sẽ bị mất. Thêm vào đó, việc đưa vấn đề thương mại điện tử vào WTO sẽ tạo ra một phương thức thương mại hoàn toàn mới trong các hoạt động thương mại của WTO vì các giao dịch này là loại hình đặc biệt không nằm trong cả thương mại hàng hoá lẫn dịch vụ. Điều này sẽ có tác động lớn đến toàn bộ hệ thống thương mại thế giới cũng như WTO.

V. TIÊU CHUẨN LAO ĐỘNG VÀ MÔI TRƯỜNG

Đây là những vấn đề các nước phát triển đang cố gắng đưa thêm vào vòng đàm phán thương mại đa phương sắp tới trong WTO. Tiêu chuẩn lao động đã được quy định chặt chẽ trong Tổ chức Lao động thế giới (ILO)¹. Một số tiêu chuẩn của ILO cũng được WTO sử dụng, ví dụ việc cấm sử dụng lao động tù nhân. Về cơ bản, khi có những bất đồng xuất hiện giữa các nước liên quan đến tiêu chuẩn lao động thì đều có thể được giải quyết trong phạm vi của ITO. Vấn đề chỉ xuất hiện khi các nước phát triển muốn liên hệ các tiêu chuẩn lao động với thương mại.

1. ILO: International Labour Organisation: Tổ chức Lao động quốc tế.

Phần lớn các nước đang phát triển phụ thuộc vào sự phát triển của các ngành kinh tế dựa trên lao động giản đơn, rẻ tiền và đây thường được coi là lợi thế cạnh tranh của họ. Lý do mà các nước phát triển đưa ra là các nước đang phát triển không bảo đảm được vấn đề nhân quyền trong lao động: lương thấp, điều kiện lao động tồi tàn, thậm chí còn lạm dụng lao động trẻ em. Nhưng những nhóm ủng hộ nhân quyền này của các nước phát triển không tính đến thực tế rằng với nguồn lực hạn chế của mình, việc cải thiện điều kiện làm việc và chế độ lương cho một nhóm người lao động ở các nước nghèo chỉ thực chất là chuyển những bất lợi sang nhóm người lao động khác. Đây là vấn đề nội bộ của các nước đang phát triển và chỉ có thể được giải quyết triệt để lâu dài trên cơ sở kinh tế phát triển.

Nhưng ẩn giấu đằng sau lý do trên là vấn đề bảo hộ. Khi việc mở cửa của các nước phát triển gây áp lực mạnh mẽ, công đoàn của các ngành công nghiệp dễ bị phá sản phải áp dụng tiêu chuẩn lao động trong sản xuất vì các nước đang phát triển đã sử dụng lao động rẻ tiền gần như bóc lột để phá giá thị trường của họ. Nếu tiêu chuẩn lao động được đưa vào trong WTO, tác hại lớn nhất có lẽ là lợi thế cạnh tranh duy nhất của các nước đang phát triển sẽ bị hạn chế nhiều và khó có thể còn có tính cạnh tranh.

Tương tự như vấn đề tiêu chuẩn lao động, môi trường cũng trở nên gay gắt khi được đưa vào vòng đàm phán mới của WTO. Việc áp dụng các tiêu chuẩn môi trường sẽ hạn chế rất nhiều đối với các nước đang phát triển vì bên cạnh nguồn lao động dồi dào, tài nguyên thiên nhiên cũng là lợi

thế cạnh tranh của các nước đang phát triển. Nếu việc đánh thuế tài nguyên được áp dụng, có lẽ hàng của các nước đang phát triển sẽ phải chịu thuế nhiều hơn vì hàm lượng tài nguyên thô lớn. Đây sẽ là bất đồng chính trong vòng đàm phán mới của WTO nếu những vấn đề môi trường được đưa ra đàm phán.

Tóm lại, qua trình bày về một số vấn đề mới có thể được đưa vào vòng đàm phán thiên niên kỷ của WTO, cho thấy các nước đang phát triển sẽ có thái độ hết sức thận trọng trong việc cân nhắc những vấn đề mới. Việc thể chế hoá những vấn đề này sẽ có tác động cả tiêu cực lẫn tích cực đối với các nước đang phát triển như đã phân tích ở trên. Cho đến nay, các nước đang phát triển vẫn luôn bị động trong việc đưa ra các sáng kiến và tự tổ chức lại để tạo áp lực đưa các sáng kiến vào chương trình nghị sự của WTO. Điều này một phần có thể lý giải do sự phức tạp của bản thân các hoạt động thương mại thế giới. Nhưng phần lớn là do thiếu sự phối hợp và hợp tác chặt chẽ giữa các nước đang phát triển. Cơ chế phối hợp toàn cầu duy nhất của các nước đang phát triển có lẽ chỉ có UNCTAD và ở chừng mực nhất định là G-77. Trong khi đó, các nước phát triển có hàng loạt các cơ chế như nhóm bốn bên trong WTO, G-8. Thậm chí cả IMF, WB đều bị các nước phát triển chi phối và tận dụng như các kênh hỗ trợ để thúc đẩy quá trình tự do hoá thương mại có lợi cho họ. Điểm cần nhấn mạnh nữa là các cơ chế trên của các nước phát triển hoạt động thương xuyên hơn nhiều lần so với cơ chế hợp tác của các nước đang phát triển.

Một trở ngại cơ bản nữa cho sự phối hợp giữa các nước đang phát triển chính là sự khác nhau về lợi ích. Bản thân khối các nước đang phát triển cũng bị chia rẽ thành các nhóm kém phát triển, chuyển đổi, các nước bắt đầu quá trình công nghiệp hoá. Sự khác nhau về lợi ích này dẫn đến sự phân hoá trong nhóm các nước đang phát triển và đây là trở ngại chính cho sự hợp tác. Ngược lại, trong khi giữa các nước phát triển cũng có sự khác nhau về lợi ích và phân hoá nội bộ, nhưng ở chừng mực nhất định, họ vẫn duy trì được mức độ phối hợp tương đối cao và nhất quán trong nhiều vấn đề.

Bất chấp sự khác nhau về lợi ích, giữa các nước đang phát triển vẫn có những điểm chung cơ bản làm cơ sở cho một sự hợp tác chặt chẽ. Điểm giống nhau thứ nhất có lẽ là các nước đang phát triển, kể các những nước và lãnh thổ trong giai đoạn tiền công nghiệp như NICs cũng nhỏ hơn rất nhiều lần so với các nước phát triển lâu đời như Mỹ, Nhật, các nước EU, Canada. Thứ hai, lợi thế cạnh tranh của các nước đang phát triển phần lớn vẫn chỉ dừng lại trong thương mại hàng hoá. Thậm chí ngay trong thương mại hàng hoá, lợi thế cạnh tranh của họ cũng chỉ dừng ở các lĩnh vực đòi hỏi ít vốn, lao động rẻ tiền.

Giải pháp chính có lẽ là việc xác định mục đích tham gia WTO của các nước đang phát triển. Vấn đề trọng tâm phải là sự phát triển. Sự phát triển này sẽ không vượt quá phạm vi của những gì quy định tại Phần IV của GATT. Thế nhưng, nếu chỉ đơn thuần đưa nội dung phát triển vào trong WTO là chưa đủ vì bản thân

hệ thống thương mại do WTO hỗ trợ chỉ nhằm tự do hoá thương mại thông qua việc loại bỏ các hàng rào cản trở thương mại. Trong một hệ thống đã được định hình để hướng vào mục đích như vậy, việc đưa nội dung phát triển vào sẽ mang tính chất chiếu lệ chứ không có ý nghĩa thực tế. Cái cần phải đưa vào chính là nội dung mà theo đó thương mại chỉ là công cụ để phục vụ mục đích phát triển. Đây là điều mà các nước đang phát triển sẽ cần phối hợp chặt chẽ để thực hiện và làm WTO trở nên hữu ích hơn cho sự phát triển của họ.

Chương XIII

GIA NHẬP WTO - KINH NGHIỆM CỦA MỘT SỐ NƯỚC

I. MỘT SỐ LÝ DO KHIẾN CÁC NƯỚC XIN GIA NHẬP WTO

Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) được thành lập tại Vòng đàm phán Uruguay và bắt đầu đi vào hoạt động từ ngày 1-1-1995. WTO thay thế tổ chức tiền nhiệm GATT kiểm soát thương mại quốc tế giữa các nước thành viên trên cơ sở những luật lệ đã được thông qua. Hiện nay, WTO có 137 thành viên và hơn 30 nước khác, kể cả những nước lớn như Trung Quốc và Nga, đang trong quá trình đàm phán gia nhập tổ chức này. WTO hiện đang kiểm soát trên 90% tổng khối lượng thương mại quốc tế và các nhà kinh tế dự đoán rằng nhờ có WTO mà đến năm 2002, phúc lợi ròng của thế giới sẽ tăng khoảng 270 tỷ USD so với mức nó có thể đạt được - tính theo thời giá năm 1993 - nếu như mức độ bảo hộ mậu dịch giữ nguyên không thay đổi. Điều này cho thấy vai trò quan trọng của WTO đối với thương mại quốc tế và cũng lý giải tại sao các nước xin gia nhập tổ chức này. Thêm vào đó, hội nhập kinh tế quốc tế đang là xu hướng hiện nay và không có một quốc gia nào muốn ở ngoài cuộc. Tuy nhiên, trở thành thành viên WTO

là vấn đề thực sự khó khăn đối với các nước xin gia nhập và quá trình gia nhập thường kéo dài 3 đến 5 năm, thậm chí có thể dài hơn như trường hợp của Trung Quốc¹. Mỗi nước thường có những lý do riêng để xin gia nhập WTO, nhưng cũng có thể thấy một số lý do chung để các nước xin gia nhập WTO thông qua việc phân tích những lợi ích trong thương mại quốc tế khi đứng trong tổ chức WTO.

1. Không bị phân biệt đối xử trong thương mại quốc tế

Theo nguyên tắc của WTO, một thành viên của tổ chức này sẽ mặc nhiên được hưởng chế độ tối huệ quốc và những đãi ngộ quốc gia khác nếu như chúng được áp dụng từ tất cả các thành viên của WTO. Ngược lại, nếu không phải là thành viên thì sẽ không được hưởng những ưu đãi mà các thành viên dành cho nhau thông qua các cuộc thương lượng. Hàng hóa nhập khẩu và một số dịch vụ từ các nước không phải thành viên sẽ bị đánh thuế ở mức phổ thông; không phải mức ưu đãi, thường cao hơn nhiều mức MFN mà các thành viên dành cho nhau. Ngoài ra, các thành viên có thể thay đổi các chính sách và biện pháp áp dụng đối với hàng nhập khẩu từ nước không phải thành viên, do đó sẽ tạo ra môi trường thương mại không ổn định cho các nước này. Điều này có thể thấy rất rõ trong biểu

1. Trung Quốc là một trong những thành viên sáng lập GATT 1947, đến năm 1950 chính quyền Đài Loan đã xin rút khỏi GATT sau khi nước Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa ra đời. Năm 1986, Trung Quốc nộp đơn xin tái nhập GATT. Tháng 11-1999, Mỹ và Trung Quốc đã ký thỏa thuận về việc Trung Quốc gia nhập WTO. Tháng 6-2000, Quốc hội Mỹ đã thông qua Quy chế thương mại bình thường vĩnh viễn đối với Trung Quốc, mở đường cho Trung Quốc gia nhập WTO.

thuế quan của các nước phát triển. Chẳng hạn, hàng hóa xuất khẩu sang Mỹ trong điều kiện không được hưởng ưu đãi MFN thường bị đánh thuế mức phổ thông rất cao (mức trung bình 30%), trong khi đó mức thuế MFN chỉ khoảng 5%. Ví dụ, mức thuế MFN của Mỹ đối với áo sơ mi sợi bông nhập khẩu là 25%, trong khi mức thuế phổ thông là 40%. Mỹ áp dụng mức thuế 40% đối với mật ong nhập khẩu, nhưng mức thuế này có thể tăng lên đến 150% khi xảy ra tranh chấp thương mại với các nước không phải thành viên WTO. Như vậy, khi một nước trở thành thành viên của WTO sẽ được hưởng ưu đãi MFN lâu dài của tất cả các thành viên khác, nhờ đó sẽ tăng được khả năng cạnh tranh của hàng hóa xuất khẩu, đồng thời góp phần xóa bỏ những lý do để các cường quốc thương mại áp dụng các biện pháp phân biệt đối xử trong việc ấn định các biện pháp chống bán phá giá và biện pháp tự vệ.

Tuy nhiên, trên thực tế, khi đã vào WTO, để không bị phân biệt đối xử các nước phải thường xuyên tiếp cận nguyên tắc này trong tiến trình đàm phán, phải tính đến sự đa dạng của các quan hệ kinh tế - thương mại của mình với từng nước và phải tuân theo nguyên tắc có đi có lại.

2. Ổn định thị trường xuất khẩu

Mục tiêu của WTO là tạo ra được sự hợp tác giữa các thành viên để kiểm soát thương mại quốc tế theo những tiêu chuẩn và luật lệ đã được thông qua nhằm tạo thuận lợi cho việc tiếp cận thị trường của nhau và trợ giúp cho sự phát triển bên trong của từng nền kinh tế thành viên. Tại Vòng đàm phán Uruguay, các nước đã nhất trí giảm các

hàng rào quan thuế và phi quan thuế để cho hàng hóa được lưu chuyển một cách thuận lợi. Do đó, nếu là thành viên của WTO thì nước đó sẽ được hưởng quy chế này để mở rộng thị trường xuất khẩu hàng hóa của mình. Điều này sẽ giúp cho thành viên có thể dự báo được thị trường cho hàng xuất khẩu trong tương lai và tạo ra mối quan hệ thương mại chắc chắn hơn, góp phần tạo thuận lợi cho việc hoạch định các chính sách về đầu tư và phát triển sản xuất công - nông nghiệp, giảm thiểu những rủi ro trong thương mại quốc tế. Tuy nhiên, sự ổn định thị trường chỉ được đảm bảo trong điều kiện không ngừng nâng cao sức cạnh tranh của hàng hoá.

3. Củng cố được hệ thống pháp luật trong nước

WTO là một tổ chức với những quy định và "luật chơi" chặt chẽ kiểm soát thương mại toàn cầu. Các hiệp định của WTO không ngừng nâng cao tính minh bạch của chính sách thương mại và tập quán thương mại quốc tế. Do đó, nếu trở thành thành viên, nhất là các nước đang phát triển và nước có nền kinh tế chuyển đổi, sẽ có điều kiện xây dựng và tăng cường các chính sách và thể chế điều hành, quản lý nền kinh tế của mình phù hợp với luật pháp và thông lệ quốc tế nhằm tăng cường sự ổn định trong môi trường kinh doanh, nâng cao hiệu quả và năng suất lao động của toàn bộ nền kinh tế. Đồng thời, khi là thành viên của WTO, nước đó sẽ tăng cường được khả năng thu hút đầu tư nước ngoài và chuyển giao công nghệ cao từ các thành viên do tạo ra được sự tin tưởng vào cơ

chế, chính sách ổn định. Mặt khác, là thành viên, nước đó còn tranh thủ được sự hỗ trợ của các định chế tài chính quốc tế như Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF), Ngân hàng Thế giới (WB), Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB)... vì trong quá trình đàm phán về các nguồn vốn ưu đãi, các tổ chức này đều gắn với điều kiện và cơ chế chính sách thương mại theo những chuẩn mực của WTO. Nhưng việc các nước phải sửa đổi hệ thống pháp luật trong nước để phù hợp với quy định của WTO cũng đồng thời ảnh hưởng đến một số lĩnh vực, gây những khó khăn nhất thời. Điều đáng lưu ý là phải làm sao tận dụng tối đa những lợi thế của việc tham gia tổ chức này và giảm thiểu những khó khăn.

4. Cơ hội để giải quyết tranh chấp trong thương mại quốc tế

WTO có quy định về giải quyết tranh chấp trong thương mại quốc tế. Do đó, nếu là thành viên, các nước có thể tranh thủ cơ chế giải quyết tranh chấp thương mại đa biên này để giải quyết một cách công bằng hơn các vấn đề nảy sinh trong quan hệ kinh tế - thương mại với các nước khác, đặc biệt là với các cường quốc thương mại; từ đó, bảo vệ được lợi ích thương mại chính đáng của nước mình mà không còn lo sợ bị các nước lớn chèn ép.

5. Nâng cao vị thế quốc tế và tạo thế đứng vững chắc hơn trong quan hệ quốc tế

Các nhà kinh tế ví WTO như một con tàu đang chạy, nếu như một nước không nhanh chóng nhảy lên tàu thì khoảng cách giữa họ và con tàu ngày càng xa, hay nói cách

khác, họ sẽ bị tụt hậu. Thực tế cho thấy WTO là một diễn đàn thương lượng nhằm tạo thuận lợi cho thương mại phát triển; ngoài những cam kết đã được thoả thuận, các thành viên sẽ tiếp tục thảo luận và thương lượng các hiệp định mới về thương mại và đầu tư. Do đó, là thành viên sẽ có điều kiện tham gia vào quá trình quản lý nền kinh tế thông qua việc tham dự các vòng đàm phán để thu thập thông tin, chiếu hướng thương mại quốc tế, bảo vệ quan điểm của nước mình về những vấn đề mới.

Nói tóm lại, các nước đều nhận thức một lôgic: thương mại là động lực của sự phát triển kinh tế và thị trường, là nhân tố sống còn của thương mại; không có thương mại thì kinh tế không phát triển được; kinh tế không phát triển thì sự ổn định về an ninh, chính trị và xã hội cũng sẽ bị đe dọa. Trong khi đó WTO, với tư cách là một tổ chức quốc tế, đã và đang quản lý, kiểm soát và tạo ra thị trường cho sự phát triển của thương mại toàn cầu.

Trên đây là một số lý do chính khiến các nước tìm kiếm thoả hiệp và thương lượng để sớm được gia nhập WTO. Với việc trở thành thành viên, các nước sẽ tự tạo cho mình một vị trí thích hợp trong xu thế toàn cầu hóa nền kinh tế thế giới và thương mại quốc tế, mở rộng được quan hệ hợp tác với các nước nhằm phục vụ cho lợi ích phát triển của nước mình.

II. THỦ TỤC VÀ MỘT SỐ VẤN ĐỀ KHI XIN GIA NHẬP WTO

1. Thủ tục xin gia nhập WTO

Giống như một số tổ chức quốc tế khác, kể cả GATT, Hiệp định về WTO có những quy định về thành viên sáng

lập và thành viên gia nhập, thể hiện trong Nghị định thư. Để trở thành thành viên sáng lập, nước đó phải là thành viên của GATT 1947 tính đến ngày WTO bắt đầu có hiệu lực và phải tham gia Vòng đàm phán Uruguay thương lượng lộ trình về mở cửa thị trường, các cam kết về hàng hóa và dịch vụ trong phần phụ lục của GATT 1994 và GATS. Ngoài các thành viên sáng lập, bất kỳ một quốc gia hay vùng lãnh thổ hải quan nào có đầy đủ quyền tự chủ trong việc tiến hành các hoạt động ngoại thương, đều có thể xin gia nhập WTO, với những điều kiện sẽ được thoả thuận giữa nước đó, lãnh thổ đó với các thành viên của WTO theo Điều XII của Hiệp định Marrakesh thành lập WTO.

Việc gia nhập WTO hay gia nhập GATT trước đây phản ánh thể chế của tổ chức này là chiếc ô bao trùm việc giám sát, thực hiện và tiến hành các cuộc đàm phán về trách nhiệm ràng buộc giữa các quốc gia trong quan hệ thương mại đa phương. Trong WTO, các thành viên phải tuân thủ các luật lệ và quy định trong các hiệp định thương mại đa biên, và việc tuân thủ này thể hiện trực tiếp trong chính sách và tập quán thương mại của các thành viên. Quá trình gia nhập tuân theo một thủ tục đơn phương, các thành viên sẽ đưa ra một số yêu cầu, đòi hỏi đối với nước xin gia nhập. Các nước xin gia nhập phải tuân thủ các luật lệ của WTO, phải trả "phí hội viên" bằng các nhượng bộ về thuế, các cam kết về trợ cấp nông nghiệp và thương mại dịch vụ để đổi lấy quyền được hưởng các lợi ích của tự do hóa đã đạt được tại các vòng đàm phán đa phương trước đây. Tuy nhiên, sau khi trở

thành thành viên, một nước có thể sẽ tham gia vào các vòng đàm phán thương mại đa biên trong tương lai của WTO trên cơ sở bình đẳng theo nguyên tắc có đi có lại và cùng có lợi. Nhượng bộ của nước xin gia nhập sẽ được đổi lại bởi những bộ tương ứng của các nước đối tác thương mại của họ. Trong khi đó, nước xin gia nhập không có quyền đòi hỏi những lợi ích hay nhượng bộ vượt quá mức quy định trong các hiệp định đa phương của WTO, bao gồm những nhượng bộ về thuế và các cam kết về dịch vụ của các nước thành viên WTO. Tuy nhiên, nước đó có quyền đòi được hưởng sự đãi ngộ đầy đủ mà WTO quy định. Nước thành viên WTO đang áp dụng các biện pháp phân biệt đối xử với nước xin gia nhập phải xoá bỏ ngay các biện pháp này ngay khi nước xin gia nhập được kết nạp, trừ khi có những quy định đặc biệt được ghi trong Nghị định thư xin gia nhập hoặc điều khoản "không áp dụng" được vận dụng đến.

Các thủ tục xin gia nhập WTO nhìn chung vẫn được thực hiện theo trình tự của GATT, nhưng được bổ sung cụ thể hơn trong WTO. Trước hết, một nước muốn gia nhập WTO phải gửi đơn xin gia nhập cho Tổng giám đốc WTO, thể hiện mong muốn xin gia nhập tổ chức này. Sau đó Đại hội đồng, bao gồm đại diện của tất cả thành viên, sẽ họp lại thông qua và quyết định thành lập Nhóm Công tác để xem xét đơn xin gia nhập và đề cử Chủ tịch của Nhóm Công tác. Thông thường, Chủ tịch là một Đại sứ thường trực tại WTO của một trong những thành viên. Thành viên của Nhóm Công tác bao gồm tất cả những thành viên

WTO có quan tâm. Đối với những trường hợp nước lớn xin gia nhập như Trung Quốc và Nga thì số lượng thành viên WTO tham gia Nhóm Công tác rất nhiều; đối với những nước nhỏ, thường chỉ có "tứ cường": Canada, Liên minh châu Âu, Nhật Bản, Mỹ, cộng thêm Ôxtrâyli-a, Niu Dilân, Thụy Sĩ và một số các nước đang phát triển là bạn hàng thương mại chính cũng như một vài nước láng giềng có quan hệ buôn bán gần gũi với nước xin gia nhập.

Trong giai đoạn đầu tiên của thủ tục xin gia nhập, nước xin gia nhập phải gửi cho Ban Thư ký WTO bản Bị vong lục về chế độ thương mại, trong đó giải thích tất cả những chính sách và luật lệ trong nước liên quan đến thương mại hàng hoá, thương mại dịch vụ và sở hữu trí tuệ. Việc chuẩn bị bản Bị vong lục này là trách nhiệm đơn phương của nước xin gia nhập, do đó các chi tiết thường không hoàn chỉnh hoặc các luật lệ đưa ra không phù hợp với các quy định của WTO. Đôi khi các thành viên của Nhóm Công tác yêu cầu Ban Thư ký xem xét bản Bị vong lục của nước xin gia nhập trước khi lưu chuyển đến các thành viên để tránh tình trạng các tài liệu không được chuẩn bị hoàn chỉnh. Nhưng Ban Thư ký cho rằng họ không có trách nhiệm về nội dung của bản Bị vong lục đó.

Ngay sau khi bản Bị vong lục được lưu chuyển đến các thành viên của Nhóm Công tác để xem xét, quá trình gia nhập sẽ bước vào giai đoạn "hỏi và đáp", thường là giai đoạn tốn nhiều thời gian nhất, có khi kéo dài vài năm. Các thành viên Nhóm Công tác sẽ đưa ra nhưng câu hỏi để làm rõ thêm về thể chế và chính sách của nước xin gia

nhập trên cơ sở bản Bị vong lục hoặc những bằng chứng trong thực tế thực hiện thương mại quốc tế của nước xin gia nhập không phù hợp với các yêu cầu của WTO. Sau khi nhận được các câu trả lời, Nhóm Công tác sẽ họp để xem xét, nếu việc trả lời chưa thoả đáng thì các thành viên Nhóm Công tác sẽ tiếp tục đưa ra những câu hỏi khác để làm rõ hơn. Giai đoạn trả lời câu hỏi và đàm phán đa phương trong Nhóm Công tác kéo dài cho đến khi đáp ứng được các yêu cầu nêu ra và kết quả của các phiên họp sẽ được Nhóm Công tác tóm tắt lại trong một bản báo cáo làm một trong những cơ sở để thông qua việc gia nhập của nước xin gia nhập.

Cùng với quá trình đàm phán đa phương trong Nhóm Công tác, cũng sẽ có các cuộc đàm phán song phương giữa nước xin gia nhập với từng thành viên WTO có quan tâm. Thông thường, các cuộc đàm phán song phương diễn ra song song với các phiên họp chính thức của Nhóm Công tác liên quan đến giai đoạn "hỏi và đáp" về chế độ thương mại của nước xin gia nhập. Nhìn chung, quá trình diễn ra tại Nhóm Công tác chưa kết thúc cho đến khi các cuộc đàm phán song phương được hoàn thành.

Điểm quan trọng trong quá trình đàm phán là ngay trước khi nước xin gia nhập trả lời hết các câu hỏi của các thành viên, họ thường được yêu cầu đưa ra các "cam kết ban đầu" (*initial offers*) về hàng hoá, dịch vụ và sở hữu trí tuệ. Các cam kết này thường là: 1) Biểu thuế quan chi tiết mà nước xin gia nhập dự định áp dụng đối với hàng hóa nhập khẩu và mức thuế quan ràng buộc. Nước xin gia nhập sau này không thể tăng mức thuế quan áp dụng cao

hơn mức này trừ những trường hợp đặc biệt đã được xác định. Tuy nhiên, mức thuế áp dụng có thể thấp hơn mức thuế ràng buộc; 2) Cam kết duy trì tiếp cận tự do thị trường dịch vụ (biểu thuế và mức độ mở cửa về dịch vụ). Bên cạnh đó, nước xin gia nhập còn bị yêu cầu cam kết về mức hỗ trợ đối với nông nghiệp trong một thời kỳ thích hợp (thường là giai đoạn 3 năm trước khi nước xin gia nhập nộp đơn) và những cam kết về giảm trợ cấp đối với thương mại nông sản (như trợ cấp xuất khẩu...).

Quá trình thương lượng đa phương và song phương có thể kéo dài tùy thuộc vào mức độ đề nghị mở cửa của nước đang xin gia nhập và yêu cầu tiếp cận thị trường mà các thành viên đưa ra. Sau khi kết thúc các cuộc đàm phán và nước đang xin gia nhập cam kết đã có luật lệ và thể chế cho phép việc tuân thủ các điều khoản của WTO, Ban Thư ký soạn thảo dự thảo Nghị định thư gia nhập, quyết định gia nhập và các biểu cam kết đã được thoả thuận trong lĩnh vực hàng hóa và dịch vụ (kể cả các nhượng bộ và cam kết đạt được trong đàm phán song phương sẽ được áp dụng đa phương kể từ ngày gia nhập WTO) để Nhóm Công tác xem xét. Sau khi được Nhóm Công tác chấp thuận bằng sự nhất trí, toàn bộ văn bản này sẽ được đệ trình lên Đại hội đồng hoặc Hội nghị Bộ trưởng để thông qua lần cuối với ít nhất là 2/3 phiếu thuận. Nước xin gia nhập sẽ trở thành thành viên WTO sau 30 ngày kể từ khi nước đó chấp nhận các điều khoản gia nhập bằng việc ký vào Nghị định thư gia nhập hoặc gửi văn bản phê chuẩn nếu như thủ tục pháp lý của nước xin gia nhập cần có sự phê chuẩn.

2. Một số vấn đề nảy sinh trong quá trình gia nhập WTO

2.1. Trong khi trả lời câu hỏi, vấn đề mà các nước thường gặp phải là:

Các thành viên thường quan tâm về việc liệu luật lệ của nước xin gia nhập có phù hợp với các quy định của WTO không. Các luật lệ này bao gồm Luật Hải quan, biểu thuế quan và các quy định liên quan đến hoạt động xuất nhập khẩu, Luật về Công ty cổ phần, Ngân hàng Trung ương và các tổ chức tín dụng, thủ tục cấp giấy phép hoạt động kinh tế, đánh thuế nội địa, quy định về lương thực và đồ uống có cồn, bảo hộ sáng chế và bản quyền, bảo vệ người tiêu dùng...

Mức độ tư nhân hóa nền kinh tế và sự can thiệp của chính phủ trong việc quản lý các hoạt động kinh tế dựa trên nguyên tắc công khai.

Thẩm quyền pháp lý và khả năng thực hiện cam kết chính sách của các cơ quan nhà nước trung ương và liệu chính quyền các cấp ở địa phương có thực hiện cam kết mà nước xin gia nhập đưa ra trong quá trình đàm phán gia nhập không.

Các nước thuộc Liên Xô trước đây còn gặp phải một số vấn đề có tính đặc thù như sự phân biệt đối xử trong việc áp dụng thuế VAT đối với hàng hóa nhập khẩu từ các nước ngoài Liên Xô trước đây, các hiệp định tự do thương mại và liên minh thuế quan mà các nước này ký kết với nhau. Đối với vấn đề này, các nước thành viên quan ngại: 1) liệu các hiệp định này thực tế còn có hiệu lực không và 2) liệu các hiệp định này có phù hợp với Điều XXIV của Hiệp định GATT và Điều V của Hiệp định GATS hay không.

2.2. Giai đoạn thương lượng:

Đàm phán gia nhập WTO hiện nay phức tạp, gay go hơn là đàm phán gia nhập GATT 1947. Những nguyên tắc, luật lệ điều tiết thương mại hàng hóa trong các hiệp định thương mại đa phương của WTO rất chặt chẽ và chi tiết hơn, đồng thời phạm vi áp dụng của những nguyên tắc này cũng mở rộng sang cả thương mại dịch vụ và sở hữu trí tuệ. Các quy tắc này chỉ quy định sự linh hoạt có hạn cho các nước đang phát triển và các nước có nền kinh tế chuyển đổi, và yêu cầu các nước xin gia nhập nhận nhượng nhiều hơn trong việc giảm và định mức thuế trần, đưa ra các cam kết cụ thể trong nông nghiệp và các cam kết về thương mại dịch vụ.

Trong nhiều trường hợp, đàm phán gia nhập WTO yêu cầu các nước đang phát triển và chuyển đổi có những nhượng đáng kể, có tác động tức thời đến sự thâm nhập của sản phẩm ngoại vào thị trường của họ (ví dụ giảm thuế quan và định thuế trần), và có tác động đáng kể tới chính sách trong nước. Trong quá trình đàm phán gia nhập, nước xin gia nhập thường bị yêu cầu phải sửa đổi, ban hành những luật lệ mới, áp dụng các chính sách phù hợp với các yêu cầu của WTO. Đây thực sự là một thách thức lớn đối với các nước xin gia nhập vì phải thay đổi cơ bản những luật lệ, thể chế và chính sách liên quan đến thương mại quốc tế.

Kinh nghiệm cho thấy rằng, trong một số trường hợp, nước xin gia nhập có thể bị các thành viên của Nhóm Công tác yêu cầu những nghĩa vụ quy định khác vượt quá các nghĩa vụ trong các hiệp định thương mại đa phương, hoặc phải thực hiện các cam kết cụ thể đối với các biện pháp nằm ngoài các hiệp định đó (ví dụ như tư nhân hoá). Đôi khi, một số thành viên khác có quan điểm rằng các nước đang xin gia nhập cần phải chấp nhận mức nghĩa vụ cao hơn các thành viên WTO. Chẳng hạn, nước xin gia nhập thường bị yêu cầu tham gia vào các hiệp định nhiều bên như Hiệp định về Mua sắm chính phủ và hiệp định mới ký gần đây là Hiệp định về Viễn thông và công nghệ thông tin.

III. KINH NGHIỆM ĐÀM PHÁN GIA NHẬP WTO CỦA MỘT SỐ NƯỚC VÀ LÃNH THỔ

Trong quá trình gia nhập WTO, mỗi nước có những cách tiếp cận khác nhau do có những điều kiện, hoàn cảnh khác nhau, nhưng tất cả đều lấy các quy định của WTO làm tiêu chuẩn cho các cuộc cải cách trong nước. Dưới đây chỉ đề cập một số nước và lãnh thổ có điều kiện gia nhập tương tự mà Việt Nam có thể tham khảo, đó là: Nga, Trung Quốc, Mông Cổ, một số nước và lãnh thổ khác.

1. Mở cửa thị trường và giảm thuế quan

Nga và Trung Quốc cố gắng cắt giảm thuế quan trong nhiều lĩnh vực. Đây là hoạt động mà các nước khác có thể dễ dàng nhận thấy quyết tâm theo đuổi xu thế mở cửa kinh tế của Nga và Trung Quốc. Tuy nhiên, song song với cắt giảm thuế quan để chứng tỏ quyết tâm mở cửa, chưa có thống kê chính xác các biện pháp phi quan thuế mà hai nước sử dụng để bù đắp lại mức độ bảo hộ bị giảm do cắt giảm hàng rào thuế quan.

TRUNG QUỐC

Trong quá trình đàm phán, tất cả các nước xin gia nhập đều phải cắt giảm thuế quan để tạo điều kiện thuận lợi cho việc nhập khẩu hàng hóa từ các thành viên WTO. Để thực hiện yêu cầu này, từ năm 1990, Trung Quốc liên tục thực hiện cắt giảm thuế quan. Năm 1991, Trung Quốc

cắt giảm thuế từ mức 45% xuống mức 30% cho 225 mặt hàng; năm 1993 tiếp tục giảm 8,8% thuế cho 2.899 mặt hàng; và đến năm 1995, Trung Quốc tuyên bố tiếp tục cắt giảm thuế đối với 4.000 loại hàng hoá. Đến tháng 4-1997, trước sức ép của các thành viên Nhóm Công tác, Trung Quốc đưa ra một chương trình loại bỏ những hạn chế đối với việc nhập khẩu cho 385 chủng loại hàng hóa trên cơ sở thực hiện từng bước trong vòng 12 năm kể từ ngày gia nhập WTO; và đến phiên họp tháng 7-1997, Trung Quốc lại đưa ra lộ trình cắt giảm thuế cho 86 nhóm sản phẩm trong vòng 8 năm, thay cho 12 năm, kể từ ngày gia nhập WTO. Về cam kết mức thuế trung bình, tại Hội nghị Các nhà lãnh đạo APEC ở Osaka (Nhật Bản) tháng 11-1995, Trung Quốc tuyên bố giảm mức thuế trung bình từ 36% xuống 24%. Tiếp đến tháng 10-1997, Trung Quốc giảm mức thuế trung bình xuống còn khoảng 17% và cam kết sẽ giảm xuống còn 15% vào năm 2000. Để chuẩn bị cho phiên họp của Nhóm Công tác đầu năm 1998, Trung Quốc chuẩn bị một kế hoạch chi tiết cắt giảm thuế nhằm phá vỡ những bế tắc trong thương lượng để gia nhập WTO. Theo kế hoạch này, Trung Quốc sẽ tiến hành giảm bình quân khoảng 30% thuế cho 7.000 mặt hàng nhằm đưa mức thuế trung bình về hàng công nghiệp xuống còn 10% vào năm 2005. Trong chuyến đi thăm Mỹ của Thủ tướng Chu Dung Cơ tháng 4-1999, Trung Quốc tiếp tục có những cam kết cắt giảm thuế mạnh mẽ. Trong công nghiệp, giảm mức thuế áp dụng từ 24,6% năm 1997 xuống còn 9,4% và 7,1% đối với hầu hết các sản phẩm ưu tiên của Mỹ.

Tóm tắt kinh nghiệm một số nước khi gia nhập WTO

- 1. Về nguyên tắc, trong đàm phán gia nhập luôn luôn khẳng định quyết tâm đổi mới và chuyển đổi sang cơ chế thị trường, điều này đặc biệt quan trọng với các nền kinh tế chuyển đổi;**
- 2. Cố gắng chỉ đưa cam kết cao trong những lĩnh vực mạnh và quan tâm nhất của mình và cam kết thấp trong những lĩnh vực có năng lực cạnh tranh thấp. Để làm như vậy cần xác định rõ năng lực cạnh tranh của từng ngành hàng;**
- 3. Có sự phối hợp chặt chẽ giữa các ngành trong nước và thống nhất lập trường trước đàm phán. Trong đàm phán nên có nhiều phương án, kể cả phương án "lùi" tối thiểu;**
- 4. Các nước nhỏ nên tranh thủ các tổ chức khu vực mà mình tham gia để tăng cường vị thế đàm phán;**
- 5. Trong các vòng đàm phán và tại bộ máy liên bộ, những vấn đề quan trọng phải có bộ chủ quản đảm nhiệm để nắm sâu và có thẩm quyền xử lý;**
- 6. Người đàm phán phải liên tục bám quá trình và có đủ thẩm quyền thương lượng, vì vừa phải dàn xếp giữa các cơ quan quan trọng trong nước vừa phải đấu tranh với bên ngoài;**
- 7. Chú trọng cử người có năng lực làm việc tại các địa bàn quan trọng như Bắc Mỹ, EU, Geneva... để học hỏi thêm;**
- 8. Tăng cường đào tạo cán bộ có chuyên môn sâu về WTO;**
- 9. Phải dung hoà được lợi ích của các ngành/lĩnh vực**

trong nước. Đây chính là quá trình điều chỉnh cơ cấu sâu rộng và không được nóng vội mà gia nhập trong điều kiện chưa chuẩn bị đầy đủ vì có thể xuất hiện những tổn thất khó lường về sau;

10. Vấn đề cải cách trong nước và gia nhập WTO có quan hệ chặt chẽ với nhau. Theo Trung Quốc, cần chủ động điều chỉnh cơ cấu trong nước theo các quy định của WTO chứ không nên vào rồi mới điều chỉnh;
11. Về thuế quan, nên công bố mức thuế trần cao hơn mức áp dụng thực tế để khi cần bảo hộ thì có thể nâng thuế lên. Làm như vậy sẽ luôn chủ động trong đàm phán và hạn chế được phản ứng của các nước;
12. Trong đàm phán song phương, cần đặc biệt cảnh giác với Mỹ, EU, Nhật và Canada. Đa số những thành viên này chỉ đưa ra nhân nhượng vào phút chót. Đồng thời, cả bốn thành viên này thường cùng tiến hành đàm phán song phương với nước xin gia nhập cùng thời điểm nên họ có thể cùng lúc gây sức ép mở cửa trên hầu hết các lĩnh vực của nước xin gia nhập;
13. Cần tranh thủ tối đa sự hỗ trợ kỹ thuật cũng như sự ủng hộ của các nước trong quá trình gia nhập;
14. Có chiến lược hội nhập rõ ràng và đối với nền kinh tế chuyển đổi, cần có kế hoạch phát triển khu vực kinh tế quốc doanh phù hợp với quy định của WTO.

Nguồn: Báo cáo tổng kết về Kinh nghiệm đàm phán gia nhập WTO của các nước, tháng 10-1998, Vụ Hợp tác kinh tế đa phương.

NGA

Đối với trường hợp của Nga, từ tháng 3-1993 đến tháng 9-1996, Nga đã 5 lần thực hiện cắt giảm thuế để đáp ứng yêu cầu của WTO. Mức thuế trung bình vào thời điểm này là 14%, nhưng mức thuế suất vẫn còn cao ở một số sản phẩm như đồ điện tử (30% - 60%), máy bay dân dụng (30% - 50%). Các thành viên của Nhóm Công tác cho rằng Nga là một trong những nước sản xuất máy bay dân dụng nhiều trên thế giới nên phải giảm thuế ở lĩnh vực này. Do đó, Nga buộc phải tuyên bố sẽ giảm thuế suất đối với máy bay dân dụng và tham gia hiệp định đa phương về máy bay dân dụng ngay khi trở thành thành viên của WTO. Tại cuộc họp cấp cao giữa Yeltsin và Clinton tháng 3-1997 ở Helsinki (Phần Lan), Nga chấp thuận giảm thuế trung bình về hàng hóa xuống còn 10% trong năm 1998 để phù hợp yêu cầu của WTO. Điểm đáng chú ý là tại phiên họp thứ năm của Nhóm Công tác tháng 4-1997, Nga vẫn không cam kết thực hiện nguyên tắc "giữ nguyên trạng" (*standstill*) với lý do nó sẽ gây ra những trở ngại cho công cuộc cải cách trong nước. Tuy nhiên, Nga đưa ra bảo đảm rằng mọi thay đổi về thể chế thương mại trong quá trình đàm phán gia nhập sẽ được thông báo kịp thời cho các thành viên của WTO và những thay đổi đó sẽ không nhằm mục đích làm tăng vị thế đàm phán của Nga.

ĐÀI LOAN

Về trường hợp Đài Loan, lãnh thổ này cũng liên tục thực hiện cắt giảm thuế quan. Tháng 7-1995, Đài Loan đưa ra đề nghị cắt giảm thuế suất cho 758 sản phẩm; như

vậy trong giai đoạn 1986-1995, Đài Loan đã thực hiện giảm thuế cho 74% sản phẩm công nghiệp từ mức 24,4% xuống 6,38%. Tại phiên họp của Nhóm Công tác vào cuối năm 1995, Đài Loan công bố một kế hoạch cắt giảm thuế tại WTO. Theo đó, mức thuế trung bình về hàng nông sản, hiện đang ở mức 20,4% sẽ giảm xuống còn 14,3% trong năm đầu tiên kể từ ngày gia nhập WTO và xuống còn 12,3% vào năm thứ sáu kể từ ngày trở thành thành viên. Mức thuế trung bình đối với hàng công nghiệp sẽ là 5,2% vào năm cuối cùng của thời gian chuyển tiếp. Vào đầu năm 1998, trong các cuộc thương lượng song phương, Mỹ và Đài Loan đã đạt được một hiệp định về mở cửa thị trường toàn diện. Theo Hiệp định này, Đài Loan cam kết sẽ cắt giảm thuế trung bình xuống dưới mức 5% với việc cắt giảm 2/3 tỷ lệ giảm thuế ngay từ ngày gia nhập, phần cắt giảm còn lại sẽ được thực hiện vào năm 2002, với một số ngoại lệ kéo dài đến năm 2004. Theo kết quả vòng đàm phán song phương thứ 13 với EU đạt được ngày 23-7-1998, Đài Loan cam kết giảm thuế nhập khẩu ô tô từ mức hiện hành 30% xuống còn 17,5% vào năm 2008, đồng thời sẽ tăng hạn ngạch nhập khẩu lên 15.920 chiếc vào năm đầu tiên gia nhập WTO, và cam kết loại bỏ thuế đối với rượu mạnh nhập khẩu vào năm 2000.

Trong quá trình chuẩn bị đưa ra các cam kết thực hiện yêu cầu của WTO, nước xin gia nhập cũng có thể tăng mức thuế suất đối với một số mặt hàng "nhạy cảm" nhằm bảo vệ các ngành công nghiệp trong nước và thu hút đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, việc tăng thuế phải được tiến hành trước khi bước vào đàm phán hoặc phải thông báo cho WTO và phải có lịch trình thời gian thực hiện cắt giảm

thuế. Chẳng hạn, tháng 8-1995, *Ba Lan* tăng thuế suất nhập khẩu đối với 4 loại thiết bị thông tin viễn thông để chuẩn bị cho việc tham gia đàm phán hiệp định về thiết bị công nghệ viễn thông. Đối với *Bungari*, trong quá trình đàm phán gia nhập, với lý do thâm hụt cán cân thanh toán, nước này đã ban hành thuế phụ thu và lịch trình thực hiện. Tháng 8-1993, *Bungari* ban hành thuế phụ thu 3% đối với hàng hóa nhập khẩu và bắt đầu thực hiện từ ngày 31-12-1993 và sẽ giảm hàng năm cho đến 31-12-1995. Tháng 6-1996, *Bungari* lại ban hành thuế phụ thu tạm thời 5% và đưa ra lịch trình giảm dần hàng năm cho đến tháng 7-2000.

Tóm lại, trong quá trình chuẩn bị và đàm phán gia nhập WTO, tất cả các nước đều tiến hành giảm thuế. Tuy nhiên, trước khi bước vào các cuộc thương lượng, nhiều nước đã chọn một số lĩnh vực cần thiết phải bảo hộ để tăng thuế. Đây là một trong những biện pháp bảo hộ để phát triển lĩnh vực đó trong một thời gian, đồng thời vẫn bảo đảm tăng thu cho ngân sách nhà nước trong thời gian chuyển tiếp. Biện pháp này đã được nhiều nước áp dụng và được WTO chấp thuận. Điều quan trọng ở đây là nước xin gia nhập phải tự quyết định những lĩnh vực và đưa ra được lý do chính đáng cho việc bảo hộ hoặc việc tăng thuế phải được đưa ra trước khi bước vào đàm phán thương lượng và phải có lịch trình cắt giảm thuế phù hợp với các yêu cầu của WTO. Việc cắt giảm thuế phải được thực hiện một cách từ từ trong từng giai đoạn để tránh gây ra những bất ổn cho sự phát triển kinh tế nhằm đạt được lợi ích cao nhất nhưng vẫn được các thành viên WTO chấp nhận.

2. Các biện pháp phi quan thuế

Ngoài việc giảm thuế, trong quá trình thương lượng, các nước xin gia nhập cũng bị yêu cầu phải giảm hoặc bãi bỏ các biện pháp phi quan thuế để tạo thuận lợi cho việc nhập khẩu hàng hóa từ các nước thành viên WTO.

TRUNG QUỐC

Để thực hiện yêu cầu này, Trung Quốc đã liên tục thực hiện cắt giảm các biện pháp phi quan thuế nhằm đáp ứng đòi hỏi của các thành viên Nhóm Công tác. Tháng 8-1992, Trung Quốc bãi bỏ danh mục các mặt hàng thay thế nhập khẩu. Tháng 1-1994, Trung Quốc tuyên bố bãi bỏ các biện pháp phi quan thuế như hạn ngạch, giấy phép nhập khẩu cho 283 chủng loại hàng hóa; tiếp đó, đến tháng 5-1995, các biện pháp quản lý nhập khẩu cho 285 sản phẩm khác cũng đã được huỷ bỏ. Tại phiên họp Nhóm Công tác tháng 7-1997, Trung Quốc đưa ra đề nghị giai đoạn chuyển tiếp 8 năm kể từ ngày gia nhập WTO để thực hiện thuế quan hóa và huỷ bỏ một số biện pháp phi quan thuế. Trong giai đoạn chuyển tiếp này, Trung Quốc sẽ áp dụng hạn ngạch thuế suất (*tariff rate quota*) nhưng sẽ tăng phần trăm khối lượng hàng hóa nhập khẩu hàng năm vào thị trường nội địa. Theo đó, Trung Quốc đề nghị mức tăng 10% hàng năm giá trị hàng hóa nhập khẩu theo hệ thống hạn ngạch chịu thuế mới để thay thế cho các biện pháp phi quan thuế trái với các quy định của WTO. Theo đề nghị này, một số lượng hàng hóa nhất định nhập khẩu theo hạn ngạch chịu thuế sẽ được hưởng mức thuế thấp, phần nhập ngoài hạn ngạch sẽ chịu "thuế trừng phạt" rất cao hoặc bị

tịch thu. Tuy nhiên, nhiều biện pháp phi quan thuế khác vẫn được duy trì để bảo hộ sản xuất trong nước. Trung Quốc vẫn tiếp tục áp dụng các biện pháp phi quan thuế để hạn chế nhập khẩu như, ngoài những biện pháp khác, hạn ngạch cho riêng từng nước, yêu cầu về giấy phép nhập khẩu, và quy định về đấu thầu được áp dụng đối với cả hàng hóa có hạn ngạch và hàng hóa không cần hạn ngạch. Các biện pháp phi quan thuế thực hiện trong giai đoạn chuyển tiếp này không liên quan tới các biện pháp về quyền tự vệ, chống bán phá giá và thuế đối kháng.

NGA

Về các biện pháp phi quan thuế, phía Nga tuyên bố không áp dụng hạn ngạch nhập khẩu, nhưng trên thực tế, khoảng 200 mục bị cấm nhập khẩu hoặc không được cấp giấy phép nhập khẩu tự động theo danh sách các biện pháp phi quan thuế đã được phía Nga trình cho WTO. Trong số các mục này, khoảng 90 mục bị cấm nhập khẩu vì những lý do khác với các lý do đã ghi trong Hiệp ước Basle hay Nghị định thư Montreal (phía Nga khẳng định các biện pháp này phù hợp với thoả thuận của WTO). Về hệ thống giấy phép nhập khẩu tivi màu, phía Nga bắt đầu áp dụng một hệ thống giấy phép nhập khẩu từ năm 1998. Cộng đồng thương mại của nhiều nước, đặc biệt Nhật Bản, tỏ ra lo ngại về hệ thống này. Theo Nga, các giấy phép này được tự động cấp và không hạn chế nhập khẩu, nó chỉ có tác dụng để phòng buôn lậu.

Về việc giới hạn thời gian giữa việc trả tiền trước (*advance payment*) và lấy hàng ở hải quan (*customs*

clearance), theo "Luật Liên bang về quản lý và nguyên tắc về ngoại tệ", các công ty Nga được quyền ngay lập tức nhận tiền hoàn lại từ phía bên ký hợp đồng nếu họ không nhận được hàng hoá trong vòng 180 ngày sau khi đã trả tiền trước. Việc này đã gây ra khó khăn cho một số mặt hàng như máy móc xây dựng vì thông thường việc sản xuất đòi hỏi thời gian khá dài. Hơn nữa, nhiều khả năng từ tháng 1-1999, thời gian này có thể bị giảm từ 180 ngày xuống còn 90 ngày và sẽ được áp dụng ngặt nghèo hơn. Phía Nga được yêu cầu phải nói lỏng các hạn chế này trong quá trình đàm phán gia nhập.

ĐÀI LOAN

Trong quá trình đàm phán, Đài Loan đưa ra cam kết sẽ giảm dần các biện pháp phi quan thuế không phù hợp với WTO. Theo đó, các biện pháp hạn chế số lượng nhập khẩu đối với 6 loại hàng hóa sẽ được bãi bỏ ngay khi gia nhập WTO và hạn chế nhập khẩu đối với 9 loại hàng hóa khác sẽ được bãi bỏ trong thời kỳ chuyển tiếp. Đối với 27 chủng loại hàng hóa còn lại mà phải áp dụng các biện pháp hạn chế nhập khẩu, Đài Loan cam kết sẽ thay thế bằng các biện pháp khác phù hợp với yêu cầu của WTO. Thí dụ, Đài Loan áp dụng hạn chế số lượng nhập khẩu đối với ô tô của Nhật Bản, Hàn Quốc và Ôxtrâyliia nhưng đưa ra cam kết sẽ bãi bỏ chế độ này trong thời kỳ chuyển tiếp 10 năm kể từ ngày gia nhập WTO. Trong thời kỳ chuyển tiếp này, Đài Loan sẽ áp dụng hạn ngạch nhưng sẽ tăng 20% hạn ngạch hàng năm. Đối với lĩnh vực nông nghiệp "nhạy cảm", Đài Loan cam kết sẽ huỷ bỏ lệnh cấm nhập đối với 31 loại sản phẩm nông nghiệp sau khi gia nhập

WTO và việc cấm nhập đối với 91 loại sản phẩm khác sẽ được thay thế bằng các biện pháp phù hợp với các yêu cầu của WTO. Đài Loan cũng tuyên bố sẽ bỏ hạn chế về số lượng nhập khẩu đối với 14 loại sản phẩm nông nghiệp ngay khi gia nhập WTO và những hạn chế về số lượng nhập khẩu đối với 23 sản phẩm nông nghiệp khác sẽ được thay thế bằng các biện pháp phù hợp với WTO. Thí dụ về gạo nhập khẩu, Đài Loan áp dụng "đối xử đặc biệt" quy định tại Phụ lục V của Hiệp định về Nông nghiệp để thực hiện quá trình mở cửa thị trường gạo như Nhật Bản và Hàn Quốc đã làm. Đài Loan đã chấp thuận sẽ mở cửa thị trường xe hơi trong khoảng thời gian quá độ là 8 năm kể từ khi gia nhập WTO. Các thoả thuận về hạn ngạch thuế này để ra hạn ngạch cho từng nước riêng và ngoài ra, một hạn ngạch chung cho các nhà sản xuất Đài Loan.

BUNGARI

Đối với Bungari, để có thời gian điều chỉnh tiêu chuẩn trong nước cho phù hợp với yêu cầu của WTO, nước này đưa ra đề nghị giai đoạn chuyển tiếp 18 tháng để thực hiện Hiệp định về các hàng rào kỹ thuật đối với thương mại. Về các biện pháp vệ sinh và vệ sinh dịch tễ, Bungari cam kết sẽ thực hiện theo đúng điều khoản của WTO kể từ ngày gia nhập mà không cần có giai đoạn chuyển tiếp. Ngoài ra, Bungari còn đưa ra một danh mục hàng hóa cần được quản lý bằng hạn ngạch hoặc giấy phép để bảo vệ sản xuất trong nước trong thời gian chuyển tiếp, chẳng hạn như yêu cầu về giấy phép đối với thuốc lá nhập khẩu và giấy phép đối với một số hàng xuất khẩu, đặc biệt là gạo, cần cho quốc kế dân sinh để ổn định thị trường.

Bungari cam kết rằng, kể từ ngày gia nhập WTO, họ sẽ bãi bỏ hoặc sẽ không ban hành, tái ban hành hay áp dụng các biện pháp hạn chế nhập khẩu về số lượng và các biện pháp phi quan thuế khác như hạn ngạch, giấy phép nhập khẩu, lệnh cấm nhập và các hạn chế khác không phù hợp với các quy định của WTO. Theo đó, Bungari sẽ bãi bỏ quy định về giấy phép hay bất kỳ biện pháp nào không phù hợp với yêu cầu của WTO đối với thuốc lá nhập khẩu và các mặt hàng nông sản được quy định trong Hiệp định về Nông nghiệp kể từ ngày gia nhập WTO.

Nhìn chung, các nước gia nhập đều phải bãi bỏ dần các biện pháp phi quan thuế và chuyển sang thuế quan hóa để đáp ứng các yêu cầu của WTO. Tuy nhiên, các nước đều tính toán rất kỹ trong việc đưa ra các quyết sách để thương lượng: những biện pháp phi quan thuế mà ít gây tác động đến sự phát triển kinh tế có thể xem xét bãi bỏ ngay hoặc chuyển sang thuế quan hoá; những biện pháp khác "khó khăn hơn" thì nên đưa vào một lịch trình cắt giảm để có thời gian điều chỉnh. Thực tế cho thấy, ở một chừng mực nào đó, nước xin gia nhập vẫn có thể duy trì một số biện pháp "nhạy cảm" để bảo hộ sản xuất trong nước; đồng thời cũng cần tính đến một số biện pháp hỗ trợ cho các lĩnh vực bị tác động do việc bãi bỏ các biện pháp phi quan thuế. Đây thực sự là vấn đề khó khăn và nước xin gia nhập phải thật linh hoạt trong quá trình thương lượng thì mới bảo vệ được lợi ích của mình.

3. Kiểm soát giá cả và trợ cấp xuất khẩu

Trong đàm phán, các nước xin gia nhập cũng được yêu cầu phải bãi bỏ các biện pháp quản lý và kiểm soát giá

cả để cho thị trường quyết định nhằm tránh sự bóp méo về giá hàng tại thị trường nội địa.

TRUNG QUỐC

Trung Quốc đang trong quá trình xem xét lại trợ cấp của họ, bao gồm cả lãi suất ngân hàng nhà nước ở mức thấp. Trước đây, một mặt nhằm tạo điều kiện cho quá trình chuyển tiếp sang kinh tế thị trường và mặt khác do các hạn chế về tài chính. Kể từ năm 1994, Trung Quốc đã áp dụng biện pháp giảm trợ cấp xuất khẩu 12 tỷ nhân dân tệ hàng năm và bãi bỏ sự khác biệt về tỷ giá hối đoái, thực hiện chế độ một tỷ giá, và áp dụng chế độ hoàn thuế cho một số mặt hàng xuất khẩu. Cho đến phiên họp của Nhóm Công tác cuối năm 1997, Trung Quốc vẫn duy trì các biện pháp quản lý xuất khẩu đối với một số sản phẩm như chè, đường, thịt lợn, gia cầm, hạt có dầu, động vật sống và lúa gạo, nhưng đưa ra cam kết sẽ bỏ tất cả các khoản trợ cấp đối với các sản phẩm này trong vòng 6 năm kể từ ngày gia nhập WTO.

Trung Quốc được yêu cầu phải cung cấp danh sách các khoản trợ cấp (kể cả vay nhượng bộ, tăng cường vốn, và thuế ưu đãi) theo sự sắp xếp và phân loại trong Thỏa thuận về Trợ cấp, và ngoài ra, cung cấp một lịch trình rõ ràng cho việc loại bỏ các khoản trợ cấp phức tạp. Trung Quốc cũng đã cung cấp một danh sách các khoản trợ cấp trong phụ lục của dự thảo Nghị định thư gia nhập. Trong phụ lục này, Trung Quốc nói rõ ý định vào năm 2000 sẽ loại bỏ trợ cấp xuất khẩu và trợ cấp cho việc sử dụng các

linh kiện xe hơi nội địa thay vì linh kiện nhập khẩu và hứa hẹn trong tương lai sẽ không trợ cấp xuất khẩu nông nghiệp. Việc xác định các khoản trợ cấp phức tạp và lên lịch trình loại bỏ sẽ được tiếp tục tiến hành để đảm bảo rằng các khoản trợ cấp của Trung Quốc phù hợp với Thoả thuận về Trợ cấp.

NGA

Đối với Nga, việc giảm và loại bỏ trợ cấp đối với một số ngành công nghiệp không có sức cạnh tranh là một điểm quan trọng trong công cuộc cải cách tài chính mà Chính phủ Nga đang nỗ lực thực hiện. Việc trợ cấp đối với các ngành công nghiệp khai thác nguyên liệu nằm trong diện cải cách cơ cấu của các ngành công nghiệp bị ảnh hưởng nặng nề như than hoặc trong các khu vực kinh tế đáng lo ngại như phía cực Đông hay cực Bắc. Phía Nga báo cáo là không một khoản trợ cấp nào loại này nằm trong diện "cấm" của Thoả thuận về Trợ cấp. Các khoản trợ cấp được áp dụng thông qua việc chính quyền trung ương trả trực tiếp cho các công ty hoặc tổ chức vay, trợ cấp cho các chính quyền địa phương và vay chính phủ cho các chương trình cụ thể. Năm 1997, các khoản trợ cấp cho công nghiệp có tổng giá trị khoảng 83.000 tỷ rúp (khoảng 14,5 tỷ USD), tương đương với 3% GDP của Nga. Tuy nhiên, điều hoàn toàn không được biết đến là các khoản trợ cấp dành cho chính quyền địa phương được sử dụng như thế nào. Nhiều nước đã yêu cầu thông tin chi tiết để có thể đánh giá thực trạng của các khoản này và cần có sự tìm hiểu xem các khoản này được quản lý ra sao để đảm bảo sự minh bạch. Về nông nghiệp, việc tự do hoá

giá cả đã làm giảm số lượng sản phẩm dẫn đến khó khăn trong công nghiệp và dẫn đến việc phải trợ cấp cho phát triển sản xuất, xây dựng cơ sở hạ tầng, dự trữ công cộng và vay ưu đãi. Các nước yêu cầu phải nghiên cứu cụ thể về trợ cấp nông nghiệp để bảo đảm phù hợp với Thỏa thuận của WTO.

ĐÀI LOAN

Tại phiên họp năm 1995, đoàn đàm phán đưa ra đề nghị bảo đảm duy trì giá thu mua một số mặt hàng nông sản trong 3 năm, đồng thời để gắn với việc phải mở cửa thị trường gạo, Đài Loan sẽ khuyến khích một bộ phận nông dân không trồng lúa gạo nữa. Đối với các nông phẩm khác như lúa mì, ngô, đậu tương..., việc thu mua theo giá bảo đảm sẽ được giảm dần hàng năm và sẽ thay bằng các biện pháp khác phù hợp với các quy định của WTO. Về ngành công nghiệp vũ trụ và các sản phẩm quốc gia, trước đây Đài Loan đã bày tỏ nguyện vọng không thực hiện các nghĩa vụ trong Thỏa thuận về Trợ cấp và các biện pháp đền bù đối với ngành công nghiệp vũ trụ, tuy nhiên, trong cuộc họp với Nhật Bản vào tháng 5-1998, Đài Loan cho biết sẽ thực hiện các nghĩa vụ này. Đài Loan còn cho biết ý định sẽ tham gia Thỏa thuận về Thương mại hàng không dân dụng sau khi gia nhập vào WTO. Đây là một tiến bộ vì trước đây Đài Loan đã từng nói không có ý định tham gia thỏa thuận này ngay cả sau khi gia nhập. Tại Đài Loan, khi các công ty tư nhân mua thiết bị tự động hoá và phòng ngừa ô nhiễm, họ nhận được các biện pháp ưu đãi như giảm thuế đầu tư, là mức thuế được áp dụng khác nhau giữa sản phẩm trong nước và nước ngoài. Biện

pháp trợ cấp này bị cấm trong Chương III của GATT và trong Thoả thuận về Trợ cấp và các biện pháp đền bù. Tuy nhiên, Đài Loan cho biết sẽ loại bỏ việc phân biệt đối xử này trong bản sửa đổi Đạo luật nâng cấp các ngành công nghiệp.

BUNGARI

Đối với Bungari, khi thương lượng ở Nhóm Công tác, nước này đưa ra cam kết việc kiểm soát giá cả đối với hàng hóa và dịch vụ, nếu được áp dụng hoặc tái áp dụng, sẽ được thực hiện phù hợp với WTO và có tính đến lợi ích của các nước xuất khẩu được quy định tại Điều III.9 của Hiệp định GATT 1994. Danh mục các mặt hàng nằm trong diện chịu sự kiểm soát về giá cả sẽ được đăng trong Công báo của nhà nước. Việc kiểm soát giá cả đối với nông sản nhập khẩu được huỷ bỏ từ ngày 1-1-1995 và sẽ không tái áp dụng trừ trường hợp phù hợp với quy định trong các Hiệp định của WTO.

Êcuado lại cam kết cần thời gian chuyển tiếp là 7 năm để thực hiện xoá bỏ dần hệ thống áp đặt giá cả cho phù hợp với Hiệp định về Nông nghiệp. Trong giai đoạn chuyển tiếp, nước này sẽ không mở rộng phạm vi áp dụng của hệ thống áp đặt giá và cũng sẽ không đưa lại các sản phẩm vào trong hệ thống này. Chính phủ cũng khẳng định sẽ không áp dụng chính sách áp đặt giá cả đối với sản phẩm của các lĩnh vực khác của nền kinh tế, trừ các sản phẩm về dược.

Tóm lại, về các biện pháp áp dụng trợ cấp xuất khẩu và giá cả, các nước và lãnh thổ xin gia nhập phải

đưa ra được lộ trình giảm dần trong từng giai đoạn cho phù hợp với quy định của WTO. Tuy nhiên, trong quá trình thương lượng gia nhập WTO, các nước và lãnh thổ vẫn có thể duy trì một số biện pháp để hỗ trợ cho sản xuất và xuất khẩu của đất nước và phải có lộ trình được các thành viên chấp thuận để gắn vào phần phụ lục của Nghị định thư gia nhập.

4. Doanh nghiệp quốc doanh và quyền kinh doanh xuất nhập khẩu

WTO không cấm sự hoạt động của các xí nghiệp quốc doanh, nhưng việc tạo ra một "sân chơi công bằng" trong sản xuất và kinh doanh cho các xí nghiệp quốc doanh và doanh nghiệp tư nhân là một trong những yêu cầu của WTO và được các thành viên của Nhóm Công tác rất quan tâm. Do đó, các nước và lãnh thổ xin gia nhập thương bị yêu cầu phải có những cam kết rất cụ thể về vấn đề này.

TRUNG QUỐC

Sau gần mười năm thương lượng, tại phiên đàm phán cuối năm 1994, Trung Quốc đưa ra lộ trình cho các công ty trong nước, kể cả của nhà nước và tư nhân, sẽ có quyền như nhau trong kinh doanh xuất nhập khẩu sau năm thứ tám tính từ ngày gia nhập WTO. Theo lộ trình này, chính phủ chỉ duy trì quyền nhập khẩu 8 mặt hàng chiến lược cho các xí nghiệp quốc doanh là: gạo, bông, dầu thực vật, đường, phân bón, xăng dầu, dầu thô và thuốc lá. Cũng trong lộ trình này, Trung Quốc sẽ giữ lại 6 loại sản phẩm để dành cho khoảng 60-100 công ty được chỉ định

thực hiện thương mại theo sự chỉ dẫn của nhà nước. Những sản phẩm đó là: thiếc, gỗ dán, gỗ, cotton, cao su tự nhiên và sắt thép. Trung Quốc đưa ra cam kết sẽ huỷ bỏ những hạn chế này trong vòng 5 năm kể từ khi gia nhập WTO, riêng đối với thiếc, gỗ dán và gỗ là sau 3 năm kể từ ngày gia nhập.

Đối với các công ty đầu tư nước ngoài, Trung Quốc tuyên bố sẽ cho phép một số công ty được tham gia vào các hoạt động xuất nhập khẩu khi nước này trở thành thành viên của WTO. Sau giai đoạn chuyển tiếp 8 năm, tất cả các công ty đầu tư nước ngoài sẽ được tự do kinh doanh xuất nhập khẩu, trừ 8 loại hàng hóa dành cho xí nghiệp thương mại quốc doanh nêu trên. Về quyền thành lập công ty thương mại, tại thời điểm này, Trung Quốc chỉ cho phép các công ty thương mại nước ngoài được mở văn phòng đại diện và không được tham gia các hoạt động xuất nhập khẩu. Trung Quốc tuyên bố ngay sau khi gia nhập sẽ xem xét cấp phép thành lập một số công ty liên doanh giữa công ty thương mại nước ngoài và công ty thương mại trong nước để tham gia các hoạt động thương mại. Sau giai đoạn chuyển tiếp 8 năm thì tất cả các công ty thương mại nước ngoài đều được phép thành lập liên doanh về xuất nhập khẩu. Do sức ép của các thành viên Nhóm Công tác, tháng 12-1995, Trung Quốc lại đưa ra lộ trình mới về quyền thương mại sẽ được thực hiện sau giai đoạn chuyển tiếp là 5 năm thay cho 8 năm. Tuy nhiên, các nước thành viên WTO quan tâm vẫn muốn ép Trung Quốc phải rút ngắn giai đoạn chuyển tiếp xuống còn 2 hoặc 3 năm và không được dành ưu đãi cho các công ty trong nước hơn các công ty nước ngoài về quyền thương mại trong giai đoạn chuyển tiếp này. Đến cuối năm 1997, Trung Quốc đề

trình một đề nghị mới về giai đoạn chuyển tiếp là 3 năm đối với quyền thương mại và những cam kết này sẽ có hiệu lực ngay khi nước này gia nhập WTO. Sau khi kết thúc giai đoạn chuyển tiếp thì tất cả các công ty nước ngoài và doanh nghiệp trong nước đều có quyền tham gia vào các hoạt động thương mại.

MÔNG CỔ

Trong vấn đề này, Mông Cổ lại thực hiện theo một cách khác. Năm 1991, Mông Cổ ban hành Luật Tư nhân hóa để thực hiện tư nhân hóa các tài sản nhà nước theo nhiều giai đoạn, trừ việc tư nhân hóa nhà cửa. Trong quá trình đàm phán, Mông Cổ đồng ý sẽ thông báo đầy đủ cho các thành viên WTO về tiến độ của quá trình cải cách kinh tế và thể chế thương mại trong nước và cam kết cứ 2 năm một lần, sẽ gửi báo cáo cho WTO về việc triển khai chương trình tư nhân hóa và về các vấn đề khác theo quy định của WTO. Cũng trong năm 1991, Luật Công ty và thành viên được ban hành, theo đó, các công ty nhà nước và tư nhân đều có quyền tham gia các hoạt động kinh doanh xuất - nhập khẩu. Mông Cổ cam kết sẽ đệ trình bản thông báo theo Điều XVII của GATT 1994 vào thời điểm gia nhập, khẳng định mọi luật lệ và quy định liên quan đến hoạt động thương mại của các xí nghiệp quốc doanh sẽ hoàn toàn phù hợp với các quy định của WTO.

BUNGARI

Chính phủ Bungari cam kết sẽ tăng cường luật lệ về hoạt động thương mại của các xí nghiệp quốc doanh phù

hợp hoàn toàn với các quy định của các hiệp định WTO; đặc biệt là Điều XVII của GATT 1994 và Điều VIII của Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS). Trong đàm phán, Bungari cũng đưa ra một danh mục các xí nghiệp quốc doanh tham gia các hoạt động thương mại, và cam kết sẽ cung cấp một cách kịp thời cho các thành viên WTO (không quá 18 tháng một lần) các thông tin về việc triển khai chương trình tư nhân hoá. Bungari đồng ý thực hiện nghĩa vụ bảo đảm tính công khai của các chính sách thương mại trong nước và sẽ tham gia Chương trình Kiểm điểm chính sách thương mại thông thường của WTO.

Nhìn chung, WTO không cấm các hoạt động của các xí nghiệp quốc doanh, nhưng các thành viên phải bảo đảm nguyên tắc công khai, không phân biệt đối xử giữa các xí nghiệp quốc doanh và các công ty tư nhân, giữa công ty trong nước và công ty nước ngoài trong hoạt động kinh doanh, kể cả kinh doanh xuất nhập khẩu. Trong quá trình thương lượng, các thành viên WTO thường nhấn mạnh vấn đề này đối với các nước xin gia nhập, nhất là các nước có nền kinh tế chuyển đổi. Trong quá trình cải cách kinh tế để đàm phán gia nhập WTO, các nước này phải thực hiện tư nhân hóa các xí nghiệp quốc doanh và ban hành những luật lệ mới phù hợp với các quy định của WTO. Kinh nghiệm trong đàm phán cho thấy các nước xin gia nhập thường cam kết giảm dần vai trò của các xí nghiệp quốc doanh; còn đối với một số lĩnh vực cần giữ lại sự độc quyền của nhà nước thì phải có lộ trình bãi bỏ và phải thông báo cho các thành viên WTO. Do vậy, để tạo thuận lợi cho đàm phán và để được các thành viên chấp nhận, các nước xin gia nhập phải chuẩn bị danh mục các lĩnh vực kinh doanh mà các xí nghiệp quốc doanh nắm vai trò chủ đạo, đồng thời phải công bố công khai thời

gian và mức độ ưu đãi dành cho các xí nghiệp quốc doanh theo hướng loại bỏ dần.

5. Thương mại dịch vụ

Mở cửa thị trường cho các dịch vụ nước ngoài là một trong những vấn đề quan trọng được các thành viên WTO quan tâm, nhất là từ năm 1997, khi Hiệp định về Dịch vụ viễn thông cơ bản và dịch vụ tài chính được ký kết. Trong đàm phán, các nước gia nhập thường bị yêu cầu phải mở cửa thị trường dịch vụ và dành quy chế đãi ngộ quốc gia cho các dịch vụ nước ngoài. Các hiệp định của WTO đưa ra những hướng dẫn cho việc tự do hóa dịch vụ và các nước xin gia nhập phải đưa ra cam kết về mức độ mở cửa thị trường dịch vụ của nước mình.

TRUNG QUỐC

Trong đàm phán gia nhập WTO, Trung Quốc đã bắt đầu cho các công ty nước ngoài được phép tham gia một số lĩnh vực dịch vụ và tuyên bố sẽ từng bước mở cửa thị trường dịch vụ. Năm 1994, Trung Quốc thực hiện cải cách chế độ tỷ giá hối đoái, theo đó hệ thống hai tỷ giá được bãi bỏ và áp dụng chế độ một tỷ giá. Trong cuộc tiếp xúc với Nhóm Công tác vào tháng 6-1998, phía Trung Quốc đã bày tỏ thiện chí khi đưa ra một số đề nghị nhằm đạt được những cải thiện thực sự trong một số lĩnh vực, trong đó có lĩnh vực ngân hàng, bảo hiểm, phân phối, viễn thông, dịch vụ vận tải hàng hải, xây dựng...

Trong lĩnh vực tài chính, từ tháng 1-1996, Trung Quốc thực hiện thả nổi đồng nhân dân tệ trong biên độ do Ngân hàng Trung ương quy định, cho phép một số ngân

hàng liên doanh hoặc 100% vốn nước ngoài được thực hiện giao dịch nội tệ một cách hạn chế. Vào thời điểm này, 9 ngân hàng nước ngoài đã được cấp phép kinh doanh nội tệ tại Thượng Hải và Quảng Châu.

Các thành viên của WTO đánh giá cao nỗ lực của Trung Quốc trong việc thuận lợi hoá lĩnh vực tài chính. Tuy nhiên, ngay cả khi đã đưa ra một số đề nghị mới về dịch vụ tại vòng đàm phán tháng 12-1997, Trung Quốc vẫn duy trì một số hạn chế: về các ràng buộc ngang (các đại diện thương mại chỉ được phép thành lập dưới dạng liên doanh); hạn chế về địa lý trong một số lĩnh vực (các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài chỉ được phép hoạt động trong một số thành phố nhất định); hạn chế về số lượng các nhà cung cấp dịch vụ (hạn chế về số lượng các công ty và văn phòng trong từng thành phố); hạn chế quyền sở hữu nước ngoài (không được phép chiếm cổ phần lớn trong một số lĩnh vực) và đòi hỏi về vốn tối thiểu đối với các công ty muốn thâm nhập vào thị trường Trung Quốc. Các yêu cầu về giấy phép vẫn được áp dụng đối với các công ty nước ngoài về lĩnh vực ngân hàng và bảo hiểm, và việc mở cửa lĩnh vực này sẽ được tiến hành một cách thận trọng.

Các thành viên WTO yêu cầu Trung Quốc phải xoá bỏ hạn chế trong việc mở cửa thị trường và trong phạm vi kinh doanh (ám chỉ các hoạt động kinh doanh dành cho doanh nghiệp và công dân Trung Quốc), kể cả việc bắt buộc thành lập văn phòng đại diện 2 năm trước khi mở dịch vụ ngân hàng và 3 năm hoạt động kinh doanh trước khi bắt đầu kinh doanh đồng nội tệ. Trong lĩnh vực dịch vụ bảo hiểm, Trung Quốc được yêu cầu phải mở rộng phạm vi kinh doanh cho các công ty bảo hiểm nước ngoài, xoá bỏ việc bắt buộc thành lập văn phòng đại diện trong một khoảng thời gian nhất định và nói lỏng hoặc xoá bỏ

các hạn chế về đãi ngộ quốc gia. Ngoài ra, các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài phải được phép bán dịch vụ của họ thông qua một chi nhánh bảo hiểm nước ngoài hay một công ty nước ngoài tại Trung Quốc. Trong cuộc tiếp xúc với Nhóm Công tác vào tháng 6-1998, phía Trung Quốc thông báo sẽ xoá bỏ các hạn chế về địa lý khi thành lập ngân hàng nước ngoài ngay khi gia nhập và sẽ mở rộng hơn nữa khu vực dành cho các đơn vị kinh doanh đồng nhân dân tệ. Về dịch vụ bảo hiểm, Trung Quốc thông báo sẽ mở rộng hơn nữa khu vực dành cho dịch vụ bảo hiểm và tăng số lượng giấy phép cấp cho các công ty bảo hiểm nước ngoài.

Về dịch vụ viễn thông, các công ty nước ngoài vẫn chưa được phép hoạt động tại thị trường nội địa. Các luật lệ hiện hành kiểm soát nhà cung cấp các dịch vụ viễn thông cơ bản quy định việc quản lý và sở hữu thuộc các công ty dịch vụ trong nước. Tuy nhiên, do sức ép trong đàm phán, nên Trung Quốc cũng phải thay đổi dần. Trong chuyến thăm Mỹ hồi tháng 10-1997, Chủ tịch Giang Trạch Dân tuyên bố Trung Quốc đang nghiên cứu và sẽ tham gia Hiệp định về Dịch vụ viễn thông cơ bản một cách sớm nhất. Nhìn chung, quan điểm của Trung Quốc về mở cửa lĩnh vực dịch vụ có thể thấy rõ như Trưởng đoàn đàm phán Trung Quốc đã từng nói là: nhận thấy sự cần thiết bảo hộ cho các ngành công nghiệp trong nước phát triển, Trung Quốc sẽ tiến hành mở cửa từng bước thị trường nội địa cho các ngân hàng nước ngoài, các công ty vận tải và dịch vụ khác. Chỉ khi ngành công nghiệp dịch vụ Trung Quốc tiếp tục phát triển thì Trung Quốc mới cho phép các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài các cơ hội tiếp cận nhiều hơn thị trường nội địa.

Trung Quốc đã đưa ra đề nghị về dịch vụ viễn thông giá trị gia tăng nhưng chưa đạt mức độ tự do hoá được yêu

cầu trong lĩnh vực này. Trong cuộc tiếp xúc với Nhóm Công tác tháng 6-1998, Trung Quốc thông báo kế hoạch sẽ nâng cao đề nghị, bao gồm cả việc mở dịch vụ nhắn tin, dịch vụ điện thoại di động và toàn bộ lĩnh vực dịch vụ viễn thông giá trị gia tăng trong vòng 5 năm sau khi được gia nhập. Kế hoạch này được xem là điểm khởi đầu khả quan cho các thương lượng sau này. Kế hoạch này phải được đưa vào đề nghị đã được xem xét để đệ trình cho các nước thành viên và có hy vọng là việc này sẽ giúp xúc tiến các cuộc thương lượng về mở rộng phạm vi tự do hoá (thông tin vệ tinh, thông tin quốc tế, v.v.) và đẩy nhanh tiến độ tự do hoá lĩnh vực này.

Về dịch vụ phân phối (bán buôn, bán lẻ và đặc quyền đại lý), từ trước tới nay, sự tham gia của vốn nước ngoài vào lĩnh vực này của Trung Quốc luôn gặp phải những hạn chế khắt khe. Trong khi một số chính quyền địa phương đã cho phép các công ty nước ngoài tham gia vào lĩnh vực nêu trên, thì chính quyền trung ương chỉ cho phép các nhà bán lẻ mở cửa hàng thử nghiệm tại một số thành phố lớn và các vùng kinh tế. Việc mở cửa lĩnh vực dịch vụ phân phối rất quan trọng vì nó có mối liên hệ chặt chẽ với việc cải thiện thị trường tiêu thụ hàng hoá. Nó cũng góp phần vào phát triển kinh tế Trung Quốc thông qua việc nâng cao năng lực sản xuất, tạo ra các sản phẩm có chất lượng tốt hơn và mở rộng thị trường lao động. Đó là lý do mà nhiều nước phát triển như Nhật Bản muốn đàm phán với Trung Quốc về lĩnh vực này. Tháng 7-1998, phía Trung Quốc đã thông báo là trên nguyên tắc, Trung Quốc sẽ xoá bỏ các hạn chế về số lượng, về địa lý và cổ phần nước ngoài trong lĩnh vực dịch vụ trong vòng 5 năm sau khi được gia nhập, tuy vẫn sẽ tiếp tục duy trì một số

hạn chế nhất định. Trung Quốc sẽ xóa bỏ hạn chế về vốn nước ngoài (hiện tại mức cao nhất của vốn nước ngoài là 49%); giới hạn về số lượng các liên doanh và các cửa hàng; giới hạn về địa lý trong việc thiết lập các liên doanh. Cam kết này được đánh giá là một tiến bộ đáng kể trong các đề nghị của phía Trung Quốc vì Trung Quốc đã chỉ rõ khung thời gian cho việc tự do hoá toàn bộ (Mỹ và một số nước thành viên yêu cầu tự do hoá toàn bộ trong vòng 3 năm sau khi gia nhập). Về dịch vụ bán lẻ (kể cả các cửa hàng tự động) và bán buôn (kể cả các công ty thương mại), phía Trung Quốc được yêu cầu phải cải thiện các mục sau đây:

1. Vở xe và các phần có liên quan;
2. Cam kết về tối huệ quốc khi được gia nhập vào WTO;
3. Cụ thể hoá "một số tiêu chuẩn" trong các đề nghị đã được xem xét lại của phía Trung Quốc hoặc xóa bỏ các tiêu chuẩn đó;
4. Giữ nguyên các cam kết về đối xử ưu đãi đối với các nhà cung cấp dịch vụ đầu tư nước ngoài của các chính quyền địa phương;
5. Cam kết về việc duy trì và về các vấn đề có liên quan đến dịch vụ sau khi bán đối với bất cứ sản phẩm nào được sản xuất trong nước hoặc được các doanh nghiệp có vốn nước ngoài nhập vào;
6. Bãi bỏ thông lệ đối với các doanh nghiệp dùng vốn đầu tư nước ngoài để thâm nhập vào lĩnh vực dịch vụ phân phối để bán cả sản phẩm nội địa và sản phẩm nhập khẩu trong vòng hai năm sau khi Trung Quốc gia nhập WTO.

ĐÀI LOAN

Trong những năm cuối của quá trình đàm phán về dịch vụ, Đài Loan đẩy mạnh việc thực hiện các biện pháp tự do hóa và cải cách thể chế về các lĩnh vực luồng vốn vào, việc đi lại doanh nhân, viễn thông, ngân hàng, bảo hiểm, chứng khoán và giao thông vận tải. Đài Loan cam kết sẽ mở cửa hoàn toàn một số lĩnh vực dịch vụ, kể cả các dịch vụ chuyên môn, dịch vụ nghe nhìn, quảng cáo, dịch vụ máy tính, xây dựng, bán buôn bán lẻ và dịch vụ môi trường ngay khi gia nhập WTO. Trong lộ trình thực hiện cam kết, chỉ có một trường hợp không được hưởng quy chế đãi ngộ Tối huệ quốc (MFN) và một số ít khác không được hưởng chế độ đãi ngộ quốc gia. Chẳng hạn như trong đàm phán với Mỹ, Đài Loan đồng ý giảm phí nối mạng khoảng 40% đánh vào các công ty viễn thông mới của Mỹ trong thời gian 9 tháng. Mức phí này cao gấp 5 lần mức phí áp dụng tại thị trường các nước phát triển nhằm hạn chế khả năng của các công ty Mỹ trong cạnh tranh với công ty viễn thông quốc doanh *Chung Hwa Telecom*. Nhưng họ cũng cam kết sẽ thực hiện mức phí quốc tế áp dụng cho việc nối mạng vào năm 2001 khi họ thực hiện tư nhân hóa công ty *Chung Hwa Telecom*.

BUNGARI

Trong quá trình thương lượng, Bungari khẳng định sẽ duy trì một số hạn chế về dịch vụ tài chính do gặp phải nhiều khó khăn trong quá trình chuyển đổi kinh tế. Bungari đưa ra một giai đoạn chuyển tiếp 5 năm để loại

bỏ những hạn chế này và Nhóm Công tác đã chấp thuận cho nước này áp dụng những biện pháp hạn chế đó đến ngày 31-12-2000.

Tóm lại, lĩnh vực dịch vụ ở các nước đang phát triển và có nền kinh tế chuyển đổi có sức cạnh tranh kém hơn so với các nước phát triển. Do vậy, trong quá trình đàm phán, nước xin gia nhập thường mở cửa những lĩnh vực dịch vụ mà họ có lợi thế so sánh. Đối với những lĩnh vực khác có sức cạnh tranh kém hơn, họ thường duy trì thời gian chuyển tiếp dài nhất có thể được để bảo hộ và tăng dần sức cạnh tranh của các công ty trong nước nhằm ổn định nền kinh tế trước áp lực cạnh tranh của cơ chế thị trường tự do.

6. Mở cửa cho đầu tư nước ngoài

Như mọi người đều biết, Hiệp định về Các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (TRIMs) không phải là một hiệp định về đầu tư, nhưng nó cũng quy định một số chỉ dẫn cho các nước thành viên mở cửa thị trường cho các nhà đầu tư nước ngoài thông qua việc bãi bỏ một số hạn chế. Các nước xin gia nhập thường được yêu cầu phải đưa ra các cam kết về vấn đề này.

TRUNG QUỐC

Trong quá trình đàm phán, Luật Đầu tư nước ngoài của Trung Quốc đã được bổ sung, sửa đổi để đáp ứng yêu cầu của WTO và Trung Quốc đã thực hiện chính sách mở cửa về đầu tư nhằm thu hút vốn từ bên ngoài. Các nhà đầu tư nước ngoài dần dần được phép tham gia các lĩnh

vực vận tải biển, ngân hàng và một số lĩnh vực dịch vụ khác. Trung Quốc cũng áp dụng chế độ đãi ngộ quốc gia trên cơ sở từng bước cho các nhà đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, Trung Quốc vẫn áp dụng yêu cầu về chuyển giao công nghệ. Mặc dù yêu cầu này không được quy định trong Luật Đầu tư nước ngoài, nhưng trong quá trình thực hiện, các nhà đầu tư nước ngoài buộc phải chuyển giao công nghệ để đổi lấy việc thâm nhập vào thị trường Trung Quốc. Các nhà chức trách về đầu tư thường xem rất kỹ vấn đề chuyển giao công nghệ và cam kết đào tạo nhân công trước khi thông qua dự án đầu tư nước ngoài. Đối với các biện pháp khác bị cấm trong TRIMs, như yêu cầu tỷ lệ nội địa hóa và tỷ lệ xuất khẩu, các thành viên WTO yêu cầu Trung Quốc phải bãi bỏ ngay khi gia nhập, nhưng Trung Quốc muốn có một giai đoạn chuyển tiếp dài hơn. Cho đến cuối năm 1997, Trung Quốc vẫn chưa đưa ra được một cam kết cụ thể nào về vấn đề này.

NGA

Trong trường hợp của Nga, dưới "Sắc lệnh của Tổng thống về các biện pháp phụ nhằm thu hút đầu tư nước ngoài cho sự phát triển của ngành công nghiệp xe hơi Nga" ngày 5-2-1998, các nhà đầu tư nước ngoài đã có một lượng vốn đầu tư vào các dự án quy mô lớn được miễn thuế nhập khẩu thiết bị và máy móc từ 5 đến 7 năm. Tuy nhiên, cùng lúc, họ được yêu cầu phải đáp ứng tỷ lệ nội địa hóa (50%) như là một điều kiện để được đối xử ưu đãi. Việc này đã gây thắc mắc vì mâu thuẫn với thoả thuận về TRIMs và về trợ cấp. Phía Nga cho biết sẽ loại bỏ sự đối xử ưu đãi trên cơ sở sắc lệnh của Tổng thống năm 2000, là

kết quả của việc tư vấn của IMF. Bộ luật về thoả thuận bảo vệ cổ phần do Quốc hội Nga thông qua có những điểm không phù hợp với các nghĩa vụ của TRIMs liên quan đến tỷ lệ nội địa hoá. Ngoài ra, có thể Nga sẽ xem xét lại bộ luật này với mục đích tăng tỷ lệ nội địa hoá. Phía Nga giải thích rằng việc tính toán tỷ lệ này dựa trên cơ sở giá mua của doanh nghiệp địa phương, gồm cả mua bán của chi nhánh công ty nước ngoài tại Nga. Do đó, không có vấn đề gì phức tạp liên quan đến tỷ lệ nội địa hoá. Dù sao thì các nước thành viên cũng yêu cầu xem xét kỹ nội dung của bộ luật này.

ÊCUADO

Trong trường hợp của Êcuado, nhận thấy một số biện pháp đầu tư không phù hợp với quy định của TRIMs, nước này cam kết sẽ bãi bỏ áp dụng các biện pháp này trước ngày 1-2-2000. Đài Loan cũng làm như vậy. Theo các quy định hiện hành, các nhà đầu tư buộc phải sử dụng 50% tỷ lệ nội địa cho các dự án sản xuất, lắp ráp ô tô và 90% cho các dự án sản xuất xe máy. Nhưng Đài Loan cam kết những yêu cầu này sẽ được huỷ bỏ ngay khi gia nhập WTO.

Nhìn chung, do yêu cầu phải thu hút vốn đầu tư nước ngoài, nước xin gia nhập thường thực hiện giảm dần các trở ngại. Hiệp định TRIMs chỉ cấm một số biện pháp về tỷ lệ nội địa, yêu cầu về tỷ lệ xuất khẩu và cân bằng thương mại. Do đó, trong quá trình thương lượng, nước xin gia nhập thường tìm kiếm những ưu đãi để kéo dài việc thực hiện các biện pháp trên trong giai đoạn chuyển tiếp; đồng thời vẫn áp dụng một số biện pháp khác không trái

với các quy định của WTO như quy định về chuyển lợi nhuận về nước và chuyển giao công nghệ.

7. Bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ

Bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ là một trong những yêu cầu của WTO mà các thành viên phải thực hiện. Do đó, trong quá trình chuẩn bị gia nhập WTO, nước xin gia nhập phải ban hành và tăng cường hệ thống luật pháp trong nước cho phù hợp tiêu chuẩn của Hiệp định về Quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại (TRIPS). Đây không chỉ là nghĩa vụ bắt buộc mà còn mang lại lợi ích cho các nước xin gia nhập. Một nước có chế độ bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ mạnh sẽ góp phần không nhỏ vào việc thu hút đầu tư nước ngoài.

TRUNG QUỐC

Để hỗ trợ cho đàm phán gia nhập WTO về lĩnh vực này, kể từ năm 1991, Trung Quốc đã cải thiện đáng kể chế độ bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ bằng cách ban hành những luật lệ mới về bản quyền, phát minh sáng chế, nhãn hiệu thương mại và bí mật thương mại. Trung Quốc cũng gia nhập một số công ước quốc tế về quyền sở hữu trí tuệ mà trước khi bước vào đàm phán họ chưa tham gia. Chẳng hạn, Trung Quốc gia nhập Công ước Berne và Công ước về Bản quyền quốc tế ngày 15-10-1992, Công ước Geneva ngày 30-4-1993, Hiệp định về Hợp tác phát minh ngày 1-1-1994 và Thỏa ước Madrid về Bảo vệ nhãn hiệu hàng hóa 1-9-1995. Ngoài ra, để hỗ trợ cho đàm phán, Trung Quốc và Mỹ cũng đã ký một loạt hiệp định trong

giai đoạn 1992-1996 nhằm tăng cường nghĩa vụ của Trung Quốc về bảo vệ quyền tác giả, như Hiệp định về Tăng cường bảo hộ phát minh và bản quyền của Mỹ năm 1992, Hiệp định về Tăng cường quyền sở hữu trí tuệ năm 1995 và Hiệp định quy định các hành động thực hiện các điều khoản của Hiệp định 1995 và vấn đề mở cửa thị trường cho hàng hóa của hai bên. Trong các cuộc đàm phán đa phương với Nhóm Công tác, Trung Quốc cũng đưa ra cam kết sẽ thực hiện các yêu cầu của TRIPS ngay khi gia nhập mà không cần có giai đoạn chuyển tiếp. Tuy nhiên, Trung Quốc vẫn cần cải thiện một số lĩnh vực. Sau khi sửa đổi, Luật Bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ của Trung Quốc đã có nhiều điểm tương đồng với nghĩa vụ của Hiệp định TRIPS. Nhưng vẫn còn có nhiều điểm chưa hợp lý mà các nước thành viên yêu cầu tiếp tục sửa đổi như: 1) luật bản quyền không bảo vệ cơ sở dữ liệu có tính sáng tạo (hiện tại mới đang được dự thảo); 2) không có điều khoản nào bảo vệ các thiết kế mẫu mã nội thất; 3) các thủ tục xin đăng ký mẫu mã và nhãn hiệu tại Văn phòng Sáng chế và nhãn hiệu đã trao cho ban Kiểm tra sáng chế và Ban Xét duyệt và phán xét về nhãn mác quyền tối cao trong việc ra quyết định, mà không có một điều khoản nào của Tòa án nhân dân Tối cao hay các viện khác quy định luật đền bù (Trung Quốc đã có cam kết cải thiện vấn đề này trong năm 2000).

Ngoài ra, Trung Quốc được yêu cầu phải nỗ lực hơn trong việc xử lý các trường hợp liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ. Trung Quốc đã cho sửa đổi Luật Hình sự (thêm hình phạt khi vi phạm quyền sở hữu trí tuệ), cung cấp khuôn khổ pháp lý cho các cơ quan hải quan trong việc

bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ và tăng thêm quyền hạn cho Phòng Công nghiệp và thương mại (IAC) và các văn phòng Ủy viên công tố trong việc phát hiện các sản phẩm sao chép, ngoài ra còn thành lập một bộ phận phụ trách về quyền sở hữu trí tuệ trong Tòa án tối cao. Tuy nhiên, các vụ vi phạm vẫn còn lan tràn và các vấn đề hành chính vẫn gây khó khăn trong việc đánh giá thiệt hại và đền bù, tạo ra một xu thế bảo hộ cục bộ tại các địa phương. Cho nên Trung Quốc được yêu cầu phải cải thiện hoạt động của các cơ quan luật pháp, hành chính và các cơ quan hải quan phải tiến hành ngăn chặn luồng hàng này xuất khẩu sang nước khác.

Về các hạn chế chuyển giao công nghệ, "Sắc lệnh về quản lý các hợp đồng nhập khẩu công nghệ" và các quy định có hiệu lực kèm theo đã hạn chế các hợp đồng nhập khẩu công nghệ quốc tế (việc cấp giấy phép hợp đồng). Các hạn chế này ngăn cản chủ sở hữu trí tuệ nước ngoài được hoàn toàn sử dụng quyền của họ và điều này đi ngược lại Hiệp định TRIPS. Phức tạp hơn là theo nội dung hợp đồng sẽ đẩy các nhà cung cấp công nghệ nước ngoài vào thế bất lợi, làm ảnh hưởng đến việc tăng cường chuyển giao công nghệ (xem Chương 12, Bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ, phần 2.1.3). Đặc biệt, các điều khoản trong sắc lệnh có thể vi phạm Hiệp định TRIPS bao gồm: 1) Thời hạn cấp giấy phép hợp đồng giới hạn trong 10 năm. Điều này có thể vi phạm Điều 28 của Hiệp định TRIPS (đã ghi rõ chủ nhân của bằng sáng chế có quyền được ký hợp đồng đăng ký quyền sáng chế của họ, và Điều 33 (bắt buộc các nước phải bảo vệ quyền sáng chế trong thời gian là 20 năm); và 2) Cấm hạn chế việc sử dụng công nghệ và giữ bí mật sau khi hợp đồng đã hết hạn. Chuyển giao công nghệ bao gồm cả

chuyển giao “know-how” bí quyết và các thông tin không được tiết lộ. Hai điểm này vi phạm Điều 39.2 của Hiệp định TRIPS (điều khoản này yêu cầu ngăn chặn tiết lộ thông tin và việc sử dụng thông tin không được tiết lộ). Bản thân các phần khác của Sắc lệnh không vi phạm Hiệp định TRIPS nhưng lại gây phức tạp, ví dụ: 1) Bốn phần của bên cung cấp công nghệ không xâm phạm quyền của bên thứ ba khi cung cấp công nghệ, hoặc bốn phần của bên cung cấp công nghệ đảm bảo đáp ứng một trình độ công nghệ nhất định; và 2) Cấm các điều khoản hạn chế xuất khẩu. Cả hai việc này đều gây cho bên cung cấp công nghệ nhiều bất lợi và có thể ngăn cản các hợp đồng cấp giấy phép. Các hạn chế về cấp giấy phép vi phạm Hiệp định TRIPS phải được sửa đổi cho phù hợp với Hiệp định và các hạn chế khác gây khó khăn hay ngăn cản chuyển giao công nghệ phải được cải thiện.

Có thông tin rằng một số nhân viên của cơ quan hải quan Trung Quốc, ngoài việc đánh thuế vào chuyển giao tài sản vô hình, họ còn đánh thuế vào các hợp đồng đăng ký quyền sáng chế quốc tế giữa các chi nhánh nước ngoài tại Trung Quốc và công ty mẹ. Đây là loại thuế đánh vào “chuyển giao công nghệ”, không nhập khẩu qua chuyên chở thông thường, cho nên có tính chất khác với thuế đánh theo giá nhập khẩu qua chuyên chở và giá thuế có thể bao gồm cả chi phí có liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ và “know-how”. Đây là yếu tố có thể vi phạm điều khoản đãi ngộ quốc gia, Điều 3 của Hiệp định TRIPS. Người Trung Quốc đăng ký bằng sáng chế không bị đánh thuế khi ký hợp đồng đăng ký bản quyền trong khi người nước ngoài bị đánh thuế, đưa họ vào tình thế bị đối xử bất lợi trong việc thực hiện quyền của họ.

NGA

Trong khi luật về quyền sở hữu trí tuệ của Nga gần đạt mức của các nước phát triển và Nga đã có nhiều nỗ lực trong việc sửa đổi để phù hợp với Hiệp định TRIPS, vẫn còn có nhiều điểm cần được giải quyết có liên quan đến cách hiệu lực hoá các luật lệ và sắc lệnh. Ví dụ, Nga cần cải thiện luật trong nước liên quan đến việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ để bảo vệ thông tin mật, nhãn mác nổi tiếng của nước ngoài, và các quy định về hình thức chống lại các vi phạm bản quyền. Để đảm bảo tính hiệu lực của quyền sở hữu trí tuệ, Nga cần phải xây dựng các biện pháp cho các cơ quan hải quan nhằm thể chế hoá các hình phạt ngăn chặn vi phạm quyền sở hữu trí tuệ, và nhằm củng cố hệ thống luật pháp của Liên bang Nga. Ngoài ra, Mỹ, EU và các nước khác cũng yêu cầu cải thiện các chế độ đãi ngộ quốc gia, MFN, bảo hộ đã có trước đây đối với thiết bị ghi âm, chỉ số địa lý và các thiết bị khác, các thủ tục cũng như giải pháp pháp lý và dân sự. Mỹ tính toán rằng giá trị CD, video, phần mềm máy tính vi phạm bản quyền tại Nga lên đến vài tỷ USD một năm. Nga hứa sẽ giải quyết các vấn đề này bằng cách ra sắc lệnh về luật, dự thảo các "luật đặc biệt mới" và tăng cường tính hiệu lực của các bộ luật. Câu hỏi được đặt ra là bao giờ Nga có thể tuân theo Hiệp định TRIPS. Nga nói rằng do hoàn cảnh khó khăn và thiếu kinh nghiệm hành chính nên Nga cần thời gian để áp dụng một hệ thống thống nhất trên toàn quốc. Nga cũng yêu cầu một thời kỳ quá độ đến ngày 1-1-2000, như các nước có nền kinh tế đang chuyển đổi khác. Các nước thành viên yêu cầu Nga hoàn tất nghĩa vụ của TRIPS khi được gia nhập vì Nga không có điều kiện đặc biệt nào để đòi hỏi một thời kỳ quá độ.

ĐÀI LOAN

Hệ thống luật pháp của Đài Loan về quyền sở hữu trí tuệ - Luật về Bằng sáng chế, Luật về Nhãn hiệu và Luật Bản quyền đã được sửa đổi phù hợp với Hiệp định TRIPS, đã được cơ quan lập pháp thông qua năm 1997 trong quá trình chuẩn bị gia nhập WTO. Đài Loan nói các sửa đổi sẽ có hiệu lực ngay khi gia nhập, nhưng các thành viên mong muốn Đài Loan áp dụng chúng sớm hơn. Vì những lý do chính trị, Đài Loan không phải là thành viên của Công ước Berne hay Paris và việc bảo hộ của Đài Loan không theo tiêu chuẩn quốc tế. Ngoài ra, những vấn đề khác về đãi ngộ quốc gia không dành cho người nước ngoài nhiều lợi thế. Ví dụ, việc sao chép lậu băng và phần mềm của Nhật Bản tràn lan tại Đài Loan. Các nước cố gắng giải quyết các vấn đề này bằng cách ký thoả thuận song phương thừa nhận lẫn nhau với Đài Loan. Năm 1996, Nhật Bản đã ký thoả thuận với Đài Loan, thừa nhận lẫn nhau những yêu sách đặc biệt trong việc áp dụng bằng sáng chế, nhưng đàm phán về áp dụng nhãn mác vẫn tiếp tục và chưa có phương hướng giải quyết. Vấn đề bản quyền vẫn chưa có tiến bộ. Nhiều người tin tưởng rằng việc gia nhập WTO và tham gia Hiệp định TRIPS sẽ góp phần tìm ra cách giải quyết.

Đài Loan đề nghị một giai đoạn chuyển tiếp là 2 năm cho việc thực hiện các yêu cầu của TRIPS.

Như đã nói ở phần đầu, các quy chế và quy định chi tiết và chặt chẽ hơn của WTO làm cho quá trình đàm phán gia nhập trở nên rất phức tạp. Mỗi nước xin gia nhập đều có cách làm riêng phù hợp với điều kiện phát

triển kinh tế của nước mình. Do đó, kinh nghiệm trong đàm phán rất đa dạng và phần trên chỉ nêu ra được một số ít cách làm trong quá trình đàm phán gia nhập của một số nước về một số lĩnh vực cụ thể của WTO. Từ cách làm của các nước đó, có thể đưa đến một kinh nghiệm chung là nước xin gia nhập thường phải bắt đầu bằng việc xây dựng chiến lược phát triển kinh tế xã hội cho nước mình, đồng thời phải quyết định các chính sách thương mại, kinh tế và bước đi trước khi bước vào đàm phán. Nhìn chung, nước xin gia nhập phải đưa ra các cam kết thực hiện các yêu cầu của WTO nhưng mỗi nước có cách làm khác nhau do trình độ phát triển kinh tế khác nhau. Trong quá trình thương lượng, nước xin gia nhập phải cố gắng đạt được giai đoạn chuyển tiếp dài nhất có thể được để có thời gian điều chỉnh các chính sách và luật lệ trong nước và thực hiện các cam kết đã đưa ra. Đây là một trong những điểm rất quan trọng, vì trên thực tế có thể sẽ phát sinh những bất lợi không lường trước được trong quá trình thực hiện các cam kết tại các cuộc đàm phán gia nhập WTO. Đây cũng có thể là bài học tốt cho các nước đang phát triển, các nước có nền kinh tế chuyển đổi tham khảo chuẩn bị cho đàm phán gia nhập. Tuy nhiên, do sự khác biệt về địa lý, chính trị và trình độ phát triển kinh tế nên một nước xin gia nhập không thể áp dụng một cách máy móc hoàn toàn những kinh nghiệm mà các nước đã và đang thực hiện để xây dựng chiến lược và sách lược đàm phán gia nhập WTO của nước mình.

PHỤ LỤC I: SO SÁNH KHÁI QUÁT WTO VỚI ASEAN, ASEM, APEC

ASEAN	ASEM	APEC	WTO
QUÁ TRÌNH PHÁT TRIỂN			
- Hội nghị Cấp cao lần thứ IV tại Xingapo tháng 1-1992 thông qua Hiệp định CEPT để thực hiện AFTA trong 15 năm từ tháng 1-1-1993. - Ngày 1-1-1994: bắt đầu giảm thuế trên thực tế (Brunday từ ngày 1-6-1994). - Hội nghị Bộ trưởng Kinh tế tháng 9-1994 rút ngắn thời gian thực hiện AFTA còn 10 năm để hoàn thành vào năm 2003. - Việt Nam tham gia ASEAN tháng 7-1995, bắt đầu giảm thuế theo AFTA từ ngày 1-1-1996, hoàn thành vào năm 2006. - Lào và Mianna bắt đầu thực hiện AFTA từ ngày 1-1-1998, sẽ hoàn thành vào năm 2008. - Hội nghị Bộ trưởng Kinh tế tại Manila tháng 7-1998 ký Hiệp định về Khu vực đầu tư ASEAN (AIA). - Hội nghị Cấp cao lần thứ VI tại Hà Nội tháng 12-1998 đẩy nhanh AFTA 1 năm; đẩy nhanh AIA 7 năm (Việt Nam không tham gia).	- Hội nghị Cấp cao về hợp tác Á-Âu (ASEM I) họp tại Băng Cốc tháng 3-1996. - Hội nghị Bộ trưởng Ngoại giao ASEM I tại Xingapo tháng 2-1997. - Hội nghị Bộ trưởng Tài chính ASEM I tại Thái Lan tháng 9-1997. - Hội nghị Bộ trưởng Kinh tế ASEM I tại Nhật Bản tháng 9-1997. - Hội nghị Cấp cao ASEM II tại London tháng 4-1998 đánh dấu bước tiến mới trong việc tăng cường hợp tác Á-Âu. - Hội nghị Bộ trưởng Ngoại giao ASEM II họp tại Đức tháng 3-1999. - Hội nghị Cấp cao ASEM III họp tại Hàn Quốc năm 2000.	- Tháng 11-1989: Hội nghị Bộ trưởng thành lập APEC tại Canberra, Oxtreylia. - Tháng 11-1991: Tuyên bố Seoul xây dựng mục tiêu, phương thức hoạt động của APEC; kết nạp Trung Quốc, Hồng Kông và Đài Loan. - Tháng 11-1993: Hội nghị Cấp cao lần thứ I tại Seattle xây dựng viên cảnh công đồng châu Á - Thái Bình Dương. - Tháng 11-1994: Hội nghị Cấp cao lần thứ II tại Bogor, thông qua mục tiêu tự do hóa vào năm 2010 đối với các thành viên phát triển, năm 2020 đối với thành viên đang phát triển. - Tháng 11-1995: Hội nghị Cấp cao lần thứ III, thông qua Chương trình Hành động Osaka. - Tháng 11-1996: Hội nghị Cấp cao lần thứ IV, xây dựng Kế hoạch Hành động Manila (MAPA); các thành viên đề trình Kế hoạch hành động quốc gia (IAP) đầu tiên. - Tháng 11-1997: Hội nghị Cấp cao lần thứ V tại Vancouver xác định 15 lĩnh vực tự nguyện tự do hóa sớm (ESVL). - Tháng 11-1998: Hội nghị Cấp cao lần thứ VI tại Kuala Lumpur kết nạp ba thành viên mới Việt Nam, Nga và Peru; quyết định tăng cường hợp tác khu vực chống khủng hoảng.	- GATT 1947 là tổ chức tiền thân của WTO. - Ra đời do kết quả của Vòng đàm phán Uruguay trong khuôn khổ GATT (1986-1993). - 1994: Hội nghị Bộ trưởng ở Marrakesh (Maróc) ký Hiệp định thành lập WTO. - Ngày 1-1-1995: WTO bắt đầu hoạt động. - Tháng 12-1996: Hội nghị Bộ trưởng WTO I họp ở Xingapo. - Tháng 5-1998: Hội nghị Bộ trưởng WTO II họp ở Geneva. - Hội nghị Bộ trưởng WTO III sẽ họp tại Seattle, Mỹ từ ngày 30-11 đến ngày 3-12-1999.

CƠ CẤU TỔ CHỨC

- Hội nghị Cấp cao chính thức họp 3 năm/lần quyết định phương hướng phát triển của ASEAN về mọi mặt. - Hội nghị Bộ trưởng Ngoại giao họp hàng năm. - Cơ chế thực hiện CEPT: + Hội nghị Bộ trưởng Kinh tế (AEM) họp chính thức hàng năm. + Hội đồng AFTA, cấp Bộ trưởng, họp ít nhất một lần/năm. + SEOM họp 2-3 tháng/lần. + Ủy ban đầu phố CEPT để thực hiện AFTA (CCCA). - Các Hội nghị Bộ trưởng chuyên ngành; các cuộc họp cấp SOM chuyên ngành. - Cơ chế giải quyết tranh chấp ASEAN (DSM) thành lập tháng 11-1986. - Ban Thư ký ASEAN tại Giacarta Indonesia.	- ASEM cơ bản là một diễn đàn đối thoại, chưa phải tổ chức với cơ cấu chặt chẽ. - Hội nghị Cấp cao họp 2 năm/lần quyết định phương hướng, nguyên tắc và chương trình hợp tác. - Hội nghị Bộ trưởng Ngoại giao và Hội nghị Bộ trưởng Kinh tế cụ thể hóa các chương trình hợp tác. - Các cuộc họp SOM (chính trị), SOMTI (đầu tư). - Các Ủy ban chuyên ngành. - Diễn đàn Doanh nghiệp, Hội nghị Doanh nghiệp A-Âu...	- Hội nghị không chính thức các nhà Lãnh đạo Kinh tế (Hội nghị cấp cao) họp hàng năm từ 1993, quyết định phương hướng và nội dung hoạt động của APEC. - Hội nghị liên Bộ trưởng (gồm Bộ trưởng Ngoại giao và Bộ trưởng Kinh tế) họp trước Hội nghị Cấp cao. - Tổng kết các hoạt động của APEC, chuẩn bị cho Hội nghị cấp cao. - 11 Hội nghị Bộ trưởng chuyên ngành họp khi cần thiết, riêng Hội nghị Bộ trưởng Tài chính và Hội nghị Bộ trưởng Thương mại họp hàng năm. - Cuộc họp các quan chức cao cấp (SOM) họp 4 lần/năm. - 4 Ủy ban: Ủy ban Thương mại và đầu tư (hiện gồm 10 Tiểu ban); Ủy ban Kinh tế; Ủy ban Ngân sách và quản lý; Tiểu ban SOM về hợp tác kinh tế-kỹ thuật. - 11 Nhóm Công tác/ Nhóm Chuyên gia về các lĩnh vực chuyên ngành. - Hội đồng cố vấn doanh nghiệp gồm 3 doanh nhân của mỗi nền kinh tế. - Ban Thư ký APEC tại Xingapo, đứng đầu là Giám đốc điều hành do nước giữ ghế chủ tịch APEC cử, nhiệm kỳ 1 năm; có 23 nhân viên (làm Giám đốc chương trình).	- Hội nghị Bộ trưởng là cơ quan cao nhất, họp 2 năm/lần. - Đại hội đồng là cơ quan thực hiện các quyết định của Hội nghị Bộ trưởng. - 3 Hội đồng giúp việc cho Đại hội đồng: Thương mại hàng hóa (gồm 12 Ủy ban), Thương mại dịch vụ (gồm 5 Ủy ban), Sở hữu trí tuệ. - 4 Ủy ban chung trực thuộc Đại hội đồng: thương mại và môi trường; thương mại và phát triển; cân cán thanh toán; ngân sách, tài chính và hành chính; - Cơ quan về kiểm điểm chính sách thương mại. - Cơ chế giải quyết tranh chấp (DSU) bảo đảm thực hiện các quy định và nguyên tắc của WTO. - Ban Thư ký WTO tại Geneva, đứng đầu là một Tổng thư ký và 4 Phó Tổng thư ký, nhiệm kỳ 4 năm; có 450 nhân viên.
--	---	--	--

THÀNH VIÊN

- 10 quốc gia thành viên: Brunây, Ấn Độ, Lào, Malaisia, Mianma, Philippin, Xingapo, Thái Lan và Việt Nam. - Hội nghị Cấp cao lần thứ VI tại Hà Nội tháng 12-1998 đã quyết định kết nạp Campuchia.	- 15 nước EU: - 10 nước châu Á: 7 nước ASEAN (trừ Lào và Mianma và Campuchia), 3 nước Đông Bắc Á (Nhật Bản, Trung Quốc, Hàn Quốc).	- 21 nền kinh tế thành viên: 12 của châu Á (Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc, Đài Loan, Hồng Kông, Brunây, Ấn Độ, Malaisia, Philippin, Xingapo, Thái Lan, Việt Nam); 5 của châu Mỹ (Mỹ, Canada, Mexico, Chile, Peru); 3 của châu Đại Dương (Ôtrâlyia, Niu Diên, Papua Niu Chinê); và 1 nước châu Âu (Nga). - Hội nghị Vancouver tháng 11-1997 quyết định không kết nạp thành viên mới trong 10 năm. 8 nước lãnh thổ tiếp tục xin gia nhập: Colombia, Ecuador, Ấn Độ, Macao, Hồng Kông, Palixtan, Panama, Sri Lanka.	- WTO hiện có 137 thành viên gồm các quốc gia và các lãnh thổ kinh tế (24 của châu Á, 30 của châu Âu, 34 của châu Mỹ, 41 của châu Phi và 5 của châu Đại Dương). - 30 nước đang xin gia nhập: + 9 ở châu Á: Campuchia, Trung Quốc, Giocôđani, Lào, Nepal, Oman, Ảrập Xêút, Đài Loan, Việt Nam. + 15 ở châu Âu: Albania, Andorra, Armenia, Azerbaijan, Belarus, Croatia, Estonia, Georgia, Cadăxtan, Lithuania, Macedonia, Moldova, Nga, Ukraina, Uzbekistan. + 3 ở châu Phi: Angiêri, Xudăng, Xâysen. + 3 ở châu Đại Dương (Xamoa, Tonga, Vanuatu).
--	---	---	---

MỤC TIÊU, NGUYÊN TẮC

- Mục tiêu chung (Tuyên bố 1987): + tăng trưởng kinh tế, tiến bộ xã hội và phát triển văn hóa; + phối hợp, tương trợ lẫn nhau về kinh tế, xã hội, văn hóa, khoa học kỹ thuật, hành chính; + xúc tiến hợp tác công nghiệp, nông nghiệp, thương mại, vận tải, viễn thông. - Mục tiêu kinh tế (1992): + loại bỏ hàng rào thuế và phi thuế quan trong ASEAN; + lập thị trường thống nhất để thu hút đầu tư nước ngoài; + đối phó với tình hình toàn cầu hóa và khu vực hóa. - Mục tiêu về đầu tư (1998): + tăng FDI vào ASEAN; + khu vực đầu tư hấp dẫn nhất; + sức cạnh tranh về kinh tế; + giảm các hàng rào đầu tư. - Nguyên tắc hợp tác kinh tế (1992): + hướng ngoại, thúc đẩy tự do hóa toàn cầu; + cùng có lợi; + 9 - X	- Mục tiêu chính: + tăng cường sự hiểu biết và thúc đẩy hợp tác, liên kết giữa hai khu vực; + đẩy nhanh nhất thể hóa theo chiều rộng và chiều sâu; - Nguyên tắc hoạt động chung: + bình đẳng; + cùng có lợi; + không can thiệp vào công việc nội bộ của nhau; + tôn trọng chủ quyền. - Nguyên tắc hợp tác kinh tế: + không phân biệt đối xử; + minh bạch; + tuân thủ các quy định của WTO.	- Mục tiêu chung (Seoul 1991): + tăng trưởng bền vững tại khu vực và thế giới; + khuyến khích trao đổi hàng hóa, dịch vụ, vốn và công nghệ; + củng cố hệ thống thương mại đa phương một; + giảm các hàng rào đối với thương mại hàng hóa dịch vụ và đầu tư phù hợp với các nguyên tắc của GATT. - Nguyên tắc trong tự do hóa và thuận lợi hóa thương mại, đầu tư (Osaka 1995): + toàn diện; + nhất quán với WTO; + tương hợp (compatibility); + không phân biệt đối xử; + minh bạch; + nguyên trạng; + bắt đầu đồng thời, quá trình liên tục và thời biểu khác nhau; + linh hoạt; + hợp tác. - Các nguyên tắc không ràng buộc về đầu tư, mua sắm chính phủ, hải quan, giải quyết tranh chấp, năng lượng...	- Mục tiêu chính (GATT 1947 và WTO 1994): + nâng cao mức sống và thu nhập, bảo đảm việc làm; + mở rộng sản xuất và thương mại; + phát triển bền vững, bảo vệ môi trường, sử dụng tối đa các nguồn lực; bảo đảm các nước đang phát triển, các nước kém phát triển nhất tham gia nhiều hơn vào thương mại thế giới. - Chức năng chính: + hỗ trợ thực hiện và quản lý các hiệp định tự do hóa thương mại thế giới; + đảm phán các vấn đề thương mại; + giải quyết tranh chấp thương mại; + kiểm điểm chính sách thương mại của các thành viên. - Nguyên tắc cơ bản: + tự do hóa thương mại; + đàm phán có đi có lại; + không phân biệt đối xử; + minh bạch. - Đối với hàng rào phi quan thuế, WTO quy định giảm dần trên cơ sở thương lượng có đi có lại và không phân biệt đối xử, từ một số ngoại lệ đối với các nước có trình độ phát triển thấp.
--	---	---	---

LĨNH VỰC, MỨC ĐỘ HỢP TÁC KINH TẾ

- Lĩnh vực: • Thuế quan: gồm 4 danh mục: Giảm ngay (IL): giảm thuế suất còn 0-5% theo 3 mốc 1998/2000/2003 tùy mức độ; + Loại trừ tạm thời (TEL): chưa giảm ngay nhưng từ 1998-2000 chuyển dần mỗi năm 20% vào IL (Việt Nam: 1998-2003); + Niay cấm (SL): đối với nông sản chưa chế biến nhập cấm cao đến năm 2010 giảm thuế suất còn 0-5%, được phép linh hoạt; + Loại trừ hoàn toàn (GEL): không giảm thuế vì lý do an ninh, văn hóa...; • Phí quan thuế: bỏ quota đối với các sản phẩm CEPT; các hàng rào phi quan thuế khác bỏ trong 5 năm; • Điều từ, dịch vụ (tài chính, viễn thông, hàng hải, hàng không, du lịch, kinh doanh, xây dựng): công nghiệp; nông-lâm-ngư nghiệp; hải quan; sở hữu trí tuệ, v.v... - Mức độ tự do hóa: + Trên cơ sở có để cố lại và lịch trình cam kết chặt chẽ của mỗi thành viên; + Tính ràng buộc pháp lý ở mức trung bình; - Mức độ tự do hóa về thuế quan cao nhất và nhanh nhất (0-5% vào 2002); có thể đẩy nhanh trên cơ sở tự nguyện. - Năm 1995, AFTA chiếm 20,4% xuất khẩu, 30% nhập khẩu của Việt Nam, trao đổi nội bộ AFTA khoảng 20% tổng thương mại các nước.	- Hợp tác kinh tế ASEM tập trung vào 3 lĩnh vực: + xúc tiến hợp tác giữa các doanh nghiệp; + xúc tiến đầu tư; + thuận lợi hóa thương mại - Các lĩnh vực cụ thể + cơ sở hạ tầng, năng lượng, môi trường, doanh nghiệp vừa và nhỏ, phát triển nguồn nhân lực, du lịch, ngân hàng, bảo hiểm, y tế... - Hội nghị cấp cao ASEM II tháng 4-1998 thông qua các chương trình hợp tác trên 2 lĩnh vực ưu tiên thương mại và đầu tư, lập Quỹ hỗ trợ cho các thành viên gặp khó khăn tài chính... - ASEM chưa thảo luận về tự do hóa.	- Lĩnh vực: + 15 lĩnh vực tự do hóa và thuận lợi hóa (Osaka 1995): thuế quan; phi quan thuế; dịch vụ; đầu tư; tiêu chuẩn và hợp chuẩn; thủ tục hải quan; sở hữu trí tuệ; chính sách cạnh tranh; mua sắm chính phủ; phi chế độ hóa; quy định về xuất xứ; hòa giải tranh chấp; đi lại của doanh nhân; thực thi các hiệp định Vòng Uruguay; thu thấp và đánh giá thông tin; + 13 lĩnh vực Ecotech (1995): phát triển nhân lực; công nghệ công nghiệp; doanh nghiệp vừa và nhỏ; năng lượng; giao thông vận tải; viễn thông; du lịch; thương mại và đầu tư; xúc tiến thương mại; bảo tồn tài nguyên biển; ngư nghiệp; kỹ thuật nông nghiệp; hạ tầng kinh tế; 6 lĩnh vực ưu tiên (Manila 1996): phát triển nhân lực; phát triển thị trường vốn; hệ thống kinh tế; khai thác công nghệ; môi trường; doanh nghiệp vừa và nhỏ. - Mức độ tự do hóa: + Trên cơ sở tự nguyện của mỗi thành viên, có thể điều chỉnh linh hoạt phù hợp với trình độ phát triển kinh tế từng thành viên. + Mức cam kết tự do hóa trung bình, thấp hơn ở AFTA nhưng trên nguyên tắc cao hơn WTO. - Năm 1994, APEC chiếm 46% thương mại, 55% GDP thế giới; thương mại trong nội bộ APEC, đạt 71%. - Hiện APEC chiếm 80% ngoại thương, 76% FDI, trên 50% ODA của Việt Nam.	- WTO có 28 Hiệp định, trong đó quan trọng nhất là: GATT 1994, GATS, TRIMS, TRIPS... về 4 lĩnh vực: + thương mại hàng hóa; + thương mại dịch vụ; + thương mại quốc doanh; + mua sắm chính phủ; + sở hữu trí tuệ. - Mức độ tự do hóa: + trên cơ sở nhượng bộ và cam kết của mỗi thành viên trong Nghị định thư gia nhập; + mức cam kết mở cửa thị trường thấp hơn so với APEC và AFTA nhưng ràng buộc pháp lý và có tính bao trùm.
---	---	--	---

THỜI HẠN THỰC HIỆN TỰ DO HÓA

- AFTA: + Các thành viên cũ: năm 2002; + Việt Nam: năm 2006; + Lào và Mianma: năm 2008. - AIA: + Nội khối: năm 2003 đối với các thành viên cũ và Mianma; năm 2010 đối với Việt Nam và Lào. Ngoại khối: năm 2020.	- Hợp tác ASEM hiện nay chủ yếu vẫn dưới hình thức một diễn đàn đối thoại, các cam kết cụ thể còn hạn chế.	- Cam kết thực hiện thương mại và đầu tư tự do và mở cửa: + Các nền kinh tế công nghiệp phát triển: năm 2010. + Các nền kinh tế đang phát triển: năm 2020. - Kế hoạch tự nguyện tự do hóa sớm 15 lĩnh vực (EVSL): chậm nhất là năm 2005, tuy nhiên chưa đạt thỏa thuận cuối cùng mà chuyển sang WTO thương lượng trong năm 1999.	- Các nước phát triển: bắt đầu thực hiện ngay, từ hàng dệt may, nông nghiệp và dịch vụ sẽ giảm dần thuế và phi thuế, vòng đàm phán mới của WTO sẽ thương lượng thêm về các lĩnh vực này. - Các nước chuyển đổi: 3-7 năm. - Các nước đang phát triển tới đa 10 năm (các nước kém phát triển nhất có thể gia hạn).
---	---	---	--

KHẢ NĂNG PHÁT TRIỂN

- Hoàn thành ASEAN-10. - Đưa tới đa các mặt hàng có thuế suất 0% thay vì 5%. - Tiếp tục rút ngắn thời gian hoàn thành AFTA và AIA.	- Tăng số lượng thành viên (có thể Ôstralya, Niu Di-lân, Ấn Độ...) - Xu hướng đi vào các cam kết cụ thể, không chỉ dừng lại ở mức đối thoại mà nâng lên mức cam kết, không loại trừ khả năng trở thành tổ chức chặt chẽ hơn.	- Tăng cường Ecotech. - Đưa kế hoạch EVSL ra thương lượng tại WTO. - Các quốc gia đối y luận ngày càng mang tính thương lượng có đi có lại. - Có thể phát triển thành một tổ chức đầy đủ, tương lai 2020 sẽ là khu vực mẫu mực tự do trên thực tế.	- Tăng số lượng thành viên; - Đẩy nhanh tự do hóa rộng rãi ở các lĩnh vực thương mại hàng hóa và dịch vụ. - Mở sang các lĩnh vực mới như đầu tư, chính sách cạnh tranh, thuận lợi hóa thương mại, môi trường, lao động. - Tăng cường thể chế, nâng cao hiệu quả cơ chế giải quyết tranh chấp.
--	---	---	--

Phụ lục 2: CAM KẾT CỦA MỘT SỐ NƯỚC

GIA NHẬP WTO

Dưới đây là tư liệu một số cam kết của một số nước khi gia nhập WTO với tư cách là nước đang phát triển (Êcuado, Panama, Mông Cổ), nước có nền kinh tế đang trong giai đoạn chuyển đổi (Bungari):

1. VỀ TIẾP CẬN THỊ TRƯỜNG VÀ CHẾ ĐỘ THUẾ QUAN, BAO GỒM CẢ NÔNG NGHIỆP

1. Êcuado

- Khẳng định sẵn sàng thực hiện cam kết về tiếp cận thị trường toàn diện phù hợp với sự phát triển tài chính, nhu cầu thương mại của Êcuado và có tính đến tình hình phát triển kinh tế của đất nước.

- Nhất trí cách "tiếp cận từng bước" (*step approach*) đối với cam kết về thuế quan dựa trên cơ sở Biểu thuế quan chung của Hiệp hội các nước Andean cộng thêm 10%, tức là áp dụng 4 mức thuế trần là 15, 20, 25 và 30%. Những ngoại lệ về mức thuế trần sẽ được xác định cụ thể trong lộ trình của Êcuado ở phần Phụ lục của Nghị định thư gia nhập.

2. Panama

- Đối với lộ trình tiếp cận thị trường cho hàng hoá, Panama bảo lưu quyền được đưa ra những cam kết về các loại thuế để thương lượng với các thành viên của WTO phù hợp với quy định của GATT 1994.

- Tuyên bố chỉ áp dụng thuế hải quan đơn thuần đối với hàng hoá, không thu thêm bất kỳ một loại phí nào

khác và điều này sẽ được đưa vào trong lộ trình trong phần Phụ lục của Nghị định thư gia nhập theo Điều II.1. b của GATT 1994.

3. Mông Cổ (đưa ra để thương lượng)

- Cam kết thực hiện mức thuế trần 20% kể từ ngày gia nhập.

- Tuyên bố không áp dụng bất kỳ khoản thu hoặc lệ phí nào khác theo Điều II.1. b của GATT 1994.

- Tuyên bố thực hiện "Chương trình hóa chất hài hoà" (*Chemical Harmonization Programme*) và đưa vào Phụ lục A của Nghị định thư gia nhập. Xóa bỏ trợ cấp xuất khẩu đối với nông sản và hạn chế tối đa mức trợ cấp trong nước.

4. Bungari (đưa ra để thương lượng)

- Xây dựng biểu thuế hải quan theo tiêu chuẩn biểu thuế hài hoà quốc tế (HS), có hiệu lực từ ngày 1-1-1996. Theo đó, Biểu thuế sẽ có hai cột; Cột I: thuế MFN với mức thuế bình quân thông thường là 17,96% (tính theo mức bình quân gia quyền thương mại đối với nhập khẩu theo MFN là 13,72%); Cột II: thuế theo mục tiêu GSP của Bungari, có mức thuế khác nhau, cao hơn mức thuế MFN từ 20 đến 40%. Mức thuế MFN cam kết từ ngày gia nhập và sẽ giảm dần trong thời gian 5 năm theo 5 giai đoạn từng năm một.

- Bungari bảo lưu quyền được viện dẫn Điều 5 của Hiệp định về Nông nghiệp đối với một số mặt hàng trong danh mục thuế và sẽ đưa danh mục này vào lộ trình trong phần phụ lục của Nghị định thư gia nhập.

II. CÁC LOẠI THUẾ VÀ LỆ PHÍ NHẬP KHẨU KHÁC

1. Panama

- Tuyên bố xoá bỏ các yêu cầu về lệ phí lãnh sự, hóa đơn, giấy chứng nhận hàng hóa đã được quy định trong Luật số 36 ngày 6-7-1995.

- Tuyên bố áp dụng phí hải quan 70 USD cho mỗi giao dịch thương mại trên 2.000 USD, thay cho các loại phí và khoản thu dịch vụ trước đây. Ngoài thuế hải quan áp dụng cho hàng nhập khẩu thì chỉ còn duy nhất lệ phí trên và sẽ không được gộp lại để tính thuế hải quan.

- Kể từ ngày gia nhập, các loại phí và khoản thu khác đối với các dịch vụ phục vụ cho xuất nhập khẩu sẽ được áp dụng phù hợp với các điều khoản của WTO, đặc biệt là Điều VIII và Điều X của GATT 1994.

2. Mông Cổ

- Tuyên bố ngoài thuế nhập khẩu được đưa vào trong lộ trình cắt giảm, sẽ không áp dụng bất kỳ khoản thu nào khác cho phù hợp với yêu cầu của WTO.

- Các loại phí và khoản thu đối với dịch vụ xuất nhập khẩu sẽ được quy định trong chi phí dịch vụ và phải tuân thủ Điều VIII của GATT 1994.

3. Bungari

- Tuyên bố cho đến ngày gia nhập, sẽ áp dụng thuế nhập khẩu, lệ phí thủ tục hải quan và khoản lệ phí nhập khẩu được thông báo cụ thể cho WTO. Sau thời gian này, mọi khoản thu đối với hàng nhập phải phù hợp với các điều khoản của WTO.

III. KIỂM SOÁT GIÁ CẢ

1. Êcuado

- Khẳng định thực hiện điều chỉnh thuế quan phù hợp với quy định của Điều II trong GATT 1994.

- Nhằm thực hiện quy định của Hiệp định về Nông nghiệp của WTO, Êcuado cam kết bỏ dần hệ thống kiểm soát giá cả trong vòng 7 năm.

2. Panama

- Khẳng định sẽ loại bỏ kiểm soát giá cả đối với hàng hóa và dịch vụ trừ những biện pháp đã được nêu ra trong Phụ lục I của báo cáo gửi Nhóm Công tác và cam kết rằng những biện pháp như vậy hoặc bất kỳ biện pháp nào khác được ban hành phải phù hợp với các yêu cầu của WTO, đặc biệt là Điều III.9 của GATT 1994.

- Cuối năm 1995, việc kiểm soát giá cả giảm xuống còn 36 loại sản phẩm và 2 loại dịch vụ (năm 1989 là 174 mặt hàng và 2 loại dịch vụ).

3. Mông Cổ

- Không đưa ra cam kết cụ thể nào về kiểm soát giá cả nhưng tuyên bố sẽ để thị trường điều tiết giá cả.

4. Bungari

- Việc ban hành hoặc tái ban hành các biện pháp kiểm soát giá cả trong tương lai phải phù hợp với quy định của WTO và có tính đến lợi ích của các thành viên xuất khẩu theo như quy định tại Điều III.9 của GATT 1994. Những biện pháp này sẽ được đăng trong Công báo của Nhà nước.

- Việc kiểm soát giá cả đối với nông sản sẽ được huỷ bỏ từ ngày 1-1-1995 và sẽ không được tái ban hành, trừ trường hợp đặc biệt phù hợp với thoả thuận của WTO.

IV. VỀ ÁP DỤNG THUẾ NỘI ĐỊA

1. Ecuador

- Chính phủ thông qua biện pháp áp dụng thu phí kiểm soát hải quan ở mức 0,5 và 1% phù hợp với Điều VII. Tính đến thời điểm hiện nay, đây là mức phí duy nhất phải đóng ngoài thuế nhập khẩu.

- Thuế tiêu thụ đặc biệt đối với một số sản phẩm áp dụng đến hết ngày 31-7-1996 và Chính phủ sẽ áp dụng thuế VAT đối với tất cả hàng hóa nhập khẩu hay sản xuất trong nước, phù hợp với Điều III và VIII của GATT 1994.

2. Panama

- Tuyên bố cho đến ngày gia nhập, chỉ áp dụng thuế về chuyển giao tài sản cá nhân hữu hình. Kể từ ngày gia nhập, các khoản thuế và phí trong nước áp dụng đối với hàng nhập khẩu phải phù hợp với các điều khoản của WTO.

3. Mông Cổ

- Kể từ ngày 1-1-1997, Mông Cổ sẽ áp dụng nguyên tắc về thuế tiêu thụ đặc biệt đối với các sản phẩm nhập khẩu và sản xuất trong nước. Mông Cổ cũng sẽ xóa bỏ sự phân biệt đối xử về thuế bán hàng đối với các sản phẩm nhập khẩu kể từ ngày 1-1-1997 (thực hiện ngay, không cần thời gian chuyển tiếp).

4. Bungari

- Kể từ ngày gia nhập, tất cả các loại xe máy đã qua sử dụng khi nhập khẩu hoặc bán lại tại lãnh thổ Bungari sẽ phải chịu mức thuế 10%.

- Tuyên bố ngay khi gia nhập Hiệp định thành lập WTO, sẽ áp dụng thuế và các khoản thu khác đối với hàng xuất nhập khẩu phù hợp với các quy định của GATT 1994, đặc biệt là các Điều III, VI, VIII, XII, XVIII và XIX của GATT 1994.

V. THỦ TỤC NHẬP KHẨU, BAO GỒM CẢ TÍNH GIÁ TRỊ HẢI QUAN

1. Ecuador

- Kể từ ngày gia nhập WTO, Chính phủ sẽ không áp dụng biện pháp tính giá trị hải quan tối thiểu và sẽ tuân thủ các quy định của Hiệp định của WTO về kiểm tra hàng hóa trước khi vận chuyển và tính giá trị hải quan.

2. Panama

- Kể từ ngày gia nhập, Panama sẽ áp dụng các thủ tục hải quan phù hợp với quy định của WTO, trong đó có các Điều VII, VIII và X của GATT 1994. Kể từ ngày đó, Panama sẽ sửa đổi các điều khoản của luật lệ và các quy định hành chính trong nước cho phù hợp với các điều trên.

- Kể từ ngày gia nhập, nước này sẽ huỷ bỏ cách tính giá trị theo giá nhập khẩu tối thiểu phù hợp với quy định của Hiệp định về Nông nghiệp và Điều VII của GATT 1994.

- Tuyên bố tháng 6-1996 sẽ ban hành Luật về tính giá trị hải quan phù hợp hoàn toàn với Hiệp định của WTO về việc thực hiện Điều VII của GATT 1994 và Luật này sẽ có hiệu lực từ ngày 1-1-1997.

- Tuyên bố Chính phủ sẽ bảo đảm hoạt động của các công ty dịch vụ về kiểm định hàng hóa trước khi vận chuyển phù hợp với quy định của WTO, đặc biệt là Hiệp định về kiểm tra hàng hóa trước khi vận chuyển và tính giá trị hải quan.

3. Mông Cổ

- Tuyên bố: Luật về tính giá trị hải quan đã phù hợp với Hiệp định của WTO về việc thực hiện Điều VII của GATT 1994 và Mông Cổ sẽ không đòi phải có một thời gian chuyển tiếp cho việc thực hiện Hiệp định này.

- Tuyên bố kể từ ngày gia nhập, sẽ áp dụng các quy định về thủ tục hải quan phù hợp với các quy định của Điều VII, VIII và X của GATT 1994 và của Hiệp định của WTO về việc thực hiện Điều VII của GATT 1994.

4. Bungari

- Kể từ ngày gia nhập, Bungari sẽ áp dụng đầy đủ các điều khoản của WTO về tính giá trị hải quan.

- Tuyên bố sau khi gia nhập WTO, các quy định trong Hiệp định của WTO về việc thực hiện Điều VII GATT 1994 sẽ thay thế cho luật trong nước.

VI. CÁC BIỆN PHÁP PHI QUAN THUẾ

1. Êcuado

- Cam kết kể từ ngày gia nhập WTO, Chính phủ Êcuado sẽ bãi bỏ tất cả các biện pháp phi quan thuế không phù hợp với quy định của WTO đối với việc xuất - nhập khẩu (ví dụ như việc cấm nhập, hạn ngạch, giấy phép...), kể cả hạn chế định lượng hiện đang áp dụng cho nông sản. Liên quan đến vấn đề này, kể từ ngày 1-7-1996, Êcuado bãi bỏ lệnh cấm nhập khẩu các mặt hàng đã qua sử dụng được liệt kê trong báo cáo gửi Nhóm Công tác, thay thế bằng biện pháp cấp phép phù hợp với các quy định của Hiệp định về Thủ tục cấp phép nhập khẩu của WTO nhằm bảo vệ an toàn sức khỏe cho con người và động, thực vật,

chẳng hạn như việc cấm nhập quần áo cũ, ô tô và sấm lốp đã qua sử dụng...

- Kể từ ngày ra nhập, các biện pháp phi quan thuế chỉ được áp dụng theo đúng quy định tại Điều III, Điều XX của GATT 1994 và các điều khoản khác có liên quan của WTO.

- Êcuado đảm bảo rằng việc áp dụng các biện pháp hạn chế và yêu cầu về giấy phép sẽ phù hợp với Điều XIII của GATT 1994 và bất kỳ biện pháp hạn chế nào được áp dụng sẽ dựa trên cơ sở nguyên tắc không phân biệt đối xử.

- Êcuado khẳng định rằng khi được yêu cầu, Chính phủ sẽ gặp gỡ với các bên ký kết để thảo luận về tác động của những biện pháp này đối với thương mại của họ.

2. Mông Cổ

- Cam kết kể từ ngày gia nhập, việc đưa ra yêu cầu về giấy phép đối với hàng nhập khẩu sẽ tuân thủ các điều khoản của WTO, đặc biệt là Điều VI, XI, XVIII, XIX, XX và XXI của GATT 1994 và phù hợp với các quy định của Hiệp định thương mại đa biên về Nông nghiệp, Hiệp định về áp dụng các biện pháp vệ sinh dịch tễ, Hiệp định về Thủ tục cấp phép nhập khẩu và Hiệp định về Các hàng rào kỹ thuật đối với thương mại.

- Kể từ ngày gia nhập, Mông Cổ sẽ bãi bỏ các biện pháp phi quan thuế đối với nhập khẩu không phù hợp với các điều khoản của WTO như lệnh cấm nhập, hạn ngạch, giấy phép...

- Đặc biệt, Mông Cổ sẽ áp dụng các luật lệ và kiểm soát như nhau đối với hàng nhập khẩu và hàng trong nước về các yêu cầu kỹ thuật, chứng nhận tiêu chuẩn và yêu cầu về nhãn hiệu hàng hoá; và cam kết không sử dụng những quy định này để hạn chế nhập khẩu.

- Chính phủ đảm bảo rằng việc yêu cầu giấy phép nhập khẩu chỉ áp dụng khi cần thiết phải bảo vệ đời sống con người, động thực vật và môi trường.

3. Panama

- Tuyên bố rằng, kể từ ngày gia nhập, thương mại hàng hóa - kể cả hàng nông sản, sẽ tuân thủ nghĩa vụ của WTO, trong đó có Hiệp định về Thủ tục cấp giấy phép nhập khẩu. Panama sẽ bãi bỏ tất cả các biện pháp về hạn ngạch, các yêu cầu nhằm hạn chế nhập khẩu, lệnh cấm nhập... trừ những biện pháp được WTO cho phép. Tất cả những yêu cầu về giấy phép nhập khẩu không cần thiết sẽ được bãi bỏ và Panama không trì hoãn việc áp dụng Điều 2 của Hiệp định về Thủ tục cấp giấy phép nhập khẩu.

- Khẳng định rằng, kể từ ngày gia nhập, những yêu cầu về giấy phép nhằm hạn chế nhập khẩu, tạm hoãn nhập... sẽ phải phù hợp với quy định của WTO, đặc biệt là các Điều XI, XIII, XVIII, XIX, XX và XXI của GATT 1994 và các điều khoản của Hiệp định thương mại đa biên về Nông nghiệp, Hiệp định về áp dụng các biện pháp vệ sinh dịch tễ, Hiệp định về Thủ tục cấp giấy phép nhập khẩu, Hiệp định về Các biện pháp tự vệ và Hiệp định về Các hàng rào kỹ thuật đối với thương mại.

- Đặc biệt, Panama sẽ áp dụng thống nhất việc kiểm soát, tiêu chuẩn và luật lệ về quy định kỹ thuật, chứng nhận tiêu chuẩn, nhãn hiệu hàng hóa đối với cả hàng nhập khẩu và hàng sản xuất trong nước và cam kết sẽ không sử dụng những biện pháp như vậy để hạn chế nhập khẩu một cách không cần thiết.

- Panama đảm bảo rằng, kể từ ngày gia nhập, các tiêu chuẩn về cấp phép, chứng nhận về an toàn thực

phẩm hoặc các yêu cầu về vệ sinh đối với hàng nhập khẩu sẽ được công bố công khai cho các nhà kinh doanh xuất nhập khẩu; và Panama sẵn sàng thương lượng với các thành viên WTO về tác động của những biện pháp này đối với thương mại của họ nhằm giải quyết các vấn đề vướng mắc cụ thể.

4. Bungari

- Khẳng định rằng Chính phủ sẽ sử dụng quyền của mình để tạm hoãn, cấm nhập, xuất khẩu hoặc các biện pháp hạn chế về số lượng khác phù hợp với quy định của GATT 1994 (Điều XI, XII, XIII, XIX, XX và XXI).

- Khẳng định rằng, kể từ ngày gia nhập, Bungari sẽ huỷ bỏ, không ban hành hay tái ban hành các hạn chế về số lượng đối với hàng nhập khẩu hay các biện pháp phi quan thuế khác như giấy phép, hạn ngạch, lệnh cấm nhập... mà không phù hợp với các quy định của WTO. Về việc này, Bungari cam kết từ ngày gia nhập, sẽ bãi bỏ việc cấp phép và các biện pháp khác không phù hợp với WTO đối với nhập khẩu thuốc lá và các sản phẩm khác theo sự điều chỉnh của Hiệp định về Nông nghiệp.

VII. CÁC HÀNG RÀO KỸ THUẬT ĐỐI VỚI THƯƠNG MẠI

1. Ecuador

- Chính phủ bảo đảm sẽ không có sự cản trở nào về mặt pháp lý và kỹ thuật đối với việc thông qua Hiệp định về Các hàng rào kỹ thuật đối với thương mại của Vòng đàm phán Uruguay.

2. Panama

- Tuyên bố ngay khi gia nhập WTO, Panama sẽ tuân thủ tất cả các điều khoản của Hiệp định về Các hàng rào kỹ thuật đối với thương mại mà không cần có thời gian chuyển tiếp.

VIII. CÁC BIỆN PHÁP VỆ SINH DỊCH TỄ

1. Ecuador

- Bảo đảm rằng các biện pháp vệ sinh, dịch tễ và các yêu cầu về kỹ thuật của họ phù hợp với các điều khoản của các Hiệp định của WTO, đặc biệt là Hiệp định về Các biện pháp vệ sinh dịch tễ và Hiệp định về Các hàng rào kỹ thuật đối với thương mại.

2. Panama

- Tuyên bố kể từ ngày gia nhập, Panama sẽ áp dụng các yêu cầu về vệ sinh phù hợp với các quy định của Hiệp định về các biện pháp vệ sinh dịch tễ của WTO và Hiệp định về các thủ tục cấp phép nhập khẩu mà không cần phải có thời gian chuyển tiếp.

IX. HIỆP ĐỊNH VỀ NÔNG NGHIỆP, TRỢ CẤP VÀ BIỆN PHÁP ĐỐI KHÁNG

1. Ecuador

- Tuyên bố tất cả các hạn chế về hàng nông sản được liệt kê trong báo cáo gửi Nhóm Công tác sẽ được thực hiện cho phù hợp với các quy định của GATT 1994 và Hiệp định về Nông nghiệp của WTO. Các hạn chế về nhập khẩu hoa quả và Hiệp định liên Bộ số 061 ngày 31-1-1991 về cấp hạn ngạch cho việc nhập khẩu lúa mì được bãi bỏ vào tháng 11-1994. Kể từ thời điểm gia nhập WTO, Ecuador sẽ

huỷ bỏ Hiệp định liên Bộ số 067 ngày 20-2-1978 mà hiện vẫn đang còn hiệu lực cho phép các cơ quan Chính phủ cấp hạn ngạch và ban hành các hạn chế đối với việc nhập khẩu nông sản. Cam kết của Êcuado về các biện pháp trợ giúp xuất khẩu và trợ giúp sản xuất trong nước sẽ được đưa vào lộ trình cắt giảm về nông nghiệp để đệ trình lên Nhóm Công tác.

- Khẳng định kể từ ngày gia nhập WTO, Êcuado sẽ áp dụng các điều khoản của Hiệp định của WTO về thực hiện Điều VI trong trường hợp bán phá giá hàng nhập khẩu. Cho đến thời điểm này, Êcuado không áp dụng bất kỳ một loại thuế đối kháng hay thuế chống bán phá giá nào.

2. Panama

- Tuyên bố Chính phủ sẽ tích cực loại bỏ tất cả các biện pháp nhằm đáp ứng yêu cầu về các khoản trợ cấp bị cấm theo Điều 3 của Hiệp định về Trợ cấp và Các biện pháp đối kháng, trong đó có cả những biện pháp bị cấm được quy định trong Luật số 3 năm 1986.

- Thực hiện nghĩa vụ của mình, Panama sẽ cung cấp các thông tin về các khoản trợ cấp trong thông báo hàng năm theo quy định của Điều 25 của Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng và Điều XVI.1 của GATT 1994 nhằm làm cho các thành viên thấy rằng những biện pháp như vậy đang được loại bỏ một cách tích cực. Các biện pháp trợ cấp nêu trên sẽ được thông báo ngay khi gia nhập theo quy định của Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng. Panama sẽ huỷ bỏ tất cả các khoản trợ cấp không phù hợp với quy định của Điều 3 của Hiệp định trên trước ngày 31-12-2002 như được quy định trong Điều 27 của Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng.

3. Mông Cổ

- Tuyên bố hủy bỏ trước ngày 31-12-2002, các biện pháp bị cấm được nêu trong Điều 3 của Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng. Chẳng hạn như các biện pháp trợ cấp theo Luật đầu tư nước ngoài mới, có hiệu lực từ ngày 1-7-1993. Các khoản trợ cấp này khuyến khích đầu tư nước ngoài trong các lĩnh vực: khai thác mỏ, chế biến kim loại, cơ khí và hạ tầng cơ sở. Theo đó, các dự án này sẽ: 1) được miễn thuế một phần hay toàn bộ trong thời hạn 5 - 10 năm, và 2) miễn thuế trong thời hạn 3 năm đầu cho các xí nghiệp đầu tư nước ngoài xuất khẩu hơn 50% sản phẩm của họ. Mông Cổ cam kết các khoản trợ cấp sẽ không được mở rộng thêm hoặc làm mới lại theo phạm vi áp dụng hiện nay và đồng ý cung cấp thông tin về các biện pháp trợ cấp trong bản thông báo hàng năm theo quy định của Điều 25 của Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng và Điều XVI của GATT 1994 nhằm đảm bảo với các thành viên rằng những biện pháp trợ cấp như vậy đang dần dần được loại bỏ. Mông Cổ khẳng định các biện pháp trợ cấp nêu trên sẽ được thông báo ngay khi gia nhập theo quy định của Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng, và Mông Cổ sẽ không áp dụng bất kỳ một biện pháp trợ cấp bị cấm nào theo quy định tại Điều 3 của Hiệp định trên.

4. Bungari

- Bungari khẳng định mục tiêu xây dựng luật lệ của đất nước phù hợp với các quy định của Hiệp định WTO về chống bán phá giá, Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng. Văn bản luật này đang trong quá trình soạn thảo.

- Cam kết kể từ ngày gia nhập WTO, Bungari sẽ thực hiện các biện pháp vì mục đích chống bán phá giá và áp dụng thuế đối kháng theo đúng các quy định của Hiệp định WTO.

- Khẳng định Chính phủ không duy trì bất kỳ một biện pháp trợ cấp bị cấm nào theo quy định tại Điều 3 của Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng. Những biện pháp trợ cấp bị cấm như vậy sẽ được huỷ bỏ trong một thời gian xác định.

- Về nông nghiệp, Bungari khẳng định sau khi gia nhập, sẽ tuân thủ các quy định của Điều XVI GATT 1994 và của Hiệp định về Nông nghiệp của WTO.

X. THUẾ VÀ CÁC BIỆN PHÁP KIỂM SOÁT XUẤT KHẨU

1. Ecuador

- Tuyên bố huỷ bỏ tất cả các biện pháp trợ cấp xuất khẩu trước tháng 11-1995, sau đó sẽ không còn bất kỳ khoản trợ cấp xuất khẩu nào.

2. Panama

- Tuyên bố sau khi gia nhập WTO, Panama sẽ chỉ áp dụng các biện pháp kiểm soát xuất khẩu phù hợp với quy định của WTO, bao gồm cả quy định trong Điều XI.2.a của GATT 1994.

3. Mông Cổ

- Tuyên bố thực hiện lệnh cấm xuất khẩu nguyên liệu làm len cashimere cho đến ngày 1-10-1996; sau ngày đó sẽ cho xuất khẩu với mức thuế 30% và mức thuế này sẽ áp dụng trong thời hạn 10 năm kể từ ngày Mông Cổ gia nhập WTO. Các yêu cầu về giấy phép xuất khẩu kim loại mà sẽ được huỷ bỏ từ ngày 1-1-1997.

4. Bungari

- Từ tháng 11-1993, thuế xuất khẩu của Bungari chia theo 11 nhóm sản phẩm. Bungari giải thích việc tiếp tục áp dụng thuế xuất khẩu nhằm ngăn chặn sự thiếu hụt trong nước về lương thực, thực phẩm và một số sản phẩm thiết yếu cho đời sống nhân dân, phù hợp với Điều XI của GATT 1994. Việc thực hiện biểu thuế này là tạm thời và sẽ được huỷ bỏ khi tình hình cung cấp trong nước được cải thiện. Kể từ ngày gia nhập, các loại thuế xuất khẩu được áp dụng sẽ phải phù hợp với các quy định của WTO.

- Bungari nhấn mạnh rằng vào thời điểm hiện nay, thuế xuất khẩu chỉ áp dụng đối với hàng hóa và dịch vụ được liệt kê trong phần Phụ lục 2 của Bản báo cáo. Sau ngày gia nhập WTO, Bungari sẽ giảm tối đa việc áp dụng các mức thuế xuất khẩu như vậy; và khẳng định rằng mọi thay đổi trong việc áp dụng các biện pháp thuế xuất khẩu sẽ được đăng trong Công báo của Nhà nước.

XI. CÁC XÍ NGHIỆP QUỐC DOANH

1. Êcuado

- Bảo đảm rằng kể từ ngày gia nhập, Êcuado sẽ tuân thủ các điều khoản của WTO về hoạt động của các xí nghiệp quốc doanh, trong đó có Điều XVII của GATT 1994 và Điều VIII của GATS. Các lĩnh vực dành riêng cho các xí nghiệp thương mại nhà nước được miêu tả và thông báo trong Bản báo cáo.

2. Panama

- Khẳng định việc áp dụng các luật lệ trong nước đối với các hoạt động thương mại của các xí nghiệp quốc doanh được liệt kê trong Bản báo cáo sẽ phù hợp với các

quy định của WTO, đặc biệt là Điều XVII của GATT 1994 và Điều VIII của GATS.

- Panama sẽ tuân thủ các quy định về thông báo, không phân biệt đối xử và áp dụng các biện pháp thương mại đối với các giao dịch thương mại và sẽ đệ trình danh mục tên công ty và lĩnh vực hoạt động của xí nghiệp quốc doanh theo quy định của Điều XVII vào thời điểm gia nhập. Chính phủ sẽ áp dụng các luật lệ của mình để dành ưu đãi cho các hoạt động thương mại của các xí nghiệp quốc doanh và các xí nghiệp khác phù hợp với các quy định của WTO.

- Khẳng định khi gia nhập WTO, việc buôn bán các mặt hàng nông sản sẽ nằm trong sự quản lý phù hợp với các quy định của WTO.

3. Mông Cổ

- Theo chính sách của Chính phủ, cho đến thời điểm hiện nay chỉ có 3 công ty nhà nước liên quan đến hoạt động thương mại và những công ty này cũng nằm trong phạm vi điều chỉnh của Luật Công ty. Mông Cổ khẳng định rằng sẽ áp dụng luật lệ trong nước điều chỉnh các hoạt động thương mại của các công ty này phù hợp với các quy định của WTO, đặc biệt là Điều XVII của GATT 1994 và Điều VIII của GATS.

- Mông Cổ sẽ tuân thủ các quy định về thông báo, không phân biệt đối xử và áp dụng các biện pháp thương mại đối với các giao dịch thương mại của các xí nghiệp quốc doanh và sẽ đệ trình danh mục tên công ty và lĩnh vực hoạt động của các xí nghiệp quốc doanh theo quy định của Điều XVII vào thời điểm gia nhập.

- Mông Cổ cũng tuyên bố sẽ áp dụng các luật lệ trong nước kiểm soát các hoạt động thương mại của các công ty quốc doanh phù hợp với các quy định của WTO.

4. Bungari

- Khẳng định sẽ áp dụng các luật lệ trong nước kiểm soát các hoạt động thương mại của các công ty quốc doanh phù hợp với các quy định của WTO, đặc biệt là Điều XVII của GATT 1994 và Điều VIII của GATS. Bungari thông báo danh sách các công ty quốc doanh trong bản báo cáo WT/ACC/BGR/3, trong đó một số công ty đang ở trong quá trình tư nhân hoá.

- Bungari sẽ tuân thủ các quy định về thông báo, không phân biệt đối xử và áp dụng các biện pháp thương mại đối với các hoạt động thương mại của bất kỳ công ty nào theo quy định của Điều XVII của GATT 1994 và Điều VIII của GATS.

XII. CHƯƠNG TRÌNH TƯ NHÂN HOÁ

1. Mông Cổ

- Theo đề nghị của các thành viên của Nhóm Công tác, Mông Cổ bảo đảm thực hiện tính công khai hoàn toàn và thông báo cho các thành viên về tiến độ cải cách thể chế kinh tế và thương mại.

- Tuyên bố cứ 2 năm một lần, Chính phủ sẽ báo cáo cho WTO về tiến trình triển khai chương trình tư nhân hóa và các vấn đề khác theo nghĩa vụ của thành viên WTO.

2. Bungari

- Bungari đưa các thông tin về tiến trình tư nhân hóa đến ngày 30-6-1995 vào Bản báo cáo, kèm theo danh mục các công ty có sự tham gia sở hữu của nhà nước.

- Chấp nhận nghĩa vụ bảo đảm tính công khai của chính sách thương mại quốc gia và thực hiện việc kiểm điểm chính sách thương mại trong WTO với sự bảo lưu

rằng vấn đề này sẽ không liên quan đến cơ sở cho việc thông qua các cam kết chính sách mới đặc biệt. Bungari sẽ cung cấp thông tin về việc triển khai chương trình tự nhân hóa cho các thành viên WTO, ít nhất là 18 tháng một lần.

XIII. CÁC BIỆN PHÁP ĐẦU TƯ LIÊN QUAN ĐẾN THƯƠNG MẠI (TRIMS)

1. Ecuadoro

- Nhận thức rằng một số biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại của mình không phù hợp với quy định của Hiệp định TRIMs nên Ecuadoro cam kết những biện pháp này sẽ được bãi bỏ trước ngày 1-1-2000. Trong thời gian những biện pháp này được áp dụng, Ecuadoro sẽ không làm tăng thêm sự không phù hợp so với các quy định của Hiệp định TRIMs, đặc biệt là Điều 2.

- Nhằm tạo thuận lợi cho các đầu tư mới hướng những biện pháp này, Ecuadoro sẽ xem xét áp dụng các biện pháp tương tự trong thời gian chuyển tiếp. Ecuadoro sẽ thông báo các biện pháp TRIMs được áp dụng cho Hội đồng Thương mại hàng hoá.

2. Panama, Mông Cổ và Bungari

- Cả ba nước đều cam kết không duy trì và trong tương lai cũng sẽ không áp dụng bất kỳ biện pháp nào trái với Hiệp định TRIMs (đã hoàn toàn phù hợp).

XIV. MUA SẮM CHÍNH PHỦ

1. Ecuadoro

- Cam kết kể từ ngày gia nhập, Chính phủ Ecuadoro sẽ tuân thủ các quy định của WTO (Điều XVII của GATT

1994 và Điều VIII của GATS) về việc thông báo và miêu tả các hoạt động thương mại quốc doanh được liệt kê trong Bản báo cáo.

2. Panama

- Kháng định Panama đã là quan sát viên của Ủy ban về Hiệp định về Mua sắm chính phủ.

- Tuyên bố vào thời điểm gia nhập, Panama sẽ thông báo ý định xin làm thành viên của Hiệp định về Mua sắm chính phủ. Theo đó, Panama sẽ đề nghị thương lượng với các thành viên của Hiệp định cho đến ngày 30-6-1997 và khẳng định rằng nếu kết quả thương lượng đáp ứng được lợi ích của Panama và của các thành viên thì Panama sẽ hoàn thành thương lượng để trở thành thành viên của Hiệp định vào ngày 31-12-1997 (có giai đoạn chuyển tiếp).

3. Mông Cổ

- Kháng định Mông Cổ sẽ tìm cách đạt được quy chế quan sát viên của Ủy ban về Hiệp định mua sắm chính phủ vào thời điểm gia nhập nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc thương lượng để trở thành thành viên sau này.

4. Bungari

Tuyên bố ngay khi gia nhập WTO, Bungari sẽ thông báo với Ủy ban về Hiệp định Mua sắm chính phủ về nguyện vọng trở thành thành viên của Hiệp định và sẽ tìm cách để đạt được quy chế quan sát viên tại Ủy ban này.

XV. QUYỀN SỞ HỮU TRÍ TUỆ LIÊN QUAN ĐẾN THƯƠNG MẠI (TRIPS)

1. Ecuador

- Kháng định việc áp dụng các quy định của Hiệp định TRIPS đối với Ecuador sẽ không muộn hơn ngày 31-7-1996 (thời gian chuyển tiếp rất ngắn).

2. Panama, Mông Cổ và Bungari

- Cả ba nước đều tuyên bố sẽ thực hiện các quy định của Hiệp định TRIPS kể từ ngày gia nhập WTO mà không cần có thời gian chuyển tiếp.

XVI. CÁC HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI

1. Ecuador

- Tuyên bố Chính phủ sẽ cố gắng bảo đảm tuân thủ các quy định của WTO (Điều XXIV của GATT 1994, Điều V của GATS và đoạn 3 của Điều khoản cho phép (Enabling Clause) về việc thông báo, tham khảo và các yêu cầu khác liên quan đến các hiệp định mậu dịch, khu vực mậu dịch tự do và liên minh thuế quan mà Ecuador là một thành viên.

2. Panama

- Tuyên bố sẽ tuân thủ các quy định của WTO (Điều XXIV của GATT 1994, Điều V của GATS và đoạn 3 của Điều khoản cho phép) đối với các hiệp định thương mại của họ.

- Bảo đảm rằng các hiệp định thương mại, khu vực mậu dịch tự do và liên minh thuế quan mà Panama là một thành viên sẽ tuân thủ các quy định của WTO kể từ ngày gia nhập.

3. Mông Cổ

- Tuyên bố khi ký kết hiệp định thương mại, Mông Cổ sẽ tuân thủ các quy định của WTO, bao gồm Điều XXIV của GATT 1994, đoạn 3 của Điều khoản cho phép và Điều V của GATS. Mông Cổ sẽ thông báo cho WTO tất cả các hiệp định thương mại có quy định dành cho nhau những ưu đãi về thương mại.

4. Bungari

- Cam kết sẽ tuân thủ các quy định của WTO (Điều XXIV của GATT 1994 và Điều V của GATS) đối với các Hiệp định thương mại song phương mà Bungari ký với các nước.

- Bảo đảm rằng các hiệp định thương mại, khu vực mậu dịch tự do và liên minh thuế quan mà Bungari là một thành viên sẽ tuân thủ các quy định của WTO kể từ ngày gia nhập.

XVII. KHU VỰC MẬU DỊCH TỰ DO

1. Ecuador

- Tuyên bố kể từ ngày gia nhập WTO, các sản phẩm sản xuất trong khu vực mậu dịch tự do mà bán ở những nơi khác của đất nước sẽ phải chịu các loại thuế, phí nhập khẩu thông thường và các biện pháp khác liên quan đến việc mua bán qua biên giới.

2. Panama

- Panama tuyên bố rằng các khu mậu dịch tự do (*Free Zone*) và khu chế xuất (*Export Processing Zone*) thuộc chủ quyền của Panama và như vậy chúng sẽ thuộc sự điều chỉnh của các cam kết trong Nghị định thư xin gia nhập WTO của Panama. Về vấn đề này, Panama bảo đảm sẽ thực hiện các nghĩa vụ theo quy định của WTO đối với các khu vực này, kể cả các yêu cầu của Hiệp định về Quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại.

- Cam kết những hàng hóa được sản xuất hoặc nhập khẩu vào khu vực mậu dịch tự do được hưởng chế độ thuế đặc biệt nhưng khi được bán tại các khu vực khác ở Panama sẽ phải chịu mọi khoản thuế và phí nhập khẩu

thông thường.

3. Mông Cổ

- Khẳng định rằng khi Mông Cổ xây dựng khu mậu dịch tự do và nếu các sản phẩm sản xuất tại khu vực này được đem bán tại các nơi khác của đất nước thì sẽ phải chịu mọi khoản thuế, phí nhập khẩu thông thường...

- Mông Cổ sẽ tuân thủ các quy định của Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng của WTO để dành những ưu đãi cho các công ty thành lập tại các khu vực mậu dịch tự do.

4. Bungari

- Không đưa ra một cam kết cụ thể nào cho dù nước này đã ban hành luật lệ điều chỉnh các hoạt động của các khu mậu dịch tự do hoặc các khu tương tự như vậy.

XVIII. TÍNH CÔNG KHAI VÀ VIỆC THỰC HIỆN ĐIỀU X CỦA GATT 1994

1. Ecuador

- Tuyên bố chậm nhất là trước ngày Nghị định thư xin gia nhập có hiệu lực hoặc các ngày được liệt kê cụ thể dưới đây phải đệ trình những thông báo (ngoài những thông báo trên cơ sở tạm thời) phù hợp với quy định của các Hiệp định thương mại đa biên:

- Hiệp định về thực hiện Điều VI của GATT 1994: ngày 1-8-1995;

- Hiệp định về Các biện pháp tự vệ (Điều 2.1, 2.2, 12.6 và 12.7): ngày 1-8-1995;

- Hiệp định về Trợ cấp và biện pháp đối kháng: ngày 1-8-1995;

- Hiệp định về Các hàng rào kỹ thuật đối với thương mại: ngày 1-9-1995;

- Hiệp định về Dệt may: ngày 1-9-1995.

Không muộn hơn ngày 1-8-1995 hoặc ngày có hiệu lực của Nghị định thư gia nhập, Êcuado sẽ đệ trình tất cả các thông báo khác ngoài những thông báo đã làm trên cơ sở tạm thời theo quy định của WTO.

Êcuado cam kết sẽ thông báo hàng năm cho Ban Thư ký về việc thực hiện các cam kết của mình, xác định những bất cập trong quá trình thực hiện cùng những nguyên nhân của sự bất cập đó.

2. Panama

Tuyên bố rằng ngay ngày Nghị định thư gia nhập có hiệu lực, Panama sẽ đệ trình bản thông báo về việc tuân thủ thực hiện quy định của các hiệp định thương mại đa biên của WTO như: Hiệp định về áp dụng các biện pháp vệ sinh dịch tễ; Hiệp định về Thủ tục cấp giấy phép nhập khẩu; Hiệp định về Các hàng rào kỹ thuật đối với thương mại; Hiệp định về thực hiện Điều XVII của GATT 1994. Riêng bản thông báo về Hiệp định thực hiện Điều VII của GATT 1994 sẽ được đệ trình vào ngày 1-1-1997. Mọi luật lệ do Panama ban hành sau đó có ảnh hưởng đến việc thực hiện các hiệp định nêu trên sẽ phải phù hợp với những yêu cầu của các Hiệp định này.

Panama khẳng định sẽ thông báo hàng năm cho Ban Thư ký về việc thực hiện các cam kết theo thời gian đã được xác định và chỉ ra những chậm trễ trong quá trình thực hiện cùng những nguyên nhân của sự chậm trễ đó.

3. Mông Cổ

Tuyên bố kể từ ngày gia nhập WTO, tất cả các luật, nghị định, sắc lệnh...có liên quan đến thương mại sẽ phải được phổ biến công khai trước khi thực hiện trong tờ báo chính thức của Quốc hội "*Ardin Erh*" hoặc tờ báo chính thức của Chính phủ "*Zasgiin Gazriin Medee*". Không có bất kỳ một văn bản pháp luật nào liên quan đến thương mại quốc tế mà lại có hiệu lực trước khi được phổ biến công khai.

Khẳng định rằng các bản thông báo dự thảo thực hiện quy định của các Hiệp định thương mại đa biên đang được soạn thảo và sẽ được chuyển đến cho Nhóm Công tác xem xét. Ngay khi Nghị định thư xin gia nhập có hiệu lực, Mông Cổ sẽ đệ trình các bản thông báo về thực hiện các quy định của các hiệp định như: Hiệp định về áp dụng các biện pháp vệ sinh dịch tễ; Hiệp định về Thủ tục cấp giấy phép nhập khẩu; Hiệp định về thực hiện Điều VII của GATT 1994; Hiệp định về Các hàng rào kỹ thuật đối với thương mại; Hiệp định về trợ cấp và các biện pháp đối kháng; Hiệp định TRIMs; Hiệp định về thực hiện Điều XVII của GATT 1994 và Hiệp định TRIPS.

4. Bungari

Tuyên bố rằng kể từ ngày gia nhập, tất cả các luật lệ liên quan đến thương mại sẽ được công bố một cách kịp thời trong Công báo của nhà nước. Từ "kịp thời" theo quy định của WTO có nghĩa là hai tuần trước khi thực hiện, trừ trường hợp thời gian thực hiện dài hơn đã được quy định cụ thể trong Hiệp định của WTO. Khẳng định rằng Bungari sẽ phổ biến cho các nhà thương mại biết trước khi thực hiện và sẽ không có bất cứ luật nào liên quan đến thương mại mà lại có hiệu lực trước khi được phổ biến công khai.

Phụ lục 3: DANH SÁCH CÁC THÀNH VIÊN - CÁC CHÍNH PHỦ, TỔ CHỨC QUỐC TẾ ĐƯỢC HƯỞNG QUY CHẾ QUAN SÁT VIÊN TẠI WTO

(tính đến ngày 10 tháng 2 năm 1999)

STT	TÊN NƯỚC	NGÀY GIA NHẬP
1.	Anh	1-1-1995
2.	Ai Cập	30-6-1995
3.	Ăngtigoa và Bắcbuđa	1-1-1995
4.	Ấn Độ	1-1-1995
5.	Ănggôla	1-12-1996
6.	Ôxtrâylia	1-1-1995
7.	Áo	1-1-1995
8.	Baren	1-1-1995
9.	Ba Lan	1-7-1995
10.	Bồ Đào Nha	1-1-1995
11.	Băngladet	1-1-1995
12.	Bắcbadốt	1-1-1995
13.	Bỉ	1-1-1995
14.	Bêlixê	1-1-1995
15.	Bénanh	22-2-1996
16.	Bôlivia	13-9-1995
17.	Bôtxoana	31-5-1995
18.	Braxin	1-1-1995

19.	Brunây	1-1-1995
20.	Bungari	1-12-1996
21.	Buốckina phaxô	3-6-1995
22.	Burundi	23-7-1995
23.	Các Tiểu vương quốc Arập thống nhất	10-4-1996
24.	Camorun	13-12-1995
25.	Canada	1-1-1995
26.	Sát	19-10-1996
27.	Chile	1-1-1995
28.	Côlômbia	30-4-1995
29.	Cônggô (Bradavin)	27-3-1997
30.	Cộng hoà Trung Phi	31-5-1995
31.	Cộng hoà Séc	1-1-1995
32.	Cộng hoà Dân chủ Cônggô (Cònggô Kinxaxa)	1-1-1997
33.	Cộng hoà Đôminica	9-3-1995
34.	Cộng hoà Curoguxtan	20-12-1998
35.	Liên minh châu Âu (EC)	1-1-1995
36.	Cộng hòa Síp	30-7-1995
37.	Cộng hoà Xlôvakia	1-1-1995
38.	Côxta Rica	1-1-1995
39.	Côt Đivôa	1-1-1995
40.	Cuba	20-4-1995

41.	Gibuti	31-5-1995
42.	Đôminica	1-1-1995
43.	Đan Mạch	1-1-1995
44.	Đức	1-1-1995
45.	Êcuado	21-1-1996
46.	En Xanvado	7-5-1995
47.	Extônia	5-1999
48.	Phigi	14-1-1996
49.	Gabông	1-1-1995
50.	Gambia	23-10-1996
51.	Gana	1-1-1995
52.	Grênada	22-2-1996
53.	Goatêmala	21-7-1995
54.	Ghinê Bitxao	31-5-1995
55.	Ghinê	25-10-1995
56.	Guyana	1-1-1995
57.	Haiti	30-1-1996
58.	Hà Lan	1-1-1995
59.	Hàn Quốc	1-1-1995
60.	Mỹ	1-1-1995
61.	Ôndurat	1-1-1995
62.	Hồng Công	1-1-1995
63.	Hunggari	1-1-1995

64.	Hy Lạp	1-1-1995
65.	Aixoten	1-1-1995
66.	Indônêxia	1-1-1995
67.	Ailen	1-1-1995
68.	Ixraen	21-4-1995
69.	Italia	1-1-1995
70.	Giamaica	9-3-1995
71.	Kênia	1-1-1995
72.	Côoét	1-1-1995
73.	Latvia	10-2-1999
74.	Lêxôthô	31-5-1995
75.	Lichtenxtên	1-9-1995
76.	Luychxâmbua	1-1-1995
77.	Macao	1-1-1995
78.	Madagaxca	17-11-1995
79.	Malauy	31-5-1995
80.	Malaixia	1-1-1995
81.	Mandivô	31-5-1995
82.	Mali	31-5-1995
83.	Manta	1-1-1995
84.	Maróc	1-1-1995
85.	Môritani	31-5-1995
86.	Môrixô	1-1-1995

87.	Mêhicô	1-1-1995
88.	Mông Cổ	29-1-1997
89.	Môđambích	26-8-1995
90.	Mianma	1-1-1995
91.	Namibia	1-1-1995
92.	Nam Phi	1-1-1995
93.	Nauy	1-1-1995
94.	Niu Dilân	1-1-1995
95.	Nhật Bản	1-1-1995
96.	Nicaragoa	3-9-1995
97.	Nigie	13-12-1996
98.	Nigiêria	1-1-1995
99.	Pakixtan	1-1-1995
100.	Panama	6-9-1997
101.	Papua Niu Ghinê	6-9-1997
102.	Paraguay	1-1-1995
103.	Pêru	1-1-1995
104.	Phân Lan	1-1-1995
105.	Pháp	1-1-1995
106.	Philippin	1-1-1995
107.	Cata	13-1-1996
108.	Rumani	1-1-1995
109.	Ruanda	22-5-1996
110.	Xankit và Nêvit	21-2-1996
111.	Xanta Luxia	1-1-1995
112.	Xan Vinxen và Grênađin	1-1-1995
113.	Xênegan	1-1-1995
114.	Xiêra Liôn	23-7-1995

115.	Xingapo	1-1-1995
116.	Xlôvênia	30-7-1995
117.	Xôlômôn (quần đảo)	26-7-1996
118.	Xri Lanca	1-1-1995
119.	Xurinam	1-1-1995
120.	Xoadilen	1-1-1995
121.	Tandania	1-1-1995
122.	Tây Ban Nha	1-1-1995
123.	Thái Lan	1-1-1995
124.	Thổ Nhĩ Kỳ	26-3-1995
125.	Thụy Điển	1-1-1995
126.	Thụy Sĩ	1-7-1995
127.	Tôgô	31-5-1995
128.	Torinidát và Tôbagô	1-3-1995
129.	Tuynidi	29-3-1995
130.	Uganda	1-1-1995
131.	Uruguay	1-1-1995
132.	Vênêzuêla	1-1-1995
133.	Dămbia	1-1-1995
134.	Dimbabuê	3-3-1995

**CÁC NƯỚC VÀ LÃNH THỔ
ĐƯỢC HƯỞNG QUY CHẾ QUAN SÁT VIÊN**

STT	TÊN NƯỚC	STT	TÊN NƯỚC
1	Anbani	18	Macxêdônia
2	Angiêri	19	Môndôva
3	Andôra	20	Nêpan
4	Acmênia	21	Nga
5	Adecbaidan	22	Ôman
6	Bêlarut	23	Xamoa
7	Butan	24	Arập Xêut
8	Campuchia	25	Xâysen
9	Cápve	26	Xudăng
10	Crôatia	27	Tônga
11	Đài Loan	28	Trung Quốc
12	Êtiôpia	29	Ucraina
13	Grudia	30	Uđôbêkixtan
14	Giôocđani	31	Vanuatu
15	Cadácxtan	32	Vaticăng
16	Lào	33	Việt Nam
17	Litva		

(Cho đến nay tất cả các quốc gia và lãnh thổ quan sát viên đều đã đệ đơn xin gia nhập WTO trừ Vaticăng, Êtiôpia, Cápve và Butan)

**CÁC TỔ CHỨC QUỐC TẾ ĐƯỢC HƯỞNG QUY CHẾ
QUAN SÁT VIÊN TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG LIÊN HỢP QUỐC (UN)**

- Hội nghị Liên hợp quốc về Thương mại và phát triển (UNCTAD)
- Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF)
- Ngân hàng Thế giới (WB)
- Tổ chức Lương thực và Nông nghiệp (FAO)
- Tổ chức Sở hữu trí tuệ thế giới (WIPO)
- Tổ chức Hợp tác và phát triển kinh tế (OECD)

Phụ lục 5: MỘT VÀI SỐ LIỆU VỀ THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI

TĂNG TRƯỞNG THƯƠNG MẠI HÀNG HOÁ THẾ GIỚI THEO KHU VỰC 1990-1998

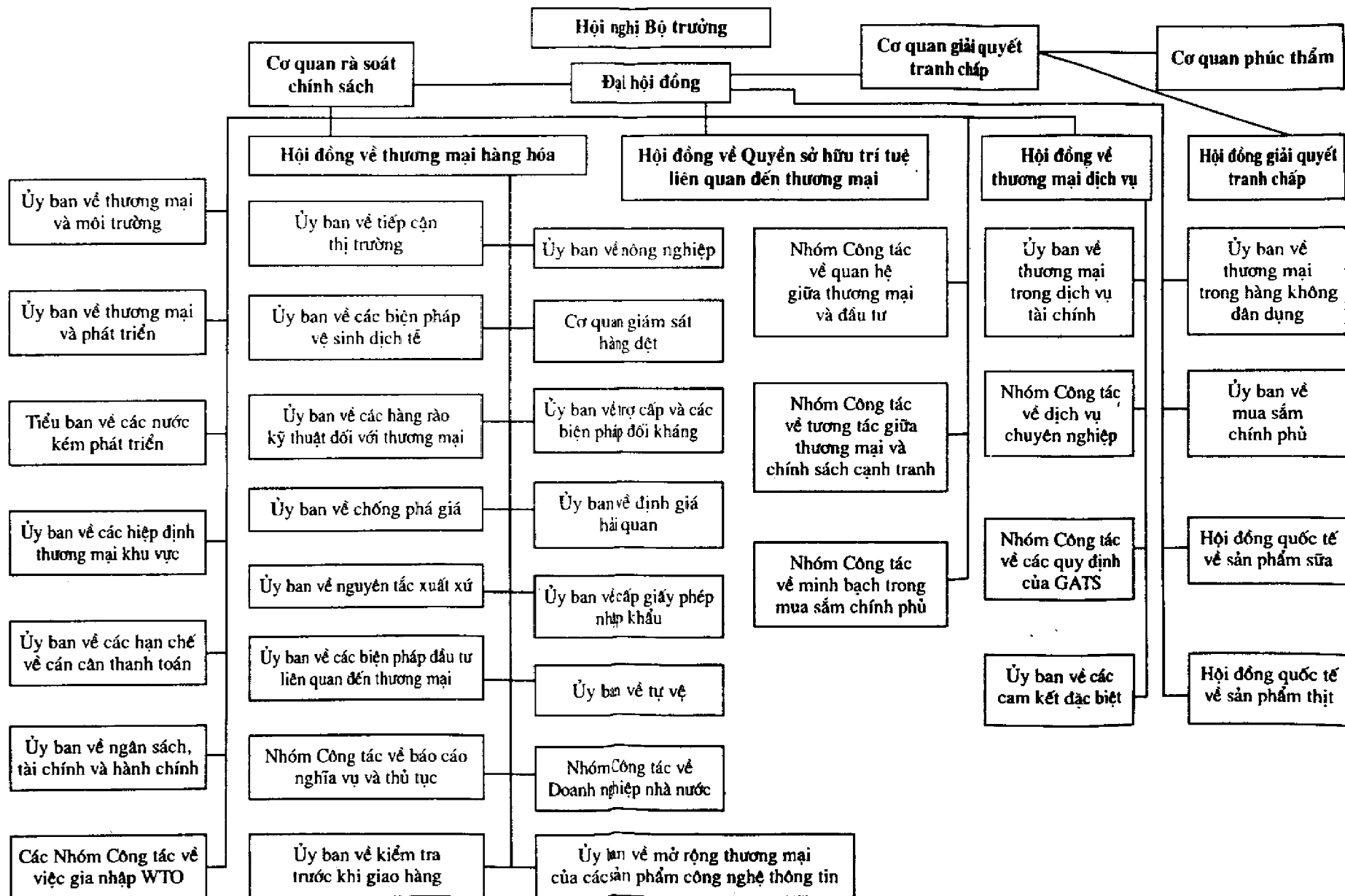
(đơn vị: %)

XUẤT KHẨU					NHẬP KHẨU			
Trung bình 1990- 1995	1996	1997	1998		Trung bình 1990- 1995	1996	1997	1998
6,0	5,5	10,5	3,5	Thế giới	6,5	6,0	9,5	4,0
7,0	6,0	11,0	3,0	Bắc Mỹ ¹	7,0	5,5	13,0	10,5
8,0	11,0	11,0	6,5	Mỹ Latinh	12,0	8,5	22,0	9,5
5,5	5,5	9,5	4,5	Tây Âu	4,5	5,5	7,5	7,5
5,5	5,5	9,5	5,0	EU	4,5	5,0	7,0	7,5
5,0	6,5	12,5	10,0	Các nền kinh tế chuyển đổi	2,5	16,0	17,0	10,0
7,5	5,0	13,0	1,0	Châu Á	10,5	6,0	6,0	-8,5
1,5	1,0	12,0	-1,5	Nhật Bản	6,5	5,5	1,5	-5,5
11,5	7,5	11,5	2,0	6 nền kinh tế Đông Á ²	12,0	4,5	6,5	-16,0

1. Canada và Mỹ.

2. Đài Loan, Hồng Kông, Malaixia, Hàn Quốc, Xingapo, Thái Lan.

Phu lục SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC CỦA TỔ CHỨC THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI (WTO)



**TĂNG TRƯỞNG GIÁ TRỊ THƯƠNG MẠI HÀNG HOÁ
THẾ GIỚI THEO KHU VỰC 1990-1998**

(Đơn vị: tỷ USD và %)

XUẤT KHẨU (f.o.b)						NHẬP KHẨU (c.i.f)				
Giá trị tỷ USD	Mức thay đổi hàng năm (%)					Giá trị tỷ USD	Mức thay đổi hàng năm (%)			
1998	1990- 1995	199 6	1997	1998		1998	1990- 1995	1996	1997	1998
5255	7,5	4,5	3,5	-2,0	Thế giới	5410	7,5	5,0	3,0	-1,0
898	8,5	6,5	9,5	-1,0	Bắc Mỹ	1151	8,0	6,0	10,5	4,5
274	9,0	12,5	10,0	-2,0	Mỹ Latinh	339	14,5	9,5	19,0	5,0
118	14,0	20,5	15,0	6,5	Mêhicô	129	12,5	25,5	23,5	14,0
157	7,0	8,0	7,0	-7,0	Các nước Mỹ Latinh khác	211	15,5	2,5	16,5	0,5
2338	6,0	3,5	-0,5	2,5	Tây Âu	2359	5,5	3,5	-1,5	5,0
2171	6,5	3,5	0,5	3,0	EU (15)	2163	5,5	3,0	-2,0	5,5
178	7,0	6,5	5,0	-1,0	Các nền kinh tế chuyển đổi	207	5,0	17,0	9,5	3,0
99	7,5	6,0	8,0	9,0	Trung và Đông Âu	133	11,5	17,0	7,0	11,5
106	0,5	16,5	2,0	-16,0	Châu Phi	129	5,5	-1,0	6,0	-1,5
26	3,5	5,5	6,0	-15,0	Nam Phi	29	10,5	-1,5	9,5	-11,0

138	1,5	17,0	4,0	-21,0	Trung Đông	139	5,5	7,0	6,5	-6,0
1294	12,0	0,5	5,5	-6,0	Châu Á	1090	12,0	4,5	0,5	-17,5
388	9,0	-7,5	2,5	-8,0	Nhật Bản	281	7,5	4,0	-3,0	-17,0
184	19,0	1,5	21,0	0,5	Trung Quốc	140	20,0	5,0	2,5	-1,5
504	14,0	3,0	2,5	-7,5	6 nền kinh tế Đông Á*	438	15,0	3,0	0,5	-25,0

XUẤT KHẨU THẾ GIỚI VỀ HÀNG HOÁ VÀ DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI 1996-1998

(Đơn vị: tỷ USD và %)

	Giá trị (tỷ USD)			Thay đổi hàng năm (%)		
	1996	1997	1998	1996	1997	1998
Hàng hoá	5150	5325	5225	4,5	3,5	-2,0
Dịch vụ thương mại	1275	1320	1290	6,7	3,5	-2,0

* Đài Loan, Hồng Kông, Malaixia, Hàn Quốc, Xingapo, Thái Lan.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO CHÍNH

1. Aggarwal, Ashish: *GATT and the Developing Countries*, 1994;
2. Anderson, K. & R.Blackhurst: *Regional Integration and the Global Trading System*, New York, Harvester-Wheatsheaf, 1993;
3. Beijing Review: *WTO Entry Policy Reiterated*, Vol.40, Issue No.19, 12-18 May 1997;
4. Bifani, Paolo: *Intellectual Property Rights and the International Trade. UNCTAD/UNDP projects of technological assistance to developing countries*, Paper for selected issues, United Nations, New York; 1989;
5. Blackhurst, Richard & Enders, Alice Francois, Joseph: *The Uruguay Round and Market Access: Opportunities and Challenges for Developing Countries*. Will Martin & L. Alan Winters (eds): *The Uruguay Round and the Developing Countries*, Cambridge University press, 1996;
6. Bridges: *Russia Aiming for WTO, EU Membership*, Vol.1. No. 9, 3-1997
7. Buhour, C.: *Le commerce international du GATT à l'OMC*, le Monde Editions et Marabout, 1996;
8. Chang, P.K.: *Towards a Freer and More Open Economy*, 8-1997;
9. Cline, William R.: *Evaluating the Uruguay Round*, the Institute for International Economics, 1994;

10. Delorme, H. & D.Clerc: *Un Nouveau GATT? Les échanges mondiaux après l'Uruguay Round*, Complexe, CERI, 1994;
11. Department for Foreign Affairs and International Trade, Canada: *Report on the 5th Meeting of the WB on Russia's Accession to the WTO*, 4-1997;
12. Dunkel, A.: *Le rêve d'un système commercial universel*, Géopolitique, n.41, 1993;
13. Finger, M. & A.Olechowski: *The Uruguay Round: A Handbook for the Multilateral Trade Negotiations*, Washington D.C, World Bank, 1987;
14. Flory: *Le GATT, Droit International et Commerce Mondial*, LGDJ, Paris, 1968;
15. Garnaut, Ross and Huang Yiping: *China's Trade Reform and Transition: Opportunities and Challenges for OECD Countries*, Paris, 3-1995;
16. GATT: *An Analysis of the proposed Uruguay Round agreement with particular emphasis on aspects of interests to developing countries*, GATT, Geneva, 1993;
17. GATT: *Developing Countries and the Uruguay Round: an Overview. The Committee on Trade and Development*, GATT, Geneva, 1994;
18. GATT: *Legal Texts. The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations*, GATT, Geneva, 1994;
19. GATT: *Analitical Index*, GATT Secretariat, 1994;
20. Goldin, Ian & Mensbrugge, Dominique Van der *Assessing agricultural triffication under the Uruguay*

- Round*. Will Martin and L.Alan Winters (eds): *The Uruguay Round and the Developing countries*, Cambridge University Press, 1996;
21. Greenaway, David & Hine, Robert C.: *Introduction: Trends in World Trade and Protection*. David Greenaway & Robert C.Hine & Anthony P.O'Brien & Robert J. Thornton: *Global Protectionism*, Macmillian Ltd, 1991;
 22. Hamilton, Colleen & Whalley, John: *Evaluating the Impact of the Uruguay Round Results on Developing Countries*, the *Journal of International Economic Relations*, Vol. 18, N.1, 1995;
 23. Hoekman, B.H. & M.M.Kostecki: *The Political Economy of the World Trading System. From GATT to WTO*, Oxford University Press, Oxford, 1995;
 24. Hoekman, B.H.: *Multilateral Trade Negotiations and Coordination of Commercial Policies* in R.Stern: *The Multilateral Trading System: Analysis and Options for Change*, Ann Arbor, University Michigan Press, 1993;
 25. Hoguet, P.: *Les enjeux des négociations du GATT, les résultats du cycle de l'Uruguay* (2 tập), Báo cáo số 679 và 1066 lên Quốc hội Pháp, 11-1993;
 26. Hudec, R.R.: *Enforcing International Trade Law: The Evolution of the Modern GATT Legal System*, New York, Butterworth, 1993;
 27. Hudec, R.R.: *The GATT Legal System and World Trade Diplomacy*, Butterworth, 1990;
 28. Inside US Trade: *Taiwan WTO Accession Talks Dominated by Bilateral Negotiations*, 1-1996;

29. International Trade Centre, UNCTAD/WTO & Commonwealth Secretariat: *Business Guide to the Uruguay Round*;
30. Jackson, J.H.: *Restructuring the GATT System*, London, Printer Publishers, 1990;
31. Jackson, J.H.: *The World Trading System: Law and Policy of International Economic Relations*; Cambridge, MIT Press, 1989;
32. Jackson, J. H., William Davey and Alan Sykes: *Legal Problems of International Economic Relations*, 1995;
33. Jouanneau, D.: *Le GATT et l'Organisation mondiale du commerce*, PUF, 1996;
34. Jounela, E.: *Commitments made by Bulgaria - Schedule C. XXXIX*, 3-1997;
35. Jounela, E.: *Commitments made by Ecuador on the Accession Negotiations to the WTO*, 3-1997;
36. Lardy, Nicholas R.: *China and the World Economy*, Washington D.C, Institute for International Economics, 4-1994;
37. Low, P.: *Trading Free: The GATT and US Trade Policy*, New York, Twentieth Century Fund, 1993;
38. Mansfield: *Intellectual Property Protection, Foreign Direct Investment, and Technology Transfer*, IFC Discussion paper n. 19, Washington D.C, World Bank;
39. Martin, W. & A. Winters: *The Uruguay Round and Developing Countries*, Washington D.C, World Bank, 1995;
40. Martin, Will & Winters L. Alan: *The Uruguay Round: A Milestone for the Developing Countries*. Will Martin & L.Alan Winters (eds): *The Uruguay Round and the Developing Countries*, Cambridge University press, 1996;

41. Messerlin, P. & F. Vellas: *Conflicts et négociations dans le commerce international: L'Uruguay Round*, CNRS-Economica, 1989;
42. Michalopoulos, C.: *Economic in Transition and the WTO*;
43. Ministry of Trade and Economic Cooperation of China: *Proposal made by China on the WTO accession*, 2-1997;
44. MITI: *1996 Report on the WTO Consistency of Trade Policies by Major Trading Partners*;
45. MITI: *1998 Report on the WTO Consistency of Trade Policies by Major Trading Partners*;
46. O'Quynn, Robert P.: *How to Bring China and Taiwan into the WTO*, the Heritage Foundation, Asia Studies Center Background No. 140, 3-1996;
47. Pescatore, W. Davey, A. Lowenfeld: *Handbook of GATT Dispute Settlement*, Transnational Juris Publication, 1993;
48. Preeg, Ernest: *Traders and Diplomats: an Analysis of the Kennedy Round under the General Agreement on Tariffs and Trade*, Washington D.C, Brookings Institute, 1970;
49. Price, Daniel M. & P.Bryan Christy: *Agreement on Trade Related Investment Measures: Limitation and Prospects for the Future*, 1996;
50. Ramsès: *Multilatéralism: le GATT en crise*, IFRI, 1993;
51. Salvatore, Dominich: *International Economics*, 1996;
52. Steward, Terence P.: *The Multilateral Trade Framework for the 21st century and US Implementing Legislation*, 1996;

53. Stewart, T.: *The GATT Uruguay Round: A Negotiating History*, 1986-1992;
54. Trebickock, Michael J. and Robert Howse: *The Regulation on International Trade*;
55. Trinh Duc Hai: *Le mécanisme de règlement des différends du GATT/OMC est-il un modèle pour l'Asie du Sud-Est?* (Luận án Tiến sĩ, Đại học Tổng hợp Paris II, 12-1997;
56. US Department of Commerce: *China - Market Access and Competition*, 7-1995;
57. USIA: *1998 National Trade Estimate: People's Republic of China*, 3-1998;
58. USTR: *1997 Annual Report of the President of the United States on Trade Agreements Program*;
59. USTR: *Chinese Taipei - WTO Accession Commitments*, 2-1998;
60. USTR: *USTR Statement on US - Taiwan Comprehensive Market Access Accord*, 2-1998;
61. Whittaker, James F.: *Testimony on China Accession to WTO*, 11-1997;
62. Williams, Marc: *International Economics Organisations and the Third World*, Haverster-Wheatsheaf, 1994;
63. WTO Information and Media Relations Division: *Trading into the Future*, 1995;
64. *WTO PRESS/88*, 5 February 1998.