

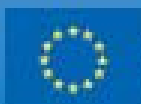
MUTRAP II

DỰ ÁN HỖ TRỢ THƯƠNG MẠI ĐA BIÊN
MULTILATERAL TRADE ASSISTANCE PROJECT

HỎI ĐÁP VỀ WTO

Questions and Answers on WTO

HÀ NỘI - 2006



MUTRAP is funded
by the European Union

jointly implemented
by the Ministry of Trade of Vietnam



MUTRAP II

DỰ ÁN HỖ TRỢ THƯƠNG MẠI ĐA BIÊN
MULTILATERAL TRADE ASSISTANCE PROJECT

HỎI ĐÁP VỀ WTO

Questions and Answers on WTO

(Tái bản, có sửa chữa bổ sung)

BIÊN SOẠN: TRẦN THANH HẢI

HÀ NỘI, 2006

LỜI NÓI ĐẦU

Năm 2003, đáp ứng mối quan tâm của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam và công chúng, Dự án MUTRAP đã xuất bản cuốn sách mang tên “Hỏi đáp về WTO”, nhằm cung cấp những thông tin cơ bản về WTO, dưới hình thức câu hỏi và trả lời. Kể từ khi cuốn sách được xuất bản, Việt Nam đã có những bước tiến quan trọng trong tiến trình gia nhập WTO và hiện đang trong giai đoạn kết thúc các cuộc đàm phán. Cuốn sách do vậy đã được chào đón nồng nhiệt và luôn được đông đảo bạn đọc quan tâm, chính điều này đã khích lệ MUTRAP tái bản ấn phẩm này.

MUTRAP xin trân trọng giới thiệu tái bản cuốn sách “Hỏi đáp về WTO” và hy vọng cuốn sách sẽ góp phần nâng cao kiến thức, giúp những bạn đọc quan tâm hiểu rõ hơn về WTO cũng như những ảnh hưởng đối với Việt Nam.

Chúng tôi xin chân thành cảm ơn tác giả Trần Thanh Hải và các cộng sự đã cho phép Dự án tái bản cuốn sách này.

FOREWORD

In 2003, to meet the increasing interest of the Vietnamese business community and the public at large, the MUTRAP Project published a book titled “Questions and Answers on WTO” which provided essential information, in the form of questions and answers, on the WTO. Since the publication of the book, Vietnam has made significant steps in its WTO accession process and is now at the stage of wrapping up the accession negotiations. The book is therefore warmly welcomed and has continuously been in high demand, which has encouraged MUTRAP to bring in a reprint.

MUTRAP is pleased to introduce the reprint of “Questions and Answers on the WTO” and confident that it will be helpful and informative enough to bring assistance to those who are interested in better understanding the WTO and its impacts on Vietnam.

We would like to sincerely thank the author, Mr. Tran Thanh Hai and his collaborators for permitting the Project to republish the book.

Trân trọng

Peter Naray
Trưởng nhóm chuyên gia Châu Âu

Trần Thị Thu Hằng
Giám đốc Dự án

Cuốn sách này đã được biên soạn với sự hỗ trợ tài chính của Ủy ban Châu Âu. Quan điểm trong cuốn sách này là của các chuyên gia tư vấn và do đó không thể hiện quan điểm chính thức của Ủy ban Châu Âu

This book has been prepared with financial assistance from the Commission of the European Communities. The views expressed herein are those of the consultants and therefore in no way reflect the official opinion of the Commission

LỜI CẢM ƠN

Cuốn sách Hỏi đáp về WTO đã được biên soạn nhằm nâng cao hiểu biết về tiến trình gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới của Việt Nam. Dự án MUTRAP xin cảm ơn những đóng góp quý báu của tác giả, ông Trần Thanh Hải đã cho phép phổ biến ấn phẩm này trong khuôn khổ hoạt động của Dự án. Dự án MUTRAP xin chân thành cảm ơn Ủy ban châu Âu đã hỗ trợ tài chính cho việc xuất bản ấn phẩm này.

Thông tin về cuốn sách hiện có tại trang Web của Dự án: <http://www.mutrap.org.vn>

ACKNOWLEDGEMENT

This book “Question and Answers on WTO” has been prepared to improve the understanding of the ongoing process of Vietnam’s accession to the World Trade Organization”. MUTRAP acknowledges with thanks the excellent cooperation by the author, Mr. Tran Thanh Hai, who kindly granted the copyright to the Multilateral Trade Policy Assistance Programme (MUTRAP) for wider distribution of this material in the framework of MUTRAP activities. The publication was organized by MUTRAP with financial assistance from the European Union.

The same information is also available on the MUTRAP website: <http://www.mutrap.org.vn>

#	Tiêu đề	
1	Lời nói đầu	2
2	Lời cảm ơn	3
3	Khái niệm về WTO	5
4	Các nguyên tắc chung của GATT	12
5	Các hàng rào kỹ thuật đối với thương mại	21
6	Vệ sinh dịch tễ	25
7	Thủ tục cấp phép nhập khẩu	29
8	Quy chế xuất xứ	31
9	Xác định trị giá hải quan	34
10	Kiểm định trước khi xếp hàng	37
11	Trợ cấp và Phá giá	40
12	Các biện pháp tự vệ	45
13	Hàng dệt may và hàng nông sản	48
14	Thương mại liên quan đến chính phủ	55
15	Đầu tư	59
16	Dịch vụ	62
17	Quyền sở hữu trí tuệ	69
18	Cơ chế Giải quyết Tranh chấp và Cơ chế Rà soát Chính sách Thương mại	75
19	Các vấn đề mới trong WTO	83
20	Gia nhập WTO	88
21	Phụ lục I	94
22	Phụ lục II	96

1- KHÁI NIỆM VỀ WTO

1. Hệ thống thương mại đa phương là gì?

Đa phương có nghĩa là nhiều bên. Hệ thống thương mại đa phương trước hết được hiểu là hệ thống thương mại có nhiều nước cùng tham gia, cùng áp dụng những luật lệ, quy ước chung. Điều này đối lập với các mối quan hệ thương mại song phương, trong đó chỉ có hai nước tự thoả thuận những quy tắc điều chỉnh thương mại giữa hai nước đó với nhau.

Trong WTO, từ "đa phương" có ý nghĩa phân định rõ rệt hơn. Hệ thống thương mại đa phương dùng để chỉ hệ thống thương mại do WTO điều chỉnh. Do không phải toàn bộ các nước trên thế giới đều là thành viên WTO nên "đa phương" sẽ chỉ phạm vi hẹp hơn "toàn cầu". Mặt khác, "đa phương" cũng không đồng nghĩa với những thoả thuận của từng nhóm nước tại một khu vực nhất định trên thế giới, ví dụ như EU, ASEAN, NAFTA, v.v... Như vậy, "đa phương" là khái niệm đứng giữa "toàn cầu" và "khu vực".

Cần lưu ý rằng trong quan hệ quốc tế nói chung, "đa phương" có thể chỉ bất kỳ mối quan hệ nào có hơn hai nước trở lên tham gia.

2. Tại sao ngày nay người ta lại nói nhiều đến đa phương?

Đa phương không phải là quá mới. Hội Quốc liên (hoạt động từ năm 1919) và tổ chức kế thừa là Liên hợp quốc là một minh chứng của hệ thống đa phương.

Với việc GATT có hiệu lực từ năm 1948, hệ thống thương mại đa phương chính thức ra đời và đến nay đã tồn tại hơn nửa thế kỷ. Mặc dù có thời gian tồn tại dài như vậy, nhưng trong nhiều năm, GATT vẫn chỉ là một nhóm nước hạn chế với một chủ đề duy nhất là cắt giảm thuế quan. Với những kết quả tích cực của Vòng Uruguay, GATT đã mở rộng phạm vi của mình hơn rất nhiều và trở thành một tổ chức chính thức - WTO. Sự có mặt của hầu hết các nền kinh tế lớn cũng như sự gia tăng số lượng thành viên làm cho GATT/WTO có một vị trí nổi bật trong thương mại toàn cầu.

Do hệ thống đa phương áp dụng đồng loạt với nhiều nước nên thông qua hệ thống này, việc xây dựng các quy tắc chung về thương mại sẽ nhanh chóng hơn. Với nguyên tắc tối huệ quốc, việc đạt được những ưu đãi tại hệ thống này cũng có nghĩa là đạt được ưu đãi từ hơn một trăm nước thành viên khác. Một số nước cũng muốn sử dụng hệ thống này để giải quyết những vấn đề quan hệ thương mại song phương. Nếu như những nước nghèo thường bị những nước giàu chèn ép khi đàm phán thương mại song phương thì tại một diễn đàn đa phương, họ có thể góp chung tiếng nói để tạo nên một ảnh hưởng nhất định đối với những nước giàu.

3. Thế nào là tự do hoá thương mại, những tác động của quá trình đó là gì?

Tự do hoá thương mại là việc dỡ bỏ những hàng rào do các nước lập nên nhằm làm cho luồng hàng hoá di chuyển từ nước này sang nước khác được thuận lợi hơn trên cơ sở cạnh tranh bình đẳng. Những hàng rào nói trên có thể là thuế quan, giấy phép xuất nhập khẩu, quy định về tiêu chuẩn chất lượng hàng hoá, yêu cầu kiểm dịch, phương pháp đánh thuế, v.v... Các hàng rào nói trên đều là những đối tượng của các hiệp định mà WTO đang giám sát thực thi.

Trên cơ sở lý thuyết lợi thế so sánh, lợi ích lớn nhất của tự do hóa thương mại là thúc đẩy ngày càng nhiều nước tham gia buôn bán, trao đổi hàng hoá, từ đó thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Với người tiêu dùng, hàng hoá lưu thông dễ dàng hơn đem lại cho họ cơ hội lựa chọn hàng hoá tốt hơn với giá rẻ hơn (người tiêu dùng ở đây có thể hiểu là cả những nhà sản xuất nhập khẩu nguyên vật liệu để sản xuất ra những hàng hoá khác).

Nhưng, cũng không phải ngẫu nhiên mà các nước lại dựng lên những hàng rào làm ảnh hưởng đến sự lưu thông hàng hoá. Lý do để các nước làm việc này là nhằm bảo hộ sản xuất trong nước trước sự cạnh tranh của hàng hoá bên ngoài (điều này có ý nghĩa lớn vì sản xuất trong nước suy giảm sẽ ảnh hưởng đến công ăn việc làm và qua đó đến ổn định xã hội), tăng nguồn thu cho ngân sách (thông qua thu thuế quan), tiết giảm ngoại tệ (chỉ cho mua sắm hàng hoá nước ngoài), bảo vệ sức khoẻ con người, động-thực vật khỏi những hàng hoá kém chất lượng hay có nguy cơ gây bệnh, v.v... Tự do hóa thương mại, ở những mức độ khác nhau, sẽ làm yếu đi hoặc mất dần các hàng rào nói trên và như thế sẽ ảnh hưởng đến mục đích đặt ra khi thiết lập hàng rào.

4. Xin hãy cho biết lịch sử hình thành của GATT.

GATT tồn tại suốt 46 năm (1948-1994), nhưng sự ra đời của nó lại là một điều không định trước.

Ngay từ khi Chiến tranh Thế giới thứ hai chưa kết thúc, các nước đã nghĩ đến việc thiết lập các định chế chung về kinh tế để hỗ trợ công cuộc tái thiết sau chiến tranh. Hội nghị Bretton Woods triệu tập ở bang New Hampshire (Hoa Kỳ) năm 1944 nhằm mục đích này. Kết quả của Hội nghị Bretton Woods là sự ra đời của 2 tổ chức tài chính: Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế (nay gọi là *Ngân hàng Thế giới* - WB) và *Quỹ Tiền tệ Quốc tế* (IMF). Một tổ chức chung về thương mại cũng được đề xuất thành lập với tên gọi *Tổ chức Thương mại Quốc tế* (ITO).

Phạm vi đề ra cho ITO là khá lớn, bao trùm lên cả các vấn đề việc làm, đầu tư, cạnh tranh, dịch vụ, vì thế việc đàm phán Hiến chương (hiểu cách khác là Điều lệ) của ITO diễn ra khá lâu. Trong khi đó, vì mong muốn sớm cắt giảm thuế quan để đẩy mạnh công cuộc tái thiết sau chiến tranh, năm 1946, một nhóm 23 nước đã đàm phán riêng rẽ và đạt được một số ưu đãi thuế quan nhất định. Để ràng buộc những ưu đãi đã đạt được, nhóm 23 nước này quyết định lấy một phần về chính sách thương mại trong dự thảo Hiến chương ITO, biến nó thành Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (GATT). GATT có hiệu lực từ 1/1/1948 như một thoả thuận tạm thời trong khi chờ ITO được thành lập. Nhưng ITO không ra đời: mặc dù Hiến chương ITO đã được thông qua tại Havana (Cuba) tháng 3/1948, nhưng việc Quốc hội Hoa Kỳ trì hoãn không phê chuẩn Hiến chương làm cho các nước khác cũng không phê chuẩn, dẫn đến ITO không trở thành hiện thực. Do vậy, GATT trở thành cơ cấu đa phương duy nhất điều chỉnh thương mại quốc tế cho đến khi WTO ra đời.

5. GATT là một tổ chức, có đúng không?

GATT chưa bao giờ là một tổ chức. Đó chỉ từng là một hiệp định có vai trò bao trùm trong đời sống thương mại quốc tế trong đó đề ra những nguyên tắc cơ bản của thương mại quốc tế và những nguyên tắc đó vẫn tồn tại cho đến ngày nay.

Tuy nhiên, sự điều hành GATT làm người ta có cảm giác đây như là một tổ chức. GATT điều hành các vòng đàm phán kéo dài nhiều năm với sự tham gia của hàng chục quốc gia từ khắp các châu lục. Do tầm vóc lớn lao của nó cũng như giá trị những khối lượng thương mại mà nó điều tiết, GATT có riêng một Ban Thư ký để theo dõi, giám sát việc thực hiện Hiệp định. Để diễn tả hình thức tồn tại này của GATT, có người đã gọi GATT là một "định chế".

Minh chứng rõ ràng chính là sự ra đời của WTO. Một trong những mục đích của việc xuất hiện WTO chính là nhằm thể chế hoá GATT, biến GATT thành một tổ chức thực sự.

Một điều dễ thấy về tính chất của GATT là các nước tham gia GATT chỉ được gọi là các *bên ký kết*. Trong khi đó, với một tổ chức chính thức như WTO sau này, các nước tham gia được gọi là *thành viên*.

6. Sau khi WTO ra đời thì GATT có còn tồn tại hay không?

GATT vẫn tồn tại, với tư cách là một trong các văn bản pháp lý của WTO. Nhưng GATT không phải là văn bản pháp lý duy nhất, bên cạnh đó còn xuất hiện nhiều văn bản khác như Hiệp định chung về Thương mại Dịch vụ, Hiệp định Nông nghiệp, Hiệp định về quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại, v.v.....

GATT của thời kỳ WTO cũng có khác với GATT thuở ban đầu. Để phân biệt, người ta gọi GATT ban đầu là GATT 1947, còn GATT của thời kỳ WTO là GATT 1994 (theo thời gian thông qua văn bản này).

7. Tại sao lại gọi là Vòng Uruguay và lý do gì làm cho Vòng đàm phán này nổi tiếng đến vậy?

Vòng đàm phán thứ 8 của GATT khai mạc tháng 9/1986 tại Punta del Este, Uruguay, vì thế vòng đàm phán này được đặt tên là Vòng Uruguay.

Vòng Uruguay nổi tiếng vì nhiều lý do. Trước hết, đây là vòng đàm phán dài nhất và có số nước tham gia đông nhất trong lịch sử của GATT. Đây có lẽ cũng là một trong những vòng đàm phán lớn nhất từ trước đến nay. Thứ hai, Vòng Uruguay đã đạt được những kết quả vượt bậc so với các vòng đàm phán trước, đặc biệt là với việc đưa được cả thương mại dịch vụ và sở hữu trí tuệ vào phạm vi điều chỉnh của GATT. Thứ ba, vòng đàm phán này đã dẫn đến sự ra đời của WTO - một tổ chức chính thức để giám sát các hoạt động thương mại đa phương. Những kết quả của Vòng Uruguay trở thành văn kiện chính thức của WTO.

8. Ngoài Vòng Uruguay, GATT còn có những vòng đàm phán nào nữa?

GATT có tổng cộng 8 vòng đàm phán. Vòng đàm phán đầu tiên chính là vòng đàm phán dẫn đến sự hình thành của GATT. Hầu hết các vòng đàm phán đều diễn ra tại Geneva (Thụy Sĩ), nơi đóng trụ sở Ban Thư ký của GATT. Bảng dưới đây cho biết một số thông tin về các vòng đàm phán này.

T/t	Tên vòng đàm phán	Năm	Chủ đề đàm phán	Số nước tham gia
-----	-------------------	-----	-----------------	------------------

1	Geneva	1947	thuế quan	23
2	Annecy	1949	thuế quan	13
3	Torquay	1951	thuế quan	38
4	Geneva	1956	thuế quan	26
5	Dillon	1960 - 1961	thuế quan	26
6	Kennedy	1964 - 1967	thuế quan và các biện pháp chống phá giá	62
7	Tokyo	1973 - 1979	thuế quan, các biện pháp phi thuế quan, các hiệp định khung	102
8	Uruguay	1986 - 1994	thuế quan, các biện pháp phi thuế quan, dịch vụ, sở hữu trí tuệ, giải quyết tranh chấp, nông nghiệp, hàng dệt may, v.v...	123

9. WTO là gì?

WTO là tên viết tắt tiếng Anh của *Tổ chức Thương mại Thế giới*. WTO được chính thức thành lập từ ngày 1/1/1995 theo Hiệp định thành lập Tổ chức Thương mại Thế giới ký tại Marrakesh (Ma-rốc) ngày 15/4/1994.

10. Chức năng của WTO?

WTO có 4 chức năng chính:

- Hỗ trợ và giám sát việc thực hiện các Hiệp định WTO;
- Thúc đẩy tự do hoá thương mại và là diễn đàn cho các cuộc đàm phán thương mại;
- Giải quyết tranh chấp thương mại giữa các nước thành viên;
- Rà soát chính sách thương mại của các nước thành viên.

11. Cơ cấu tổ chức của WTO?

WTO là một tổ chức liên chính phủ. Cơ quan cao nhất của WTO là Hội nghị Bộ trưởng bao gồm đại diện của tất cả các nước thành viên, họp ít nhất một lần trong 2 năm. Các cơ quan thường trực điều hành công việc chung của WTO. Các cơ quan này là:

- Đại Hội đồng: Cơ quan thường trực cao nhất của WTO, bao gồm đại diện của tất cả các nước thành viên. Đại Hội đồng thực hiện chức năng của Hội nghị Bộ trưởng giữa các kỳ Hội nghị và thực hiện một số nhiệm vụ khác được đề cập trong các Hiệp định.
- Cơ quan Giải quyết Tranh chấp: Là Đại Hội đồng họp khi cần thiết để giải quyết các vụ tranh chấp thương mại. Cơ quan này có thể có chủ tịch và các thủ tục làm việc riêng.
- Cơ quan Rà soát Chính sách Thương mại: Là Đại Hội đồng họp khi cần thiết để rà soát chương trình thương mại của các nước thành viên. Cơ quan này có thể có chủ tịch và các thủ tục làm việc riêng.
- Hội đồng Thương mại Hàng hoá
- Hội đồng Thương mại Dịch vụ
- Hội đồng về các vấn đề Sở hữu Trí tuệ liên quan đến Thương mại

Dưới các Hội đồng nói trên là một loạt các uỷ ban và cơ quan giúp việc khác giám sát các vấn đề chuyên môn và là nơi thảo luận về các vấn đề nảy sinh khi thực hiện các Hiệp định WTO.

12. Cơ chế ra quyết định của WTO như thế nào?

Hầu hết mọi quyết định của WTO đều được thông qua theo nguyên tắc *đồng thuận*. Tuy nhiên, có một số trường hợp WTO ra quyết định theo phương thức biểu quyết. Trong trường hợp này, mỗi nước có một phiếu, trừ Liên minh châu Âu có số phiếu bằng số thành viên của Liên minh.

- Việc diễn giải một hiệp định cần được đa số 3/4 nước thành viên WTO thông qua;
- Việc miễn trừ một nghĩa vụ cho một nước thành viên cần có được đa số 3/4 tại Hội nghị Bộ trưởng;
- Quyết định sửa đổi nội dung các điều khoản hiệp định cần phải được tất cả hoặc 2/3 số nước thành viên chấp nhận, tùy theo tính chất của các điều khoản ấy (những sửa đổi chỉ được áp dụng cho các nước thành viên đã chấp nhận);
- Quyết định kết nạp thành viên mới cần được Hội nghị Bộ trưởng hoặc Đại Hội đồng thông qua với đa số 2/3.

13. Thế nào là đồng thuận?

Đồng thuận là một phương thức ra quyết định mà tại thời điểm thông qua quyết định đó không có một ý kiến phản đối nào được nêu ra.

Đồng thuận khác với phương thức biểu quyết. Trong phương thức biểu quyết, các đại biểu phải thể hiện rõ lập trường của mình (bằng cách giơ tay, bỏ phiếu, ấn nút), trong đó số phiếu thuận đạt một tỷ lệ nhất định thì quyết định mới được thông qua. Trường hợp đạt được 100% số phiếu thuận gọi là *nhất trí*.

14. Ban Thư ký WTO là một cơ quan như thế nào?

Ban Thư ký WTO (nguyên là Ban Thư ký GATT trước đây) đóng tại Geneva, Thụy Sĩ. Địa chỉ chính thức là:

World Trade Organization
Centre William Rappard
Rue de Lausanne 154, CH-1211 Geneva, Switzerland

Đứng đầu Ban Thư ký WTO là một Tổng Giám đốc. Tổng Giám đốc hiện nay là ông Mike Moore (quốc tịch New Zealand). Giúp việc cho Tổng Giám đốc có 4 Phó Tổng Giám đốc. Ban Thư ký WTO có khoảng 550 nhân viên mang nhiều quốc tịch khác nhau.

Ngân sách của WTO năm 2002 vào khoảng 143 triệu franc Thụy Sĩ (tương đương 87,7 triệu USD), do các nước thành viên đóng góp theo tỷ lệ thương mại của từng nước so với thương mại thế giới.

15. Các hoạt động chính của Ban Thư ký WTO là gì?

Các hoạt động chính của Ban Thư ký WTO là:

- Hỗ trợ các cơ quan của WTO (các Hội đồng, Ủy ban, nhóm công tác, nhóm đàm phán) trong việc đàm phán và thực hiện các hiệp định. Một số phòng của Ban Thư ký WTO chuyên theo dõi về những hiệp định cụ thể.
- Hỗ trợ kỹ thuật cho các nước đang phát triển và kém phát triển.
- Thống kê và đưa ra phân tích về tình hình, chính sách và triển vọng thương mại thế giới.
- Hỗ trợ các quá trình giải quyết tranh chấp và rà soát chính sách thương mại.
- Tiếp xúc và hỗ trợ các nước thành viên mới trong quá trình đàm phán gia nhập.
- Thông tin, tuyên truyền về WTO.

16. WTO là một tổ chức quốc tế. Vậy ngôn ngữ làm việc của WTO như thế nào?

WTO sử dụng ba ngôn ngữ chính thức là tiếng Anh, tiếng Pháp, tiếng Tây Ban Nha. Mọi văn kiện quan trọng của tổ chức này đều được dịch ra 3 thứ tiếng này. Ngoài ra, các tài liệu khác hoặc nội dung trang web của WTO đều có thể có bằng những thứ tiếng nói trên.

17. Có phải toàn bộ nội dung của WTO đều nằm trong GATT?

Không phải. Nội dung của WTO không chỉ có GATT mà còn rất nhiều hiệp định, văn bản khác. Ta hãy hình dung thứ bậc của các văn kiện này như sau:

- Hiệp định thành lập WTO
 - Phụ lục 1A: bao gồm GATT 1994 và các hiệp định liên quan về thương mại hàng hoá
 - Phụ lục 1B: GATS
 - Phụ lục 1C: TRIPS
 - Phụ lục 2: DSU
 - Phụ lục 3: TPRM
 - Phụ lục 4: các hiệp định nhiều bên
- Các tuyên bố và quyết định cấp Bộ trưởng

18. Các hiệp định liên quan đến thương mại hàng hoá có mối liên hệ với nhau như thế nào?

Xét về mặt số lượng, các hiệp định này tạo thành phần lớn nội dung của WTO và đều thuộc Phụ lục 1A của Hiệp định thành lập WTO. Có thể phân loại các hiệp định này thành một số nhóm như sau:

- GATT 1994
- Hàng rào kỹ thuật: TBT, SPS
- Quản lý nhập khẩu: ILP, ROO
- Hải quan: PSI, ACV

- Các biện pháp tự vệ: ADP, SCM, ASG
- Chuyên ngành: AOA, ATC
- Đầu tư: TRIMS

Cách phân loại như trên cũng là cơ sở để cấu trúc nên một số chương của quyển sách này.

19. Thế nào là hiệp định nhiều bên của WTO?

Khi WTO thành lập, mọi kết quả của Vòng đàm phán Uruguay trở thành những văn kiện chính thức của WTO mà bất kỳ một nước thành viên WTO nào cũng phải tham gia. Như vậy, tất cả các thành viên WTO đều tham gia vào các hiệp định của WTO. Quy định này được gọi là *chấp thuận cả gói*.

Bên cạnh đó, WTO vẫn duy trì 4 hiệp định nhiều bên được đàm phán từ Vòng Tokyo. Với các hiệp định này, các nước thành viên WTO có thể tham gia hay không tùy ý. Các hiệp định này là:

- Hiệp định về buôn bán máy bay dân dụng;
- Hiệp định về mua sắm của chính phủ;
- Hiệp định quốc tế về các sản phẩm sữa;
- Hiệp định quốc tế về thịt bò.

Cuối năm 1997, WTO đã nhất trí chấm dứt hai hiệp định về sản phẩm sữa và thịt bò và đưa những nội dung của chúng vào phạm vi điều chỉnh của các Hiệp định Nông nghiệp và Hiệp định về các biện pháp vệ sinh dịch tễ.

Ngoài ra, Hiệp định về Công nghệ Thông tin (ITA) cũng đề nghị cho các nước thành viên WTO tùy ý tham gia. Vì thế, cũng có thể coi đây là một hiệp định nhiều bên của WTO.

20. WTO phân loại thành viên của mình như thế nào?

Các thành viên WTO được phân thành 4 nhóm chính:

- Kém phát triển: Căn cứ theo tiêu chuẩn phân loại của Liên hợp quốc, hiện WTO có khoảng 50 thành viên thuộc nhóm này
- Có nền kinh tế chuyển đổi: Các nước Trung và Đông Âu trước đây có nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung, nay chuyển sang cơ chế thị trường.
- Đang phát triển: Đây là nhóm nước đông đảo nhất trong số thành viên của WTO, tuy nhiên không có một định nghĩa thống nhất về việc nước nào được coi là đang phát triển mà chủ yếu là do mỗi nước tự nhận. Vì vậy, ngay cả Singapore cũng tự nhận là thuộc nhóm này.
- Phát triển: Các thành viên còn lại ngoài 3 nhóm trên, hầu hết là các nước thành viên OECD.

21. Ngoại lệ và miễn trừ giống và khác nhau như thế nào?

Ngoại lệ và miễn trừ đều là việc cho phép một thành viên WTO được không hoặc chưa thực hiện những nghĩa vụ nhất định. Khác nhau ở chỗ ngoại lệ đã được quy định sẵn trong các hiệp định, nếu thoả mãn các điều kiện thì mọi thành viên WTO đều có thể được miễn nghĩa vụ ấy, ví dụ các Điều 14, 20, 21 của GATT, Điều 73 của Hiệp định TRIPS.

Trong khi đó, muốn được hưởng miễn trừ đối với một nghĩa vụ cụ thể, một thành viên WTO phải đề đạt yêu cầu lên WTO và phải được các thành viên WTO khác, thông qua Hội nghị Bộ trưởng hoặc Đại Hội đồng, chấp thuận.

hệ thống thương mại đa phương	: <i>multilateral trade system</i>
Vòng Uruguay	: <i>Uruguay Round</i>
bên ký kết	: <i>contracting party</i>
thành viên	: <i>member</i>
Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại	: <i>General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)</i>
Tổ chức Thương mại Quốc tế	: <i>International Trade Organization (ITO)</i>
Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế	: <i>International Bank of Reconstruction and Development (IBRD)</i>
Ngân hàng Thế giới	: <i>World Bank (WB)</i>
Quỹ Tiền tệ Quốc tế	: <i>International Monetary Fund (IMF)</i>
tự do hoá thương mại	: <i>trade liberalization</i>
Tổ chức Thương mại Thế giới	: <i>World Trade Organization (WTO)</i>
hiệp định nhiều bên	: <i>plurilateral agreement</i>
Đại Hội đồng	: <i>General Council</i>
Hội nghị Bộ trưởng WTO	: <i>WTO Ministerial Conference</i>
đồng thuận	: <i>consensus</i>
Ban Thư ký WTO	: <i>WTO Secretariat</i>
Tổng Giám đốc WTO	: <i>WTO Director-General</i>
chấp thuận cả gói	: <i>single undertaking</i>
nhất trí	: <i>unanimity</i>

2- CÁC NGUYÊN TẮC CHUNG CỦA GATT

22. Nội dung Hiệp định GATT nói lên những gì?

GATT là một hiệp định tổng hợp gồm 38 điều chứa đựng những quy định chung về thương mại hàng hoá, trong đó có những nội dung quan trọng như sau:

- Đề ra các nguyên tắc không phân biệt đối xử: tối huệ quốc và đãi ngộ quốc gia (Điều 1, 3, 14);
- Đàm phán, sửa đổi, rút bỏ các ưu đãi (Điều 2, 27, 28);
- Các ngoại lệ (Điều 20, 21);

- Quy định về thuế chống phá giá và thuế đối kháng (Điều 6), xác định trị giá hải quan (Điều 7), xuất xứ (Điều 9), hạn chế định lượng (Điều 11, 13), tự vệ (Điều 12, 19), trợ cấp (Điều 16), doanh nghiệp thương mại nhà nước (Điều 17);
- Ưu đãi dành cho các nước kém phát triển (Điều 36-38), được đưa vào nội dung của GATT từ năm 1964.

23. Xin cho biết những nguyên tắc cơ bản của GATT?

GATT có 4 nguyên tắc cơ bản:

- Chỉ được phép bảo hộ sản xuất trong nước bằng *thuế quan*, không cho phép sử dụng các hạn chế định lượng, trừ những trường hợp đặc biệt;
- Thuế quan phải giảm dần và bị ràng buộc không tăng trở lại;
- Áp dụng đãi ngộ tối huệ quốc;
- Áp dụng đãi ngộ quốc gia.

24. Nhiều nội dung của GATT lại được chi tiết hoá trong các hiệp định khác. Vậy nếu có mâu thuẫn giữa các điều khoản của GATT và một hiệp định khác thì xử lý thế nào?

Trong trường hợp này, các điều khoản của hiệp định khác sẽ được áp dụng.

25. Tại sao GATT chủ trương tự do hóa mà vẫn cho phép bảo hộ?

Đúng vậy, GATT chủ trương về một nền thương mại tự do toàn cầu, nhưng GATT cũng công nhận rằng do trình độ phát triển của các nước còn khác nhau và mỗi nước cũng có những mục tiêu riêng cần theo đuổi nên GATT cho phép các nước duy trì bảo hộ chống lại sự cạnh tranh của nước ngoài. Sự bảo hộ này được phép duy trì với hai điều kiện: ở mức độ hợp lý và phải thể hiện thông qua thuế quan.

26. Vì sao lại chỉ bảo hộ thông qua thuế quan?

Câu trả lời là để đảm bảo tính *minh bạch* và *dễ dự đoán*. Thuế quan thể hiện bằng đại lượng rõ ràng là những con số, do đó người ta có thể dễ dàng nhận thấy mức độ bảo hộ dành cho một mặt hàng, ngành hàng: thuế quan cao tức là mức độ bảo hộ cao vì như vậy hàng hóa tương tự của nước ngoài khó xâm nhập thị trường; ngược lại, thuế quan thấp tức là mức độ bảo hộ thấp.

Thông qua đàm phán và lịch trình giảm thuế quan của một nước, người ta cũng sẽ dễ dàng hơn trong việc dự đoán tốc độ cắt giảm thuế quan, đồng nghĩa với những thay đổi trong mức độ bảo hộ và mức độ mở cửa thị trường.

27. Vậy có nghĩa là thuế quan tỷ lệ thuận với mức độ bảo hộ hàng hóa trong nước và tỷ lệ nghịch với mức độ mở cửa thị trường cho hàng hóa nước ngoài?

Đúng vậy, có thể coi đây như là một định lý trong thương mại quốc tế.

28. Tối huệ quốc là gì?

Tối huệ quốc có nghĩa là việc dành cho một nước những ưu đãi thương mại không kém hơn những ưu đãi dành cho một nước thứ ba.

Tên gọi của quy chế này làm người ta liên tưởng nước được dành ưu đãi tối huệ quốc là "nước được ưu đãi nhất". Thực tế không phải như vậy. Vẫn có những nước được hưởng ưu đãi còn cao hơn ưu đãi tối huệ quốc. Chúng ta chỉ nên hiểu tối huệ quốc là sự đãi ngộ thông thường dành cho hầu hết các nước không có quan hệ thù nghịch hay đặc biệt quan trọng đối với nước chủ nhà.

Tối huệ quốc là một nguyên tắc cơ bản của GATT, thể hiện tính *không phân biệt đối xử* trong thương mại. Quy định về tối huệ quốc được nêu ngay tại Điều I của GATT.

29. **Đãi ngộ quốc gia là gì?**

Đãi ngộ quốc gia là việc dành cho hàng hoá nước ngoài, sau khi đã trả xong thuế hải quan, những ưu đãi không kém thuận lợi hơn hàng hoá sản xuất trong nước cùng loại.

Quy chế này thể hiện sự đối xử công bằng giữa hàng hoá nhập khẩu và hàng hoá nội địa, tạo điều kiện cạnh tranh lành mạnh giữa các nguồn hàng hoá này.

Quy định về đãi ngộ quốc gia được nêu ở Điều III của GATT.

30. **Tối huệ quốc khác đãi ngộ quốc gia thế nào?**

Cả hai quy chế trên đều giống nhau ở chỗ là mang tính không phân biệt đối xử. Tuy nhiên, chúng khác nhau ở đối tượng hưởng tới.

Tối huệ quốc hướng đến các nhà kinh doanh, hàng hoá ở ngoài nước, thể hiện sự công bằng dành cho những đối tượng ở ngoài biên giới. Ví dụ nước A nhập máy bơm từ nước B và nước C. Nếu cả hai nước B và C đều được hưởng đãi ngộ tối huệ quốc thì thuế nhập khẩu đánh lên mặt hàng máy bơm từ cả hai nước này đều phải như nhau, không có nước nào lại bị cao hơn hay được thấp hơn.

Đãi ngộ quốc gia là sự không phân biệt đối xử khi hàng hoá nhập khẩu đã qua biên giới, ở trong nước nhập khẩu. Đó là sự công bằng giữa nhà kinh doanh, hàng hoá nhập khẩu với nhà kinh doanh, hàng hoá trong nước. Như vậy, khi mặt hàng máy bơm đã được nhập vào nước A hợp lệ, nộp xong các khoản thuế tại hải quan thì sẽ không phải chịu bất kỳ khoản thuế, phí hay những ràng buộc nào khác mà mặt hàng máy bơm sản xuất tại nước A không phải chịu.

Hai quy chế trên lúc đầu chỉ áp dụng cho hàng hoá và thương nhân, về sau này mở rộng ra áp dụng cho cả dịch vụ, người cung cấp dịch vụ, vốn đầu tư, nhà đầu tư, v.v...

31. **Nguyên tắc tối huệ quốc yêu cầu một nước đối xử bình đẳng với mọi nước khác. Vậy khi các nước ASEAN dành cho nhau thuế suất thấp hơn với thuế suất đánh vào hàng hóa của các nước ngoài ASEAN thì sao? Có phải là một sự vi phạm nguyên tắc tối huệ quốc không?**

Đây không phải là một sự vi phạm, mà là một trường hợp ngoại lệ của nguyên tắc tối huệ quốc.

Điều XXIV của GATT công nhận các nước thuộc một *thỏa thuận khu vực* có thể dành cho nhau những ưu đãi lớn hơn so với ưu đãi dành cho nước thành viên WTO nằm ngoài thỏa thuận khu vực đó. Như vậy, các nước ASEAN có thể dành cho nhau không chỉ thuế suất thấp hơn mà còn có thể là tiêu chuẩn kỹ thuật ít ngặt nghèo hơn.

ASEAN không phải là thỏa thuận khu vực duy nhất. Đến năm 2000, WTO đã ghi nhận có 184 thỏa thuận khu vực tương tự như ASEAN, trong đó có 109 thỏa thuận khu vực còn hiệu lực, ví dụ như APEC, EU, MERCOSUR, NAFTA, SADC, SAFTA.

Cần lưu ý là ngay trong các thỏa thuận khu vực thì nguyên tắc tối huệ quốc vẫn phát huy tác dụng. Thuế suất ưu đãi dành cho một nước trong thỏa thuận khu vực cần phải được áp dụng đồng đều cho tất cả các nước thành viên khác trong thỏa thuận khu vực đó.

32. Còn GSP có phải là một ngoại lệ của nguyên tắc tối huệ quốc không?

Đây cũng là một trường hợp ngoại lệ của nguyên tắc tối huệ quốc. Nhưng không giống với các thỏa thuận khu vực vốn mang tính *có đi có lại*, đây là những thỏa thuận ưu đãi chỉ mang tính một chiều. Trong chương trình GSP, các nước phát triển dành cho một số nước đang phát triển và chậm phát triển mức thuế quan ưu đãi (thậm chí bằng 0%) mà không đòi hỏi các nước đang phát triển và chậm phát triển phải dành ưu đãi tương tự.

Ngoài GSP còn có những chương trình khác có cùng tính chất như Công ước Lomé, Sáng kiến Lòng chảo Ca-ri-bê.

33. Nên hiểu "có đi có lại" nghĩa là như thế nào?

Có đi có lại, hay có lúc còn gọi là tương hỗ, có nghĩa là khi nước X nhận được một ưu đãi từ nước Y thì nước X cũng phải dành cho nước Y một ưu đãi tương đương. Điều này thể hiện tính bình đẳng trong quan hệ thương mại giữa hai nước.

Tuy vậy, sự cân bằng giữa được và mất, cho và nhận không phải lúc nào cũng có tác động như nhau với mỗi nước. Cùng dành cho nhau ưu đãi về một mặt hàng, nhưng nước nào có thể mạnh nhiều hơn về mặt hàng đó tức là đã thu được lợi ích lớn hơn.

34. Thế nào là lãnh thổ hải quan, liên minh hải quan?

Đây là những khái niệm cơ bản nói lên phạm vi áp dụng của GATT về mặt địa lý. *Lãnh thổ hải quan* là một lãnh thổ được quyền duy trì biểu thuế quan và những quy định thương mại một cách độc lập. Như vậy, mỗi nước là một lãnh thổ hải quan. Nhưng cũng có những lãnh thổ hải quan không phải là một nước, ví dụ như Hong Kong, Macau. Nếu như thành viên của Liên hợp quốc là các nước thì thành viên của WTO lại là các lãnh thổ hải quan.

Liên minh hải quan bao gồm hai hay nhiều lãnh thổ hải quan, mọi hàng rào thương mại giữa các lãnh thổ hải quan này đều được xoá bỏ và các lãnh thổ hải quan này đều áp dụng chung thuế quan và các biện pháp quản lý khác đối với các lãnh thổ hải quan không thuộc liên minh. EU là một liên minh hải quan.

35. Hàng hoá xuất nhập khẩu tiểu ngạch có phải chịu các quy định của GATT không?

Hàng hoá xuất nhập khẩu tiêu ngạch (hay còn gọi là phương thức buôn bán biên mậu) không phải chịu các quy định của GATT. Điều này có nghĩa là hai nước có chung đường biên có thể áp dụng những ưu đãi đặc biệt như bỏ thuế quan, giảm bớt thủ tục hải quan cho các hàng hoá buôn bán theo phương thức này mà không sợ vi phạm nguyên tắc đãi ngộ tối huệ quốc.

Tuy nhiên, hàng hoá xuất nhập khẩu tiêu ngạch vẫn có thể bị điều chỉnh bởi các hiệp định khác của WTO, ví dụ như trong các vấn đề kiểm dịch động thực vật, chống phá giá, tự vệ, v.v...

36. Nghị trình thường trực là gì?

Nghị trình thường trực là từ để chỉ các điều khoản trong một số hiệp định, các điều khoản này quy định về việc tiếp tục đàm phán trong tương lai để tự do hoá hơn nữa các lĩnh vực thuộc phạm vi hiệp định, hoặc để rà soát, nâng cấp một phần hoặc toàn bộ các hiệp định đó.

Điều 20 Hiệp định Nông nghiệp, Điều 12 Hiệp định SPS, Điều 9 Hiệp định TRIMS là ví dụ của những điều khoản như vậy.

37. Khi nói đến tự do hoá thương mại người ta thường hay nhắc đến bảo hộ. Vậy bảo hộ ở đây có nghĩa là gì?

Bảo hộ ở đây có nghĩa là bảo vệ, hỗ trợ cho sản xuất trong nước thông qua thuế quan và các biện pháp phi thuế quan. Bảo hộ hợp lý sẽ giúp cho nền sản xuất trong nước có điều kiện vươn lên, thích nghi dần với môi trường cạnh tranh quốc tế. Nhưng nếu bảo hộ tràn lan, không có điều kiện, không có thời hạn thì sẽ đem lại hiệu quả xấu cho nền kinh tế vì làm suy yếu môi trường cạnh tranh, dẫn đến doanh nghiệp ỷ lại vào bảo hộ của Nhà nước mà không chịu vận động trên thị trường bằng chính năng lực của mình.

38. Thuế quan khác với thuế như thế nào?

Thuế quan cũng là một loại thuế, thu trên hàng hoá qua lại cửa khẩu. Đó chính là thuế xuất/nhập khẩu.

Tại Việt Nam, hầu hết các loại thuế đều do Tổng cục Thuế (Bộ Tài chính) thu, nhưng thuế quan thì do Tổng cục Hải quan thu. Như vậy, để dễ nhớ hơn, hãy hiểu thuế quan là thuế hải quan.

39. Tại sao thuế quan lại chiếm vị trí quan trọng trong đàm phán thương mại?

Sở dĩ như thế là vì mục tiêu của đàm phán thương mại là nhằm dỡ bỏ rào cản đối với sự lưu thông hàng hoá giữa các nước, mà thuế quan chính là một rào cản quan trọng nhất.

Những vòng đàm phán đầu tiên của GATT chỉ tập trung duy nhất vào chủ đề cắt giảm thuế quan. Hiện nay, mặc dù phạm vi đàm phán trong WTO đã mở rộng ra rất nhiều, nhưng thuế quan vẫn là một chủ đề trọng tâm trên bàn đàm phán.

40. Vai trò của thuế quan là gì?

Thuế quan là một công cụ đặc lực và cần thiết của mỗi Nhà nước để thực hiện các mục tiêu sau:

- Dem lại nguồn thu cho ngân sách: với nhiều nước đang phát triển, thuế thu từ hàng hoá xuất nhập khẩu (đặc biệt là nhập khẩu) đóng góp một tỷ lệ lớn vào số thu thuế nói riêng và ngân sách nói chung;
- Phục vụ các mục tiêu kinh tế (bảo hộ sản xuất);
- Phục vụ các mục tiêu phi kinh tế: giảm bớt việc nhập khẩu các hàng hoá mà Nhà nước không khuyến khích vì có ảnh hưởng tới đời sống, môi trường, đạo đức xã hội, ví như các mặt hàng rượu bia, thuốc lá, ô-tô, v.v...
- Làm cơ sở cho đàm phán thương mại.

41. "Thuế hóa" là gì?

Thuế hóa, gọi chính xác là *thuế quan hóa*, chính là sự lượng hóa tác dụng bảo hộ của các biện pháp phi thuế quan. Từ này dùng để chỉ việc các nước thành viên WTO được phép nâng thuế suất thuế quan lên để bù lại việc từ bỏ bảo hộ bằng các biện pháp phi thuế quan.

42. Thế nào là ràng buộc thuế quan?

Sau mỗi vòng đàm phán, thuế suất mà các nước thỏa thuận với nhau được ghi vào bản *danh mục ưu đãi*, hay còn gọi là *danh mục thuế quan*. Mỗi nước có một bản danh mục riêng. Thuế suất ghi trong bản danh mục này được gọi là *thuế suất ràng buộc*, tức là sau này nước đó sẽ không được phép tăng thuế suất cao hơn mức đã ghi trong danh mục.

Như vậy, nếu đã đưa vào danh mục thuế quan là mặt hàng đó đã bị ràng buộc, những mặt hàng không đưa vào danh mục thuế quan thì được tự do tăng thuế suất.

43. Thuế suất trần là gì?

Thuế suất trần một sự nới rộng của thuế suất ràng buộc. Thông thường, sau khi đàm phán, các nước phải áp dụng thuế suất đã đạt được tại đàm phán và không được tăng lên quá mức này. Nhưng đối với một mặt hàng nào đó, nước đàm phán có thể đưa ra một mức thuế cao hơn mức thuế đang áp dụng gọi là thuế suất trần. Sau này, nước đó có thể tăng thuế quan lên đến mức thấp hơn hoặc bằng thuế suất trần mà không bị coi là vi phạm GATT. Trong trường hợp này, thuế quan bị ràng buộc không phải ở thuế suất đang áp dụng mà là ở thuế suất trần.

Ví dụ, sau khi đàm phán, một nước đồng ý giảm thuế quan của hai mặt hàng A và B từ 20% cùng xuống đến mức 10%, nhưng riêng với mặt hàng B, thuế suất ràng buộc là 15%. Điều này có 3 ý nghĩa:

- Từ nay trở đi, thuế suất đánh vào các mặt hàng A và B nhập khẩu sẽ là 10%, giảm một nửa so với trước.
- Mặt hàng A chỉ có thể giữ nguyên hoặc tiếp tục giảm thuế suất mà không được tăng trở lại quá 10%.

- Với mặt hàng B, thuế suất có thể giữ nguyên, tiếp tục giảm hoặc tăng trở lại quá 10%, nhưng không quá 15%.

Như vậy, thuế suất trần có tác dụng như một sợi dây bảo hiểm cho quá trình giảm thuế quan.

44. Vậy là sau khi ràng buộc thuế quan, không còn cách nào để tăng thuế suất quá mức ràng buộc nữa?

Vẫn có cách. Nếu một nước thực sự muốn tăng mức độ bảo hộ đối với một mặt hàng nào đó đã "trót" cam kết ràng buộc ở mức thuế suất thấp, nước đó cần phải đàm phán với các nước cung cấp chủ yếu mặt hàng đó để được phép tăng thuế suất cao hơn thuế suất ràng buộc (hoặc cao hơn thuế suất trần nếu mặt hàng đó có chỉ định thuế suất trần). Thông thường, nước đó phải đánh đổi bằng cách chịu nhượng bộ ở một mặt hàng khác.

Còn trong trường hợp khẩn cấp, khi lượng hàng nhập khẩu tăng đột biến đe dọa đến sản xuất trong nước thì một nước có thể tăng thuế quan quá mức ràng buộc, nhưng chỉ sau một quá trình điều tra khách quan và đủ căn cứ.

45. Ngay sau khi kết thúc đàm phán, các nước phải giảm thuế quan xuống ngay mức như đã thoả thuận trong vòng đàm phán?

Thực tế không phải như vậy, mà việc giảm thuế quan thường diễn ra từ từ qua một số năm để các ngành sản xuất trong nước có thể thích nghi dần với việc giảm bảo hộ qua thuế quan.

Các mặt hàng công nghiệp thường được giảm thuế quan trong thời gian 5 năm với mức giảm bằng nhau cho mỗi năm. Như vậy, nếu trước khi đàm phán một mặt hàng có thuế suất 40%, sau đàm phán thuế suất hạ xuống 15%, còn 25% thì mỗi năm thuế suất sẽ giảm đi 3%.

Các mặt hàng nông sản thường được giảm thuế quan trong 6 năm.

46. Danh mục thuế quan là gì?

Đó là tập hợp tất cả các cam kết thuế quan và những ưu đãi khác của một nước thành viên WTO sau các vòng đàm phán thương mại. Theo Điều II của GATT, danh mục thuế quan là những cam kết ràng buộc có tính pháp lý.

Trước Vòng Uruguay, danh mục thuế quan bao gồm mã số, mô tả hàng hoá, thuế suất ràng buộc, ngày đạt được thoả thuận ưu đãi và quyền đàm phán ban đầu.

Các danh mục thuế quan của Vòng Uruguay chia làm hai phần: nông nghiệp và phi nông nghiệp. Cả hai phần đều nêu thuế suất cơ sở và thuế suất ràng buộc, quyền đàm phán ban đầu, các loại thuế và phí khác. Ngoài ra, trong phần nông nghiệp còn nêu thời gian thực hiện và biện pháp tự vệ đặc biệt.

47. Ngoài thuế quan, hàng hoá nhập khẩu có phải chịu các loại thuế trong nước không?

Có, hàng hoá nhập khẩu vẫn có thể phải chịu các loại thuế trong nước khác như thuế giá trị gia tăng, thuế doanh thu, thuế tiêu thụ đặc biệt, tùy theo chính sách của từng nước. Nhưng trị giá các loại thuế trong nước hoặc các loại phí đánh vào hàng hoá nhập khẩu không được vượt quá trị giá của cùng loại thuế, phí đó đánh vào hàng hoá trong nước. Đây chính là một nội dung của đãi ngộ quốc gia.

Ngoài các loại thuế trong nước thông thường như trên, nếu có dấu hiệu phá giá hay trợ cấp thì hàng hoá nhập khẩu có thể phải chịu cả thuế chống phá giá hoặc thuế đối kháng.

48. Thuế quan leo thang là gì, và có ý nghĩa thế nào trong thương mại?

Thuế quan leo thang là việc đánh thuế quan tăng dần trong một dãy sản phẩm có liên quan với nhau, ví dụ nguyên liệu thô đánh thuế 0%, sản phẩm sơ chế đánh thuế 3%, bán thành phẩm phải chịu thuế 7% và hàng hoá đã chế biến, đóng gói thương phẩm chịu thuế 10%.

Việc đánh thuế quan như trên được nhiều nước áp dụng để hạn chế hàng hoá đã chế biến sẵn, bảo vệ ngành sản xuất trong nước và khuyến khích phát triển các ngành lắp ráp, gia công.

49. GATT có quy định phải cắt giảm thuế xuất khẩu hay không?

Không, GATT không yêu cầu các thành viên phải cắt giảm thuế xuất khẩu mà chỉ yêu cầu các thành viên phải áp dụng thuế xuất khẩu như nhau đối với các thành viên khác (đãi ngộ tối huệ quốc).

Trên thực tế, nhiều nước đã tự nguyện giảm dần hoặc xoá bỏ thuế xuất khẩu để khuyến khích xuất khẩu, trừ trường hợp đối với nguyên liệu thô, khoáng sản quý hiếm.

50. Thế nào là "biện pháp phi thuế quan", "hàng rào phi thuế quan"? Có sự phân biệt hay không giữa hai khái niệm này?

Biện pháp phi thuế quan là những biện pháp ngoài thuế quan, có liên quan hoặc ảnh hưởng trực tiếp đến sự luân chuyển hàng hoá giữa các nước.

Hàng rào phi thuế quan là những biện pháp phi thuế quan mang tính cản trở đối với thương mại mà không dựa trên cơ sở pháp lý, khoa học hoặc bình đẳng. Ví dụ như với một số lượng ấn định sẵn, hạn ngạch sẽ không cho hàng hoá nhập khẩu/xuất khẩu vào/ra khỏi một nước vượt quá số lượng đó, mặc dù hàng hoá có sẵn để bán, người mua đã sẵn sàng mua.

Đôi khi, có học giả cũng dùng biện pháp phi thuế quan để chỉ chung một ý nghĩa "hàng rào phi thuế quan".

51. Xin kể tên một số biện pháp phi thuế quan.

Có nhiều biện pháp phi thuế quan với những biến thái khác nhau. Dưới đây là một số trong số đó:

- *Hạn ngạch* (ở Việt Nam còn thể hiện dưới những tên gọi khác như chỉ tiêu, hạn mức, kế hoạch, v.v...)

- Cấm xuất nhập khẩu (ở Việt Nam còn thể hiện như "tạm cấm", "tạm ngừng", "trước mắt chưa ...", v.v...)
- Giấy phép xuất nhập khẩu
- Quyền kinh doanh xuất nhập khẩu
- Đầu mối
- Yêu cầu về tiêu chuẩn, chất lượng hàng hoá
- Yêu cầu về đóng gói, bao bì, nhãn mác
- Kiểm dịch
- Phương pháp xác định trị giá tính thuế hải quan
- Quy định về xuất xứ hàng hoá

52. Tại sao WTO lại yêu cầu xóa bỏ hạn chế định lượng?

Hạn chế định lượng, thể hiện dưới các hình thức cụ thể như hạn ngạch, cấm, giấy phép, chỉ tiêu, là những biện pháp phi thuế quan điển hình gây cản trở luồng di chuyển tự do của hàng hóa giữa các nước. Đây thường là những biện pháp mang tính võ đoán, ít dựa trên căn cứ khoa học mà chủ yếu nhằm bảo hộ sản xuất trong nước. WTO coi những biện pháp này làm hạn chế rõ rệt tác dụng của tự do thương mại, đồng thời lại không thể tính toán, dự đoán được trước nên yêu cầu xóa bỏ chúng. Thay vào đó, nhu cầu bảo hộ, nếu có, sẽ phải thể hiện thành thuế quan.

53. Có trường hợp nào hạn chế định lượng vẫn được áp dụng không?

Có. Đó là trong các ngành nông nghiệp và dệt may, hạn ngạch hoặc một số hình thức khác vẫn được áp dụng. Nhưng xu hướng chung là các ngành này cũng sẽ tuân thủ hoàn toàn các nguyên tắc của GATT.

54. Các biện pháp tương tự thuế quan là gì?

Đây là từ chỉ các loại phí hoặc phụ thu áp dụng đối với hàng nhập khẩu cao quá mức cần thiết, do đó làm tăng chi phí nhập khẩu. Ví dụ gọi là lệ phí mua tờ khai hải quan, nhưng mức thu lại quá cao so với giá trị của việc in ấn một tờ khai.

Các biện pháp này đòi hỏi người nhập khẩu phải nộp một khoản tiền nhất định, nhưng đây lại không phải là tiền trả cho thuế nhập khẩu (thuế quan), vì thế chúng được gọi là tương tự thuế quan. Các biện pháp này cũng có tác dụng bảo hộ nhất định nên đôi khi cũng được coi là một hàng rào phi thuế quan và bị yêu cầu loại bỏ.

thuế quan	: tariff
tối huệ quốc	: most-favoured-nation (MFN)
đãi ngộ quốc gia	: national treatment (NT)
ngộ trình thường trực	: built-in agenda
minh bạch	: transparency
dễ dự đoán	: predictability
danh mục thuế quan	: tariff schedule
lãnh thổ hải quan	: customs territory

liên minh hải quan	: customs union
không phân biệt đối xử	: non-discrimination
danh mục thuế quan	: tariff schedule
biện pháp phi thuế quan	: non-tariff measures
hàng rào phi thuế quan	: non-tariff barriers (NTB)
hạn chế định lượng	: quantitative restrictions (QR)
hạn ngạch	: quota
thuế suất ràng buộc	: binding rate
thuế suất trần	: ceiling rate
thuế quan leo thang	: tariff escalation
miễn trừ	: waiver
thỏa thuận thương mại khu vực	: regional trade arrangement (RTA)
thuế quan hoá	: tariffication
trương tự thuế quan	: para-tariffs
có đi có lại	: reciprocal

3 CÁC HÀNG RÀO KỸ THUẬT ĐỐI VỚI THƯƠNG MẠI

55. Tiêu chuẩn có vai trò như thế nào trong đời sống nói chung và thương mại nói riêng?

Tiêu chuẩn có ý nghĩa rất lớn trong cuộc sống hiện đại. Tiêu chuẩn giúp cho người tiêu dùng có thể lựa chọn và sử dụng những sản phẩm thích hợp, có chất lượng và các thông số kỹ thuật phù hợp với nhu cầu của mình.

Về phía người sản xuất, tiêu chuẩn giúp họ sản xuất với quy mô lớn vì các sản phẩm đều tuân theo một thước đo nhất định và có thể sử dụng nguyên liệu, bán thành phẩm được cung cấp từ những nguồn hoàn toàn cách xa nhau về mặt địa lý. Ví dụ một chiếc máy tính sản xuất tại Nhật có thể bao gồm chip vi xử lý sản xuất tại Mỹ, màn hình từ Đài Loan, bộ nguồn từ Mexico, đĩa cứng từ Trung Quốc, v.v...

Trong thương mại, tiêu chuẩn làm cho người mua và người bán có thể dễ dàng hiểu nhau khi đàm phán về một mặt hàng. Tuy nhiên, tiêu chuẩn cũng tạo ra những cản ngại nhất định. Do tồn tại nhiều loại tiêu chuẩn giữa các quốc gia, khu vực nên hàng hóa khi nhập khẩu vào một nước có thể bị bắt buộc phải theo những tiêu chuẩn của nước ấy. Vì vậy, hàng hóa có thể không bán được vào thị trường nước có tiêu chuẩn khắt khe (mặc dù đã được hưởng ưu đãi về thuế quan), hoặc phải tốn thêm chi phí để đáp ứng các tiêu chuẩn đó và mất thêm thời gian khi giao hàng để kiểm tra xem hàng hóa có phù hợp với tiêu chuẩn của nước nhập khẩu hay không.

56. Tại sao lại phải hài hòa các tiêu chuẩn?

Tiêu chuẩn giúp ích nhiều trong đời sống, nhưng sự tồn tại của quá nhiều tiêu chuẩn cho cùng một sản phẩm cũng gây ra phiền phức cho người sử dụng và ảnh hưởng đến việc buôn bán sản phẩm đó. Ví dụ, cùng là chiếc phích cắm điện, nhưng ở Việt Nam khác với ở Trung Quốc, ở Australia khác với ở Mỹ, do vậy đồ điện bán từ thị trường này sang thị trường kia sẽ gặp khó khăn khi sử dụng.

Hài hòa các tiêu chuẩn là quá trình thống nhất, chọn ra một tiêu chuẩn chung tối ưu để giảm bớt những khó khăn, bất tiện như trên và góp phần tạo thuận lợi cho lưu thông hàng hóa. Đây cũng chính là tôn chỉ của Tổ chức Tiêu chuẩn hóa Quốc tế (ISO).

57. Các thỏa thuận công nhận lẫn nhau có ý nghĩa như thế nào?

Hài hòa là phương cách tốt nhất để giảm bớt những khó khăn do tiêu chuẩn gây ra cho thương mại. Nhưng trên thực tế, hài hòa tiêu chuẩn rất khó thực hiện do mỗi nước đều muốn giữ quan điểm về tiêu chuẩn của mình. Chính vì thế, vẫn có những nước sản xuất ô-tô có tay lái ở bên trái, và có những nước sản xuất ô-tô có tay lái ở bên phải.

Với việc ký các *thỏa thuận công nhận lẫn nhau* (MRA), nước nhập khẩu sẽ chấp nhận các chứng chỉ về tiêu chuẩn do cơ quan có thẩm quyền của nước xuất khẩu cấp, cho dù cách thức, phương pháp thử nghiệm để cấp chứng chỉ có thể khác nhau. Nhờ vậy, người xuất khẩu có thể giảm bớt phí tổn liên quan đến việc thử nghiệm ở nước nhập khẩu (gửi mẫu, mời chuyên gia thử nghiệm) cũng như giảm bớt thời gian chờ đợi liên quan đến quá trình này.

Các MRA có thể được ký giữa hai hay nhiều nước khác nhau.

58. Các thỏa thuận công nhận lẫn nhau có nhược điểm gì không?

Có. Nếu như các thỏa thuận này không hướng tới việc hài hòa, đơn giản bớt các tiêu chuẩn mà lại tạo ra các tiêu chuẩn mới thì sẽ gây trở ngại cho buôn bán giữa các nước tham gia thỏa thuận và các nước không tham gia thỏa thuận.

59. Các thuật ngữ "tiêu chuẩn" và "quy định kỹ thuật" sử dụng trong Hiệp định TBT khác nhau ở chỗ nào?

Theo cách gọi của Hiệp định TBT, "tiêu chuẩn" chỉ những tiêu chuẩn áp dụng trên cơ sở tự nguyện, còn "quy định kỹ thuật" là những tiêu chuẩn mà Nhà nước bắt buộc phải tuân thủ.

60. Các tiêu chuẩn và quy định kỹ thuật chỉ áp dụng đối với sản phẩm hay còn áp dụng với đối tượng nào khác?

Các điều khoản của Hiệp định TBT trước hết áp dụng với sản phẩm là hàng hóa trao đổi trong thương mại quốc tế, ví dụ các tiêu chuẩn và quy định kỹ thuật về chất lượng, hàm lượng, kích thước, điện trở, từ trường, độ bức xạ, độ đàn hồi, độ chịu nén, v.v...

Bên cạnh đó, Hiệp định TBT cũng áp dụng đối với *phương pháp chế biến và sản xuất* ra sản phẩm, nhưng chỉ trong trường hợp phương pháp đó có ảnh hưởng đến các đặc tính của sản phẩm.

Ngoài ra, các thuật ngữ và biểu tượng, các yêu cầu về đóng gói và nhãn mác cũng nằm trong diện điều chỉnh của Hiệp định TBT.

61. Xin cho ví dụ về trường hợp phương pháp chế biến và sản xuất có ảnh hưởng đến đặc tính, chất lượng của sản phẩm.

Nước A có thể không cho phép nhập khẩu dưa đóng hộp từ nước B nếu họ có căn cứ cho thấy quy trình, công nghệ sản xuất dưa hộp ở nước B quá lạc hậu, do đó dễ lẫn

nhieu tạp chất vào sản phẩm hoặc sản phẩm chóng bị lên men, không thể bảo quản được lâu. Đây là trường hợp phương pháp chế biến và sản xuất có ảnh hưởng đến đặc tính, chất lượng của sản phẩm.

Nếu nước A cấm nhập khẩu giấy in từ nước B với lý luận rằng mức độ ô nhiễm ở nhà máy giấy của nước B vượt quá mức quy định của nước A thì trường hợp này lại không được phép. Vì mức độ ô nhiễm ở nước B không ảnh hưởng đến chất lượng giấy, và cũng không gây tác hại đến môi trường tại nước A.

62. Thế nào là đánh giá sự phù hợp?

Đánh giá sự phù hợp là việc sử dụng một bên trung lập thứ ba (không phải người bán, và cũng không phải người mua) để xác định các tiêu chuẩn hoặc quy định kỹ thuật có được đáp ứng hay không. Bên trung lập thứ ba thường là một tổ chức có chuyên môn và uy tín, ví dụ như một doanh nghiệp, một phòng thí nghiệm hay một trung tâm giám định.

Đánh giá sự phù hợp được thực hiện dưới 4 hình thức:

- *Thử nghiệm*
- *Chứng nhận*
- Đánh giá hệ thống quản lý chất lượng
- *Công nhận*.

Đôi khi, các nhà sản xuất cũng được phép tự công bố phù hợp tiêu chuẩn. Đây thường là những nhà sản xuất lớn, có uy tín về chất lượng ổn định và có thể phải được phép của cơ quan quản lý Nhà nước về tiêu chuẩn để có thể tự công bố.

63. Sự tương đồng và khác biệt giữa thử nghiệm và chứng nhận là ở điểm nào?

Cả hai quá trình đều phải vận dụng các thao tác kỹ thuật để đo đạc, xác định các thông số cần thiết liên quan đến một sản phẩm, dịch vụ hoặc quy trình.

Tuy nhiên, trong khi thử nghiệm chỉ cho ra kết quả thể hiện ở những đơn vị đo lường nhất định mà không có bình luận gì thêm thì việc chứng nhận lại luôn gắn với một tiêu chuẩn (hoặc quy định kỹ thuật) đã có và kết quả là một văn bản cho thấy sản phẩm (hoặc dịch vụ, quy trình) đáp ứng được yêu cầu của tiêu chuẩn đó.

Ví dụ, việc thử nghiệm một chiếc mũ bảo hiểm xe máy có thể cho thấy chiếc mũ có bán kính là bao nhiêu cm, nặng bao nhiêu kg, có góc nhìn bao nhiêu độ, chịu được lực va đập bao nhiêu kg/cm^2 , còn để được cấp giấy chứng nhận thì cần phải xem những kết quả trên có phù hợp với tiêu chuẩn về lĩnh vực này hay không.

Doanh nghiệp thường quan tâm đến chứng nhận hơn là việc thử nghiệm đơn thuần vì giấy chứng nhận được hiểu như là một sự đảm bảo về chất lượng nên hàng hóa dễ chiếm được sự tin cậy của người mua. Thậm chí có doanh nghiệp còn đưa luôn chứng nhận lên bao bì sản phẩm để tạo thêm uy tín.

Các đơn vị thử nghiệm thường cũng chính là những đơn vị cấp giấy chứng nhận. Sau khi thử nghiệm, họ làm thêm một bước là so sánh kết quả thử nghiệm với một tiêu

chuẩn đã định để xem có thể cấp chứng nhận phù hợp tiêu chuẩn cho sản phẩm hay không.

64. Có phải nội dung Hiệp định TBT của WTO đề ra những tiêu chuẩn chung thay thế cho tiêu chuẩn của tất cả các nước thành viên, từ đó giúp thuận lợi hóa thương mại?

Không. *Hiệp định về Hàng rào Kỹ thuật đối với Thương mại* (TBT) không nhằm áp đặt một bộ tiêu chuẩn chung thay thế cho tiêu chuẩn của các nước thành viên WTO, mà Hiệp định này yêu cầu các nước thành viên:

- Không soạn thảo, thông qua hoặc áp dụng các quy định kỹ thuật gây ra trở ngại không cần thiết đối với thương mại;
- Tham gia quá trình hài hòa và công nhận lẫn nhau các quy định kỹ thuật;
- Dành đãi ngộ tối huệ quốc và đãi ngộ quốc gia cho sản phẩm, thủ tục đánh giá sự phù hợp.
- Đảm bảo thông tin đầy đủ cho tất cả các nước thành viên khác về các chỉ tiêu, quy định kỹ thuật, thủ tục đánh giá sự phù hợp.

65. Một tiêu chuẩn thế nào thì được coi là gây ra trở ngại không cần thiết cho thương mại?

Nếu tiêu chuẩn đó không dựa trên những tiêu chuẩn đã được quốc tế thừa nhận và không có một lý do hợp lý nào khác (ví dụ do đặc điểm khí hậu, địa lý hoặc kỹ thuật).

66. Nếu một nước cần ban hành quy định kỹ thuật và có lý do để không đi theo chuẩn quốc tế thì nước đó có được ban hành không?

Có. Nhưng họ phải công bố dự thảo quy định đó và dành thời gian thích hợp để các nước thành viên WTO khác nhận xét, góp ý. Và họ phải xem xét, tiếp thu các ý kiến đó khi hoàn thiện dự thảo quy định của mình.

67. Trường hợp một quy định kỹ thuật dựa trên chuẩn quốc tế, nhưng lại đòi hỏi ở mức cao hơn, và do đó làm hàng hoá nhập khẩu khó đáp ứng đủ điều kiện hơn, thì có được phép không?

Trường hợp này vẫn có thể được phép, nếu như việc nâng cao yêu cầu của quy định kỹ thuật là vì lý do chính đáng: bảo vệ an ninh quốc gia, bảo vệ sức khoẻ và sự an toàn của con người, bảo vệ các loài động - thực vật và môi trường.

68. Tiêu chuẩn nói chung và các quy định kỹ thuật nói riêng luôn phải dựa trên cơ sở khoa học, có đúng không?

Không. Phần lớn tiêu chuẩn và quy định kỹ thuật cần phải dựa trên cơ sở khoa học. Nhưng điều này không bắt buộc đối với các quy định kỹ thuật liên quan đến tập quán xã hội, truyền thống văn hoá, bảo vệ an ninh, v.v...

69. Tại sao lại phải có việc công nhận các cơ quan chứng nhận nữa?

Các cơ quan chứng nhận có một vai trò rất quan trọng trong việc cấp giấy chứng nhận hợp chuẩn, và từ đó gián tiếp tác động đến khả năng tiêu thụ của hàng hoá được cấp giấy chứng nhận. Tại nhiều nước, các cơ quan này lại là các doanh nghiệp hoặc phòng thí nghiệm tư nhân. Do đó, cần phải có một cơ quan Nhà nước có thẩm quyền (thường là cơ quan quản lý về tiêu chuẩn) đứng ra kiểm tra và công nhận các cơ quan chứng nhận này để doanh nghiệp có thể tin tưởng khi đem sản phẩm đến các cơ quan đó xin chứng nhận hợp chuẩn.

Việc kiểm tra và công nhận các cơ quan chứng nhận có thể liên quan đến nhiều việc: đánh giá trình độ của đội ngũ kỹ thuật viên, đánh giá về quy trình và thiết bị thử nghiệm, độ chính xác của kết quả thử nghiệm, hiệu chuẩn, v.v...

70. Các tổ chức quốc tế, khu vực và phi chính phủ trong lĩnh vực tiêu chuẩn được hiểu như thế nào?

Tổ chức quốc tế là tổ chức mà tất cả các nước đều có thể tham gia làm thành viên, ví dụ Tổ chức Tiêu chuẩn hoá Quốc tế (ISO).

Tổ chức khu vực là tổ chức mà quy chế thành viên chỉ dành cho một số nước có phạm vi gần cận về mặt địa lý, ví dụ Ủy ban Tư vấn ASEAN về Tiêu chuẩn và Chất lượng (ACCSQ).

Tổ chức phi chính phủ là tổ chức không mang tính đại diện cho chính phủ mà chỉ là sự tập hợp tự nguyện của một số tập thể, cá nhân. Tuy nhiên, tổ chức phi chính phủ cũng có thể được chính phủ trao quyền thiết lập những quy định kỹ thuật nhất định.

VỆ SINH DỊCH TỄ

71. Những mặt hàng nào là đối tượng của các biện pháp vệ sinh dịch tễ?

Đối tượng của *các biện pháp vệ sinh dịch tễ* là các mặt hàng nông sản. Các mặt hàng công nghiệp không phải là đối tượng của các biện pháp này.

72. Các biện pháp vệ sinh dịch tễ là gì?

Vệ sinh dịch tễ là khái niệm chung để chỉ các biện pháp nhằm đảm bảo vệ sinh, an toàn thực phẩm. Cụ thể, đó là các biện pháp nhằm:

- Bảo vệ sức khoẻ con người khỏi các nguy cơ phát sinh từ các phụ gia, chất độc, chất gây ô nhiễm, sinh vật gây bệnh trong đồ ăn, thức uống; các bệnh lan truyền từ động, thực vật và tác hại từ các loài này.
- Bảo vệ các loài động vật và thực vật khỏi nguy cơ từ việc xâm nhập, phát sinh hoặc lan truyền các loài sâu, bệnh, sinh vật mang bệnh và gây bệnh.
- Khoanh vùng, ngăn chặn việc xâm nhập, phát sinh hoặc lan truyền các loài sâu bệnh.

Lưu ý là trong tiếng Anh, vệ sinh dịch tễ được thể hiện bằng hai từ: *sanitary* để chỉ các biện pháp liên quan đến các loài động vật, và *phytosanitary* để chỉ các biện pháp liên quan đến các loài thực vật.

73. **Mối quan hệ giữa vệ sinh dịch tễ và thương mại là như thế nào?**

Khi nhập khẩu các sản phẩm có nguồn gốc nông sản, từ rau, quả, thịt, cá cho đến các thực phẩm chế biến sẵn, nước giải khát, đồ hộp, nước nào cũng đều phải quan tâm đến việc kiểm dịch các sản phẩm ấy nhằm:

- Bảo vệ sức khỏe người tiêu dùng: tránh cho người tiêu dùng khỏi bị ngộ độc hoặc ăn, uống phải các chất gây bệnh.
- Bảo vệ kinh tế nông nghiệp: tránh cho nền nông nghiệp khỏi bị thiệt hại do các loài sâu, bệnh xâm nhập.

Chính vì vậy, một số nước coi công tác vệ sinh dịch tễ có tầm quan trọng rất lớn và đặt ra quy định khắt khe trong lĩnh vực này, điển hình là Australia và New Zealand.

Mặt khác, từ góc độ của người xuất khẩu, biện pháp vệ sinh dịch tễ của nước nhập khẩu có thể làm chậm tốc độ giao hàng, thậm chí làm cho sản phẩm của họ không thể thâm nhập thị trường nước đó vì không đáp ứng đủ quy định cần thiết. Vấn đề là ở chỗ, quy định đến mức nào là "cần thiết" lại được hiểu khác nhau giữa các nước. Khi xảy ra dịch bò điên ở Anh, nhiều nước cấm nhập khẩu thịt bò từ Anh, nhưng có nước lại cấm nhập luôn cả thịt bò từ EU. Như vậy, cần phải hài hoà các quy định về vệ sinh dịch tễ giữa các nước để các quy định này không trở thành rào cản đối với thương mại. Đó cũng chính là mục đích của *Hiệp định về Các biện pháp Vệ sinh Dịch tễ* (Hiệp định SPS) của WTO.

74. **Nội dung chính của Hiệp định SPS là gì?**

Hiệp định SPS quy định những nội dung chính như sau:

- Các nước đều có quyền áp dụng các biện pháp vệ sinh dịch tễ, nhưng phải dựa trên căn cứ khoa học.
- Không được dùng các biện pháp vệ sinh dịch tễ như một công cụ trá hình để hạn chế thương mại quốc tế.
- Các nước cần tích cực hài hoà các biện pháp vệ sinh dịch tễ bằng cách tham gia hoạt động của các tổ chức quốc tế trong lĩnh vực này và xây dựng các biện pháp của nước mình trên cơ sở những tiêu chuẩn, hướng dẫn hoặc khuyến nghị của các tổ chức này.
- Công nhận tính tương đương của các biện pháp vệ sinh dịch tễ của các nước khác.
- Đảm bảo việc thông tin đầy đủ, kịp thời về những thay đổi trong chính sách vệ sinh dịch tễ, trong đó có việc mỗi nước phải thiết lập một điểm đầu mối để cung cấp thông tin cho doanh nghiệp và các nước khác.

75. **Cùng một sản phẩm nhập khẩu, có thể áp dụng cả quy định kỹ thuật (theo Hiệp định TBT) lẫn biện pháp vệ sinh dịch tễ (theo Hiệp định SPS) được không? Và khi nào thì áp dụng theo Hiệp định nào?**

Có thể áp dụng cả quy định kỹ thuật lẫn biện pháp vệ sinh dịch tễ cho cùng một sản phẩm nhập khẩu.

Việc áp dụng biện pháp của Hiệp định nào cần căn cứ vào mục đích và tính chất của biện pháp. Mục đích của các biện pháp vệ sinh dịch tễ tương đối hẹp, đó là nhằm bảo đảm an toàn thực phẩm và ngăn ngừa sự lan truyền dịch bệnh (các biện pháp ngăn ngừa dịch bệnh thường chỉ áp dụng tạm thời một thời gian ngắn). Trong khi đó, các quy định kỹ thuật là những tiêu chuẩn áp dụng lâu dài vì nhiều mục đích khác nhau: an toàn sản xuất, an toàn giao thông, an ninh xã hội, thuận lợi cho người tiêu dùng, thích ứng với điều kiện tự nhiên, văn hoá của nước sở tại, v.v...

Ví dụ đối với thịt hộp nhập khẩu, một nước Hồi giáo có thể quy định trong hộp không được chứa chế phẩm từ thịt lợn - đây là một quy định kỹ thuật để phù hợp với tập quán tôn giáo. Nhưng nếu nước đó quy định về hàm lượng hoá chất khi xử lý thịt được phép còn lại trong hộp thì đó là biện pháp vệ sinh dịch tễ nhằm bảo vệ sức khoẻ người tiêu dùng.

76. Nếu xuất hiện nguy cơ lan truyền dịch bệnh mà chưa thể xác định được ngay căn cứ khoa học thì có thể áp dụng các biện pháp vệ sinh dịch tễ để phòng bị hay không?

Được.

77. Việc áp dụng các biện pháp vệ sinh dịch tễ có phải tuân thủ nguyên tắc tối huệ quốc không?

Có và không.

Có trong trường hợp đó là các biện pháp đảm bảo an toàn thực phẩm, ví dụ quy định về dư lượng thuốc trừ sâu cho phép đọng lại trên rau quả, hàm lượng phụ gia thêm vào thực phẩm, loại vi khuẩn được phép có mặt trong quá trình lên men bia, v.v...

Không trong trường hợp đó là các biện pháp nhằm ngăn chặn sự lan truyền dịch bệnh vì dịch bệnh có thể chỉ xuất phát từ một khu vực nào đó trên thế giới nên các biện pháp vệ sinh dịch tễ có thể chỉ hạn chế nhập khẩu động, thực vật từ khu vực có dịch bệnh mà không hạn chế đối với khu vực khác.

78. Làm sao để xác định được mức độ áp dụng của các biện pháp vệ sinh dịch tễ là thích hợp hoặc cao quá mức cần thiết?

Việc xác định mức độ thích hợp của các biện pháp vệ sinh dịch tễ cần được tiến hành trên cơ sở đánh giá nguy cơ của các chất có hại và sâu bệnh đối với sức khoẻ con người và động, thực vật. Đây là một khâu rất quan trọng vì nếu đánh giá nguy cơ thấp quá thì sẽ không có đủ biện pháp cần thiết để ngăn chặn tác hại của dịch bệnh, mà nếu đánh giá nguy cơ cao quá thì sẽ tạo ra trở ngại quá mức cho hàng nhập khẩu, đi ngược lại mục tiêu tạo thuận lợi cho thương mại.

Khi đánh giá nguy cơ cần phải xem xét những vấn đề sau:

- Bằng chứng khoa học của việc xuất hiện nguy cơ.
- Phương pháp sản xuất, chế biến tại nước sản xuất ra hàng hoá.

- Lịch sử sâu, bệnh tại nước sản xuất/nước xuất khẩu.
- Điều kiện môi trường và sinh thái.
- Cơ sở vật chất để thực hiện việc kiểm dịch, cách ly, xử lý sâu bệnh.
- Dự tính thiệt hại về sản xuất nếu để xảy ra dịch bệnh.
- Chi phí xử lý, loại bỏ dịch bệnh nếu như chúng xảy ra vì không áp dụng biện pháp vệ sinh dịch tễ thích hợp.
- Hiệu quả kinh tế của các phương án khác nhằm giảm thiểu hoặc loại trừ nguy cơ so với việc áp dụng biện pháp vệ sinh dịch tễ.

tiêu chuẩn	: <i>standards</i>
quy định kỹ thuật	: <i>technical regulations</i>
thử nghiệm, đo kiểm	: <i>testing</i>
đánh giá sự phù hợp	: <i>conformity assessment</i>
chứng nhận hợp chuẩn	: <i>certification</i>
công nhận (cơ quan chứng nhận)	: <i>accreditation</i>
thỏa thuận công nhận lẫn nhau	: <i>mutual recognition arrangement (MRA)</i>
hài hoà	: <i>harmonization</i>
phương pháp chế biến và sản xuất	: <i>production and process method (PPM)</i>
Hiệp định về Hàng rào Kỹ thuật đối với Thương mại	: <i>Agreement on Technical Barriers to Trade</i>
các biện pháp vệ sinh dịch tễ	: <i>sanitary and phytosanitary measures (SPS)</i>
Hiệp định về các Biện pháp Vệ sinh Dịch tễ	: <i>Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures</i>

4 THỦ TỤC CẤP PHÉP NHẬP KHẨU

79. Thủ tục cấp phép nhập khẩu là gì?

Thủ tục cấp phép nhập khẩu là những thủ tục hành chính đòi hỏi doanh nghiệp phải nộp đơn hoặc các tài liệu khác (ngoài các tài liệu do hải quan yêu cầu) cho một cơ quan hành chính để được phép nhập khẩu hàng hoá.

80. Hiệp định về thủ tục cấp phép nhập khẩu có nội dung gì?

Giấy phép nhập khẩu là một biện pháp thường được sử dụng ở những nước gặp khó khăn trong điều hòa cán cân xuất - nhập khẩu. Giấy phép này cũng được sử dụng phổ biến để khống chế số lượng nhập khẩu một mặt hàng nhất định hoặc thu thập dữ liệu thống kê về mặt hàng đó.

Hiệp định về Thủ tục Cấp phép nhập khẩu (Hiệp định ILP) quy định những thủ tục mà chính phủ các nước thành viên WTO phải tuân thủ nhằm giảm tối đa những công đoạn hành chính phiền phức gây cản trở đến thương mại.

81. Giấy phép tự động là gì?

Đó là giấy phép được cấp ngay khi nhận đơn hoặc chậm nhất là trong vòng 10 ngày làm việc sau khi nhận đơn. Giấy phép này được cấp không kèm theo điều kiện nào đối với doanh nghiệp và thường là giấy phép phục vụ mục đích thống kê. Về bản chất, đây có thể coi như việc doanh nghiệp chỉ có nghĩa vụ thông báo với cơ quan quản lý Nhà nước về hợp đồng nhập khẩu của mình.

82. Giấy phép không tự động là gì?

Đó là giấy phép được cấp với một số điều kiện, tiêu chí nhất định mà nếu không hội đủ những yếu tố này thì cơ quan quản lý Nhà nước có thể từ chối cấp giấy phép cho doanh nghiệp.

Hiệp định ILP quy định giấy phép không tự động phải được cấp trong vòng 30 ngày theo nguyên tắc "đến trước - cấp trước". Nếu các đơn xin cấp phép được xử lý đồng thời (trường hợp công bố một thời hạn nhất định để ngừng tiếp nhận đơn) thì giấy phép phải được cấp trong vòng 60 ngày.

83. Điều kiện, tiêu chí mà cơ quan quản lý Nhà nước có thể dựa vào đó để từ chối cấp giấy phép là gì?

Về phía Nhà nước, đó có thể là hạn ngạch, chỉ tiêu đã ấn định cho từng khoảng thời gian. Nếu là cấp hết số lượng hạn ngạch, chỉ tiêu đó thì cơ quan quản lý Nhà nước sẽ không cấp giấy phép nữa.

Về phía doanh nghiệp, đó có thể là yêu cầu về quy mô (doanh nghiệp lớn hay doanh nghiệp vừa và nhỏ), lĩnh vực kinh doanh, loại hình (quốc doanh, dân doanh, liên doanh).

84. Yêu cầu công khai thủ tục cấp giấy phép nhập khẩu là như thế nào?

Đó là yêu cầu cơ quan quản lý Nhà nước phải công bố mọi thông tin về thủ tục cấp phép nhập khẩu sao cho tất cả những ai quan tâm đều có thể tìm hiểu. Ví dụ thông tin về:

- Số lượng hạn ngạch, chỉ tiêu.
- Điều kiện để doanh nghiệp có thể nộp đơn xin cấp phép.
- Cơ quan quản lý Nhà nước chịu trách nhiệm cấp giấy phép
- Sản phẩm có giấy phép mới được nhập khẩu.

85. Nghĩa vụ thông báo về thủ tục cấp phép nhập khẩu bao gồm những thông tin gì?

Thủ tục cấp phép nhập khẩu là một vấn đề rất được các nhà xuất khẩu quan tâm vì nó có thể ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả bán hàng. Do vậy, mỗi khi một nước có thay đổi về thủ tục này thì nước đó phải thông báo cho WTO (cụ thể là Ủy ban Cấp phép Nhập khẩu) về những thay đổi đó, bao gồm những thông tin sau:

- Danh sách các mặt hàng phải xin phép nhập khẩu.
- Cơ quan nhận đơn xin phép của doanh nghiệp và cơ quan đầu mối để doanh nghiệp tìm hiểu thông tin về thủ tục cấp phép nhập khẩu.
- Ngày và tên ấn phẩm công bố về sự thay đổi thủ tục.
- Chi rõ giấy phép nhập khẩu sẽ mang tính tự động hay không tự động.
- Nêu rõ mục đích của công việc cấp phép nhập khẩu.
- Thời gian dự kiến áp dụng cấp phép nhập khẩu.

86. Các yêu cầu khác của Hiệp định ILP là gì?

Hiệp định ILP cũng quy định một số điều nhằm tạo thuận lợi cho thương mại và bảo vệ quyền lợi của doanh nghiệp: biểu mẫu và thủ tục càng đơn giản càng tốt, không được từ chối cấp giấy phép chỉ vì những lỗi nhỏ không làm thay đổi cơ bản nội dung chứng từ.

87. Ở Việt Nam đã có giấy phép tự động chưa?

Theo xu hướng cải cách hành chính và tạo thuận lợi cho kinh doanh, số lượng mặt hàng mà Nhà nước quản lý xuất - nhập khẩu bằng giấy phép đã giảm đi nhiều, nhưng vẫn còn tồn tại. Và hầu hết số mặt hàng này đều được cấp giấy phép không tự động, ví dụ xi-măng, kính xây dựng, một vài chủng loại sắt thép.

Từ cuối năm 2001, Việt Nam cũng đã bắt đầu áp dụng chế độ giấy phép tự động đối với hàng dệt may xuất khẩu sang những thị trường đòi hỏi có hạn ngạch (Liên minh Châu Âu, Thổ Nhĩ Kỳ, Canada).

QUY CHẾ XUẤT XỨ

88. Tại sao lại phải xác định xuất xứ của hàng hoá trong thương mại quốc tế?

Nếu thương mại quốc tế diễn ra trong một hoàn cảnh lý tưởng (không có phân biệt đối xử, không có hạn chế định lượng, không có trợ cấp, phá giá, ...) thì vấn đề xác định xuất xứ hàng hoá sẽ không phải đặt ra.

Sở dĩ phải xác định xuất xứ, tức là xác định nước được coi là nơi sản xuất ra hàng hoá, là vì:

- Để xem hàng hoá đó có được hưởng các ưu đãi thương mại hay không. Một số nhóm nước hoặc tổ chức khu vực ký với nhau các thoả thuận về ưu đãi thuế quan

chẳng hạn. Để tránh việc các nước ngoài nhóm hay tổ chức lợi dụng ưu đãi này thì cần phải xác định để chắc chắn là hàng hoá xuất xứ từ nước được hưởng ưu đãi.

- Để hạn chế định lượng nhập khẩu từ một số nước nhất định. Ví dụ hiện nay các nước vẫn được áp dụng hạn ngạch với hàng dệt may, và để biết được một nước đã xuất khẩu vào thị trường nước khác hết lượng hạn ngạch đã cho hay chưa thì phải xác định xuất xứ.
- Để chống lại các hành vi cạnh tranh không lành mạnh. Để có thể áp dụng thuế chống phá giá, thuế đối kháng (chống trợ cấp) thì phải xác định được đâu là hàng hoá xuất xứ từ nước có hành vi cạnh tranh không lành mạnh.
- Để phục vụ mục đích thống kê số liệu.

89. Quy chế xuất xứ là gì?

Quy chế xuất xứ là tập hợp các quy tắc được một nước áp dụng để xác định xuất xứ của hàng hoá xuất nhập khẩu.

90. Tại sao lại gọi nước xuất xứ của hàng hoá là nước "được coi là nơi" sản xuất ra hàng hoá?

Nếu toàn bộ quá trình sản xuất ra một loại hàng hoá (từ khâu khai thác nguyên liệu, gia công, chế biến thành phẩm) đều diễn ra tại một nước thì nước xuất xứ chính là nước sản xuất ra hàng hoá. Trường hợp này thật dễ hiểu và được gọi là *xuất xứ thuần túy*.

Nhưng nền kinh tế hiện đại với các đặc trưng là phân công lao động rõ rệt và dịch chuyển đầu tư từ nước này sang nước khác đã làm cho hàng hoá ngày nay mang tính quốc tế hoá. Một mặt hàng có thể trải qua nhiều công đoạn chế biến hoặc bao gồm cấu kiện sản xuất tại nhiều nước khác nhau. Nhưng việc xác định xuất xứ chỉ cho phép ta chọn một nước để coi là nơi xuất xứ. Do vậy, nước được chọn (theo các quy tắc xác định xuất xứ) không hoàn toàn là nước sản xuất ra toàn bộ mặt hàng đó, nên chỉ được coi là nơi sản xuất ra mặt hàng đó mà thôi.

91. Có những phương pháp nào để xác định xuất xứ?

Tựu trung có hai phương pháp chính:

- Theo tỷ lệ phần trăm. Nếu giá trị gia công, chế biến tại một trong các nước tham gia sản xuất nên mặt hàng đạt một tỷ lệ nhất định thì hàng hoá được coi là xuất xứ từ nước đó. ASEAN lấy 40% làm tỷ lệ xác định xuất xứ để được hưởng ưu đãi CEPT.
- Theo sự chuyển dịch dòng thuế. Nếu sau khi gia công, chế biến tại một nước mà tính chất hàng hoá thay đổi đến mức có thể phân loại thành một dòng thuế khác với trước khi gia công, chế biến thì hàng hoá có thể coi là xuất xứ tại nước đó.

92. WTO quy định về vấn đề xuất xứ như thế nào?

Với *Hiệp định về Quy chế Xuất xứ* (Hiệp định ROO), WTO chính thức đưa vấn đề xuất xứ hàng hoá vào phạm vi điều chỉnh của mình. Hiệp định ROO yêu cầu các nước hài hoà các quy tắc xác định xuất xứ hàng hoá dựa trên những quy tắc mẫu do một Ủy ban kỹ thuật đưa ra.

Do việc soạn thảo các quy tắc mẫu đòi hỏi phải có thời gian (dự kiến là 3 năm) nên Hiệp định ROO cũng đề ra những nguyên tắc các nước phải tuân thủ trong thời gian quá độ (tức là thời gian từ khi Hiệp định có hiệu lực cho đến khi soạn thảo xong các quy tắc mẫu) và sau khi kết thúc thời kỳ quá độ.

93. Hiệp định ROO có áp dụng để xác định xuất xứ hàng hoá được hưởng ưu đãi thương mại hay không?

Không. Hiệp định này chỉ áp dụng để xác định xuất xứ của hàng hoá nhập khẩu trên cơ sở không phân biệt đối xử: hàng hoá nhập chịu thuế suất tối huệ quốc, hàng hoá bị đánh thuế chống phá giá hoặc thuế đối kháng, hàng hoá bị áp dụng các biện pháp tự vệ.

Như vậy, hàng hoá thuộc diện được hưởng ưu đãi trong các khuôn khổ như AFTA, GSP không bắt buộc phải tuân thủ Hiệp định ROO.

94. Những yêu cầu trong thời kỳ quá độ là như thế nào?

Trong thời gian trước khi các quy tắc mẫu được soạn thảo xong, các nước phải đảm bảo:

- Các quy tắc để xác định xuất xứ phải rõ ràng, rành mạch.
- Quy chế xuất xứ không được dùng làm công cụ để theo đuổi các mục đích thương mại, không được làm ảnh hưởng tới thương mại quốc tế.
- Tuân thủ nguyên tắc đãi ngộ tối huệ quốc và đãi ngộ quốc gia khi xác định xuất xứ.
- Giấy chứng nhận xuất xứ phải được cấp càng sớm càng tốt, muộn nhất là 150 ngày sau khi nhận được yêu cầu của doanh nghiệp. Giấy chứng nhận xuất xứ sẽ có hiệu lực trong 3 năm.
- Nếu quy chế xuất xứ có thay đổi thì sẽ không áp dụng những thay đổi này cho những hàng hoá đã được xác định xuất xứ theo quy chế cũ.
- Các quyết định hành chính liên quan đến việc xác định xuất xứ đều có thể bị toà án sửa đổi hoặc bãi bỏ.
- Giữ kín các thông tin mật.

95. Cơ quan nào chịu trách nhiệm hài hoà các quy tắc xuất xứ?

Đó là một Ủy ban Kỹ thuật về Quy chế Xuất xứ thuộc Tổ chức Hải quan Thế giới (WCO). Ủy ban này có quan hệ mật thiết và chịu sự chỉ đạo của Ủy ban về Quy chế Xuất xứ của WTO do Hiệp định ROO thành lập.

96. Sau khi Ủy ban Kỹ thuật làm xong việc hài hoà các quy tắc xuất xứ thì tất cả các nước thành viên WTO sẽ áp dụng ngay?

Sau khi Ủy ban Kỹ thuật làm xong việc hài hoà, các quy tắc này sẽ được Ủy ban về Quy chế Xuất xứ của WTO thông qua và trình lên Hội nghị Bộ trưởng WTO chuẩn y. Hội nghị Bộ trưởng sẽ quyết định đưa các quy tắc này thành một phụ lục của Hiệp

định ROO và ấn định thời điểm phụ lục có hiệu lực để các nước thành viên WTO áp dụng.

97. Các yêu cầu đặt ra cho quy chế xuất xứ sau khi hài hoà?

Sau khi hài hoà, quy chế xuất xứ của mỗi nước phải đảm bảo:

- Được áp dụng trong tất cả các trường hợp cần thiết phải xác định xuất xứ trên cơ sở không phân biệt đối xử.
- Tuân thủ nguyên tắc đãi ngộ tối huệ quốc và đãi ngộ quốc gia khi xác định xuất xứ.
- Mang tính khách quan, dễ hiểu và dễ dự đoán.
- Được thực hiện một cách nhất quán, thống nhất.
- Dựa trên các tiêu chuẩn thuận.
- Chỉ công nhận xuất xứ thuần túy hoặc xuất xứ tại nước cuối cùng có sự thay đổi cơ bản tính chất hàng hoá.

98. Làm sao để xác định hàng hoá đã có sự thay đổi cơ bản tính chất sau quá trình gia công, chế biến?

Đây chính là một công tác rất phức tạp đặt ra cho Ủy ban Kỹ thuật và là nội dung chính của việc hài hoà quy chế xuất xứ. Ủy ban Kỹ thuật phải làm việc đối với từng sản phẩm hoặc từng nhóm sản phẩm để xác định trong quá trình gia công, chế biến đến giai đoạn nào thì hàng hoá đã có thể xếp vào một dòng thuế khác trong biểu thuế HS - đó là khi hàng hoá được coi là đã có sự thay đổi cơ bản về tính chất.

99. Phương pháp xác định xuất xứ theo tỷ lệ phần trăm sẽ không còn áp dụng nữa?

Phương pháp xác định xuất xứ theo tỷ lệ phần trăm vẫn có thể được áp dụng như một phương pháp bổ sung khi không thể xác định được khi nào hàng hoá có sự thay đổi cơ bản về tính chất.

thủ tục cấp phép nhập khẩu	: <i>import licensing procedures (ILP)</i>
Hiệp định về Thủ tục Cấp phép Nhập khẩu	: <i>Agreement on Import Licensing Procedures</i>
giấy phép tự động	: <i>automatic licence</i>
giấy phép không tự động	: <i>non-automatic licence</i>
quy chế xuất xứ	: <i>rules of origin (ROO)</i>
xuất xứ thuần túy	:
Hiệp định về Quy chế Xuất xứ	: <i>Agreement on Rules of Origin</i>

5 XÁC ĐỊNH TRỊ GIÁ HẢI QUAN

100. Tại sao lại có vấn đề xác định trị giá hải quan?

Xác định trị giá để tính thuế hải quan là một vấn đề dễ gây mâu thuẫn giữa Nhà nước và doanh nghiệp. Cơ quan hải quan (thay mặt Nhà nước) luôn muốn thu được nhiều tiền thuế cho ngân sách. Trong khi đó, doanh nghiệp lại luôn muốn phải trả tiền thuế ở mức thấp nhất để khỏi phải tăng chi phí cho sản phẩm xuất/nhập khẩu.

Chính sự mâu thuẫn này đã trở thành một chướng ngại cho lưu thông hàng hoá quốc tế. Vì vậy, WTO cũng như WCO (*Tổ chức Hải quan Thế giới*) đều coi đây là một vấn đề ưu tiên giải quyết.

101. Mâu thuẫn giữa cơ quan hải quan và doanh nghiệp thường phát sinh ở công đoạn nào?

Mâu thuẫn thường phát sinh khi xác định tên gọi của hàng hoá nhập khẩu (hoặc xuất khẩu) mà chuyên môn gọi là "áp mã". Nếu coi hàng hoá nhập khẩu có tên gọi tương ứng với dòng thuế x trong biểu thuế, thuế suất có thể cao hơn hoặc thấp hơn nhiều so với khi coi hàng hoá đó tương ứng với dòng thuế y trong biểu thuế. Dĩ nhiên, hải quan thường muốn chọn dòng thuế có thuế suất cao, trong khi doanh nghiệp luôn chọn dòng thuế có thuế suất thấp.

Việc xác định hàng hoá có tên gọi tương ứng với dòng thuế nào đôi khi là một công việc vô cùng phức tạp, phải căn cứ vào thành phần, cấu tạo, hàm lượng, chất lượng, công dụng, ... của hàng hoá. Trường hợp khó khăn, phải nhờ đến cơ quan giám định mới có thể xác định chính xác tên gọi của hàng hoá.

102. Có mấy phương pháp đánh thuế đối với hàng nhập khẩu?

Tựu trung có 2 phương pháp chính.

- Đánh thuế theo phần trăm trị giá hàng hóa, gọi là thuế phần trăm hay *thuế theo trị giá*. Ví dụ mặt hàng trị giá 100\$, thuế suất là 5% thì thuế quan phải thu sẽ bằng $100\$ \times 5\% = 5\$$.
- Đánh thuế theo đơn vị đo lường (khối lượng, thể tích, dung tích), gọi là *thuế tuyệt đối*. Ví dụ, thuế suất 1\$/lít rượu thì khi nhập khẩu 100 lít rượu (bất kể trị giá), nhà nhập khẩu sẽ phải trả $1\$ \times 100 \text{ lít} = 100\$$.

Phương pháp thứ ba chính là sự kết hợp của hai phương pháp trên, gọi là *thuế gộp*. Ví dụ với thuế suất 5% + 1\$/lít, giả sử mỗi lít rượu giá 20\$ thì số thuế quan phải thu sẽ là $(20\$ \times 100 \text{ lít} \times 5\%) + (1\$ \times 100 \text{ lít}) = 100\$ + 100\$ = 200\$$.

103. Hình như trên thực tế chỉ thấy người ta sử dụng phương pháp đánh thuế phần trăm?

Đúng như vậy. Ngày nay hầu hết các nước đều sử dụng phương pháp này, vì những lý do sau:

- Đảm bảo công bằng. Trị giá hàng nhập càng nhiều thì số thuế phải trả càng lớn.
- Dễ tính toán. Tổng số hàng hóa nhập khẩu có thể đo bằng nhiều đơn vị khác nhau: tấn (đối với lương thực, phân bón), mét khối (khí đốt), bao (cà phê), lít (bia), chiếc (ô-tô, xe máy), mét (vải), mét vuông (kính, gạch men), nhưng đều có thể quy về

một đơn vị chung là trị giá, do đó có thể dễ dàng so sánh thuế suất, số tiền thuế thu được.

- Dễ thương lượng cắt giảm trong đàm phán thương mại.

104. Vậy Hiệp định Trị giá Hải quan WTO có phải là yêu cầu các nước thành viên áp dụng phương pháp đánh thuế theo phần trăm trị giá hay không?

Không phải như vậy, mà Hiệp định này đề ra phương pháp để xác định trị giá hàng hóa bị đánh thuế.

105. Tại sao lại nảy sinh vấn đề này?

Ta đã biết số thuế quan phải trả bằng thuế suất nhân với trị giá hàng hóa, hay nói cách khác, số thuế quan phải trả phụ thuộc vào sự biến thiên của cả hai yếu tố kia. Trong khi thuế suất đã công bố rõ ràng và ít thay đổi thì trị giá hàng hóa lại có thể khác nhau do biến động giá trên thị trường và đặc biệt là do căn cứ vào đâu để xác định trị giá.

Nếu trị giá hàng bị tính cao hơn giá trị thực thì số thuế quan phải nộp tăng lên, tức là hàng hóa khó xâm nhập thị trường hơn. Như vậy thì ý nghĩa của việc đàm phán cắt giảm thuế quan sẽ không còn nữa. Vì vậy cần phải có quy định về phương pháp xác định trị giá hàng hóa để tính thuế quan. Đó chính là mục đích của *Hiệp định Trị giá Hải quan* (viết tắt là ACV) mà tên gọi đầy đủ là Hiệp định Thực hiện Điều VII của GATT 1994.

106. Hiệp định ACV yêu cầu xác định trị giá hàng hóa để tính thuế theo phương pháp nào?

Nội dung cơ bản của ACV là yêu cầu cơ quan hải quan xác định trị giá hàng hóa bị đánh thuế trên cơ sở giá ghi tại hợp đồng, hóa đơn (gọi là *trị giá giao dịch*).

107. Các chi phí khác như đóng gói, bốc xếp, lệ phí, ... có bị coi là cơ sở để tính thuế không?

Trị giá giao dịch không phải chỉ bao gồm giá ghi trên hợp đồng mà còn có thể bao gồm một số chi phí khác: tiền hoa hồng, môi giới, tiền đóng gói, lệ phí giấy phép, cước phí vận chuyển và bảo hiểm (nếu căn cứ theo giá CIF).

ACV không cho phép tính các loại chi phí sau vào trị giá giao dịch: cước vận tải nội địa sau khi nhập khẩu, chi phí lắp ráp, duy tu, bảo hành sau khi nhập khẩu, các loại thuế trả sau khi nhập khẩu.

108. Nếu thương nhân cố tình khai giá hàng hóa thấp xuống để giảm số thuế phải nộp thì sao?

Đây chính là khó khăn lớn nhất khi áp dụng ACV: vấn đề gian lận thương mại. ACV cho phép cơ quan hải quan từ chối chấp nhận giá hàng hóa do thương nhân khai khi có lý do để nghi ngờ tính trung thực và đúng đắn của các chi tiết hoặc chứng từ do thương nhân xuất trình trong một số trường hợp sau đây:

- Khi việc mua bán không thực sự diễn ra
- Khi giá hàng hoá bị hạ thấp do mối quan hệ giữa người mua và người bán

- Khi hợp đồng mua bán đặt ra một số điều kiện hạn chế việc sử dụng hàng hoá

109. Nếu thương nhân không đồng ý với những lý do mà cơ quan hải quan đưa ra để bác bỏ trị giá giao dịch của họ thì sao?

Thì thương nhân có quyền giải thích, chứng minh về tính trung thực, chính xác của trị giá giao dịch do mình khai báo.

Nếu cơ quan hải quan vẫn chưa bằng lòng với việc giải thích, chứng minh thì thương nhân có quyền yêu cầu cơ quan hải quan cho biết lý do bằng văn bản để thương nhân có thể khiếu nại lên cấp cao hơn hoặc đến trọng tài, thanh tra.

110. Điều gì xảy ra nếu hải quan bác bỏ trị giá giao dịch do thương nhân khai và thương nhân không muốn giải thích, chứng minh? Liệu hải quan có sử dụng bảng giá tối thiểu để tính thuế hay không?

Trong trường hợp như trên, ACV đưa ra 5 phương pháp mang tính trung lập, khách quan để xác định trị giá giao dịch. Các phương pháp này xếp theo thứ tự ưu tiên và chỉ khi nào không thể áp dụng phương pháp ưu tiên cao hơn thì mới sử dụng đến phương pháp tiếp theo.

Bảng giá tối thiểu để tính thuế sẽ không được áp dụng nữa.

111. Xin cho biết cụ thể hơn về 5 phương pháp nói trên.

Năm phương pháp đó, xếp theo thứ tự ưu tiên, là:

1. Xác định theo trị giá giao dịch của *hàng hoá giống hệt*.
2. Xác định theo trị giá giao dịch của *hàng hoá tương tự*.
3. Khấu trừ: Trị giá giao dịch xác định bằng cách lấy giá bán của hàng hoá giống hệt hoặc tương tự trên thị trường nước nhập khẩu trừ đi các yếu tố như thuế, chi phí vận chuyển, bảo hiểm, lãi.
4. Cộng dồn: Trị giá giao dịch xác định bằng cách cộng chi phí sản xuất hàng hoá với một khoản chi phí và lãi ở mức phổ biến đối với loại hàng hoá đó.
5. Suy luận: Là sự áp dụng của bốn phương pháp trên một cách linh hoạt, tức là chỉ ước lượng ở mức tương đối.

KIỂM ĐỊNH TRƯỚC KHI XẾP HÀNG

112. Kiểm định trước khi xếp hàng là gì?

Kiểm định là việc kiểm tra nhằm xác định sự phù hợp về mặt số lượng, chất lượng, giá cả giữa hàng hóa trên thực tế với các điều khoản nêu trong hợp đồng. Hoạt động này do một đơn vị độc lập với người bán (người xuất khẩu) và người mua (người nhập khẩu) tiến hành.

Tại Việt Nam, chúng ta đã làm quen với lĩnh vực này qua hoạt động của Vinacontrol, Quacert hay SGS (một công ty Thụy Sĩ).

Kiểm định trước khi xếp hàng (gọi tắt là PSI) là việc kiểm định diễn ra trước khi giao hàng xuống tàu, tức là thực hiện tại nước xuất khẩu.

113. Mục đích của kiểm định trước khi xếp hàng là gì?

Đây thường là yêu cầu của người mua nhằm đảm bảo hàng hóa mình định mua là đúng quy cách, phẩm chất, đủ số lượng. Dịch vụ này thường được sử dụng bởi doanh nghiệp ở các nước đang phát triển, những người thường không có đủ điều kiện để tìm hiểu tường tận về nguồn hàng và đối tác.

Nhưng không chỉ có doanh nghiệp, mà chính phủ một số nước đang phát triển cũng sử dụng dịch vụ kiểm định trước khi xếp hàng nhằm chống thất thoát vốn ra nước ngoài, chống thất thu thuế quan hoặc ngăn ngừa nhập khẩu vào nước mình những sản phẩm độc hại.

114. Tại sao lại có thể dùng dịch vụ PSI để chống thất thoát vốn hoặc thất thu thuế quan?

Tại những nước có chế độ hạn chế nhập khẩu hoặc kiểm soát ngoại hối chặt chẽ, thương nhân thường có xu hướng khai giá trên hóa đơn cao hơn giá thật. Họ lợi dụng danh nghĩa nhập khẩu hàng hóa, nhưng kỳ thực là chuyển tiền (đặc biệt là ngoại tệ mạnh) ra nước ngoài để dùng cho mục đích khác. Với doanh nghiệp liên doanh hoặc chi nhánh công ty nước ngoài thì đó cũng là một cách để chuyển tiền lãi về nước. Do đó, chính phủ nước nhập khẩu sử dụng dịch vụ PSI để kiểm tra giá tại nước xuất khẩu nhằm loại trừ việc thông đồng khai giá hàng hóa trên hóa đơn cao hơn giá thật.

Trong một trường hợp khác, người mua có thể yêu cầu người bán ghi giá trên hợp đồng, hóa đơn thấp hơn giá thật để căn cứ vào đó hải quan sẽ thu thuế nhập khẩu của họ ít hơn. Hoặc người mua yêu cầu người bán mô tả sai tên hàng hóa để chuyển sang một dòng thuế có thuế suất thấp hơn. Những điều này làm ảnh hưởng tới thu ngân sách của nước nhập khẩu, do đó chính phủ nước nhập khẩu sử dụng dịch vụ PSI để đảm bảo giá không bị khai thấp xuống và hàng hóa không bị áp sai mã thuế.

115. Cơ sở nào để WTO đưa vấn đề kiểm định trước khi xếp hàng vào phạm vi điều chỉnh của mình?

Có thể quan sát thấy rằng các nước sử dụng dịch vụ PSI đều là các nước đang phát triển và hầu hết trong số này đều gắn việc cho phép nhập khẩu với điều kiện phải kiểm định hàng hóa trước khi giao xuống tàu. Trong khi đó, những người xuất khẩu lại không tỏ ra thích thú với dịch vụ này. Thật dễ hiểu vì nếu kết quả kiểm định bình thường, phù hợp với hợp đồng thì không sao, nhưng nếu đơn vị kiểm định cho rằng có sự khác biệt giữa hợp đồng và hàng hóa thực tế, thường gặp nhất là khác biệt về giá cả, khiến họ phải tranh luận, chứng minh, làm hàng hóa giao chậm lại thì thiệt hại sẽ rơi vào người xuất khẩu.

Vì vậy, Hiệp định về Kiểm định trước khi xếp hàng (Hiệp định PSI) của WTO ra đời nhằm điều hòa lợi ích của người xuất khẩu và yêu cầu của nước nhập khẩu.

116. Phạm vi áp dụng của Hiệp định PSI như thế nào?

Hiệp định PSI chỉ áp dụng cho hoạt động kiểm định trước khi xếp hàng do chính phủ nước nhập khẩu thuê hoặc bắt buộc phải thực hiện.

Như vậy, Hiệp định này không áp dụng trong trường hợp kiểm định trước khi xếp hàng do doanh nghiệp nhập khẩu yêu cầu.

117. Nội dung Hiệp định PSI đề cập đến vấn đề gì?

Hiệp định PSI đề ra các quy tắc cho nước xuất khẩu và nước nhập khẩu có sử dụng dịch vụ PSI để đảm bảo hoạt động này không gây trở ngại đến thương mại.

118. Có thể kiểm định ở ngay nước sản xuất ra hàng hóa thay vì kiểm định ở nước xuất khẩu không?

Có thể, chỉ khi nào việc kiểm định không thể tiến hành ở nước xuất khẩu vì lý do xác đáng.

119. Tiêu chuẩn để kiểm định về mặt chất lượng là tiêu chuẩn nào?

Chính là tiêu chuẩn do người bán và người mua đã thỏa thuận áp dụng. Nếu không có điều khoản về tiêu chuẩn này thì sẽ áp dụng tiêu chuẩn quốc tế.

120. Có lẽ kiểm định giá là vấn đề phức tạp nhất. Hiệp định PSI quy định về vấn đề này như thế nào?

Hiệp định PSI cho phép đơn vị kiểm định so sánh giá trên hợp đồng với giá của hàng hóa giống hệt hoặc tương tự được chào bán từ nước xuất khẩu sang nước nhập khẩu hoặc sang một nước khác.

Nếu việc so sánh cho thấy có sự khác biệt về giá, Hiệp định cho phép tính đến những yếu tố ngoài giá một cách hợp lý. Ví dụ giá bán của cùng một hàng vào nhiều thị trường là khác nhau, tùy theo nhu cầu và mức sống tại mỗi thị trường: giá bán của một đôi giày thể thao Nike sang châu Âu có thể chênh lệch khá nhiều với giá bán cùng loại giày đó sang châu Á.

Nếu so sánh với giá tại một nước thứ ba thì đơn vị kiểm định cũng phải tính đến những yếu tố tác động đến giá mua của người nhập khẩu ở những nước khác nhau.

Ngoài ra, còn có những yếu tố khác làm cho giá có thể biến động cũng cần được tính đến: quy mô đặt hàng (nhiều hay ít), thời gian giao hàng (nhanh hay chậm); điều kiện thanh toán (trả ngay hay trả chậm); tốc độ trượt giá tại thời điểm giao dịch; đặc điểm khí hậu thời tiết tại thời điểm giao hàng; yêu cầu đặc biệt về thiết kế, trình bày, đóng gói; chi phí môi giới (ít hay nhiều); quan hệ bạn hàng giữa người bán và người mua (giảm giá cho khách hàng thân tín, lâu năm) hoặc các điều kiện khác không thể hiện thành tiền (thời gian bảo hành dài hay ngắn), v.v...

121. Có thể so sánh với giá của cùng loại hàng hóa đó nhưng được sản xuất ở nước nhập khẩu hay không?

Không.

122. Các quy định khác của Hiệp định PSI là gì?

Hiệp định PSI cũng quy định áp dụng đãi ngộ tối huệ quốc và đãi ngộ quốc gia trong hoạt động kiểm định trước khi xếp hàng. Các luật lệ của nước yêu cầu kiểm định cũng như thủ tục, tiêu chí kiểm định phải được công bố rõ ràng. Đồng thời, thông tin liên quan đến quá trình kiểm định cũng phải được giữ kín để đảm bảo quyền lợi của người xuất khẩu và người nhập khẩu.

Quá trình kiểm định cần phải tránh mọi sự chậm trễ, trì hoãn không cần thiết.

123. Hải quan có thể sử dụng giá do đơn vị kiểm định đưa ra để làm căn cứ xác định trị giá tính thuế không?

Trong khi Hiệp định PSI cho phép đơn vị kiểm định sử dụng giá xuất khẩu sang các nước thứ ba để so sánh thì Hiệp định ACV lại không cho phép hải quan tham khảo giá xuất khẩu sang thị trường khác để xác định giá trị tính thuế. Do vậy, hải quan khó có thể sử dụng kết quả của đơn vị kiểm định vì không thể rõ kết quả này có liên quan đến giá xuất khẩu sang các nước thứ ba hay không.

Nhưng vì một trong những lý do chính phủ nước nhập khẩu sử dụng hoặc yêu cầu sử dụng dịch vụ PSI là để hỗ trợ hải quan phát hiện gian lận thương mại thông qua việc khai giá quá cao hoặc quá thấp nên hải quan được phép dùng kết quả kiểm định để tham khảo hoặc tính toán thử. Hải quan không được xác định trị giá tính thuế chỉ dựa trên kết quả kiểm định.

124. Đối với những hợp đồng có trị giá nhỏ thì có bắt buộc phải kiểm định trước khi xếp hàng không?

Thông thường là không. Nhưng trị giá đến mức nào được coi là nhỏ thì do từng nước quy định.

125. Tại sao hầu hết các hiệp định của WTO đều có một uỷ ban giám sát thi hành mà Hiệp định PSI lại chỉ có một nhóm công tác?

Việc chính phủ các nước nhập khẩu phải dựa vào dịch vụ PSI để giúp hải quan đấu tranh chống gian lận thương mại qua giá cho thấy sự hạn chế năng lực của hải quan các nước này. Về lâu dài, WTO khuyến khích các nước đang sử dụng dịch vụ PSI nâng cao năng lực hải quan của mình để có thể tự kiểm tra tính xác thực của giá hàng hóa nhập khẩu do thương nhân khai báo mà không cần dựa vào dịch vụ PSI (tất nhiên khi đó doanh nghiệp nhập khẩu vẫn được phép sử dụng dịch vụ PSI nếu tự họ thấy cần thiết phải làm như vậy).

Mặt khác, số lượng nước bắt buộc sử dụng dịch vụ PSI cũng không nhiều, chỉ có 37 nước, do đó đây không phải là vấn đề thường trực trong thương mại quốc tế. Nhóm công tác về PSI được lập ra chỉ để giúp Đại Hội đồng WTO định kỳ rà soát Hiệp định. Sau này, vấn đề PSI sẽ được đưa vào phạm vi quản lý của Uỷ ban về Trị giá Hải quan.

hàng hoá giống hệt	: <i>identical goods</i>
hàng hoá tương tự	: <i>similar goods</i>
Hiệp định Trị giá Hải quan	: <i>Agreement on Customs Valuation</i>
kiểm định trước khi xếp hàng	: <i>pre-shipment inspection (PSI)</i>
thuế gộp	: <i>compound duty</i>
thuế theo trị giá	: <i>ad valorem duty</i>
thuế tuyệt đối	: <i>specific duty</i>
Tổ chức Hải quan Thế giới	: <i>World Customs Organization (WCO)</i>
trị giá giao dịch	: <i>transaction value</i>
xác định trị giá hải quan	: <i>customs valuation</i>

10. TRỢ CẤP VÀ PHÁ GIÁ

126. Có phải Hiệp định về trợ cấp và các Biện pháp Đối kháng là hiệp định duy nhất trong WTO đề cập đến trợ cấp?

Không phải. *Hiệp định về Trợ cấp và các Biện pháp Đối kháng* (Hiệp định SCM) chỉ áp dụng đối với trợ cấp công nghiệp. Còn trợ cấp nông nghiệp thuộc phạm vi điều chỉnh của Hiệp định Nông nghiệp.

Quy định khái quát về *trợ cấp* được nêu tại Điều XVI của Hiệp định GATT 1994.

127. Thế nào được coi là trợ cấp?

Trợ cấp là việc chính phủ dành cho doanh nghiệp những lợi ích mà trong điều kiện thông thường doanh nghiệp không thể có. Những lợi ích đó có thể phát sinh từ việc chính phủ trực tiếp cung cấp tiền (cho không, cho vay với điều kiện ưu đãi, cấp thêm vốn), chính phủ bảo lãnh trả các khoản vay, chính phủ hoãn các khoản thuế phải thu, chính phủ cung cấp hoặc mua hàng hóa, dịch vụ với giá cả thuận lợi cho doanh nghiệp, v.v...

128. Phá giá và trợ cấp khác nhau như thế nào?

Phá giá là hành động của bản thân doanh nghiệp. Việc bán sản phẩm hàng hoá dưới giá thành chỉ có thể thực hiện dựa trên tiềm lực tài chính của chính doanh nghiệp đó. Nếu không, họ sẽ bị phá sản.

Trợ cấp là hành động của chính phủ. Hành động này cũng có thể dẫn đến một kết quả giống với phá giá - đó là việc doanh nghiệp bán sản phẩm ra với giá thấp. Nhưng doanh nghiệp chỉ có thể làm việc này khi có trợ cấp từ chính phủ.

Cả hai biện pháp này đều là những hành vi cạnh tranh không lành mạnh.

129. Với việc thi hành Hiệp định SCM, các nước thành viên WTO sẽ không còn trợ cấp nữa?

Không phải thế. Hiệp định SCM không bắt buộc các nước phải bỏ tất cả các khoản trợ cấp mà chỉ cấm hoặc hạn chế những loại trợ cấp gây tác động tiêu cực đến thương mại của nước khác.

130. WTO phân loại trợ cấp như thế nào?

Theo Hiệp định SCM, trợ cấp được phân làm 3 loại:

- *Trợ cấp bị cấm sử dụng* (trợ cấp đỏ)
- *Trợ cấp được phép sử dụng, nhưng có thể bị kiện* (trợ cấp vàng)
- *Trợ cấp được phép tự do sử dụng* (trợ cấp xanh)

131. Tại sao lại gọi là trợ cấp đỏ, vàng, xanh?

Đây là một cách hình tượng hóa cho dễ nhớ. Nếu liên hệ với các màu của đèn tín hiệu giao thông (đèn đỏ - cấm đi, đèn vàng - chuẩn bị đi hoặc chuẩn bị dừng, đèn xanh - được đi) thì bạn sẽ dễ nhớ loại trợ cấp nào là loại bị cấm và loại trợ cấp nào được phép sử dụng)

132. Trợ cấp loại nào bị coi là trợ cấp đỏ?

Các hình thức trợ cấp xuất khẩu, trợ cấp để sử dụng hàng trong nước thay cho hàng nhập khẩu đều bị xếp vào trợ cấp đỏ, tức là bị cấm sử dụng.

Ngoài việc chính phủ trực tiếp cấp tiền cho doanh nghiệp để giúp xuất khẩu, những hoạt động sau cũng thuộc phạm vi trợ cấp xuất khẩu:

- Cung cấp nguyên liệu đã được hưởng trợ cấp để sản xuất hàng xuất khẩu;
- Miễn thuế trực thu (ví dụ thuế lợi tức có được do xuất khẩu);
- Hoàn thuế nhập khẩu đối với nguyên liệu sản xuất ra hàng xuất khẩu quá mức đã sử dụng để sản xuất hàng xuất khẩu;
- Hoàn thuế quá mức đáng được khấu trừ đối với hàng xuất khẩu;
- Cho vay tín dụng xuất khẩu với lãi suất thấp hơn chi phí.

133. Việc miễn thuế gián thu đối với hàng xuất khẩu có bị coi là hành động trợ cấp cho xuất khẩu hay không?

Việc miễn hoặc hoàn trả các loại thuế gián thu (thuế doanh thu, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế giá trị gia tăng, thuế tài nguyên, thuế môn bài, ...) đối với hàng xuất khẩu không bị coi là trợ cấp. Đối với trường hợp hoàn thuế, giá trị thuế được hoàn không được vượt quá giá trị thuế gián thu mà hàng hoá đó phải chịu khi tiêu thụ ở trong nước.

134. Việc cấm sử dụng trợ cấp đỏ có hiệu lực với tất cả các nước?

Trước đây, chỉ có các nước phát triển bị cấm sử dụng trợ cấp xuất khẩu. Từ khi WTO đi vào hoạt động (tháng 1/1995), quy định này cũng áp dụng cho cả các nước đang phát triển, trừ các nước có tổng sản phẩm quốc dân theo đầu người dưới 1000US\$).

Tuy nhiên, các nước đang phát triển cũng có một thời gian quá độ 8 năm (tức là đến tháng 1/2003) trước khi phải tuân thủ hoàn toàn nghĩa vụ này. Trong thời gian quá độ, mức trợ cấp xuất khẩu không được tăng thêm.

135. Trợ cấp vàng bao gồm những loại trợ cấp như thế nào?

Trợ cấp vàng là những trợ cấp mang tính đặc trưng, không phổ biến. Đối tượng nhận những trợ cấp này chỉ giới hạn trong một hoặc một số doanh nghiệp, một hoặc một số ngành sản xuất hoặc một khu vực địa lý nhất định.

136. Tại sao trợ cấp vàng đã được phép sử dụng mà lại có thể bị kiện?

Trợ cấp vàng được phép sử dụng, nếu như chúng chỉ dừng ở mức không gây tác động tiêu cực đến quyền lợi của các nước khác.

Nếu gây tác động tiêu cực đến quyền lợi của các nước khác thì nước sử dụng trợ cấp vàng có thể bị các nước liên quan áp dụng các biện pháp khắc phục như đánh thuế bổ sung đối với số hàng nhập khẩu được trợ cấp (gọi là *thuế đối kháng*) hoặc kiện ra Cơ quan Giải quyết Tranh chấp của WTO.

137. Nên hiểu như thế nào là "tác động tiêu cực"?

Tác động tiêu cực được coi là xuất hiện khi:

- Hàng nhập khẩu được trợ cấp gây tổn hại cho sản xuất trong nước của nước nhập khẩu: sản lượng hàng sản xuất trong nước bị giảm đáng kể, số người thất nghiệp trong ngành này tăng.
- Làm mất giá trị các ưu đãi thuế quan đã đạt được. Trong đàm phán thương mại, nước xuất khẩu và nước nhập khẩu đã đạt sự cân bằng nhất định về thuế quan, nay do hàng hóa được trợ cấp tràn vào nên sự cân bằng không còn nữa.
- Có khả năng ảnh hưởng nghiêm trọng tới quyền lợi của các nước khác: khi tổng trị giá trợ cấp vượt quá 5% giá hàng; bù lỗ; xóa nợ, v.v...

138. Còn trợ cấp loại nào được xếp vào trợ cấp xanh?

Đó là những trợ cấp mang tính phổ cập, không phân biệt giữa các ngành hay các doanh nghiệp, và dựa trên những tiêu chí kinh tế khách quan.

Những dạng trợ cấp sau dù không mang tính phổ cập, nhưng cũng được coi là trợ cấp xanh: trợ cấp cho công tác nghiên cứu của doanh nghiệp, trợ cấp để hỗ trợ đáp ứng các tiêu chuẩn môi trường, trợ cấp để phát triển sản xuất ở những vùng lạc hậu. Những dạng trợ cấp này có một số điều kiện kèm theo.

Theo truyền thống, trợ cấp cho khu vực doanh nghiệp vừa và nhỏ cũng được xếp vào trợ cấp xanh.

139. Thuế đối kháng và thuế chống phá giá có được áp dụng vô thời hạn hay không?

Không. Thời gian tối đa áp dụng thuế đối kháng và thuế chống phá giá là 5 năm, trừ trường hợp có cơ sở xác đáng cho thấy nếu chấm dứt đánh thuế thì trợ cấp hoặc phá giá vẫn tiếp tục gây thiệt hại cho sản xuất trong nước hoặc có khả năng xuất hiện trở lại. Quy định 5 năm này được gọi là *điều khoản hoàng hôn*.

Nếu xét thấy thích hợp thì một nước có thể chấm dứt đánh thuế đối kháng, thuế chống phá giá sau khi đã tự mình rà soát hoặc rà soát theo ý kiến của các bên liên quan.

140. Nước nhập khẩu có được tự do áp dụng thuế đối kháng khi có dấu hiệu hàng nhập khẩu được trợ cấp hay không?

Không. Mà khi thấy có dấu hiệu trợ cấp, nước nhập khẩu phải tiến hành điều tra theo quy trình nêu trong Hiệp định SCM, và khi cơ quan điều tra đưa ra kết luận khoa học, khách quan về sự tồn tại của trợ cấp thì nước nhập khẩu mới được áp dụng thuế đối kháng.

141. Cơ quan điều tra có phải là một tổ chức quốc tế?

Không. Đó là một cơ quan của nước nhập khẩu do chính phủ nước này lập ra hoặc chỉ định.

142. Thuế suất thuế đối kháng là bao nhiêu?

Không có thuế suất cố định cho thuế đối kháng mà thuế suất này tùy thuộc vào mức độ tổn hại đối với sản xuất trong nước của nước nhập khẩu.

143. Thế nào là điều khoản tối thiểu?

Điều khoản tối thiểu quy định nếu giá trị trợ cấp nhỏ hơn 1% giá trị hàng hóa được trợ cấp hoặc lượng hàng hóa được trợ cấp không đáng kể thì chấm dứt điều tra hoặc bác đơn khiếu nại.

144. Trong trường hợp đánh thuế chống phá giá thì có cần tiến hành điều tra hay không?

Có. Cũng tương tự như khi áp dụng thuế đối kháng, để có thể áp dụng thuế chống phá giá thì trước hết phải có đơn khiếu nại về tình trạng hàng nhập khẩu phá giá, trên cơ sở đó chính phủ nước nhập khẩu mới được tiến hành điều tra.

Kết quả điều tra phải cho thấy rõ:

- Số lượng nhập khẩu mặt hàng bị coi là phá giá (hoặc có trợ cấp) tăng lên đáng kể, xét về trị tuyệt đối hoặc tương đối.
- Giá của mặt hàng nhập khẩu thấp hơn mặt hàng tương tự sản xuất trong nước, kéo giá xuống hoặc làm cho giá mặt hàng tương tự không thể tăng lên.
- Và do đó gây tổn hại hoặc đe dọa gây tổn hại đến ngành sản xuất tương ứng của nước nhập khẩu.

145. Thế nào là tăng tuyệt đối và tăng tương đối?

Tăng tuyệt đối là khi so sánh thấy số lượng hàng nhập khẩu hiện nay nhiều hơn so với lượng nhập khẩu của chính mặt hàng đó tại một thời điểm trong quá khứ. Ví dụ, lượng xi-măng nhập khẩu năm trước là 250.000 tấn, năm nay là 320.000 tấn thì lượng tăng tuyệt đối là 70.000 tấn

Tăng tương đối là lượng tăng của hàng nhập khẩu có so sánh tương quan với một yếu tố khác như sản lượng trong nước nhập khẩu, sức mua, v.v... Giả sử năm trước trong nước sản xuất được 2000.000 tấn xi-măng, nhập khẩu 250.000 tấn. Năm nay, trong nước sản xuất được 220.000 tấn, tức là tăng 10% so với năm trước, nhưng nhập khẩu 320.000 tấn, tăng 28% so với lượng nhập khẩu năm trước. Như vậy mức tăng tương đối là $28\% - 10\% = 18\%$.

Cũng có trường hợp lượng tuyệt đối giảm mà lượng tương đối vẫn tăng. Tiếp ví dụ trên, giả sử năm nay nhập khẩu 240.000 tấn, giảm 10.000 tấn hay 4%, trong khi sản xuất trong nước chỉ đạt 170.000 tấn, tức là giảm 30.000 tấn hay 15%. Như vậy nhập khẩu vẫn tăng tương đối $15\% - 4\% = 11\%$.

146. Ai có thể đứng ra khiếu nại về tình trạng hàng nhập khẩu phá giá hoặc có trợ cấp?

Bộ quản lý ngành hàng, hiệp hội ngành hàng hoặc đại diện một nhóm các nhà sản xuất có sản lượng đáng kể của mặt hàng đó.

Khi doanh nghiệp đứng ra khiếu nại thì phải tập hợp được hơn 50% số đơn vị sản xuất trong ngành ủng hộ và sản lượng của các đơn vị này phải chiếm ít nhất 25% sản lượng toàn ngành.

147. Trước và trong khi tiến hành điều tra thì chính phủ nước nhập khẩu có công bố rộng rãi về việc điều tra hay không?

Trước khi nhận đủ số đơn khiếu nại để có thể quyết định tiến hành điều tra thì chính phủ nước nhập khẩu không được công bố về việc sẽ tiến hành điều tra để tránh xáo trộn trên thị trường. Nhưng nước nhập khẩu cần thông báo cho nước xuất khẩu về việc nhận được khiếu nại.

Sau khi đã quyết định tiến hành điều tra, chính phủ nước nhập khẩu phải công bố về việc điều tra và cho nước xuất khẩu biết chi tiết về các đơn khiếu nại.

148. Thế nào là chống phá giá nhân danh nước thứ ba?

Đó là trường hợp nước nhập khẩu không có dấu hiệu về bán phá giá từ nước xuất khẩu, nhưng nhận được yêu cầu từ một nước thứ ba đề nghị có hành động chống phá giá đối với hàng hoá của nước xuất khẩu. Nói đơn giản, đó là việc nước thứ ba nhờ trả đũa hộ.

Trong trường hợp này, nước thứ ba phải cung cấp đầy đủ thông tin, chứng cứ liên quan cho thấy nước xuất khẩu bán phá giá vào thị trường nước thứ ba và gây thiệt hại cho sản xuất của nước này.

Việc quyết định có hành động chống phá giá nhân danh nước thứ ba hay không là tùy thuộc vào nước nhập khẩu, nhưng trước khi tiến hành, nước nhập khẩu phải xin phép Hội đồng Thương mại Hàng hoá của WTO.

7 CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ

149. Tự vệ trong thương mại nghĩa là gì?

Trong thương mại, *tự vệ* có nghĩa là một nước có thể hạn chế nhập khẩu trong những trường hợp khẩn cấp, khi lượng hàng nhập khẩu tăng đột biến do việc giảm thuế quan và đe dọa hoặc gây ra *tổn hại nghiêm trọng* cho sản xuất trong nước.

Vấn đề tự vệ được nêu tại Điều XIX của GATT 1994 và chi tiết hoá trong *Hiệp định Tự vệ*.

150. Có thể áp dụng biện pháp tự vệ ngay khi nhận thấy lượng hàng nhập khẩu tăng lên được không?

Không. Biện pháp tự vệ chỉ có thể áp dụng sau khi đã tiến hành các bước sau:

- Có khiếu nại về việc tăng nhập khẩu gây ra *tổn hại nghiêm trọng* cho sản xuất trong nước.
- Trên cơ sở khiếu nại, một cơ quan do Chính phủ chỉ định sẽ tiến hành điều tra.
- Kết quả điều tra phải cho thấy mối *liên hệ nhân - quả* giữa tăng nhập khẩu với sự *tổn hại nghiêm trọng* gây ra cho ngành sản xuất tương ứng trong nước.

151. Nếu ngành sản xuất trong nước bị tổn hại không gắn với việc tăng nhập khẩu (ví dụ do sức mua giảm); hoặc nếu việc tăng nhập khẩu không phải vì lý do giảm thuế quan (mà do hàng nhập khẩu áp dụng công nghệ sản xuất mới nên giá thành giảm đi) thì có được áp dụng các biện pháp tự vệ hay không?

Không. Vì những trường hợp trên không gắn với việc thực hiện những nghĩa vụ của GATT nên không được áp dụng những điều khoản của Hiệp định Tự vệ.

152. Các biện pháp tự vệ là những biện pháp nào?

Có 2 loại biện pháp tự vệ:

- Tăng thuế quan
- Các biện pháp hạn chế định lượng (hạn ngạch, giấy phép)

153. Biện pháp tự vệ tạm thời khác với biện pháp tự vệ chính thức ở điểm nào?

Sự khác nhau giữa hai biện pháp trên thể hiện ở một số điểm:

- Thời điểm áp dụng: *Biện pháp tự vệ tạm thời* được áp dụng trước khi tiến hành điều tra; trong khi biện pháp tự vệ chính thức được áp dụng sau khi đã hoàn tất tiến trình điều tra.
- Khả năng áp dụng: Biện pháp tự vệ tạm thời chỉ được áp dụng dưới hình thức tăng thuế quan; trong khi biện pháp tự vệ chính thức có thể là tăng thuế quan, hạn chế định lượng hoặc kết hợp cả hai hình thức này.
- Thời hạn hiệu lực: Biện pháp tự vệ tạm thời chỉ được áp dụng không quá 200 ngày; trong khi biện pháp tự vệ chính thức có thể áp dụng đến mức tối đa là 4 năm.

154. Biện pháp tự vệ tạm thời được áp dụng trước khi điều tra, ví dụ nếu sau này kết quả điều tra cho thấy tình hình chưa thực sự nghiêm trọng đến mức phải áp dụng biện pháp tự vệ tạm thời thì khoản chênh lệch phát sinh do tăng thuế quan sẽ được xử lý thế nào?

Nếu kết quả điều tra cho thấy việc áp dụng biện pháp tự vệ tạm thời là không cần thiết, hoặc mức tăng thuế quan cao quá mức cần thiết thì khoản thuế quan chênh lệch đã thu sẽ được hoàn trả cho doanh nghiệp.

155. Nếu biện pháp tự vệ chính thức được áp dụng và trước đó có áp dụng biện pháp tự vệ tạm thời thì thời hạn của biện pháp tự vệ chính thức được tính từ khi nào?

Trong trường hợp này, thời hạn áp dụng biện pháp tự vệ chính thức sẽ được tính từ ngày áp dụng biện pháp tự vệ tạm thời.

156. Khi hết thời hạn áp dụng biện pháp tự vệ chính thức thì có thể gia hạn được không?

Được. Nhưng kèm theo một số điều kiện:

- Phải có yêu cầu của ngành sản xuất trong nước.
- Ngành sản xuất trong nước phải chứng minh đã thực hiện việc điều chỉnh để tăng cường năng lực cạnh tranh, nhưng vẫn bị tổn hại do nhập khẩu gia tăng.
- Không áp dụng mức độ tự vệ cao hơn mức độ của biện pháp tự vệ chính thức.
- Thời gian gia hạn tối đa không quá 4 năm (đối với các nước đang phát triển thì thời gian gia hạn tối đa không quá 6 năm).

157. Sau khi hết thời gian gia hạn thì lại có thể tiến hành điều tra để áp dụng tiếp biện pháp tự vệ hay không?

Việc áp dụng biện pháp tự vệ đối với cùng một loại hàng hoá có thể ảnh hưởng nghiêm trọng đến quyền lợi của người xuất khẩu, vì vậy Hiệp định Tự vệ quy định chỉ có thể tái áp dụng biện pháp tự vệ sau một khoảng thời gian bằng với thời gian biện pháp tự vệ đã được áp dụng trước kia, và thời gian sau khi chấm dứt biện pháp tự vệ lần trước phải được ít nhất 2 năm.

Đối với các nước đang phát triển, chỉ cần sau một khoảng thời gian bằng nửa thời gian đã áp dụng biện pháp tự vệ trước đó là có thể áp dụng lại.

Ví dụ, nước A đã áp dụng biện pháp tự vệ đối với mặt hàng vải sợi trong thời gian 3 năm và gia hạn thêm 2 năm nữa, tổng cộng là 5 năm. Nếu nước A là nước phát triển thì phải sau ít nhất 5 năm nữa nước này mới có thể áp dụng lại biện pháp tự vệ đối với mặt hàng vải sợi. Còn nếu nước A là nước đang phát triển thì chỉ cần sau 2 năm rưỡi nữa là nước này có thể áp dụng lại biện pháp tự vệ đối với mặt hàng này.

158. Khi áp dụng biện pháp tự vệ bằng cách tăng thuế quan thì có được tăng quá mức thuế suất đã ràng buộc hay không?

Được.

159. Liệu các nước có thể lợi dụng biện pháp tự vệ để hạn chế quá mức hàng nhập khẩu, ảnh hưởng tới tự do hoá thương mại hay không?

Hiệp định Tự vệ chỉ cho phép sử dụng biện pháp tự vệ ở mức độ vừa đủ để khắc phục thiệt hại, chuyển đổi cơ cấu nhằm nâng cao sức cạnh tranh cho sản xuất trong nước. Do vậy, nếu sử dụng biện pháp hạn chế định lượng thì biện pháp này không được làm giảm mức nhập khẩu xuống dưới mức trung bình của 3 năm gần nhất trước khi áp dụng biện pháp tự vệ.

160. Các nước đang phát triển còn được hưởng ưu đãi gì trong vấn đề tự vệ?

Các biện pháp tự vệ không áp dụng đối với hàng hoá có xuất xứ từ một nước đang phát triển nếu tỷ trọng nhập khẩu mặt hàng đó chiếm không quá 3%, và tổng lượng nhập khẩu mặt hàng đó có xuất xứ từ tất cả các nước đang phát triển không quá 9%.

161. Hạn chế xuất khẩu tự nguyện là gì?

Đó là thoả thuận giữa nước xuất khẩu và nước nhập khẩu trong đó nước xuất khẩu (thường là nước đang phát triển) cam kết sẽ hạn chế mức xuất khẩu sang nước nhập khẩu (thường là nước phát triển). Mặc dù gọi là "tự nguyện", nhưng thực tế không nước nào lại chịu hạn chế xuất khẩu của mình nếu không vì những lý do khác, ví dụ như để đổi lấy một khoản viện trợ phát triển.

162. Tại sao WTO lại yêu cầu loại bỏ các thoả thuận hạn chế xuất khẩu tự nguyện?

Các thoả thuận này là một hình thức đi chệch khỏi mục tiêu thương mại tự do của GATT. Việc hạn chế nhập khẩu vào một nước cần phải thực hiện theo nguyên tắc không phân biệt đối xử, tức là đã hạn chế thì phải hạn chế từ tất cả các nước. Các thoả thuận hạn chế xuất khẩu tự nguyện chỉ hạn chế nhập khẩu từ một số nước, do đó không phù hợp với nguyên tắc không phân biệt đối xử và cần phải loại bỏ.

Hiệp định về Trợ cấp và các Biện pháp Đối kháng	: <i>Agreement on Subsidies and Countervailing Measures</i>
trợ cấp	: <i>subsidies</i>
phá giá	: <i>dumping</i>
trợ cấp bị cấm sử dụng	: <i>prohibited subsidies</i>
trợ cấp được phép sử dụng, nhưng có thể bị kiện	: <i>actionable subsidies</i>
trợ cấp được phép tự do sử dụng	: <i>non-actionable subsidies</i>
hạn chế xuất khẩu tự nguyện	: <i>voluntary export restraint (VER)</i>
thuế đối kháng	: <i>countervailing duty</i>
điều khoản hoàng hôn	: <i>sunset clause</i>
điều khoản tối thiểu	: <i>de minimis clause</i>
tự vệ	: <i>safeguard</i>
tổn hại nghiêm trọng	: <i>serious injury</i>
Hiệp định Tự vệ	: <i>Agreement on Safeguards</i>
liên hệ nhân - quả	: <i>causal link</i>
biện pháp tự vệ tạm thời	: <i>provisional safeguard measure</i>

7 HÀNG DỆT MAY VÀ HÀNG NÔNG SẢN

163. Tại sao hàng nông sản lại chiếm một vị trí đặc biệt quan trọng trong thương mại quốc tế?

Nông nghiệp là một lĩnh vực nhạy cảm trong cơ cấu kinh tế của mỗi nước. Vì một số lý do:

- Đây là lĩnh vực sử dụng nhiều lao động, đặc biệt là ở các nước đang phát triển. Đây là lực lượng đáng kể tác động đến sự ổn định chính trị - xã hội của từng quốc gia.
- Lĩnh vực sản xuất này chịu nhiều tác động từ thiên nhiên, ảnh hưởng đến năng suất, sản lượng.
- Các nước đều cố gắng đảm bảo tự túc lương thực để không phải phụ thuộc vào các nước khác về an ninh lương thực.
- Các nước muốn thông qua nông nghiệp để bảo vệ "những giá trị không đếm được", ví dụ như bảo vệ môi trường, bảo tồn cộng đồng và cảnh quan nông thôn, v.v...

Do vậy, hầu hết các nước đều có khuynh hướng bảo hộ nền sản xuất nông nghiệp của nước mình bằng cách dựng hàng rào thuế quan thật cao, đề ra những tiêu chuẩn khắt khe, đồng thời tăng cường trợ cấp cho nông dân trong nước. Vì lẽ đó, nông sản thường là loại hàng hóa gặp nhiều trở ngại nhất trong thương mại quốc tế và là chủ đề của những cuộc tranh cãi quyết liệt tại các diễn đàn thương mại.

164. Các mặt hàng nào được coi là hàng nông sản?

Các mặt hàng từ Chương 1 đến Chương 24 của Biểu thuế HS và một vài mặt hàng khác được coi là nông sản và chịu tác động bởi các quy định của *Hiệp định Nông nghiệp*.

Các mặt hàng nông sản cũng tạm thời được chia thành hai nhóm: nông sản nhiệt đới (chủ yếu từ các nước đang phát triển, ví dụ: chè, cà phê, ca cao, bông, chuối, xoài) và nông sản ôn đới (chủ yếu từ các nước phát triển, ví dụ: bột mì, ngô, thịt, sữa). Các nước phát triển đã xoá bỏ dần các hạn chế thuế quan và phi thuế quan đối với nông sản nhiệt đới, nhưng vẫn duy trì bảo hộ cao đối với nông sản ôn đới.

165. WTO tác động đến thương mại hàng nông sản như thế nào?

Một tiến bộ của Vòng đàm phán Uruguay là đề cập trực tiếp đến thương mại hàng nông sản. Kết quả là khi WTO ra đời, nó đã có một hiệp định riêng về vấn đề này - Hiệp định Nông nghiệp.

166. Hiệp định Nông nghiệp yêu cầu về vấn đề gì?

Mặc dù có cách hành văn khá phức tạp, nhưng nhìn chung Hiệp định Nông nghiệp đề cập đến hai vấn đề chính:

- Mở cửa thị trường nông nghiệp: thuế quan hoá các biện pháp phi thuế quan, cắt giảm và ràng buộc thuế quan đối với các mặt hàng nông sản;
- Quy định về các khoản *trợ cấp xuất khẩu* và *trợ cấp trong nước* đối với nông sản.

167. Mở cửa thị trường trong nông nghiệp thể hiện như thế nào?

Mở cửa thị trường trong nông nghiệp thể hiện ở các điểm:

- Bãi bỏ các biện pháp phi thuế quan đang áp dụng đối với sản phẩm nông nghiệp nhập khẩu.
- Các nước được phép thuế hóa khi bãi bỏ các biện pháp phi thuế quan, nhưng phải ràng buộc mức thuế sau khi đã thuế hóa.
- Tiếp đó, các nước cũng phải cắt giảm dần mức thuế quan sau khi thuế hóa. Yêu cầu đặt ra là các nước phát triển phải cắt giảm ít nhất 36% mức thuế trong vòng 6 năm, các nước đang phát triển phải cắt giảm ít nhất 24% mức thuế trong vòng 10 năm.
- Giảm trợ cấp xuất khẩu và hỗ trợ trong nước.

168. Mức cam kết hiện tại về mở cửa thị trường là gì?

Một số nước trước đây đã dành ưu đãi cho việc nhập khẩu một số lượng nhất định nông sản nhiệt đới bằng cách cho hưởng thuế quan thấp hoặc thậm chí bằng 0%. Sau khi thuế quan hoá, thuế suất của các mặt hàng này tăng lên đáng kể. Để đảm bảo quyền lợi của những nước xuất khẩu các mặt hàng nông sản đã được hưởng ưu đãi trước đây, nước nhập khẩu với mức thuế suất trong hạn ngạch rất thấp, còn thuế suất ngoài hạn ngạch bằng thuế suất sau khi đã thuế quan hoá. Mức hạn ngạch thuế quan này căn cứ trên số lượng hàng nông sản nhập khẩu được hưởng ưu đãi và gọi là mức cam kết hiện tại về mở cửa thị trường.

169. Còn mức cam kết tối thiểu về mở cửa thị trường là thế nào?

Một số sản phẩm như sữa, thịt, rau quả trước đây đã từng được bảo hộ bằng những biện pháp ngặt nghèo đến mức sản phẩm của nước ngoài gần như không thể nhập khẩu vào những nước có sự bảo hộ cao như vậy. Hiệp định Nông nghiệp yêu cầu những nước này phải mở cửa thị trường cho nông sản nhập khẩu bằng cách dành hạn ngạch thuế quan ở mức ít nhất bằng 3% lượng tiêu thụ trong nước thời kỳ 1986-1988. Con số 3% này chính là mức cam kết tối thiểu về mở cửa thị trường nông sản. Các nước phát triển phải nâng con số này lên 5% vào cuối năm 2000, còn với các nước đang phát triển thì thời hạn là năm 2004. Trong trường hợp này để đảm bảo giá trị của cam kết tối thiểu thuế suất trong hạn ngạch thường không được quá 1/3 thuế suất ngoài hạn ngạch.

170. Cắt giảm thuế quan đối với hàng nông sản diễn ra như thế nào?

Các nước phát triển và các nền kinh tế đang chuyển đổi phải cắt giảm thuế quan trung bình 36% trong thời gian 6 năm (tức là đến 1/1/2001). Thuế suất đối với mỗi sản phẩm phải giảm ít nhất 15%.

Các nước đang phát triển phải cắt giảm thuế quan trung bình 24% trong thời gian 10 năm (tức là đến 1/1/2005). Thuế suất đối với mỗi sản phẩm phải giảm ít nhất 10%.

Các nước kém phát triển không có nghĩa vụ phải giảm thuế quan đối với hàng nông sản.

171. Việc ràng buộc thuế quan đối với hàng nông sản có gì khác với hàng công nghiệp?

Nhìn chung, việc ràng buộc thuế quan đối với hàng nông sản cũng giống như với hàng công nghiệp. Có một điều là thuế quan của tất cả các mặt hàng nông sản đều phải ràng buộc, trong khi không phải mọi mặt hàng công nghiệp đều phải làm như vậy.

Trong bối cảnh nông sản vốn là loại mặt hàng nhạy cảm và luôn được bảo hộ cao thì việc ràng buộc thuế quan tất cả các mặt hàng nông sản có một ý nghĩa lớn đối với tự do hóa thương mại trong ngành nông nghiệp.

172. Trợ cấp xuất khẩu đối với hàng công nghiệp đã bị cấm theo quy định của Hiệp định Trợ cấp và các Biện pháp Đối kháng. Vậy còn trợ cấp xuất khẩu cho hàng nông sản thì sao?

Tại một số nước, do chi phí sản xuất cho các mặt hàng nông sản cao mà nhu cầu tiêu dùng trong nước lại đã đáp ứng đủ nên các mặt hàng này phải tìm cách tiêu thụ ở thị trường bên ngoài, và chúng chỉ có thể xuất khẩu được khi có trợ cấp của chính phủ. EU, Hoa Kỳ, Australia, Ba Lan, Mexico, Phần Lan, Thụy Điển, Canada từng là những nước đã sử dụng trợ cấp xuất khẩu cho hàng nông sản.

Hiệp định Nông nghiệp không yêu cầu các nước xóa bỏ ngay trợ cấp xuất khẩu cho hàng nông sản, nhưng buộc các nước phải giảm mức độ trợ cấp cả về mặt trị giá cũng như số lượng mặt hàng được trợ cấp. Các nước phát triển phải cam kết giảm ít nhất là 36% (riêng New Zealand bỏ hoàn toàn trợ cấp xuất khẩu), các nước đang phát triển phải cam kết giảm ít nhất là 24%.

173. Trợ cấp trong nước liên quan đến hàng nông sản có phải cam kết giảm như trợ cấp xuất khẩu hay không?

Về hình thức, trợ cấp trong nước có nhiều loại hình đa dạng hơn trợ cấp xuất khẩu. Quy định chung của Hiệp định Nông nghiệp là những loại trợ cấp tác động tới thương mại đều phải cam kết cắt giảm.

Tương tự như trợ cấp hàng công nghiệp, trợ cấp trong nước đối với hàng nông sản chia làm ba loại:

- **Trợ cấp hộp xanh lục:** Đây là các loại trợ cấp không mang tính thương mại mà chỉ thuần túy nhằm nâng cao năng suất và hiệu quả của sản xuất nông nghiệp, ví dụ như trợ cấp cho công tác nghiên cứu lai tạo giống mới, diệt trừ sâu bệnh, bù đắp thiệt hại do thiên tai, cải thiện môi trường, hỗ trợ chuyển đổi cơ cấu và phương thức canh tác, v.v...

- Trợ cấp hộp xanh (lam): Đây là loại trợ cấp nhằm khuyến khích sản xuất như trợ cấp đầu vào cho nông dân có thu nhập thấp, ở vùng có nhiều thiên tai, trợ cấp chuyển dịch cơ cấu cây trồng.
- Trợ cấp hộp vàng: Đây là các loại trợ cấp trong nước có ảnh hưởng tới thương mại và phải cam kết cắt giảm, ví dụ áp dụng giấy phép, hạn ngạch để hỗ trợ giá trong nước làm cho giá trong nước không phản ánh đúng giá thị trường quốc tế, trợ giá để thu mua theo giá can thiệp của Chính phủ.

Trợ cấp hộp xanh lục và hộp xanh được phép duy trì và không phải cam kết cắt giảm.

174. AMS là gì?

AMS là từ viết tắt tiếng Anh, hàm nghĩa "*tổng lượng hỗ trợ trong nước*", tức là tổng trị giá các trợ cấp hộp vàng. Đây là con số căn cứ để các nước đưa ra cam kết cắt giảm trợ cấp trong nước. Các nước phát triển phải giảm trợ cấp trong nước (hộp vàng) trị giá ít nhất bằng 20% AMS trong thời gian 1995-2000, các nước đang phát triển phải giảm ít nhất 13% AMS trong thời gian 1995-2000.

175. Muốn cắt giảm thì phải tính được AMS. Vậy AMS được xác định như thế nào?

AMS được tính toán bằng tổng của trợ cấp trong nước thuộc diện cắt giảm dành cho từng mặt hàng nông sản cộng với số trợ cấp chung không dành riêng cho một mặt hàng nào.

$$\text{AMS} = \text{trợ cấp mặt hàng A} + \text{trợ cấp mặt hàng B} + \dots + \text{trợ cấp chung}$$

Chi tiết về cách xác định AMS được nêu trong Phụ lục 3 của Hiệp định Nông nghiệp.

176. Hạn ngạch thuế quan khác gì với hạn ngạch thông thường?

Như tên gọi của nó, *hạn ngạch thuế quan* là mức hạn ngạch mà ở đó thuế quan có sự thay đổi. Hạn ngạch chỉ ra một số lượng mặt hàng nhất định, nhập khẩu dưới mức đó được hưởng thuế quan ưu đãi, còn nhập khẩu trên mức đó phải chịu thuế suất thông thường hoặc thuế suất mang tính phân biệt đối xử.

Ví dụ: Hạn ngạch thuế quan cho mặt hàng đường là 10.000 tấn, thuế suất trong hạn ngạch là 10%, thuế suất ngoài hạn ngạch là 45%. Như vậy, 10.000 tấn đường đầu tiên nhập khẩu về sẽ được hưởng thuế suất 10%. Từ tấn đường nhập khẩu thứ 10.001 sẽ phải chịu thuế suất 45%.

177. Tại sao có rất nhiều mặt hàng trong thương mại quốc tế mà WTO lại có riêng một hiệp định về hàng dệt may?

Dệt và các sản phẩm từ dệt là một trong những ngành xuất hiện sớm nhất trong lịch sử công nghiệp. Trải qua quá trình phát triển, ngày nay hầu hết những nước có trình độ công nghiệp cao đều không mở rộng ngành này và trở thành những nước nhập khẩu sản phẩm dệt may. Trong khi đó, tại các nước đang phát triển, đang trong quá trình công nghiệp hóa thì đây là một ngành được quan tâm đầu tư vì không đòi hỏi công nghệ phức tạp và giải quyết được việc làm cho nhiều nhân công. Hầu hết các nước

đang phát triển đều có giai đoạn coi dệt may là một ngành công nghiệp chủ chốt của mình.

Nhưng có một điều bất công là trong khi các nước phát triển kêu gọi tự do hóa thương mại bằng cách dỡ bỏ rào cản đối với hầu hết các sản phẩm thì chính họ lại dựng lên hàng rào khắt khe để hạn chế nhập khẩu hàng dệt may. Với cái gọi là *Hiệp định Đa sợi* (MFA), họ buộc các nước đang phát triển muốn xuất khẩu hàng dệt may vào nước họ phải chấp nhận hạn chế xuất khẩu đối với một số loại hàng dệt may nhất định (thường được gọi tắt là "cat") mà thực chất chính là việc họ ấn định hạn ngạch cho nước xuất khẩu.

Trước sự đấu tranh ngày càng mạnh mẽ của các nước đang phát triển, Vòng đàm phán Uruguay đã mở ra một hiệp định riêng để xử lý vấn đề này, nhằm đưa hàng dệt may vào khuôn khổ điều chỉnh trong những nguyên tắc chung của GATT. Đó chính là *Hiệp định Dệt may* (Hiệp định ATC). Hiệp định này chính thức có hiệu lực cùng với sự thành lập của WTO (1/1/1995). Vì thế, có thể coi đây là một thắng lợi của các nước đang phát triển tại Vòng Uruguay.

178. Nội dung chính của Hiệp định ATC là gì?

Việc buôn bán hàng dệt may trước Vòng Uruguay không nằm trong khuôn khổ điều chỉnh của GATT do phải chịu nhiều hạn chế khi nhập khẩu vào nước tiêu thụ. Hiệp định ATC xoá bỏ những hạn chế này, đưa hàng dệt may trở lại phạm vi điều chỉnh của GATT giống như các mặt hàng thông thường khác.

179. Ngay sau khi Hiệp định ATC có hiệu lực, sẽ không còn hạn ngạch đối với hàng dệt may nữa?

Chưa phải như vậy. Hiệp định ATC không xoá bỏ những hạn chế đối với hàng dệt may ngay lập tức, mà trong một *thời gian chuyển tiếp* là 10 năm tính từ ngày WTO bắt đầu hoạt động (1/1/1995). Như vậy, phải đến ngày 1/1/2005, các hạn chế đối với hàng dệt may (chủ yếu dưới dạng hạn ngạch) mới được xoá bỏ hoàn toàn.

180. Các điều khoản hiện thời về tự vệ của WTO có áp dụng đối với hàng dệt may hay không? Vì sao?

Không. Vì chế độ hạn ngạch đang tồn tại cũng đã rất khắt khe, ít có khả năng làm tăng đột biến lượng nhập khẩu vào nước tiêu thụ.

Đến năm 2005, khi hàng dệt may cũng đã được tự do hoá giống như các loại hàng hoá khác thì điều khoản về tự vệ của WTO sẽ có tác dụng đối với hàng dệt may. Có nghĩa là khi đó một nước chỉ có thể hạn chế nhập khẩu hàng dệt may nếu đã tiến hành điều tra và có đủ căn cứ cho thấy lượng hàng dệt may nhập khẩu tăng đột biến gây tổn hại nghiêm trọng cho ngành công nghiệp dệt may trong nước.

181. Nếu đến năm 2005, Việt Nam vẫn chưa trở thành thành viên WTO thì có được bỏ chế độ hạn ngạch không?

Hiện nay, Việt Nam vẫn đang phải chịu chế độ hạn ngạch đối với hàng dệt may xuất khẩu sang một số thị trường, điển hình là Liên minh Châu Âu (EU). Trong chế độ này, một doanh nghiệp Việt Nam muốn xuất khẩu hàng dệt may sang EU, ngoài việc tìm

được người mua và ký kết hợp đồng thì trước hết phải được phân hạn ngạch xuất khẩu "cat" hàng đó và chỉ được xuất khẩu số lượng tương ứng với hạn ngạch đã giao.

Đến năm 2005, nếu Việt Nam vẫn chưa là thành viên WTO thì đương nhiên các nước thành viên WTO không phải thực hiện các nghĩa vụ của Hiệp định ATC đối với Việt Nam. Tức là xuất khẩu hàng dệt may của Việt Nam sang một số thị trường lớn vẫn phải chịu chế độ hạn ngạch như hiện nay.

182. Việc xoá bỏ các hạn chế đối với hàng dệt may trong 10 năm chuyển tiếp được thực hiện như thế nào?

Thời gian 10 năm chuyển tiếp được chia làm 4 giai đoạn. Trong mỗi giai đoạn, lượng hàng dệt may của một nước được giải phóng khỏi các hạn chế nhập khẩu phải đạt được một trị số phần trăm tối thiểu so với lượng nhập khẩu hàng dệt may của nước đó năm 1990.

Trị số phần trăm trong từng giai đoạn đó như sau:

- 16% tại thời điểm Hiệp định có hiệu lực (1/1/1995)
- 17% nữa sau ba năm tiếp theo (1/1/1998)
- 18% nữa sau bốn năm tiếp theo (1/1/2002)
- 49% còn lại vào thời điểm Hiệp định hết hiệu lực (1/1/2005)

Ngoài trị số phần trăm nói trên, Hiệp định còn quy định trong mỗi giai đoạn trên phải có đủ sản phẩm của 4 loại mặt hàng: sợi, vải, thành phẩm dệt và quần áo.

183. Nếu chỉ quy định về phần trăm số mặt hàng mà không quy định theo tỷ trọng hạn ngạch thì rất có thể trong những giai đoạn đầu, các nước nhập khẩu chỉ dỡ bỏ hạn chế đối với những mặt hàng có số lượng hạn ngạch đã tương đối cao?

Đúng vậy. Đó là thực tế mà các nước nhập khẩu nhiều hàng dệt may như Hoa Kỳ, EU, Canada đang vận dụng.

184. Vậy những mặt hàng đưa vào tự do hoá ở giai đoạn sau vẫn phải chịu số lượng hạn ngạch thấp cho đến khi kết thúc thời kỳ chuyển tiếp?

Đối với những mặt hàng chưa được loại bỏ ngay hạn ngạch (tức là những mặt hàng được tự do hoá trong 3 giai đoạn sau), Hiệp định quy định lượng hạn ngạch phải tăng dần.

Mức tăng hạn ngạch cụ thể như sau:

- 16% mỗi năm trong ba năm đầu tiên (1985 đến 1997)
- 25% mỗi năm trong bốn năm tiếp theo (1998 đến 2001)
- 27% mỗi năm trong bốn năm cuối cùng (2002 đến 2004)

Ví dụ mức hạn ngạch xuất khẩu từ nước A sang nước B tại thời điểm đầu năm 1995 là 1000 tấn và mức tăng hạn ngạch hàng năm là 5% (những chi tiết này thường được quy

định trong hiệp định song phương ký giữa hai nước). Mức gia tăng hạn ngạch kể từ khi Hiệp định ATC có hiệu lực như sau:

- Ba năm đầu tiên: $(5\% \times 1,16) \times 3 = 5,8\% \times 3 = 17,4\%$
- Bốn năm tiếp theo: $(5,8\% \times 1,25) \times 4 = 7,25\% \times 4 = 29\%$
- Bốn năm cuối cùng: $(7,25\% \times 1,27) \times 3 = 9,2\% \times 3 = 27,6\%$

Vậy đến năm 2004 mức tăng hạn ngạch so với năm 1995 đã là 74%, tương ứng với 1740 tấn hàng dệt may.

185. Việc xác định xuất xứ của hàng dệt may như thế nào?

Do áp dụng chế độ hạn ngạch nên việc xác nhận định xuất xứ của hàng dệt may là cần thiết để xem sản phẩm xuất khẩu có thích hợp nhận hạn ngạch hay không. Xuất xứ của hàng dệt may thường được xác định căn cứ vào sự chuyển đổi đáng kể bản chất của hàng hoá, ví dụ như sợi được dệt thành vải, hoặc khi vải được cắt may thành quần áo. Nếu nước A nhập khẩu vải của nước B về để may thành quần áo thì quần áo đó được coi là xuất xứ từ nước A.

Một số sản phẩm nguyên liệu được xác định xuất xứ theo nước sản xuất chứ không phải nước chế biến.

186. Trong thời gian vẫn còn áp dụng hạn ngạch, nước nhập khẩu hàng dệt may vẫn có thể sử dụng những biện pháp làm tăng hạn chế như thuế đối kháng, thuế chống phá giá hay không?

Không có quy định nào ngăn cản nước nhập khẩu sử dụng thuế đối kháng, thuế chống phá giá ngoài biện pháp hạn ngạch. Thực tế đã có hàng chục nước sử dụng các biện pháp này. Tuy nhiên do chế độ hạn ngạch đối với hàng dệt may đã mang tính hạn chế thâm nhập thị trường rất lớn nên nếu định áp dụng những biện pháp làm tăng thuế thì cơ quan điều tra của các nước nhập khẩu cần phải xem xét thận trọng hơn trước khi quyết định áp dụng các loại thuế bổ sung.

Hiệp định Dệt may	: <i>Agreement on Textile and Clothing (ATC)</i>
Hiệp định Đa sợi	: <i>Multi-Fiber Arrangement (MFA)</i>
Hiệp định Nông nghiệp	: <i>Agreement on Agriculture</i>
tổng lượng hỗ trợ trong nước	: <i>aggregate measure support (AMS)</i>
hạn ngạch thuế quan	: <i>tariff quota</i>
mức cam kết hiện tại	: <i>current access commitment</i>
mức cam kết tối thiểu	: <i>minimum access commitment</i>
thời gian chuyển tiếp	: <i>transitional period</i>
trợ cấp trong nước	: <i>domestic support</i>
trợ cấp xuất khẩu	: <i>export subsidies</i>

8 THƯƠNG MẠI LIÊN QUAN ĐẾN CHÍNH PHỦ

187. Mua sắm chính phủ là gì?

Mua sắm chính phủ hay còn gọi là mua sắm công, là những khoản chi tiêu của các cơ quan chính phủ để mua hàng hoá, dịch vụ cho việc sử dụng của chính mình.

Ví dụ một cơ quan chính phủ mua ô-tô, lắp đặt hệ thống điều hoà nhiệt độ, xây dựng trụ sở mới, thuê dịch vụ tổ chức hội nghị ... đó chính là những hoạt động cụ thể của mua sắm chính phủ.

188. Tại sao mua sắm chính phủ lại được quan tâm đến vậy trong thương mại quốc tế?

Tại nước nào cũng vậy, chính phủ luôn là một nhà đầu tư lớn, đồng thời cũng là một người tiêu dùng lớn. Mua sắm chính phủ luôn là một khoản chi tiêu lớn của ngân sách quốc gia. Những hợp đồng mua sắm của cơ quan chính phủ cũng thường có giá trị lớn hơn của những người tiêu dùng thông thường. Vì vậy, đây là một nguồn doanh thu rất lớn cho các doanh nghiệp được chọn lựa cung ứng hàng hoá, dịch vụ cho các cơ quan chính phủ.

Trong khi đó, khi mua sắm, các cơ quan chính phủ lại thường dành ưu ái mua hàng hoá, dịch vụ của các doanh nghiệp trong nước. Hoặc nếu phải mua của doanh nghiệp nước ngoài thì cũng thiên về doanh nghiệp của những nước có quan hệ chính trị - kinh tế gần gũi. Điều này tạo nên một môi trường thương mại không công bằng, không minh bạch, trái với những nguyên tắc hiện đại của thương mại quốc tế. Do đó, vấn đề mua sắm chính phủ đã được đề cập trong đàm phán thương mại tại nhiều diễn đàn khác nhau, điển hình là WTO.

189. WTO quy định về mua sắm chính phủ như thế nào?

Khởi đầu, Hiệp định GATT 1947 công nhận các nước có quyền không áp dụng các nguyên tắc đãi ngộ tối huệ quốc và đãi ngộ quốc gia trong mua sắm chính phủ, hay nói cách khác là không đưa vấn đề này vào phạm vi điều chỉnh của GATT.

Đến Vòng đàm phán Tokyo, nhiều nước đã lên tiếng đòi đưa mua sắm chính phủ tuân theo các nguyên tắc của GATT. Hiệp định về Mua sắm chính phủ vì thế đã ra đời nhưng mới chỉ áp dụng cho mua sắm hàng hoá.

Tại Vòng đàm phán Uruguay, *Hiệp định về Mua sắm chính phủ* đã được mở rộng để áp dụng cho cả việc mua sắm dịch vụ. Tuy nhiên, nó không được đưa vào hệ thống hiệp định đa phương mà vẫn chỉ tồn tại như một hiệp định nhiều bên.

190. Thế có nghĩa là việc tham gia Hiệp định này không bắt buộc và không phải tất cả các nước thành viên WTO phải tuân thủ nghĩa vụ của Hiệp định này?

Đúng vậy. Cho đến nay trong số các thành viên WTO mới chỉ có các nước phát triển và 3 nước đang phát triển tham gia Hiệp định này.

Từ năm 1996, WTO cũng đã thành lập một Nhóm công tác về Minh bạch trong Mua sắm chính phủ nhằm xem xét khả năng đàm phán một hiệp định tạm thời khác về mua sắm chính phủ và áp dụng cho tất cả các nước thành viên WTO. Nhưng Hiệp định này sẽ chỉ đặt ra những thủ tục giúp tăng tính minh bạch, công khai của quá trình mua sắm, mà không buộc các nước thành viên phải thi hành nguyên tắc đãi ngộ tối huệ quốc và đãi ngộ quốc gia.

191. Những cơ quan nào được coi là cơ quan chính phủ và phải tuân theo quy định của Hiệp định về Mua sắm chính phủ?

Các cơ quan chính phủ được hiểu là:

- Bộ, Ban, Tổng cục và các đơn vị thuộc chính phủ Trung ương và chính phủ bang (ở nước liên bang)
- Các cơ quan thuộc chính quyền địa phương
- Các cơ quan công ích như cơ quan cung cấp điện, nước, dịch vụ vệ sinh, xây dựng đô thị, giao thông công chính.

Việc xác định những cơ quan nào trong số các cơ quan trên phải tuân thủ Hiệp định về Mua sắm chính phủ là tùy thuộc từng nước thành viên WTO tham gia Hiệp định. Các nước này cũng tự nguyện đưa ra danh sách các mặt hàng và dịch vụ mà khi mua sắm phải theo quy định của Hiệp định.

192. Nghĩa vụ mà Hiệp định về Mua sắm chính phủ đặt ra cho các nước tham gia Hiệp định là như thế nào?

Hiệp định về Mua sắm chính phủ yêu cầu các nước tuân theo nguyên tắc không phân biệt đối xử và công khai, minh bạch trong hoạt động mua sắm chính phủ.

Nguyên tắc không phân biệt đối xử bao gồm không phân biệt giữa doanh nghiệp cung cấp hàng hoá, dịch vụ trong nước với doanh nghiệp nước ngoài (đãi ngộ quốc gia) và giữa các doanh nghiệp nước ngoài với nhau (đãi ngộ tối huệ quốc).

Nguyên tắc công khai, minh bạch thể hiện ở việc yêu cầu cơ quan chính phủ khi mua sắm hàng hoá, dịch vụ có trị giá từ một mức nhất định trở lên thì phải mời thầu, cho phép doanh nghiệp nước ngoài tham gia đấu thầu với những điều kiện bình đẳng và đảm bảo doanh nghiệp trúng thầu phải là doanh nghiệp chào giá thấp nhất hoặc đáp ứng tốt nhất những điều kiện nêu ra trong văn bản gọi thầu.

193. Đấu thầu có những hình thức nào?

Có ba hình thức *đấu thầu* có thể sử dụng trong mua sắm chính phủ:

- Đấu thầu mở: Tất cả các nhà cung cấp trong và ngoài nước đều có thể dự thầu.
- Đấu thầu chọn lọc: Chỉ một số nhà cung cấp có đủ điều kiện cần thiết mới được dự thầu. Các điều kiện này chỉ nhằm đảm bảo nhà thầu có đủ năng lực kỹ thuật, tài chính để thực hiện hợp đồng chứ không được nhằm dành ưu đãi cho một số nhà cung cấp nào đó.
- Đấu thầu hạn chế: Thương lượng trực tiếp với một số nhà cung cấp được chỉ định. Hình thức này chỉ áp dụng trong những trường hợp đặc biệt, khi không có đơn bỏ thầu trong đấu thầu mở và đấu thầu chọn lọc, hoặc các đơn đều không đáp ứng đủ điều kiện, hoặc khi mua sắm các phụ kiện bổ sung, thay thế từ một nhà thầu đã được chọn.

194. Hiệp định quy định thế nào về giai đoạn sau khi chọn thầu?

Để đảm bảo tính minh bạch, sau khi xét thầu xong, cơ quan chính phủ thực hiện việc mua sắm phải thông báo công khai tên, địa chỉ của người trúng thầu, trị giá bỏ thầu của người trúng thầu, các yếu tố khác đã được tính đến khi quyết định chọn thầu.

Nếu những người dự thầu khác có yêu cầu thì cơ quan chính phủ cũng phải giải thích rõ lý do chọn hoặc không chọn thầu.

195. Tại sao nhiều nước đang phát triển vẫn chưa tham gia Hiệp định về Mua sắm chính phủ?

Mặc dù việc tham gia Hiệp định ở mức độ nào là tùy thuộc nước tham gia, không bắt buộc phải tuân thủ mọi nghĩa vụ của Hiệp định mà có thể bảo lưu từng phần, nhưng đa số các nước đang phát triển vẫn không mặn mà tham gia Hiệp định vì ngân sách các nước này đều không lớn nên họ muốn dành lại tối đa chi tiêu của mình cho các nhà cung cấp hàng hoá, dịch vụ trong nước, những người sau đó sẽ lại đóng thuế cho ngân sách. Việc ưu tiên mua sắm từ các doanh nghiệp trong nước cũng góp phần kích thích sự phát triển của doanh nghiệp và tạo công ăn việc làm, đặc biệt là với các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Mặt khác, nếu có tham gia Hiệp định thì khi tham gia đấu thầu tại các nước phát triển, doanh nghiệp của các nước đang phát triển cũng vẫn ít có cơ hội thắng thầu do hạn chế về năng lực tài chính, kỹ thuật, kinh nghiệm. Đó là còn chưa kể việc không có mạng lưới chi nhánh, văn phòng đại diện rộng rãi như các công ty lớn khiến doanh nghiệp của nước đang phát triển còn bị hạn chế về thông tin đấu thầu tại các nước khác.

196. Doanh nghiệp thương mại nhà nước trong WTO được hiểu như thế nào?

Trong WTO, *doanh nghiệp thương mại nhà nước* là doanh nghiệp được Nhà nước dành cho những ưu đãi, quyền lợi đặc biệt so với các doanh nghiệp khác trong hoạt động thương mại, xuất nhập khẩu.

197. Doanh nghiệp thương mại nhà nước và doanh nghiệp quốc doanh có phải là một không?

Không nên nhầm lẫn giữa hai khái niệm này. Doanh nghiệp quốc doanh chỉ liên quan đến vấn đề sở hữu vốn, trong doanh nghiệp quốc doanh thì toàn bộ vốn thuộc về Nhà nước, hay nói cách khác, Nhà nước là chủ sở hữu doanh nghiệp.

Trong khi đó, doanh nghiệp thương mại nhà nước không hoàn toàn gắn với vấn đề sở hữu doanh nghiệp. Bất kỳ loại hình doanh nghiệp nào (quốc doanh, cổ phần, liên doanh, tư nhân, v.v...) đều có thể được hưởng đặc quyền của Nhà nước và do vậy đều có thể gọi là doanh nghiệp thương mại nhà nước.

198. Mua sắm chính phủ và doanh nghiệp thương mại nhà nước khác nhau như thế nào?

Trong mua sắm chính phủ, các cơ quan Chính phủ là người tiêu dùng cuối. Hàng hoá, dịch vụ được mua là để phục vụ mục đích tiêu dùng, không phải để kinh doanh. Và chỉ có hoạt động mua chứ không có bán.

Doanh nghiệp thương mại nhà nước là một nhà kinh doanh thực sự. Họ mua và bán hàng hoá với những điều kiện ưu đãi do Nhà nước ban cho, và kết quả các hoạt động đó là nhằm tạo ra lợi nhuận.

199. Quy định về thương mại nhà nước có áp dụng với những đơn vị như viễn thông, hàng không?

Không. Thương mại nhà nước là một phần của Hiệp định GATT, được quy định tại Điều XVII. Do đó, những quy định về vấn đề này chỉ được áp dụng với các doanh nghiệp xuất nhập khẩu hàng hoá mà không áp dụng với các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ.

200. Quy định về thương mại nhà nước gồm những điểm gì?

Quy định về thương mại nhà nước thể hiện ở hai điểm:

- Hoạt động của doanh nghiệp thương mại nhà nước phải phù hợp với nguyên tắc chung về không phân biệt đối xử, tức là hoạt động mua hoặc bán phải căn cứ vào các yếu tố mang tính thương mại và phải dành cơ hội thích đáng cho doanh nghiệp nước ngoài được tham gia các hoạt động mua hoặc bán đó.
- Hoạt động của doanh nghiệp thương mại nhà nước phải minh bạch, tức là phải thông báo cho các nước thành viên WTO khác thông qua Hội đồng Thương mại Hàng hoá của WTO.

201. Thế nào là "phải căn cứ vào các yếu tố mang tính thương mại"?

Các yếu tố mang tính thương mại được hiểu như là giá cả, chất lượng của hàng hoá, tình hình cung - cầu trên thị trường, chi phí vận tải, chi phí xúc tiến, v.v... Doanh nghiệp thương mại nhà nước khi mua hoặc bán phải thực sự dựa trên những yếu tố này để tính toán ra quyết định kinh doanh chứ không phải chỉ đơn thuần dựa trên đặc quyền, biệt đãi mà Nhà nước dành cho.

Ví dụ một doanh nghiệp được Nhà nước dành cho quyền là đầu mối duy nhất nhập khẩu phân bón. Doanh nghiệp này không được tùy tiện nhập phân bón với bất kỳ giá nào hay vào bất kỳ thời điểm nào mà vẫn phải căn cứ vào tình hình sản xuất nông nghiệp, nhu cầu phân bón trong nước, chênh lệch giữa giá nhập khẩu và giá bán lẻ để có thể quyết định nhập khẩu phân bón hay không. Nói cách khác, mặc dù dành cho doanh nghiệp đặc quyền, nhưng Nhà nước cũng không thể tùy ý can thiệp vào hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp bằng mệnh lệnh hành chính mà phải thông qua các công cụ điều tiết vĩ mô chung.

202. Nội dung thông báo cho WTO về doanh nghiệp thương mại nhà nước gồm những gì?

Mỗi nước phải thông báo cho WTO tên các doanh nghiệp thương mại nhà nước hoạt động trong lĩnh vực xuất nhập khẩu, các loại hàng hoá mà các doanh nghiệp này kinh doanh và các thông tin khác (ở dạng điền vào mẫu cho sẵn).

Các nước cũng phải thường xuyên rà soát để cung cấp thông tin cập nhật về hoạt động của các doanh nghiệp thương mại nhà nước.

doanh nghiệp thương mại nhà nước	: <i>state trading enterprise (STE)</i>
đấu thầu	: <i>tendering</i>
Hiệp định về Mua sắm chính phủ	: <i>Agreement on Government Procurement</i>
mua sắm chính phủ	: <i>government procurement</i>

9 ĐẦU TƯ

203. Đầu tư là gì? Đầu tư trực tiếp khác đầu tư gián tiếp như thế nào?

Đầu tư là từ để chỉ việc đem công sức, trí tuệ, tiền bạc làm một việc gì nhằm đem lại kết quả, lợi ích nhất định. Trong những bối cảnh hẹp như phạm vi quyển sách này, đầu tư được nói đến chính là đầu tư nước ngoài, có nghĩa là việc đem tiền từ một nước sang một nước khác để sinh lãi.

Đầu tư trực tiếp là sự đầu tư thông qua sản xuất, cung cấp dịch vụ, buôn bán tại nước nhận đầu tư. Hình thức đầu tư này thường dẫn đến sự thành lập một pháp nhân riêng như công ty liên doanh, công ty 100% vốn nước ngoài, chi nhánh công ty nước ngoài. Đầu tư trực tiếp góp phần làm tăng tổng sản phẩm quốc nội, thúc đẩy quá trình chuyển giao công nghệ và phương thức quản lý, kinh doanh tiên tiến, đồng thời góp phần giải quyết vấn đề việc làm tại nước nhận đầu tư.

Đầu tư gián tiếp là sự đầu tư thông qua việc buôn bán cổ phiếu và các giấy tờ có giá trị, gọi chung là chứng khoán. Hình thức đầu tư này không dẫn đến việc thành lập pháp nhân riêng. Hình thức này mang tính đầu cơ nên có thể thu lãi rất lớn thông qua sự biến động giá chứng khoán (điều này lại liên quan đến nhiều yếu tố khác như tình hình chính trị, phát triển kinh tế, chính sách điều hành vĩ mô, v.v...), nhưng cũng chính vì thế mà có thể phải chịu những rủi ro khó lường trước. Đối với nước nhận đầu tư, hình thức đầu tư góp phần giải quyết sự khan hiếm vốn, nhưng khi các nhà đầu tư đồng loạt rút đi (bằng cách bán lại chứng khoán) sẽ dễ dẫn đến những biến động trên thị trường tiền tệ, ảnh hưởng tới nền kinh tế.

204. Tại sao lại có vấn đề đầu tư trong WTO?

Thương mại và đầu tư có mối quan hệ với nhau. Chính sách thu hút hoặc hạn chế đầu tư có thể là khởi nguồn cho những biện pháp gây tác động đến thương mại quốc tế.

Vì vậy, WTO đã đưa đầu tư vào phạm vi điều chỉnh của mình, nhưng chỉ với một mức độ nhất định ở những khía cạnh liên quan đến thương mại. Nội dung điều chỉnh này thể hiện trong *Hiệp định về Các biện pháp Đầu tư liên quan đến Thương mại* (TRIM).

205. Hiệp định TRIM đặt ra yêu cầu gì?

Hiệp định TRIM đặt ra yêu cầu các nước phải xóa bỏ các biện pháp đầu tư gây cản trở thương mại. Hiệp định này chỉ áp dụng đối với thương mại hàng hóa của doanh nghiệp đầu tư trực tiếp nước ngoài.

206. Những biện pháp đầu tư nào được coi là TRIM?

Dưới đây là một số biện pháp đầu tư điển hình được coi là TRIM:

- Yêu cầu tỷ lệ nội địa hóa. Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài phải mua hoặc sử dụng một tỷ lệ nhất định các sản phẩm sản xuất trong nước hoặc do các doanh nghiệp trong nước cung cấp. Ví dụ trong các lĩnh vực lắp ráp ô-tô, xe máy, máy thu hình, tủ lạnh...
- Yêu cầu cân đối xuất/nhập khẩu. Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài chỉ được nhập khẩu một số lượng hoặc giá trị hàng hóa tương ứng với số lượng, giá trị mà doanh nghiệp đó xuất khẩu. Như vậy, nếu doanh nghiệp này xuất khẩu ít thì cũng chỉ được nhập khẩu ít. Nếu doanh nghiệp chỉ sản xuất hàng hóa để tiêu thụ trong nước thì có thể bị gây khó khăn khi nhập khẩu.
- Yêu cầu phát triển nguồn nguyên liệu trong nước. Khi đầu tư, doanh nghiệp phải đảm bảo phát triển nguồn nguyên liệu tại chỗ thay vì nhập khẩu. Ví dụ xây nhà máy sữa phải đảm bảo phát triển đàn bò ở địa phương đặt nhà máy, xây nhà máy đường phải đảm bảo giúp địa phương trồng mía.
- Yêu cầu tự cân đối ngoại tệ. Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài bị không chế giá trị ngoại tệ sử dụng cho việc nhập khẩu.

207. Có nguyên tắc nào để xác định một biện pháp đầu tư có phải là TRIM hay không?

Nhìn chung, biện pháp đầu tư được coi là TRIM nếu biện pháp đó trái với nguyên tắc đãi ngộ quốc gia (Điều III của GATT) hoặc hạn chế số lượng (Điều XI của GATT).

208. Thời gian dành cho việc xóa bỏ các TRIM là như thế nào?

Các nước phát triển phải xóa bỏ các TRIM trong vòng 2 năm sau khi WTO được thành lập (tức là vào năm 1997), các nước đang phát triển phải xóa bỏ TRIM trong vòng 5 năm (năm 2000). Thời gian dành cho các nước chậm phát triển để xóa bỏ TRIM là 7 năm (năm 2002).

Nếu gặp khó khăn khi xóa bỏ TRIM thì các nước có thể được WTO xem xét dành cho một thời kỳ quá độ dài hơn.

209. Các biện pháp như tỷ lệ nội địa hóa, phát triển nguồn nguyên liệu trong nước đều góp phần phát triển công nghiệp, nông nghiệp của nước nhận đầu tư, tại sao các nước này lại chấp nhận bãi bỏ?

Tựu trung, các biện pháp về đầu tư được đề ra với hai mục đích chính:

- Bảo hộ sản xuất trong nước.
- Tạo điều kiện phát triển cơ sở hạ tầng xã hội, tạo công ăn việc làm.

Cũng giống như các biện pháp bảo hộ thương mại khác, bảo hộ thông qua đầu tư có thể đem lại một số tác dụng trước mắt, nhưng xét về dài hạn, các biện pháp bảo hộ đều làm biến dạng môi trường kinh doanh, triệt tiêu cạnh tranh, ngành kinh tế được bảo hộ được phát triển không dựa trên cạnh tranh bình đẳng nên không đem lại sản phẩm tốt, giá rẻ. Và cuối cùng, người tiêu dùng phải chấp nhận mua sản phẩm kém chất lượng hoặc với giá cao hơn.

Các biện pháp bảo hộ cũng là những trở ngại đối với việc thu hút đầu tư nước ngoài vì chúng làm nản lòng các nhà đầu tư nước ngoài. Vì vậy, nhiều nước cũng đang xem xét loại bỏ các biện pháp này để cải thiện môi trường đầu tư.

Mặt khác, nhận thấy những lợi ích nhất định của các biện pháp này nên các nước đang phát triển cũng không bãi bỏ ngay mà thường đưa ra một lộ trình chuyển tiếp để dần dần xóa bỏ.

Ngoài ra, các biện pháp đầu tư không ảnh hưởng đến việc xuất nhập khẩu của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thì cũng không có nghĩa vụ phải loại bỏ.

210. Gần đây, tôi nghe nói nhiều đến các vụ sáp nhập và mua lại và được biết đây là một loại hình đầu tư. Vậy đây là đầu tư trực tiếp hay gián tiếp, và tại sao?

Sáp nhập và mua lại (M&A) là một hiện tượng đã có từ lâu trong nền kinh tế thị trường. Gần đây, với sự liên quan của nhiều công ty, tập đoàn lớn, báo chí mới bắt đầu đưa tin rầm rộ về những sự kiện này.

M&A được coi là loại hình đầu tư trực tiếp, mặc dù thoạt nhìn chúng có vẻ giống với đầu tư gián tiếp hơn. Ở Việt Nam cũng như ở nhiều nước đang phát triển khác, nói đến đầu tư trực tiếp (nước ngoài) là người ta nghĩ đến việc nhà đầu tư đem tiền của đến để xây nên một cơ sở kinh doanh mới như nhà máy, khách sạn, ... Đây mới chỉ là một trong các loại hình của đầu tư trực tiếp và được gọi là đầu tư mới hoặc *đầu tư từ đầu*. M&A chính là loại hình còn lại của đầu tư trực tiếp, khi nhà đầu tư đem tiền đến mua lại, hoặc sáp nhập với, cơ sở kinh doanh đã có sẵn. Nhiều vụ M&A còn có giá trị lớn hơn đầu tư mới gấp nhiều lần. Từ hai loại hình trên, ta rút ra đặc điểm chung của đầu tư trực tiếp là nhà đầu tư muốn chủ động tham gia trực tiếp vào quá trình kinh doanh, sinh lợi của doanh nghiệp mà họ đầu tư. Trong khi đó, ở đầu tư gián tiếp (mua bán chứng khoán), nhà đầu tư chỉ mang tính thụ động, trông chờ chia lãi cổ tức hoặc ăn lãi từ những biến động trên thị trường mà không can thiệp trực tiếp vào hoạt động của doanh nghiệp.

Do có thể dẫn đến triệt tiêu cạnh tranh giữa các doanh nghiệp nên M&A cũng là đối tượng điều chỉnh của những quy định về cạnh tranh và chống độc quyền.

các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại	: <i>trade-related investment measures (TRIM)</i>
đầu tư	: <i>investment</i>
đầu tư gián tiếp	: <i>portfolio investment</i>
đầu tư trực tiếp	: <i>direct investment</i>
đầu tư từ đầu	: <i>greenfield investment</i>
Hiệp định về Các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại	: <i>Agreement on Trade-Related Investment Measures</i>
sáp nhập và mua lại	: <i>merger and acquisition (M&A)</i>

10 DỊCH VỤ

211. Dịch vụ là gì?

Cho đến nay vẫn chưa có một định nghĩa chính thống về *dịch vụ*. Đây là một loại hình hoạt động kinh tế, không đem lại một sản phẩm cụ thể như hàng hoá. Vì là một loại hình hoạt động kinh tế nên cũng có người bán (người cung cấp dịch vụ) và người mua (khách hàng sử dụng dịch vụ). Những dịch vụ dễ gặp trong đời thường là cắt tóc, điện thoại, taxi, karaoke.

Bản thân GATS cũng không đưa ra định nghĩa rõ ràng về dịch vụ mà chỉ đề cập gián tiếp thông qua 4 phương thức cung cấp dịch vụ.

212. Thế nào là thương mại dịch vụ?

Đó chính là sự cung cấp dịch vụ thông qua các phương thức khác nhau để đổi lấy tiền công trả cho sự cung cấp dịch vụ đó. Điều này tương tự như mua bán hàng hoá, nhưng đối tượng mua bán ở đây thường là vô hình, không lưu giữ được.

Năm 1997, Singapore xuất khẩu lượng dịch vụ trị giá 30,1 tỷ USD và cũng trong năm đó nhập khẩu lượng dịch vụ trị giá 18,9 tỷ USD.

213. Thương mại dịch vụ giống và khác thương mại hàng hoá ở điểm nào?

Sự giống nhau thì khá rõ. Nói đến thương mại tức là có sự mua bán, trao đổi giữa hai chủ thể đối với một đối tượng nào đó. Sự khác nhau giữa hai hình thức thương mại này nằm ở đối tượng mua bán, cụ thể một đằng là hàng hoá, một đằng là dịch vụ.

Nói theo nghĩa rộng, dịch vụ cũng là một loại hàng hoá. Vì thế, khái niệm "hàng hoá" ở đây có một nghĩa hẹp hơn, đó chỉ là những hàng hoá vật chất, ví như sắt thép, gạo, phân bón, hàng điện tử, quần áo, máy móc, v.v... Đó cũng là những hàng hoá truyền thống trong quan hệ buôn bán giữa các nước từ trước đến nay.

Còn dịch vụ, đối tượng của thương mại dịch vụ, là những loại hàng hoá vô hình. Không ai có thể nhìn thấy những lời nói được truyền qua đường dây điện thoại như thế nào, nhưng kết quả cuối cùng là hai người ở xa hàng ngàn cây số vẫn nói chuyện được với nhau, và người ta sẵn sàng trả tiền cho việc này. Như vậy là một dịch vụ đã được mua bán.

214. Dịch vụ được cung cấp cho khách hàng như thế nào?

Theo định nghĩa chung về thương mại dịch vụ, dịch vụ được cung cấp thông qua 4 hình thức sau:

- a) *cung cấp qua biên giới*: người cung cấp dịch vụ và khách hàng vẫn ở tại nước mình, chỉ có dịch vụ được cung cấp từ lãnh thổ nước này sang lãnh thổ nước kia. Ví dụ như dịch vụ phát chuyển nhanh, dịch vụ vận tải đường ống.
- b) *tiêu thụ ngoài biên giới*: khách hàng đến tận nước của người cung cấp để mua dịch vụ. Ví dụ dịch vụ sửa chữa tàu biển, dịch vụ du học.
- c) *hiện diện thương mại*: người cung cấp dịch vụ thiết lập sự có mặt của mình tại nước khách hàng thông qua các pháp nhân như chi nhánh, văn phòng đại diện, công ty con. Ví dụ dịch vụ tư vấn luật, dịch vụ ngân hàng, dịch vụ bán lẻ - phân phối.
- d) *hiện diện thể nhân*: người cung cấp dịch vụ cử đại diện tới tận nước khách hàng để cung cấp dịch vụ. Ví dụ dịch vụ chuyên gia, dịch vụ nghiên cứu thị trường.

215. GATS quy định về những vấn đề gì?

GATS là một hiệp định khá dài, bao gồm 29 điều, 8 phụ lục kèm theo danh mục cam kết của các nước thành viên được coi là một phần của hiệp định.

GATS quy định những nghĩa vụ và nguyên tắc chính trong thương mại dịch vụ như đãi ngộ tối huệ quốc, đãi ngộ quốc gia, minh bạch chính sách, ngoại lệ, v.v... và yêu cầu các nước thành viên đưa ra cam kết mở cửa thị trường và dành đãi ngộ quốc gia trong từng ngành dịch vụ cụ thể.

216. Cơ quan nào giám sát việc thi hành GATS?

Hội đồng Thương mại Dịch vụ được thành lập theo Điều 24 của GATS là cơ quan giám sát việc thi hành GATS.

217. Tại sao trong thương mại dịch vụ, đãi ngộ quốc gia lại có vẻ được nhấn mạnh hơn đãi ngộ tối huệ quốc?

Đúng như vậy. Và lý do là ở tính đặc thù của việc cung cấp dịch vụ.

Trong thương mại hàng hoá, hàng hoá được vận chuyển từ người bán đến người mua luôn phải đi qua biên giới, do vậy nếu muốn hạn chế hàng hoá từ nước ngoài, người ta có thể áp dụng các biện pháp tại cửa khẩu như thu thuế quan hoặc chỉ cho nhập khẩu theo giấy phép.

Còn trong thương mại dịch vụ, như chúng ta đã biết, không phải lúc nào cũng có sự di chuyển của dịch vụ qua biên giới, hay đúng hơn là bên cạnh sự di chuyển của dịch vụ còn có sự di chuyển của nhà cung cấp dịch vụ qua biên giới. Do đó các nước thường tìm cách hạn chế sự cạnh tranh của dịch vụ nước ngoài bằng cách phân biệt đối xử giữa nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài với nhà cung cấp dịch vụ trong nước. Sự phân biệt này thể hiện dưới nhiều chính sách khác nhau, ví dụ không cho người nước ngoài đầu tư mở nhà hàng, hạn chế số lượng chi nhánh ngân hàng nước ngoài, cấm luật gia nước ngoài tư vấn về luật trong nước, v.v...

Chính vì vậy, để tăng cường trao đổi dịch vụ, người ta thường quan tâm đến việc xoá bỏ hoặc thu hẹp khoảng cách phân biệt đối xử nói trên - đó chính là đòi hỏi áp dụng đãi ngộ quốc gia.

218. Các ngoại lệ MFN trong lĩnh vực dịch vụ phải chịu những quy định gì?

GATS cho phép các thành viên được duy trì những ngoại lệ về đãi ngộ tối huệ quốc, tức là được dành cho một số thành viên khác những ưu đãi về dịch vụ lớn hơn ưu đãi dành cho các thành viên còn lại.

Những ngoại lệ này phải đưa ra trước khi WTO có hiệu lực và chỉ được kéo dài không quá 10 năm. Những ngoại lệ đưa ra sau khi WTO có hiệu lực thì phải được 3/4 số thành viên đồng ý. Những ngoại lệ kéo dài hơn 5 năm sẽ được Hội đồng Thương mại Dịch vụ rà soát.

Danh mục ngoại lệ MFN do các thành viên đệ trình phải chỉ rõ ngoại lệ dành cho thành viên nào, trong thời gian bao lâu và áp dụng đối với những biện pháp gì.

219. Các dịch vụ do các cơ quan chính phủ cung cấp có thuộc phạm vi điều chỉnh của GATS hay không?

Không. Các dịch vụ do các cơ quan chính phủ cung cấp và nói chung là những dịch vụ không mang tính thương mại, không có sự cạnh tranh đều không thuộc phạm vi điều chỉnh của GATS.

220. WTO phân loại các ngành dịch vụ như thế nào?

WTO phân loại dịch vụ thành 12 ngành, trong mỗi ngành lại chia thành một số phân ngành:

1. Dịch vụ kinh doanh

- Các dịch vụ nghề nghiệp: các dịch vụ pháp lý, kế toán, kiểm toán, kiến trúc, bất động sản, thiết kế, y tế, nha khoa, thú y và các dịch vụ nghề nghiệp khác.
- Dịch vụ máy tính và các dịch vụ liên quan.
- Dịch vụ nghiên cứu và phát triển.
- Dịch vụ bất động sản, cho thuê.
- Các dịch vụ kinh doanh khác: tư vấn quản lý, quảng cáo, thử nghiệm kỹ thuật, bảo dưỡng sửa chữa, đóng gói in ấn, tổ chức hội nghị, vệ sinh.

2. Dịch vụ liên lạc:

- Dịch vụ bưu chính và chuyển phát.
- Tất cả các dạng dịch vụ viễn thông cơ bản và gia tăng giá trị kể cả thông tin trực tuyến và xử lý dữ liệu.
- Dịch vụ nghe nhìn: dịch vụ phát thanh, phát hình, dịch vụ sản xuất và phân phối băng hình, liên lạc vệ tinh.

3. Dịch vụ xây dựng và thi công.

4. Dịch vụ phân phối: đại lý hoa hồng, bán lẻ, bán buôn và đại lý mượn danh.
5. Dịch vụ giáo dục.
6. Dịch vụ môi trường: dịch vụ thoát nước, vệ sinh và xử lý chất thải.
7. Dịch vụ tài chính:
 - Bảo hiểm trực tiếp, tái bảo hiểm, môi giới bảo hiểm và các dịch vụ bảo hiểm hỗ trợ khác,
 - Dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ tài chính khác, kể cả các dịch vụ liên quan đến chứng khoán, cung cấp thông tin tài chính và quản lý tài sản.
8. Dịch vụ liên quan đến sức khỏe và dịch vụ xã hội.
9. Dịch vụ du lịch và dịch vụ liên quan đến lữ hành.
10. Dịch vụ giải trí, văn hoá và thể thao.
11. Dịch vụ vận tải: dịch vụ vận tải đường biển, đường sông, đường bộ, vận tải đường ống, vận tải đa phương thức, các dịch vụ hỗ trợ cho tất cả các phương thức vận tải.
12. Các dịch vụ khác: gồm bất kỳ các loại hình dịch vụ nào chưa được nêu ở trên.

221. Trong Hiệp định GATS có áp dụng những ngoại lệ nào?

GATS có ngoại lệ đối với một số trường hợp sau đây:

- Các tổ chức kinh tế khu vực: các thành viên của các tổ chức này được phép tự do hoá dịch vụ ở mức cao hơn mức cam kết trong WTO
- Hạn chế cán cân thanh toán: các nước được phép hạn chế chuyển tiền cho các dịch vụ đã cam kết trong trường hợp gặp khó khăn về cán cân thanh toán
- Tham gia thị trường lao động: cho phép các nước dỡ bỏ mạnh mẽ hơn nữa các rào cản đối với việc di chuyển của người lao động
- Ngoại lệ chung: cho phép các nước áp dụng các biện pháp để đảm bảo đạo đức xã hội, sức khỏe con người và động - thực vật
- Ngoại lệ vì lý do an ninh.

222. Bản cam kết dịch vụ có cấu trúc như thế nào?

Bản cam kết về dịch vụ của mỗi nước dành cho các nước thành viên WTO khác thường có dạng như sau:

Ngành dịch vụ	Phương thức cung cấp	Hạn chế về mở cửa thị trường	Hạn chế về đãi ngộ quốc gia
CÁC CAM KẾT CHUNG			
	1. Cung cấp qua biên giới		
	2. Tiêu thụ ở nước ngoài		
	3. Hiện diện thương mại	Được phép thành	

		lập văn phòng đại diện, liên doanh, không được phép lập chi nhánh. Việc lập hợp đồng hợp tác kinh doanh tùy theo cam kết ở từng ngành dịch vụ cụ thể	
	4. Hiện diện thể nhân		
CÁC CAM KẾT CỤ THỂ (theo từng ngành dịch vụ)			
Dịch vụ kế toán, kiểm toán	1. Cung cấp qua biên giới	Không hạn chế	Không hạn chế
	2. Tiêu thụ ở nước ngoài	Không hạn chế	Không hạn chế
	3. Hiện diện thương mại	Chỉ được phép cung cấp dịch vụ cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	Không hạn chế
	4. Hiện diện thể nhân	Chưa cam kết	Chưa cam kết

Như ta thấy, bảng cam kết có 4 cột chính là ngành dịch vụ, phương thức cung cấp, hạn chế về mở cửa thị trường và hạn chế về đãi ngộ quốc gia. Đôi khi, cột thứ hai được bỏ đi và mỗi phương thức cung cấp dịch vụ được thể hiện bằng các con số (1), (2), (3), (4) đặt ngay trong hai cột về các hạn chế.

223. Các cam kết chung là các cam kết như thế nào?

Các cam kết chung (hay còn gọi là *cam kết sàn*, cam kết nền) là những cam kết được áp dụng cho tất cả hoặc hầu hết các ngành dịch vụ sẽ được liệt kê ở phần các cam kết cụ thể. Đây cũng có thể hiểu là các cam kết tối thiểu, nghĩa là nếu ở phần các cam kết cụ thể không nêu yêu cầu gì thêm thì ít nhất nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài cũng sẽ được hưởng đãi ngộ như đã nêu ở phần cam kết chung.

Ví dụ ở bảng trên, phần cam kết chung đối với phương thức hiện diện thương mại ghi là: “Được phép thành lập văn phòng đại diện, liên doanh, không được phép lập chi nhánh. Việc lập hợp đồng hợp tác kinh doanh tùy theo cam kết ở từng ngành dịch vụ cụ thể”. Điều này có nghĩa là:

- Ở bất kỳ ngành dịch vụ nào (trong số các ngành dịch vụ được liệt kê ở phần cam kết cụ thể), nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài cũng có thể được đặt văn phòng đại diện hoặc lập liên doanh với một nhà cung cấp dịch vụ của nước sở tại. Tuy nhiên, những điều kiện khác như tỷ lệ vốn trong liên doanh, vốn pháp định tối thiểu, ... không thấy được nêu ở đây, nhưng có thể sẽ được nêu ở phần cam kết cụ thể.
- Không một nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài nào được phép lập chi nhánh tại nước sở tại.
- Về cơ bản, hạn chế việc lập hợp đồng hợp tác kinh doanh. Muốn biết ngành dịch vụ nào được phép lập hợp đồng hợp tác kinh doanh thì phải xem ở phần các cam kết cụ thể.

224. Các cam kết cụ thể khác các cam kết chung như thế nào?

Các cam kết cụ thể là những cam kết chỉ áp dụng riêng cho từng ngành dịch vụ. Tại mỗi ngành dịch vụ, các cam kết này cũng thể hiện qua 4 phương thức cung cấp dịch vụ. Do đặc thù của từng ngành dịch vụ nên nội dung cam kết ở mỗi ngành có thể rất khác nhau.

So với phần cam kết chung, các cam kết cụ thể có thể là sự chi tiết hoá của cam kết chung, nêu lên những hạn chế hoặc điều kiện cụ thể hơn đối với từng ngành dịch vụ. Ví dụ, nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài muốn thành lập liên doanh trong ngành dịch vụ khách sạn phải có tỷ lệ góp vốn của bên nước ngoài không quá 70%, nhưng nếu lập liên doanh trong ngành dịch vụ đại lý lữ hành thì tỷ lệ vốn nước ngoài không được quá 40%. Một ví dụ khác, trong ngành dịch vụ quảng cáo, bên nước ngoài chỉ được lập liên doanh với đối tác thuộc danh sách do nước chủ nhà đưa ra.

225. Phần các cam kết cụ thể có phải nêu lên cam kết đối với tất cả các ngành dịch vụ của nền kinh tế?

Không nhất thiết. Như ta đã biết, WTO chia tất cả các ngành dịch vụ của nền kinh tế thành 12 ngành hay 155 phân ngành. Việc bao nhiêu phân ngành trong số này có cam kết là tùy vào khả năng của nước sở tại và kết quả đàm phán giữa nước đó với các nước thành viên khác của WTO.

226. Khi đọc một bản cam kết dịch vụ (tiếng Anh), tôi thường hay gặp những từ như “None” và “Unbound”. Ý nghĩa của các từ này là như thế nào?

“None” ở đây thể hiện “không có một hạn chế nào”, nghĩa là nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài không bị áp đặt giới hạn hay điều kiện gì khi muốn cung cấp dịch vụ theo phương thức đã định. Nói cách khác, đây là mức độ mở cửa thị trường thoáng nhất.

“Unbound” mang ý nghĩa là “chưa cam kết”, nghĩa là nước chủ nhà chưa dành ưu đãi gì cho các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài thuộc ngành dịch vụ này và cũng không hứa hẹn một lịch trình cụ thể cho việc dành ưu đãi sau này. Nói cách khác, đây là một cách từ chối lịch sự để bảo hộ thị trường dịch vụ trong nước.

Đôi khi, sau những từ trên, người ta còn có thêm một đoạn văn thể hiện sự ngoại lệ hoặc bảo lưu đối với cam kết. Ví dụ: “không hạn chế, trừ việc đánh thuế chuyển lợi nhuận về nước”, hoặc “chưa cam kết, trừ phi cử nhân viên kỹ thuật vào để khắc phục sự cố”.

227. Tại sao bản cam kết dịch vụ lại chỉ nêu ra hạn chế về mở cửa thị trường và đãi ngộ quốc gia mà không phải là hạn chế về lĩnh vực gì khác?

Để trả lời câu hỏi này, một lần nữa ta cần phân biệt được sự khác nhau giữa thương mại hàng hoá và thương mại dịch vụ, từ đó thấy được sự khác nhau trong việc bảo hộ thị trường dịch vụ.

Do không có thuế quan đánh trực tiếp vào việc xuất, nhập khẩu dịch vụ nên muốn hạn chế hoạt động của các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài, bảo hộ các nhà cung cấp dịch vụ trong nước, nước chủ nhà có thể đề ra những biện pháp, điều kiện để không chế các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài tại hai thời điểm:

- Khi nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài muốn được phép cung cấp dịch vụ và được có mặt tại nước chủ nhà để cung cấp dịch vụ.
- Sau khi họ đã được phép cung cấp dịch vụ và đã có mặt tại nước chủ nhà.

Những điều kiện nêu ra ở thời điểm thứ nhất chính là những hạn chế về mở cửa thị trường. Nếu không đáp ứng được những điều kiện này thì nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài không được phép cung cấp dịch vụ tại nước chủ nhà.

Những điều kiện nêu ra ở thời điểm thứ hai chính là những hạn chế về đãi ngộ quốc gia. Những điều kiện này tạo ra sự phân biệt về đối xử giữa nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài với nhà cung cấp dịch vụ trong nước, gây khó khăn hơn cho các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài.

Một nước có thể nêu ra điều kiện ở thời điểm thứ nhất mà không nêu ra điều kiện ở thời điểm thứ hai, hoặc ngược lại, hoặc cả trước và sau khi doanh nghiệp nước ngoài được phép cung cấp dịch vụ trong nước.

228. Trong các phương thức cung cấp dịch vụ nói trên thì phương thức nào là quan trọng nhất?

Nếu nhìn vào bản cam kết dịch vụ, ta có thể thấy những hạn chế, bảo lưu về mở cửa thị trường và đãi ngộ quốc gia thường tập trung ở phương thức hiện diện thương mại. Điều này cũng có lý do vì hiện diện thương mại có nghĩa là cho phép thiết lập những cơ sở kinh doanh của nước ngoài ngay trên nước mình (hoặc của nước mình tại nước ngoài, nếu xét từ quan điểm của nước xuất khẩu dịch vụ), từ đó tạo ra sự cạnh tranh trực tiếp đối với các ngành dịch vụ trong nước, và nếu các ngành dịch vụ trong nước chưa chuẩn bị tốt cho cạnh tranh thì rất dễ bị thua thiệt.

Đối với nước xuất khẩu dịch vụ, thiết lập cơ sở kinh doanh tại nước nhập khẩu cũng là cách tốt nhất để đảm bảo thâm nhập thị trường một cách hiệu quả và vững chắc.

229. Tôi thấy nhiều nội dung cam kết về dịch vụ tương tự như quy định về đầu tư nước ngoài, có phải vậy không?

Đúng vậy. Nhiều nội dung cam kết về dịch vụ được chứa đựng trong luật pháp về đầu tư nước ngoài của nước sở tại, đặc biệt là đối với các phương thức hiện diện thương mại, cung cấp qua biên giới.

cam kết sà	: <i>horizontal commitments</i>
cam kết cụ thể	: <i>specific commitments</i>
cung cấp qua biên giới	: <i>cross-border supply</i>
dịch vụ	: <i>services</i>
hiện diện thể nhân	: <i>natural presence</i>
hiện diện thương mại	: <i>commercial presence</i>
thương mại dịch vụ	: <i>trade in services</i>
tiêu thụ ngoài biên giới	: <i>abroad consumption</i>

11 QUYỀN SỞ HỮU TRÍ TUỆ

230. Sở hữu trí tuệ là gì? Quyền sở hữu trí tuệ là gì?

Sở hữu trí tuệ, hay có khi còn gọi là tài sản trí tuệ, là những sản phẩm sáng tạo của bộ óc con người. Đó có thể là tác phẩm văn học, âm nhạc, phần mềm máy tính, phát minh, sáng chế, giải pháp hữu ích, kiểu dáng công nghiệp, v.v...

Quyền sở hữu trí tuệ là các quyền đối với những sản phẩm sáng tạo nói trên. Trong số các quyền này có 2 quyền thường được nhắc đến là quyền tài sản và quyền nhân thân.

231. Đã có tổ chức chuyên trách về quyền sở hữu trí tuệ là Tổ chức Sở hữu Trí tuệ Thế giới (WIPO), tại sao WTO còn điều chỉnh vấn đề này?

WTO chỉ điều chỉnh *những khía cạnh của quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại*. Tên gọi của Hiệp định TRIPS đã nói lên điều này.

Tuy nhiên, vì Hiệp định TRIPS có dẫn chiếu đến các điều ước quốc tế khác trong lĩnh vực sở hữu trí tuệ (Công ước Berne, Công ước Paris, ...) và Hiệp định TRIPS thường được nhắc đến trong các cuộc đàm phán thương mại nên người ta có cảm tưởng đây là hiệp định bao trùm trong lĩnh vực này.

232. Tại sao ngày nay vấn đề quyền sở hữu trí tuệ lại được quan tâm mạnh mẽ đến vậy?

Đó là do sự thay đổi trong cơ cấu các yếu tố tạo nên giá trị hàng hoá. Ở thời kỳ sản xuất nông nghiệp, phần lớn giá trị của nông sản là do lao động cơ bắp của người nông dân bỏ ra. Đến thời đại công nghiệp, máy móc đã dần dần thay thế lao động cơ bắp trong tỷ lệ giá trị hàng hoá. Ngày nay, khi mà nhiều nước đã chuyển sang nền kinh tế tri thức thì hàm lượng trí tuệ trong sản phẩm và dịch vụ ngày càng lớn lên, trở thành một yếu tố quyết định tính cạnh tranh. Một container máy điện thoại di động có giá trị lớn hơn một container xe máy, và càng lớn hơn giá trị của một container sắt lát. Do vậy, quyền sở hữu trí tuệ càng được người ta chú trọng bảo vệ.

233. Xin cho biết nội dung cơ bản của Hiệp định TRIPS.

Nói thật vắn tắt, Hiệp định TRIPS quy định những tiêu chuẩn bảo hộ tối thiểu đối với các quyền sở hữu trí tuệ và đưa ra các biện pháp nhằm đảm bảo thực hiện các quyền đó.

234. Các đối tượng của quyền sở hữu trí tuệ là gì?

Các đối tượng của quyền sở hữu trí tuệ là các loại hình sáng tạo khác nhau mà con người nghĩ ra. Các đối tượng này cùng với chủ thể của quyền sở hữu trí tuệ là mục tiêu bảo hộ của Hiệp định TRIPS và các điều ước quốc tế khác.

235. Xin cho biết rõ hơn về các loại đối tượng của quyền sở hữu trí tuệ.

Người ta đã nhóm các loại hình sáng tạo của con người thành một số loại đối tượng của quyền sở hữu trí tuệ sau đây:

- Bản quyền
- Bằng sáng chế
- Thương hiệu
- Kiểu dáng công nghiệp
- Sơ đồ bố trí mạch tích hợp
- Chỉ dẫn địa lý

Ngoài bản quyền, các quyền còn lại được gọi chung là quyền *sở hữu công nghiệp*. Tại Việt Nam, các vấn đề về bản quyền do Cục Bản quyền Tác giả (Bộ Văn hóa - Thông tin) xem xét giải quyết. Các quyền còn lại thuộc phạm vi quản lý của Cục Sở hữu Trí tuệ (Bộ Khoa học và Công nghệ).

236. Sự phân biệt giữa bản quyền và các quyền sở hữu công nghiệp là gì?

Bản quyền còn được gọi là quyền tác giả. Đây là quyền đối với các tác phẩm văn học, nghệ thuật, khoa học. Ngoài việc có thể đem lại giá trị kinh tế cho tác giả giống như ở các quyền sở hữu công nghiệp, bản quyền còn đảm bảo quyền nhân thân của tác giả hay nói cách khác là đảm bảo uy tín, danh dự của tác giả gắn với tác phẩm của mình.

Như vậy, có thể tạm hiểu những gì được gọi là "tác phẩm" tức là có bản quyền.

237. Xin cho một số ví dụ về việc vi phạm bản quyền.

Trong thực tế, bản quyền có sự thể hiện khá phong phú nên các dạng vi phạm bản quyền cũng khá đa dạng. Một số ví dụ:

- Một bài báo sao chép lại bài báo khác.
- Nhà xuất bản in, tái bản sách mà chưa có sự đồng ý của tác giả.
- Ca sĩ biểu diễn, ghi âm, thu hình bài hát mà không có sự thỏa thuận của nhạc sĩ sáng tác.
- Bộ phim bị thu trộm và nhân bản trên băng video hoặc đĩa VCD để bán.
- Chương trình máy tính bị bê khóa.

238. Bản chất của việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ là gì?

Từ góc độ vật chất, bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ là nhằm đảm bảo cho người sáng tạo có thể khai thác giá trị kinh tế từ các sản phẩm sáng tạo của mình để bù đắp lại công lao sáng tạo.

Việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ luôn gắn với thời hạn bảo hộ. Ví dụ tác phẩm điện ảnh được bảo hộ 50 năm, thiết kế bố trí mạch tích hợp có thời hạn bảo hộ là 10 năm. Hết thời hạn này, các sáng tạo trở thành tài sản chung của nhân loại và tất cả mọi người có thể khai thác, sử dụng mà không phải xin phép hoặc trả thù lao cho người sáng tạo.

239. Tại sao Hiệp định TRIPS đã công nhận sự bảo hộ đối với các quyền sở hữu trí tuệ mà lại còn buộc người có bằng sáng chế phải cung cấp thông tin về sáng chế đó cho công chúng?

Trong khi bảo hộ bằng sáng chế để tạo điều kiện cho người sáng chế có thể bù đắp chi phí nghiên cứu, Hiệp định TRIPS cũng chú trọng đến lợi ích của toàn xã hội bằng việc yêu cầu người sáng chế phải cung cấp thông tin về sáng chế để những người khác có thể nghiên cứu, phát triển sâu hơn nữa và tránh lãng phí nguồn lực, thời gian, kinh phí vào những vấn đề đã được sáng chế. Trong thời gian bảo hộ sáng chế, những người khác chỉ được sử dụng thông tin về sáng chế để nghiên cứu chứ không phải để kinh doanh, trừ phi đã được người sở hữu bằng sáng chế cho phép.

240. Việc tăng cường bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ đem lại lợi ích gì cho các nước đang phát triển?

Có hai lợi ích chính:

- Ngăn chặn được sự sản xuất và tiêu thụ hàng giả, hàng nhái. Hàng giả, hàng nhái đều là những sản phẩm vi phạm quyền sở hữu trí tuệ và gây thiệt hại cho nhà sản xuất chân chính cả về doanh thu và uy tín. Bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ sẽ giúp loại bỏ các sản phẩm này ra khỏi thị trường, đảm bảo quyền lợi của cả nhà sản xuất chân chính và người tiêu dùng.
- Khuyến khích sáng tạo tại chỗ và chuyển giao công nghệ. Nhiều nhà phát minh trong nước và các nhà đầu tư nước ngoài thường nản lòng khi không có chế độ bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ đủ mạnh ở nước sở tại, họ không có động lực để sáng tạo và cũng không muốn đem công nghệ mới hoặc nghiên cứu phát triển công nghệ ở nước sở tại vì sợ bị mất bí mật công nghệ.

241. Vậy còn mặt trái là gì?

Phần lớn số lượng các đối tượng của quyền sở hữu trí tuệ hiện nay do các nước phát triển nắm giữ. Điều này tạo nên lợi thế rất lớn cho sản phẩm của các nước này so với các nước đang phát triển. Trong một số lĩnh vực, ví dụ dược phẩm, sự độc quyền khai thác bằng sáng chế đã đẩy giá sản phẩm lên rất cao, đem lại lợi nhuận khổng lồ cho hãng sản xuất. Các nước đang phát triển, vốn đã không có công nghệ, lại phải chịu mua các sản phẩm với giá cao này nên thiệt thòi càng lớn.

Một ví dụ khác là phần mềm máy tính. Giá một chương trình phần mềm thường từ vài trăm đến hàng ngàn đô-la Mỹ, vượt gấp nhiều lần giá của chiếc máy tính. Nếu tuân thủ nghiêm ngặt chế độ bản quyền phần mềm thì rất có thể nhiều nước đang phát triển không có được trình độ công nghệ thông tin hiện nay.

Nói vậy không có nghĩa là chúng ta khuyến khích việc vi phạm quyền sở hữu trí tuệ mà điều chính yếu là chúng ta cần phối hợp với các nước đang phát triển khác đấu tranh cho một hệ thống bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ công bằng và hợp lý hơn.

242. Thời hạn bảo hộ các đối tượng của quyền sở hữu trí tuệ theo Hiệp định TRIPS là bao nhiêu lâu?

Hiệp định TRIPS chỉ quy định thời hạn bảo hộ tối thiểu, nghĩa là các nước có thể đặt ra thời hạn bảo hộ bằng hoặc dài hơn thời hạn nêu trong Hiệp định TRIPS.

Thời hạn bảo hộ tối thiểu theo Hiệp định TRIPS là :

- Bằng sáng chế: 20 năm
- Bản quyền (đối với các tác phẩm không phải là tranh, điện ảnh): 50 năm hoặc suốt đời tác giả cộng thêm 50 năm
- Bản quyền điện ảnh: 50 năm
- Bản quyền tranh: 25 năm
- Thương hiệu: 7 năm
- Kiểu dáng công nghệ : 10 năm
- Sơ đồ bố trí mạch tích hợp: 10 năm

243. Chỉ dẫn địa lý và tên gọi xuất xứ là gì?

Chỉ dẫn địa lý là tên gọi những sản phẩm gắn liền với nguồn gốc địa lý của sản phẩm đó, và chính nguồn gốc địa lý này là yếu tố cơ bản nói lên uy tín, chất lượng của sản phẩm đó. *Tên gọi xuất xứ* là một dạng của chỉ dẫn địa lý dành để chỉ các sản phẩm mà chất lượng gắn liền với môi trường xuất xứ của sản phẩm.

Tại Việt Nam, "nước mắm Phú Quốc" đã được công nhận là một chỉ dẫn địa lý. Như vậy, một loại nước mắm khác sản xuất tại Thái Lan hay Trung Quốc dù có thành phần, độ mặn, độ ngon tương tự cũng không được phép đưa tên gọi "nước mắm Phú Quốc" lên nhãn hiệu của mình. Ở đây, "Phú Quốc" đã không còn giới hạn ở một thương hiệu cụ thể mà trở thành tên gọi đại diện cho loại nước mắm của tất cả các hộ sản xuất trên hòn đảo này.

Chỉ dẫn địa lý thường liên quan đến các sản phẩm chế biến từ thiên nhiên như nông sản, hải sản, nhưng cũng có thể liên quan đến các sản phẩm do con người tạo ra. "Đồng hồ Thụy Sĩ" là một ví dụ.

244. Phát minh và sáng chế khác nhau như thế nào?

Phát minh là từ để chỉ việc tìm ra những sự vật, hiện tượng, quy luật có sẵn trong tự nhiên nhưng trước đó con người chưa biết tới. Còn sáng chế là sản phẩm sáng tạo của bộ óc con người, trước đây và sau này không hề có trong tự nhiên. Ví dụ M. Faraday là người đã phát minh ra hiện tượng cảm ứng điện từ, còn T. Edison lại là người sáng chế ra bóng đèn, máy ghi âm; I. Newton đã phát minh ra định luật vạn vật hấp dẫn, còn E. Rubik đã sáng chế ra khối vuông 6 mặt kỳ ảo mang tên ông.

Phát minh và sáng chế đều thể hiện những bước tiến của trí tuệ con người. Phát minh thường là những môn khoa học cơ bản, mang tính lý thuyết, được ghi nhận công lao của người tìm ra, nhưng không phải là đối tượng được bảo hộ như sáng chế.

Nếu bạn vẫn còn chút lúng túng trong việc phân biệt hai khái niệm này, xin hãy nhớ: cái gì được con người "tìm ra" thì là phát minh, còn cái gì được con người "nghĩ ra" hoặc "làm ra" thì là sáng chế.

245. Sản phẩm sáng tạo như thế nào thì được coi là sáng chế?

Một *sáng chế* phải đảm bảo đủ các tính chất chính sau đây:

- Mới về nội dung
- Có tính sáng tạo so với các giải pháp đã có
- Có khả năng áp dụng đại trà trên quy mô công nghiệp.

246. Pa-tăng và li-xăng có phải là một hay không?

Không. Pa-tăng là bằng sáng chế. Còn li-xăng là giấy phép sử dụng sáng chế.

Khi đăng ký một sáng chế mới, nhà sáng chế được cấp bằng sáng chế để chứng tỏ quyền sở hữu của mình. Sau đó, nhà sáng chế có thể tự mình khai thác sáng chế bằng cách tổ chức sản xuất ở quy mô công nghiệp. Nhưng nếu nhà sáng chế không có khả năng làm việc này, họ có thể cấp giấy phép cho phép các nhà sản xuất khác sử dụng sáng chế của mình. Tất nhiên, để đổi lại, nhà sản xuất phải trả cho nhà sáng chế một khoản chi phí nhất định.

Tùy theo thỏa thuận giữa nhà sáng chế và nhà sản xuất, giấy phép sử dụng sáng chế có thể được cấp cho nhiều người hoặc duy nhất một người, trong toàn bộ thời gian sáng chế được bảo hộ hoặc chỉ trong một khoảng thời gian ngắn hơn.

247. Nếu nhà sáng chế không tự sản xuất mà cũng không chịu cấp giấy phép sử dụng sáng chế thì sao?

Trong trường hợp này, nếu thấy cần được đem ra áp dụng vì lợi ích chung của cộng đồng thì cơ quan quản lý Nhà nước có thể can thiệp bằng cách tự đứng ra cấp giấy phép sử dụng sáng chế và yêu cầu nhà sản xuất được cấp giấy phép phải trả cho nhà sáng chế một khoản thù lao hợp lý. Đây được gọi là *giấy phép bắt buộc*.

Hiệp định TRIPS có quy định về những điều kiện để có thể cấp giấy phép bắt buộc.

248. Trách nhiệm chứng minh khi xảy ra tranh chấp bằng sáng chế thuộc về bên nào?

Nếu bằng sáng chế được cấp cho quy trình sản xuất và có tranh chấp về quy trình đó thì trách nhiệm chứng minh thuộc về bị đơn. Nghĩa là người bị cáo buộc là vi phạm bằng sáng chế sẽ phải chứng minh là quy trình sản xuất của mình khác với quy trình đã được cấp bằng sáng chế.

249. Thương hiệu là gì?

Thương hiệu là những dấu hiệu để phân biệt hàng hóa cùng loại của một đơn vị này với một đơn vị khác. Các dấu hiệu này rất đa dạng. Chúng có thể là chữ cái, chữ số, hình họa, màu sắc hoặc kết hợp của các yếu tố này.

Các dấu hiệu này giúp người tiêu dùng dễ nhớ, dễ chọn sản phẩm mà mình tin nhiệm, đồng thời, chúng giúp nhà sản xuất duy trì và nâng cao uy tín của sản phẩm gắn với thương hiệu đó.

250. Điều kiện để thương hiệu được bảo hộ là gì?

Điều kiện đó là thương hiệu phải mang tính đặc trưng, tức là phải khác biệt với các thương hiệu khác ở mức độ dễ dàng nhận thấy.

251. Thương hiệu khác gì với chỉ dẫn địa lý?

Thương hiệu là tài sản của một doanh nghiệp, do doanh nghiệp đó tự xác định và chỉ đại diện cho doanh nghiệp đó mà thôi. Trong khi đó, chỉ dẫn địa lý đại diện cho tất cả các sản phẩm cùng loại của một vùng, một khu vực địa lý mà bất kỳ doanh nghiệp nào trong khu vực đó sản xuất sản phẩm đó đều có thể đưa tên chỉ dẫn địa lý lên nhãn mác của mình. Những doanh nghiệp như vậy có thể vừa sử dụng thương hiệu, vừa sử dụng cả chỉ dẫn địa lý để khuếch trương sản phẩm.

252. Kiểu dáng công nghiệp là gì?

Kiểu dáng công nghiệp là những yếu tố bề mặt mang tính đặc trưng của một sản phẩm, như hình dáng, đường nét, màu sắc, hoa văn.

Mặc dù không liên quan trực tiếp đến đặc tính, tác dụng của sản phẩm, nhưng kiểu dáng công nghiệp lại đóng góp vào giá trị cấu thành nên sản phẩm vì nó có thể hấp dẫn, thu hút khách hàng và là một yếu tố để khách hàng dễ dàng nhận biết, phân biệt với sản phẩm khác, do đó có thể làm tăng khả năng tiêu thụ sản phẩm.

quyền sở hữu trí tuệ	: <i>intellectual property rights</i>
những khía cạnh của quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại	: <i>trade-related intellectual property rights (TRIPS)</i>
sở hữu công nghiệp	: <i>industrial property</i>
giấy phép bắt buộc	: <i>compulsary license</i>
tên gọi xuất xứ	: <i>appellation of origin</i>
phát minh	: <i>discovery</i>
bản quyền	: <i>copyright</i>
sáng chế	: <i>invention</i>
bằng sáng chế	: <i>patent</i>
thương hiệu	: <i>trademark</i>
kiểu dáng công nghiệp	: <i>industrial design</i>
sơ đồ bố trí mạch tích hợp	: <i>integrated circuit lay-out</i>
chỉ dẫn địa lý	: <i>geographical indication</i>

12 CƠ CHẾ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP VÀ CƠ CHẾ RÀ SOÁT CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI

253. WTO giải quyết các tranh chấp phát sinh giữa các nước thành viên ra sao?

WTO giải quyết các tranh chấp phát sinh giữa các nước thành viên theo những quy tắc và thủ tục nêu tại *Bản ghi nhớ về Giải quyết Tranh chấp* (DSU).

Trên thực tế, WTO là một tổ chức lớn, bao gồm nhiều thành viên và có nhiều hiệp định liên quan đến mọi mặt của đời sống kinh tế nên tranh chấp là điều khó tránh khỏi. Vì vậy, Bản ghi nhớ nói trên có một vị trí rất quan trọng trong các văn kiện của WTO và được coi là một kết quả tích cực của Vòng đàm phán Uruguay.

254. Doanh nghiệp một nước thành viên này có được kiện chính phủ một nước thành viên khác hay không?

Không. WTO là một tổ chức liên chính phủ, chỉ xử lý mối quan hệ giữa các chính phủ với nhau. Các tranh chấp mà WTO giải quyết là tranh chấp giữa các chính phủ chứ không phải là tranh chấp giữa doanh nghiệp nước này với chính phủ nước kia hoặc doanh nghiệp nước này với doanh nghiệp nước kia.

255. Vậy khi doanh nghiệp phát hiện thấy chính phủ một nước thành viên khác có hành động vi phạm quy định của WTO (nâng thuế suất quá mức đã ràng buộc, áp đặt hạn ngạch, trợ cấp xuất khẩu, ...) thì phải làm sao?

Khi đó, doanh nghiệp phải phản ánh với cơ quan đầu mối về WTO tại nước mình và yêu cầu cơ quan này có biện pháp thích hợp. Với tư cách là một đại diện của chính phủ, cơ quan này mới có quyền đưa vấn đề ra WTO, tất nhiên là sau khi đã thẩm tra tính chính xác của thông tin do doanh nghiệp cung cấp và xem xét thấy không còn cách giải quyết nào thích hợp hơn.

Còn nếu chỉ là trường hợp tranh chấp thuần túy giữa doanh nghiệp nước này với doanh nghiệp nước kia (ví dụ về việc giao hàng chậm, thanh toán không đầy đủ, hàng hoá không đúng quy cách phẩm chất) thì cơ quan chính phủ cũng như WTO không đứng ra giải quyết. Trường hợp này sẽ phải dựa vào trọng tài thương mại, toà án hoặc theo quy định khi hai doanh nghiệp giao kết hợp đồng.

256. WTO có cơ quan tài phán độc lập hay không?

Không. Cơ quan có quyền phân xử của WTO chính là Đại Hội đồng, mà khi họp để giải quyết tranh chấp thì được gọi là *Cơ quan Giải quyết Tranh chấp* (DSB).

257. Phạm vi áp dụng của DSU thế nào?

DSU áp dụng để giải quyết tất cả tranh chấp liên quan đến Hiệp định thành lập WTO, các hiệp định về thương mại hàng hoá (GATT và các hiệp định liên quan), Hiệp định GATS, Hiệp định TRIPS, các hiệp định thương mại nhiều bên và ngay cả chính DSU.

DSU không áp dụng cho Cơ chế Rà soát Chính sách Thương mại và các quyết định, bản ghi nhớ khác đã thông qua tại Vòng Uruguay.

258. Tôi thấy ngay trong một số hiệp định của WTO như Hiệp định TBT, Hiệp định về Chống phá giá cũng có điều khoản riêng về giải quyết tranh chấp. Vậy DSU có áp dụng với những hiệp định này không?

DSU vẫn áp dụng với các hiệp định này. Nhưng trong trường hợp quy định của DSU mâu thuẫn với quy định tại điều khoản về giải quyết tranh chấp của riêng các hiệp định thì sẽ áp dụng điều khoản về giải quyết tranh chấp của hiệp định ấy.

259. Quy trình giải quyết tranh chấp của WTO diễn ra như thế nào?

Khi có tranh chấp nảy sinh, nước khiếu nại cần nêu vấn đề với nước bị khiếu nại và đề nghị hai bên cùng *tham vấn* để tìm ra cách giải quyết thoả đáng. Yêu cầu về tham vấn cần phải được thông báo cho DSB và các Hội đồng và Ủy ban liên quan của WTO. Nếu có nước thứ ba nào quan tâm thì cũng có thể yêu cầu tham gia tham vấn.

Bất kỳ lúc nào, các bên tranh chấp cũng có thể vận dụng *trung gian, hoà giải* để giải quyết tranh chấp.

Nếu quá trình tham vấn thất bại, và trung gian, hoà giải (nếu có) cũng không thành công thì nước khiếu nại có thể yêu cầu Cơ quan Giải quyết Tranh chấp (DSB) cho lập *ban hội thẩm*.

Ban hội thẩm có trách nhiệm đánh giá, thẩm định một cách khách quan vấn đề mà nước khiếu nại đưa ra và tập hợp kết quả nghiên cứu của mình trình lên DSB.

Sau khi dành đủ thời gian cho các nước thành viên xem xét báo cáo của ban hội thẩm, DSB sẽ họp để thông qua báo cáo này, trừ phi có một nước thành viên kháng nghị.

Nếu có nước thành viên kháng nghị thì DSB sẽ giao cho *Cơ quan Phúc thẩm* xem lại báo cáo của ban hội thẩm. Cơ quan Phúc thẩm có quyền giữ nguyên, sửa đổi hoặc bảo lưu những kết quả và kết luận nêu trong báo cáo của ban hội thẩm.

Nếu DSB quyết định thông qua báo cáo của Cơ quan Phúc thẩm thì các bên tranh chấp sẽ phải chấp nhận báo cáo này. Trên cơ sở báo cáo của ban hội thẩm hoặc Cơ quan Phúc thẩm, DSB sẽ đưa ra khuyến nghị hoặc phán xử cho các bên tranh chấp.

Sau đó, các bên tranh chấp sẽ phải thực hiện khuyến nghị hoặc phán xử của DSB. Nếu điều này không thực hiện được thì nước bị khiếu nại có thể đề nghị *bồi thường* bằng một biện pháp khác.

Nếu không đạt được thoả thuận về việc bồi thường thì bên khiếu nại có thể yêu cầu DSB cho phép có hành động trả đũa bằng cách ngưng các ưu đãi hoặc nghĩa vụ tương ứng đối với nước vi phạm.

260. Ban hội thẩm gồm bao nhiêu người, và những ai có thể tham dự ban hội thẩm?

Ban hội thẩm thông thường có 3 người, trừ phi các bên tranh chấp đồng ý mở rộng lên đến 5 người.

Những người tham gia ban hội thẩm thường là những cá nhân có uy tín, trình độ, kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực đang tranh chấp. Những người này có thể đang làm việc cho một cơ quan chính phủ hoặc tổ chức phi chính phủ, nhưng khi làm việc trong ban hội thẩm thì hoàn toàn với tư cách cá nhân và không chịu ảnh hưởng của bất kỳ nước thành viên nào.

Công dân của nước liên quan đến tranh chấp sẽ không được tham gia ban hội thẩm.

Các hội thẩm viên được lựa chọn từ một danh sách do Ban Thư ký WTO lập và duy trì. Các nước thành viên đều có thể đề cử công dân của nước mình để đưa vào danh sách này.

Khi tranh chấp xảy ra giữa một nước phát triển và một nước đang phát triển, nếu nước đang phát triển có yêu cầu thì ban hội thẩm phải có ít nhất một người là công dân một nước đang phát triển.

261. Một ban hội thẩm có thể tham gia giải quyết nhiều vụ tranh chấp?

Có. Một ban hội thẩm chỉ được thành lập khi có tranh chấp xảy ra và kết thúc hoạt động khi tranh chấp giải quyết xong. Nhưng nếu tại một thời điểm mà có nhiều vụ tranh chấp trong cùng một lĩnh vực thì một ban hội thẩm có thể tham gia giải quyết nhiều vụ tranh chấp.

Một cá nhân sau khi kết thúc hoạt động tại một ban hội thẩm này lại có thể tham gia làm việc tại một ban hội thẩm khác.

262. Cơ quan Phúc thẩm có phải hoạt động mang tính lâm thời như ban hội thẩm?

Khác với ban hội thẩm, Cơ quan Phúc thẩm là một cơ quan thường trực do DSB lập ra. Cơ quan này bao gồm 7 người có uy tín, trình độ, am hiểu về luật, thương mại quốc tế và không liên quan đến bất kỳ chính phủ nào. Nhiệm kỳ làm việc của họ là 4 năm và có thể được bầu lại thêm một nhiệm kỳ nữa.

Tại mỗi vụ tranh chấp có kháng nghị sẽ có 3 người trong Cơ quan Phúc thẩm đứng ra xem xét báo cáo của ban hội thẩm. Việc xác định 3 người này dựa trên cơ sở luân phiên.

263. Các bên thứ ba có được kháng nghị lại báo cáo của ban hội thẩm?

Không. Chỉ có bên khiếu nại và bên bị khiếu nại mới được kháng nghị. Tuy nhiên, các bên thứ ba có quyền lợi thiết yếu có thể yêu cầu được trình bày quan điểm của mình trước Cơ quan Phúc thẩm.

264. Thông tin do các bên tranh chấp cung cấp cho ban hội thẩm và Cơ quan Phúc thẩm có được công bố cho các nước thành viên WTO hay không?

Các thông tin này sẽ được giữ kín và chỉ thông báo cho các bên tranh chấp. Ngoài ra, các bên tranh chấp có thể tùy ý công bố quan điểm của mình.

Nếu một nước thành viên WTO có yêu cầu thì các bên tranh chấp phải cung cấp tóm tắt thông tin trong bản giải trình của mình và những thông tin này có thể công bố được.

265. Việc bồi thường được thực hiện như thế nào?

Bồi thường được thực hiện bằng cách nước bị khiếu nại sẽ dành cho nước khiếu nại ưu đãi đối với những mặt hàng và lĩnh vực khác ở mức độ tương đương với mức độ tương đương với thiệt hại gây ra do nước bị khiếu nại vi phạm một hiệp định của WTO. Mặt hàng nào, lĩnh vực nào hoặc mức độ bao nhiêu sẽ do hai nước tự thỏa thuận.

Ví dụ nước A đã áp dụng những biện pháp hạn chế số lượng đối với mặt hàng X làm cho nước B bị thiệt hại. Nước A có thể đề nghị bồi thường bằng cách nới lỏng hạn chế số lượng đối với mặt hàng Y, hoặc giảm thuế quan với mặt hàng Z, hoặc mở cửa sớm hơn đối với một lĩnh vực dịch vụ nào đó

266. Sau khi DSB ra phán xử thì nước bị khiếu nại sẽ phải bồi thường thiệt hại cho nước khiếu nại?

Có hai trường hợp xảy ra khi DSB thông qua báo cáo của ban hội thẩm hoặc Cơ quan Phúc thẩm.

Nếu kết quả của báo cáo cho thấy nước khiếu nại đã khiếu nại sai, không đúng căn cứ thì nước này sẽ phải rút lại khiếu nại và chấm dứt tranh chấp.

Nếu kết quả của báo cáo cho thấy nước khiếu nại đã khiếu nại đúng, tức là nước bị khiếu nại đã vi phạm một hiệp định của WTO thì ưu tiên trước hết trong phán xử của DSB sẽ là yêu cầu nước bị khiếu nại phải có biện pháp khắc phục, sửa chữa vi phạm để trở lại đúng với tinh thần hiệp định.

Như vậy, bồi thường không phải là biện pháp đầu tiên được áp dụng ngay sau khi DSB ra phán xử. Bồi thường chỉ là biện pháp đem ra áp dụng nếu như nước bị khiếu nại không thể khắc phục ngay được việc vi phạm các hiệp định của WTO.

267. Nếu không thể thương lượng được mức bồi thường thoả đáng thì nước khiếu nại có quyền mặc nhiên áp dụng biện pháp trả đũa không?

Không. Khi đó nước khiếu nại vẫn phải đề nghị để được DSB cho phép *trả đũa*. Thông thường DSB cho phép hành động này, nhưng nếu hiệp định có liên quan không cho phép rút bỏ ưu đãi hoặc nghĩa vụ đối với hiệp định thì DSB sẽ không cho phép trả đũa.

Nếu mức độ trả đũa quá với mức thiệt hại, nước bị khiếu nại có thể yêu cầu ban hội thẩm hoặc một trọng tài do Tổng Giám đốc WTO chỉ định đứng ra xem xét. Quyết định của trọng tài trong trường hợp này là tối hậu và buộc các nước phải tuân theo.

268. Khi xảy ra tranh chấp, ngoài cơ chế giải quyết của WTO thì các nước thành viên có được dựa vào những cơ chế khác hay không?

Có. Nếu cùng nhất trí thì các bên tranh chấp có thể đưa vụ việc ra trọng tài giải quyết. Phán quyết của trọng tài sẽ được thông báo cho DSB và các Hội đồng hoặc Ủy ban liên quan.

269. Từ quan điểm của các nước đang phát triển, cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO đem lại lợi ích gì?

Có thể ví các hiệp định của WTO như một bộ luật điều chỉnh các mối quan hệ thương mại quốc tế, và cơ chế giải quyết tranh chấp là một công cụ đảm bảo cho việc thực hiện bộ luật ấy.

Trước kia, nếu chỉ dựa vào các thoả thuận thương mại song phương, từng nước đang phát triển ít dám đối đầu hoặc làm căng với các nước phát triển vì không tìm được tiếng nói ủng hộ. Với một hệ thống thủ tục, quy tắc tương đối chặt chẽ như cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO, trước hết các nước đang phát triển có thể đoàn kết, cùng nhau khởi kiện một nước phát triển. Ngay cả khi nước đang phát triển một mình đứng ra khởi kiện thì do vấn đề đã được đưa ra WTO, được tất cả các nước thành viên khác biết đến và được xem xét bởi một cơ cấu khách quan nên nước phát triển bị kiện cũng không thể tùy tiện chèn ép nước đang phát triển.

Thực tế cho thấy, từ khi WTO ra đời, số nước đang phát triển là bên khởi kiện và thắng kiện trong các vụ giải quyết tranh chấp đã tăng lên rất nhiều.

270. Thế còn điểm hạn chế của cơ chế này là như thế nào?

Điểm hạn chế lớn nhất của cơ chế này nằm ở khâu thực thi, đó là việc bồi thường chỉ được thực hiện trên cơ sở tự nguyện, không bắt buộc. Một nước phát triển vi phạm quy định của WTO có thể cố tình không chịu đưa ra biện pháp khắc phục để chấm dứt vi phạm, và cũng không chịu bồi thường. Mặc dù nước đang phát triển có thể đưa ra biện pháp trả đũa, nhưng do thực lực kinh tế yếu kém nên việc trả đũa cũng không có tác dụng bù đắp được thiệt hại.

271. Liệu một nước có thể cố tình trì hoãn, kéo dài quá trình giải quyết tranh chấp hay không?

Không. DSU đã quy định khung thời gian rõ ràng cho từng giai đoạn trong quá trình giải quyết tranh chấp, cụ thể như sau:

Từ khi nước khiếu nại đề nghị tham vấn đến khi nước bị khiếu nại phải trả lời	10 ngày
Từ khi trả lời đến khi bắt đầu tham vấn	20 ngày
Quá trình tham vấn	30 ngày
Lập quy chế làm việc của ban hội thẩm	20 ngày
Từ khi ban hội thẩm trình báo cáo đến khi DSB thông qua báo cáo	60 ngày
Kháng nghị (nếu có)	60 ngày
Chuẩn bị cho việc thực hiện phán xử của DSB	30 ngày
Thương lượng bồi thường	20 ngày
Xin phép trả đũa	30 ngày

272. Mục đích của Cơ chế Rà soát Chính sách Thương mại (TPRM) là gì?

Rà soát định kỳ chính sách thương mại của các nước thành viên là một chức năng quan trọng của WTO. Mục đích của cơ chế này là nhằm đảm bảo tính công khai, minh bạch của hệ thống thương mại đa phương.

273. Lợi ích mà TPRM đem lại là gì?

TPRM đem lại lợi ích cho tất cả các nước thành viên. Về phía nước được rà soát chính sách, đây là dịp để hệ thống hoá lại các văn bản pháp luật liên quan đến thương mại quốc tế để điều chỉnh, bổ sung. Về phía các nước thành viên còn lại, đây là một công cụ để giám sát việc thực thi các hiệp định WTO của nước được rà soát, và cũng là cơ hội để cập nhật về hệ thống thương mại của nước này.

Việc rà soát chính sách thương mại thường xuyên và hiệu quả sẽ giúp giảm bớt khả năng phát sinh tranh chấp giữa các nước thành viên WTO.

274. Cơ quan Rà soát Chính sách Thương mại (TPRB) và Cơ quan Giải quyết Tranh chấp có phải là một không?

Về thành phần thì hai cơ quan này đúng là một vì cả hai đều bao gồm các thành viên của Đại Hội đồng WTO, tức là đều bao gồm đại diện của tất cả các nước thành viên.

Nhưng về chức năng thì hai cơ quan này độc lập với nhau cũng như độc lập với Đại Hội đồng. Mỗi cơ quan đều có thể có Chủ tịch riêng (không phải là Chủ tịch Đại Hội đồng) và thủ tục làm việc riêng.

275. Chu kỳ rà soát chính sách là bao nhiêu năm?

Chu kỳ rà soát chính sách là khoảng thời gian giữa hai lần rà soát. Chu kỳ này khác nhau giữa các nhóm nước tùy theo tỷ trọng thương mại của các nước đó so với thương mại thế giới.

Cụ thể, nhóm 4 nước Hoa Kỳ, Canada, Liên minh Châu Âu (EU) và Nhật rà soát 2 năm một lần. Nhóm 16 nước phát triển tiếp theo rà soát 4 năm một lần. Với các nước còn lại, chu kỳ rà soát là 6 năm, thậm chí có thể dài hơn đối với các nước kém phát triển.

Trong trường hợp có thay đổi lớn trong chính sách thương mại của một nước thành viên làm ảnh hưởng nghiêm trọng đến quyền lợi của các nước thành viên khác thì TPRB có thể yêu cầu đưa lần rà soát tiếp theo của nước thành viên đó lên sớm hơn.

276. Đối với trường hợp EU, chính sách của từng nước thành viên trong Liên minh có được rà soát hay không?

Có. Mặc dù EU là một liên kết kinh tế khá chặt chẽ, có các chính sách kinh tế đối ngoại chung đại diện cho tất cả các thành viên, nhưng nếu một nước thành viên EU vi phạm quy định của WTO thì chính sách của nước đó vẫn bị rà soát.

277. Đối tượng của việc rà soát chỉ dừng ở mức chính sách thôi sao?

Thực tế, việc rà soát bao gồm cả chính sách (các văn bản quy phạm pháp luật do Nhà nước ban hành) lẫn hành vi thương mại cụ thể (các hoạt động không được quy định trong văn bản quy phạm pháp luật, nhưng vẫn diễn ra trong thực tế). Ví dụ, một nước có thể không có văn bản nào chính thức tuyên bố trợ cấp xuất khẩu, nhưng vẫn có trợ cấp trên thực tế thì hành vi này có thể bị đưa ra xem xét khi rà soát chính sách thương mại.

278. Quy trình rà soát diễn ra như thế nào?

Hàng năm, Chủ tịch TPRB sẽ lên lịch các nước sẽ tiến hành rà soát trong năm.

Nước được rà soát sẽ phải chuẩn bị một bản báo cáo tương đối chi tiết và toàn diện về chính sách thương mại của nước mình, đặc biệt là những thay đổi đã diễn ra trong khoảng thời gian giữa hai lần rà soát.

Bên cạnh đó, Ban Thư ký WTO cũng chuẩn bị một báo cáo độc lập về chính sách thương mại của nước được rà soát. Ban Thư ký WTO có thể yêu cầu nước liên quan cung cấp thông tin hoặc tự cử phái đoàn đến nước đó tìm hiểu thông tin.

Dựa trên các báo cáo này, TPRB sẽ họp trong vòng 1-2 ngày để rà soát chính sách thương mại của nước liên quan.

Sau phiên họp rà soát, các báo cáo và biên bản phiên họp sẽ được xuất bản để mọi đối tượng có quan tâm đều có thể tìm hiểu.

279. Với những nước có chu kỳ rà soát dài thì có cách nào để cập nhật thông tin về chính sách của nước đó không?

Giữa các kỳ rà soát, các nước thành viên vẫn có việc phải làm. Rất nhiều hiệp định của WTO yêu cầu các nước phải thông báo khi có thay đổi chính sách. Hàng năm, các nước cũng phải cung cấp số liệu thống kê về tình hình thương mại của nước mình.

280. Trên quan điểm của một chính phủ, làm thế nào để việc rà soát thực sự có hiệu quả?

Ở đây, một lần nữa ta lại thấy vai trò của doanh nghiệp. Doanh nghiệp là nguồn thông tin quan trọng phản hồi về những tác động của chính sách trong nước, đồng thời phản ánh về những điểm vướng mắc trong chính sách của các nước khác mà họ gặp phải trong thực tế hoạt động kinh doanh của mình. Qua đó, doanh nghiệp giúp chính phủ tự rà soát và có yêu cầu thích đáng khi rà soát chính sách của các nước khác.

Doanh nghiệp có thể tự mình phản ánh thông tin tới các cơ quan chính phủ hoặc thông qua các phòng thương mại và công nghiệp, các hiệp hội ngành nghề, các tổ chức phi chính phủ.

281. Có phải bất kỳ một sự thay đổi chính sách nào của mỗi nước thành viên đều phải thông báo cho WTO?

Không phải tất cả mà chỉ có các chính sách có tác động đến thương mại, có thể ảnh hưởng đến những nguyên tắc và nghĩa vụ của các hiệp định WTO thì mới phải thông báo. Cụ thể, trong số các thay đổi chính sách cần phải thông báo, có việc thay đổi về thuế quan, phụ phí, hạn ngạch thuế quan, hạn chế định lượng, yêu cầu cấp giấy phép, phương pháp xác định trị giá hải quan, quy chế xuất xứ, mua sắm của chính phủ, các hàng rào kỹ thuật, các biện pháp tự vệ, chống phá giá, chống trợ cấp, trợ cấp xuất khẩu, tham gia vào các khu thương mại tự do, vai trò của các doanh nghiệp thương mại nhà nước, các biện pháp kiểm soát ngoại hối liên quan đến xuất nhập khẩu, mua bán đổi hàng theo lệnh của chính phủ, v.v...

ban hội thẩm	: <i>panel</i>
Bản ghi nhớ về Giải quyết Tranh chấp bồi thường	: <i>Understanding on Dispute Settlement (DSU)</i> : <i>compensation</i>
Cơ chế Rà soát Chính sách Thương mại	: <i>Trade Policy Review Mechanism (TPRM)</i>
Cơ quan Giải quyết Tranh chấp	: <i>Dispute Settlement Body (DSB)</i>
Cơ quan Phúc thẩm	: <i>Appellate Body</i>
Cơ quan Rà soát Chính sách Thương mại tham vấn	: <i>Trade Policy Review Body (TPRB)</i> : <i>consultation</i>
trả đũa	: <i>retaliation</i>
trung gian, hoà giải	: <i>mediation</i>

13 CÁC VẤN ĐỀ MỚI TRONG WTO

282. Các vấn đề mới trong WTO là những vấn đề gì?

Khi nói đến các vấn đề mới trong WTO, người ta thường đề cập đến những vấn đề sau:

- Môi trường
- Lao động
- Chính sách cạnh tranh
- Đầu tư
- Mua sắm chính phủ
- Thương mại điện tử

Nhiều vấn đề trong số này không mới. Chúng đã được thảo luận ngay từ trước hoặc trong Vòng đàm phán Uruguay. Nhưng một số nước phát triển không thoả mãn với kết quả đạt được nên họ tiếp tục đưa ra nhiều đề xuất mới về những vấn đề này. Họ muốn đưa các vấn đề mới này vào chương trình của vòng đàm phán thương mại tiếp theo Vòng Uruguay để có thể thể chế hoá thành những hiệp định của WTO và buộc tất cả các nước thành viên khác phải cùng thực hiện.

283. Tại sao lại có vấn đề gắn thương mại với môi trường? Mối liên hệ giữa hai lĩnh vực này là gì?

Trong vài thập kỷ trở lại đây, môi trường đã trở thành một mối quan tâm hàng đầu của nhân loại. Sự bùng nổ dân số, tăng trưởng kinh tế mãnh liệt đã làm cho các tài nguyên môi trường bị khai thác và tàn phá với một tốc độ chưa từng thấy. Môi trường suy thoái làm ảnh hưởng trực tiếp đến cuộc sống hiện nay cũng như các thế hệ mai sau: đất đai trở nên cằn cỗi, lũ lụt nhiều hơn, hạn hán gay gắt hơn, nhiều loài sinh vật bị tuyệt chủng, nước biển dâng cao, tầng ozone bị thủng, v.v...

Nhìn chung, chính phủ các nước đều thấy sự cần thiết của việc bảo vệ môi trường. Tuy nhiên, khi áp dụng các biện pháp để bảo vệ môi trường thì lại phát sinh việc các biện pháp này có thể ảnh hưởng tới thương mại. Dưới đây là một số trường hợp chính sách môi trường tác động tới thương mại.

Các nhà sản xuất ở những nước có tiêu chuẩn môi trường nghiêm ngặt cho rằng việc tuân thủ các tiêu chuẩn này đẩy giá thành hàng hoá của họ lên cao, trong khi hàng hoá tương tự sản xuất ở các nước có tiêu chuẩn môi trường thấp hơn nên giá thành cũng thấp hơn. Do đó, họ đòi chính phủ nước mình yêu cầu hàng nhập khẩu cũng phải đáp ứng đủ các điều kiện về môi trường như đối với các doanh nghiệp trong nước.

Từ một bình diện khác, các nước đang phát triển cho rằng các nước phát triển đã lạm dụng tiêu chuẩn môi trường để dựng lên hàng rào thương mại trá hình đối với hàng hoá từ các nước đang phát triển vốn có tiêu chuẩn môi trường thấp hơn. Khi mà các biện pháp bảo hộ rõ ràng như thuế quan, hạn ngạch phải dần rút bỏ thì đây là một biện pháp bảo hộ tinh vi của các nước phát triển.

284. WTO có quy định gì về vấn đề môi trường?

Mặc dù trong Lời nói đầu của Hiệp định thành lập WTO có đề cập đến việc "sử dụng tối ưu các nguồn lực của thế giới phù hợp với mục tiêu phát triển bền vững nhằm bảo vệ và bảo tồn môi trường ...", nhưng trong các hiệp định của WTO không có điều khoản cụ thể nào nói lên mối quan hệ giữa thương mại và môi trường.

Vấn đề môi trường chỉ được đề cập một cách gián tiếp tại một số điều khoản sau:

- Điều 20 của GATT và Điều 14 của GATS: những chính sách nhằm bảo vệ sức khoẻ con người, động - thực vật thì được miễn không phải tuân theo các quy định của các hiệp định này.
- Hiệp định TBT, Hiệp định SPS: công nhận các nước được đề ra các tiêu chuẩn nhằm bảo vệ môi trường.
- Hiệp định Nông nghiệp: các chương trình môi trường không phải cắt giảm trợ cấp
- Hiệp định SCM: cho phép trợ cấp đến 20% để các xí nghiệp có thể đáp ứng tiêu chuẩn môi trường mới.
- Hiệp định TRIPS: có thể từ chối cấp bằng sáng chế đe dọa đến đời sống, sức khoẻ con người, động - thực vật hoặc phá hoại môi trường.

285. Ủy ban về Thương mại và Môi trường (CTE) có nhiệm vụ gì?

Đây là một uỷ ban được thành lập từ năm 1994 và đi vào hoạt động cùng với WTO. Ủy ban này không có chức năng giám sát điều hành các hiệp định WTO như các uỷ ban khác mà chỉ nhằm nghiên cứu sâu hơn về các khía cạnh tác động qua lại và liên hệ giữa thương mại với môi trường.

286. Phương pháp chế biến và sản xuất có liên quan đến môi trường ở điểm nào?

Khác với tiêu chuẩn của bản thân hàng hoá, tiêu chuẩn về phương pháp chế biến và sản xuất (PPM) được thể hiện ở giai đoạn sản xuất, trước khi sản phẩm hàng hoá hình thành.

Phương pháp chế biến và sản xuất có mối liên hệ đối với tình trạng môi trường, đặc biệt là trong việc sản xuất những hàng hoá sử dụng nhiều tài nguyên thiên nhiên.

Một số ví dụ:

- Dùng chất nổ để đánh bắt cá sẽ làm huỷ diệt hàng loạt cá con và nhiều loài sinh vật biển khác;
- Sản xuất giấy phải sử dụng một lượng lớn hoá chất để xử lý gỗ, và nếu không xử lý tốt thì chất thải từ nhà máy giấy có thể gây ô nhiễm xung quanh.

Tuy nhiên, WTO, mà cụ thể là các Hiệp định TBT và Hiệp định SPS, không cho phép các nước coi PPM là một cơ sở để hạn chế thương mại. Lý do là trình độ phát triển của các nước khác nhau nên mức độ đánh giá tác động đối với môi trường cũng có thể khác nhau. Điều đó có nghĩa là quá trình sản xuất một loại hàng hoá có thể gây ô nhiễm tại nước sản xuất, nhưng nước nhập khẩu không được coi đó là một lý do để cấm nhập khẩu.

Trên thực tế, một số tổ chức môi trường và tổ chức phi chính phủ vẫn thúc ép các nước coi hạn chế thương mại như một biện pháp để đạt được mục đích bảo vệ môi trường. Một số nước phát triển lợi dụng điều này để thiết lập những tiêu chuẩn khắt khe đối với hàng hoá từ các nước đang phát triển, mà thực chất đó chính là một hàng rào bảo hộ trá hình.

287. Yêu cầu về bao bì có phải là một vấn đề liên quan đến môi trường không?

Bao bì được hiểu như là những vật liệu đi kèm với hàng hoá nhằm chứa đựng, bảo quản hàng hoá ở bên trong.

Yêu cầu về bao bì là một vấn đề liên quan đến môi trường vì cùng với sự gia tăng hàng hoá về số lượng và chủng loại thì nhu cầu bao bì cũng tăng lên đáng kể, mà sau khi hàng hoá đến tay người tiêu dùng thì bao bì đều bị xé bỏ, vứt đi, tạo thành một lượng lớn rác thải. Người ta đã tính rằng trung bình 25-30% rác thải của một gia đình châu Âu là các loại bao bì. Nếu bao bì làm bằng loại vật liệu khó phân huỷ thì sẽ làm môi trường bị ô nhiễm, chưa kể đến sự lãng phí khi bao bì chỉ dùng được một lần.

Do đó, một số nước yêu cầu các nhà sản xuất phải dùng loại bao bì có thể tái sử dụng nhiều lần, hoặc có thể tái chế được, hoặc có thể phân huỷ dễ dàng thành những chất không độc hại. Yêu cầu này sẽ làm tăng chi phí bao bì và qua đó, tất nhiên, sẽ làm tăng giá thành của hàng hoá.

288. Nhãn sinh thái là gì? Nhãn sinh thái và nhãn môi trường có phải là một không?

Nhãn sinh thái là một loại nhãn được cấp cho những sản phẩm thoả mãn một số tiêu chí nhất định do một cơ quan chính phủ hoặc một tổ chức được chính phủ uỷ nhiệm đề ra. Các tiêu chí này tương đối toàn diện nhằm đánh giá tác động đối với môi trường trong những giai đoạn khác nhau của chu kỳ sản phẩm: từ giai đoạn sơ chế, chế biến, gia công, đóng gói, phân phối, sử dụng cho đến khi bị vứt bỏ. Cũng có trường hợp người ta chỉ quan tâm đến một tiêu chí nhất định đặc trưng cho sản phẩm, ví dụ mức độ khí thải phát sinh, khả năng tái chế, v.v...

Về mặt hình thức, nhãn sinh thái có thể mang tên gọi khác nhau ở từng nước. Ví dụ các nước Bắc Âu có nhãn Thiên nga trắng, Đức có nhãn Thiên thần xanh, trong khi ở Singapore lại gọi là Nhãn xanh.

Ngoài nhãn sinh thái do một cơ quan đứng ra cấp, còn có một loại nhãn khác do nhà sản xuất tự gắn lên sản phẩm của mình như một hình thức quảng cáo với người dùng. Ta thấy có tủ lạnh dán nhãn "Không có CFC" (CFC là một loại hợp chất gây phá huỷ tầng ozone) hoặc có loại pin ghi "Không có thủy ngân".

Cả hai loại nhãn trên, nhãn sinh thái và nhãn do nhà sản xuất tự dán, đều gọi chung là *nhãn môi trường*. Thông thường, nhãn môi trường được khuyến khích để các nhà sản

xuất tự nguyện áp dụng nhằm tạo ra những sản phẩm thân thiện với môi trường, đồng thời nhắc nhở người tiêu dùng về ý thức bảo vệ môi trường bằng cách chọn mua những sản phẩm đã được dán nhãn. Nhưng gần đây có xu hướng thể chế hoá việc dán nhãn này như một yêu cầu bắt buộc đối với một số chủng loại hàng hoá. Trong trường hợp như vậy, để được dán nhãn, tức là để thoả mãn những tiêu chí nhất định thì nhiều nhà sản xuất, đặc biệt là ở các nước đang phát triển, sẽ phải đầu tư thêm chi phí để nâng cấp, cải tạo hoặc thay thế toàn bộ dây chuyền sản xuất cũ và đương nhiên giá thành hàng hoá sẽ bị ảnh hưởng. Còn nếu không thì hàng hoá của họ sẽ không thể thâm nhập được vào thị trường nước yêu cầu dán nhãn.

289. Các hiệp định môi trường đa phương là gì, và chúng có tác động thế nào đến thương mại?

Tương tự như trong lĩnh vực thương mại, trong lĩnh vực môi trường cũng có nhiều văn kiện pháp lý ký kết giữa các quốc gia, được gọi chung là các *hiệp định môi trường đa phương* (MEA). Để đảm bảo hiệu lực thực thi, một số MEA đưa ra chế tài bằng cách cho một nước thành viên hạn chế nhập khẩu từ một nước thành viên khác vi phạm quy định của hiệp định ấy.

Nhìn chung, các MEA có thể chia thành 3 nhóm:

- Bảo vệ các tài nguyên toàn cầu: thuộc nhóm này có Công ước Vienna về Bảo vệ tầng Ozone, Hiệp định về Thay đổi Khí hậu;
- Kiểm soát các chất độc hại: Công ước Basel về Kiểm soát việc Vận chuyển Chất độc hại qua Biên giới;
- Bảo vệ các loài động - thực vật quý hiếm: Công ước về Buôn bán Quốc tế các loài Động Thực vật Hoang dã có nguy cơ tuyệt chủng, Công ước Quốc tế về Quản lý Cá voi.

Từ quan điểm bảo vệ môi trường, các chế tài bằng cách hạn chế thương mại là một điều bình thường đối với các nước tham gia MEA. Nhưng vấn đề đặt ra là có những nước thành viên WTO không tham gia các MEA. Như vậy, nếu nước đó có vi phạm những nội dung quy định của MEA thì cũng không thể dùng chế tài của MEA để trừng phạt nước đó được. Để buộc những nước chưa tham gia phải tham gia MEA, một số MEA yêu cầu những nước thành viên MEA phải chấm dứt buôn bán loại chất gây độc hại với nước chưa phải là thành viên MEA. Việc này có thể phù hợp với Điều XX của GATT về ngoại lệ chung (cho phép hạn chế thương mại đối với những sản phẩm gây nguy hại tới an ninh, đạo đức xã hội, môi trường, ...) nhưng lại không tuân theo nguyên tắc không phân biệt đối xử.

Chính vì vậy, MEA vẫn còn là một vấn đề gây tranh cãi.

290. Thế nào là chính sách cạnh tranh?

Cạnh tranh được coi là một động lực thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế, làm tăng hiệu quả xã hội của quá trình sản xuất, kinh doanh. Tuy nhiên, cạnh tranh chỉ thực sự có tác dụng tích cực nếu đó là sự cạnh tranh lành mạnh, trong khuôn khổ điều tiết nhất định. Nếu không, cạnh tranh vô tổ chức sẽ làm biến dạng quan hệ cung - cầu trên thị trường, gây rối loạn sản xuất và cuối cùng đem lại thiệt hại cho người tiêu dùng.

Chính sách cạnh tranh là những chính sách, luật lệ của Nhà nước nhằm đảm bảo cạnh tranh lành mạnh giữa các doanh nghiệp, chống lại các hành động phản cạnh tranh. Hình thức thể hiện của chính sách này có thể là luật cạnh tranh, luật chống độc quyền hoặc các văn bản quy phạm pháp luật khác có chứa nội dung liên quan đến cạnh tranh.

291. Những hình thức cạnh tranh thế nào được coi là không lành mạnh?

Tựu trung, người ta phân loại các hành động cạnh tranh không lành mạnh thành 4 nhóm như sau:

- Cartel: Các doanh nghiệp sản xuất một loại sản phẩm giống nhau cùng thoả thuận những biện pháp chung nhằm giành và phân chia thị trường, ví dụ như cùng tẩy chay sản phẩm của doanh nghiệp khác, ghìm giá, hạn chế sản lượng. Cartel có thể hình thành giữa các doanh nghiệp trong một nước với nhau hoặc giữa doanh nghiệp nhiều nước.
- Cartel ngành dọc: Các doanh nghiệp trong nước liên quan đến các công đoạn sản xuất một sản phẩm cùng thoả thuận liên kết nhằm ngăn cản doanh nghiệp nước ngoài thâm nhập quá trình sản xuất đó.
- Lạm dụng vị thế độc quyền để nâng giá, hạ thấp chất lượng, bắt chẹt người mua hoặc người bán.
- Sáp nhập nhằm tiến tới độc quyền, thủ tiêu cạnh tranh.

292. Tại sao WTO lại đưa chính sách cạnh tranh vào phạm vi xem xét của mình?

Thật ra, từ rất lâu trước khi WTO ra đời, vấn đề cạnh tranh đã được đề cập đến trong dự thảo Hiến chương Havana năm 1947 nhằm thành lập Tổ chức Thương mại Quốc tế (ITO). Nhưng ITO không ra đời, và GATT hình thành chỉ kế thừa phần chính sách thương mại của Hiến chương Havana mà thôi. Vì thế, vấn đề chính sách cạnh tranh vẫn được tiếp tục thảo luận từ đó đến nay.

Để hiểu thêm tại sao WTO lại quan tâm đến chính sách cạnh tranh, cũng cần tìm hiểu thêm về mối quan hệ qua lại giữa chính sách thương mại và chính sách cạnh tranh.

293. Thuận lợi hoá thương mại là gì, và khác xúc tiến thương mại ở điểm nào?

Thuận lợi hoá thương mại là việc cải tiến các thủ tục, điều kiện, giấy tờ liên quan đến quá trình xuất khẩu, quá cảnh hàng hoá nhằm giúp hàng hoá lưu thông nhanh chóng hơn với ít chi phí hơn. Trong khi đó, *xúc tiến thương mại* lại là hoạt động nhằm tăng doanh số bán ra cho doanh nghiệp (ở cấp độ quốc gia, đôi khi xúc tiến thương mại chỉ được hiểu là tăng doanh số xuất khẩu).

Thuận lợi hoá thương mại thể hiện rõ nhất ở những khâu như cải cách thủ tục hải quan, hài hoà tiêu chuẩn, đơn giản hoá các hình thức giấy tờ, áp dụng các hình thức giao dịch phi giấy tờ, v.v... Xúc tiến thương mại thể hiện ở những hoạt động như hội chợ, triển lãm, quảng cáo.

294. Một số điều khoản của các hiệp định WTO đã chứa đựng nội dung về thuận lợi hoá thương mại, vậy vị trí của vấn đề này trong WTO giờ đây thế nào?

Đúng là một số hiệp định của WTO như Hiệp định ACV, Hiệp định PSI, Hiệp định ROO, Hiệp định ILP, Hiệp định TBT, Hiệp định SPS đã có những điều khoản mang tính thuận lợi hoá thương mại, nhưng người ta cho rằng những nội dung này còn chưa đủ, mà chỉ dừng ở mức độ giảm bớt tác động của các hàng rào phi thuế quan. Vì thế, để thể hiện ý chí chính trị cũng như tăng cường hiệu lực của các biện pháp thuận lợi hoá thương mại, người ta muốn WTO thể chế hoá vấn đề này bằng một văn kiện có tính ràng buộc đối với tất cả các nước thành viên. Mặt khác, sự xuất hiện của những vấn đề như thương mại điện tử - một phương thức giúp thuận lợi hoá thương mại rất nhiều - cũng đòi hỏi WTO phải có sự quan tâm điều chỉnh.

295. Thương mại điện tử là gì?

Thương mại điện tử là một phương thức giao dịch thương mại thông qua các phương tiện điện tử. Tùy theo tính chất của hàng hoá, dịch vụ được buôn bán mà một phần hoặc tất cả các công đoạn trong quá trình giao dịch thương mại đều có thể thực hiện bằng các phương tiện điện tử: quảng cáo, chào hàng, mặc cả, đặt hàng, hợp đồng, thanh toán, giao hàng.

Những tiến bộ vượt bậc của công nghệ thông tin và viễn thông, đặc biệt là sự lan truyền mạnh mẽ của Internet, là yếu tố thúc đẩy thương mại điện tử tăng trưởng không ngừng.

296. WTO dự kiến xử lý thế nào với vấn đề thương mại điện tử?

Thương mại điện tử đem lại những lợi ích rõ rệt trong thuận lợi hoá thương mại, cắt giảm chi phí, tiết kiệm thời gian giao dịch giữa người bán và người mua. Tuy nhiên, thương mại điện tử cũng đặt ra hàng loạt vấn đề ở tầm cấp quốc gia và quốc tế: thu thuế các sản phẩm, dịch vụ chuyển tải qua mạng như thế nào, bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ và quyền lợi người tiêu dùng ra sao, có công nhận hình thức hợp pháp của một hợp đồng không phải ở dạng văn bản (giấy) hay không, v.v...

Hội nghị Bộ trưởng WTO lần thứ II (5/1998) đã ra một Tuyên bố về Thương mại Điện tử Toàn cầu, trong đó yêu cầu Đại Hội đồng có một chương trình công tác nhằm nghiên cứu toàn diện về thương mại điện tử và những vấn đề liên quan.

chính sách cạnh tranh	: <i>competition policy</i>
hiệp định môi trường đa phương	: <i>multilateral environmental agreement (MEA)</i>
nhãn môi trường	: <i>environmental label</i>
nhãn sinh thái	: <i>eco-label</i>
thuận lợi hoá thương mại	: <i>trade facilitation</i>
thương mại điện tử	: <i>electronic commerce; e-commerce</i>
thương mại và môi trường	: <i>trade and environment</i>
xúc tiến thương mại	: <i>trade promotion</i>
yêu cầu về bao bì	: <i>packaging requirements</i>

14 GIA NHẬP WTO

297. Quá trình gia nhập WTO diễn ra như thế nào?

Khi có một nước nộp đơn xin gia nhập, WTO sẽ thành lập ra một *ban công tác* về việc gia nhập của nước đó. Tất cả các nước thành viên WTO đều có thể cử đại diện tham gia ban công tác này.

Chính phủ nước gia nhập sẽ phải trình bày toàn bộ hệ thống chính sách kinh tế và thương mại của mình liên quan đến việc thực hiện các hiệp định của WTO sau này. Tập hợp các thông tin đó được nêu trong một văn bản gọi là *bị vong lục*.

Sau khi nhận được bị vong lục của nước gia nhập, ban công tác sẽ gửi bị vong lục đó đến tất cả các nước thành viên WTO để các nước này có thể đặt ra những câu hỏi yêu cầu làm rõ thêm về những vấn đề mình quan tâm. Nước gia nhập có nghĩa vụ trả lời toàn bộ các câu hỏi đó. Việc trả lời câu hỏi cũng có ý nghĩa cập nhật lại những thông tin nêu trong bị vong lục đã bị lạc hậu.

Sau khi hoàn thành việc trả lời câu hỏi, nước gia nhập sẽ bước vào đàm phán chính thức với các nước thành viên WTO thông qua các cuộc họp của ban công tác. Số lượng các cuộc họp này không ấn định trước nên quá trình gia nhập nhanh hay chậm là tùy thuộc vào giai đoạn này. Có những nước chỉ mất một vài năm để trở thành thành viên WTO, trong khi có những nước phải mất nhiều thời gian hơn mà vẫn chưa vượt qua giai đoạn này. Điển hình là trường hợp của Trung Quốc, bắt đầu đàm phán từ năm 1987, đến cuối năm 2001 mới trở thành thành viên chính thức của WTO.

Ngoài các cuộc họp của ban công tác, nước gia nhập còn phải tiến hành các cuộc đàm phán song phương với các đối tác thương mại chính. Cần phải có các cuộc đàm phán song phương này vì mỗi nước lại có những mối quan tâm khác nhau đối với nước gia nhập. Tuy nhiên, những kết quả đàm phán song phương này một khi đã trở thành cam kết thì lại được áp dụng cho tất cả các nước thành viên WTO.

298. Bản chào ban đầu là gì?

Bản chào ban đầu là danh mục những cam kết, nghĩa vụ mà nước gia nhập dự kiến sẽ chấp hành khi trở thành thành viên của WTO. Bản chào này thường bao quát hầu hết các lĩnh vực (thuế quan, phi thuế quan, dịch vụ, đầu tư, quyền sở hữu trí tuệ, trợ cấp, v.v...), có tính đến yêu cầu của các nước thành viên Ban Công tác gia nhập.

Bản chào ban đầu được nước gia nhập đưa ra trước khi bắt đầu các cuộc đàm phán về mở cửa thị trường và là cơ sở để tiến hành các cuộc đàm phán về mở cửa thị trường. Trải qua quá trình đàm phán, những cam kết, nghĩa vụ trong bản chào này sẽ được sửa đổi dần để trở thành cam kết chính thức khi kết thúc đàm phán và nước gia nhập trở thành thành viên của WTO.

299. Việc các nước thành viên Ban Công tác gia nhập nêu yêu cầu khác gì với việc các nước này đặt câu hỏi trước đó?

Các câu hỏi được nêu ra trong quá trình minh bạch hoá chính sách nhằm làm rõ hiện trạng thương mại của nước gia nhập. Các câu hỏi có thể được nêu ra theo thứ tự bất kỳ, không cần mang tính hệ thống nào cả.

Còn *yêu cầu* được các nước thành viên Ban Công tác gia nhập đưa ra vào cuối giai đoạn minh bạch hoá chính sách. Đây không phải là nhằm làm rõ chính sách nữa mà là những đòi hỏi về mở cửa thị trường mà nước gia nhập cần đáp ứng. Những đòi hỏi này

hiều hay ít, mức độ như thế nào tùy thuộc vào sự quan tâm của nước thành viên Ban Công tác đối với thị trường tại nước gia nhập.

300. Thế nào là điều khoản "bảo lưu"?

Nghị định thư áp dụng tạm thời GATT 1947 cho phép các nước duy trì các văn bản pháp luật trái với quy định của GATT vốn đã tồn tại từ trước khi các nước đó tham gia GATT. Đến Vòng Uruguay, điều khoản này đã được bãi bỏ. Mọi luật lệ, biện pháp vốn được bảo lưu trước đây sẽ phải tuân theo các quy định của WTO. Với các nước mới gia nhập, họ có thể được phép có một khoảng thời gian quá độ để loại bỏ dần các luật lệ, biện pháp không phù hợp.

301. Thế nào là điều khoản "không áp dụng"?

Điều XXXV của GATT 1947 quy định điều khoản "không áp dụng". Theo đó, khi một nước xin gia nhập, các thành viên của GATT có thể từ chối không cho nước đó hưởng những ưu đãi mà mình dành cho các nước thành viên GATT khác. Điều khoản này nảy sinh từ việc Ấn Độ từ chối dành ưu đãi trong GATT cho Nam Phi do chế độ phân biệt chủng tộc ở nước này.

Với WTO, điều khoản không áp dụng được nêu ở Điều XIII của Hiệp định thành lập WTO. Tuy nhiên, có điểm khác nhau trong điều khoản không áp dụng ở WTO so với GATT. Trong GATT, điều khoản này chỉ được sử dụng trước khi nước gia nhập bước vào giai đoạn đàm phán thuế quan. Trong WTO, điều khoản này có thể được nêu ra ngay cả khi nước gia nhập đã bắt đầu đàm phán thuế quan hoặc đã có những ưu đãi cụ thể. Như vậy, nước gia nhập ở vào thế bất lợi hơn vì bị đe dọa rút mất ưu đãi bất cứ lúc nào. Trong trường hợp của Mông Cổ, mặc dù Hoa Kỳ đã đàm phán và đạt được một số ưu đãi thuế quan của Mông Cổ, nhưng cuối cùng Hoa Kỳ vẫn thi hành điều khoản "không áp dụng" đối với nước này.

302. Lợi ích của việc tham gia WTO là gì?

Tham gia hệ thống thương mại đa phương, cụ thể là WTO, đem lại những lợi ích sau:

- mở rộng cơ hội thương mại với các nước thành viên WTO trên cơ sở được hưởng những ưu đãi do kết quả 50 năm đàm phán từ khi thành lập GATT đến nay;
- tạo ra môi trường kinh doanh ổn định hơn thông qua quan hệ thương mại ràng buộc chặt chẽ, các quy định rõ ràng và có nhiều khả năng dự báo trước;
- thông qua một cơ chế giải quyết tranh chấp để bảo vệ các quyền và quyền lợi của mình;
- thoát khỏi thế cô lập, hội nhập với nền kinh tế thế giới, qua đó nâng cao lợi ích kinh tế và lợi ích các mặt khác;
- thúc đẩy tăng trưởng kinh tế trong nước thông qua việc đặt các doanh nghiệp vào môi trường cạnh tranh, tiếp cận với công nghệ, trình độ, chất lượng quốc tế, đổi mới hệ thống luật pháp, tăng cường thu hút vốn đầu tư dưới các hình thức khác nhau.

303. WTO có những ưu tiên gì dành cho các nước đang phát triển và các nước có nền kinh tế chuyển đổi?

Hơn 3/4 số thành viên WTO là các nước đang phát triển và các nước có nền kinh tế chuyển đổi. Do đó, nhu cầu và lợi ích của các nước này luôn được tính đến trong mọi hoạt động của WTO.

GATT cũng như hầu hết các hiệp định khác của WTO luôn dành những điều khoản riêng cho các nước đang phát triển, được gọi là *đối xử đặc biệt và khác biệt*.

Về hỗ trợ kỹ thuật, Ban Thư ký WTO thường xuyên tổ chức những chương trình đào tạo và tập huấn cho cán bộ các nước này để làm quen với hệ thống thương mại đa phương, nâng cao kỹ năng đàm phán. Một số khoá học được tổ chức ngay tại Geneva và thực tập ngay tại Ban Thư ký, một số khác được tổ chức tại các nước liên quan. Ban Thư ký WTO cũng phối hợp với chính phủ các nước và các tổ chức khác như UNDP, UNCTAD trong việc cung cấp hỗ trợ kỹ thuật cho các nước này.

Ngoài ra, WTO cùng với UNCTAD còn cùng điều hành hoạt động của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC) cũng đóng tại Geneva. Trung tâm này được thành lập năm 1964 để hỗ trợ các nước đang phát triển xúc tiến xuất khẩu thông qua các chương trình xúc tiến xuất khẩu, cung cấp thông tin về thị trường, huấn luyện chiến lược và kỹ thuật tiếp thị, hỗ trợ thành lập các trung tâm xúc tiến xuất khẩu và đào tạo nhân lực cho các hoạt động nói trên.

304. Đối xử đặc biệt và khác biệt thể hiện như thế nào?

Đối xử đặc biệt và khác biệt là đối xử dành cho các nước đang phát triển và kém phát triển, thường mang tính giảm nhẹ so với những nghĩa vụ, cam kết chung mà WTO đề ra. Ví dụ:

- Được miễn không phải thực hiện nghĩa vụ;
- Mức độ cam kết thấp hơn;
- Thời gian thực hiện dài hơn;
- Được hưởng ưu đãi bổ sung về mở cửa thị trường của các nước phát triển.

305. Việt Nam đã làm những gì để có thể trở thành thành viên của WTO?

Đầu năm 1995, Việt Nam đã đệ đơn xin gia nhập WTO và trở thành quan sát viên của tổ chức này. Ngay sau đó, các Bộ, Ngành, với Bộ Thương mại làm đầu mối, đã xúc tiến việc chuẩn bị bản bị vong lục về chế độ kinh tế và ngoại thương của Việt Nam.

Tháng 8/1996, bản bị vong lục của Việt Nam đã được chính thức gửi đến Ban Thư ký WTO. Sau một thời gian nghiên cứu bản bị vong lục này, các nước thành viên WTO đã gửi các câu hỏi đến cho Việt Nam nhằm làm rõ thêm những điểm đã nêu và chưa nêu trong bị vong lục. Các nước gửi nhiều câu hỏi nhất là Hoa Kỳ, Liên minh Châu Âu, Thụy Sĩ, Australia.

Tháng 7/1998, bắt đầu phiên họp đầu tiên của ban công tác về việc Việt Nam gia nhập WTO. Ban công tác hiện nay do ông Eirik Glenne, quốc tịch Na Uy, làm chủ tịch. Đến tháng 12/2005, đã có 10 phiên họp của Ban Công tác được tổ chức.

Trong suốt quá trình trên, với sự giúp đỡ của các tổ chức và chuyên gia quốc tế, chúng ta đã tiến hành một số cuộc hội thảo để phổ biến về việc gia nhập WTO, tập huấn cho cán bộ các Bộ, Ngành tham gia công tác này và gửi một số cán bộ đi đào tạo, thực tập tại nước ngoài.

Tính đến tháng 1/2006, Việt Nam đã kết thúc đàm phán song phương với hầu hết các đối tác, bao gồm Argentina, Brazil, Bulgaria, Canada, Chile, Trung Quốc, Đài Loan, Colombia, Cuba, EU, El Salvador, Iceland, Ấn Độ, Nhật, Hàn Quốc, Na Uy, Paraguay, Singapore, Thụy Sĩ, Thổ Nhĩ Kỳ và Uruguay. Chỉ còn lại 6 đối tác là Hoa Kỳ, Mexico, Australia, New Zealand, Dominicana, Honduras.

306. Những khó khăn mà Việt Nam gặp phải trong quá trình đàm phán gia nhập WTO là gì?

Trong quá trình đàm phán gia nhập WTO, chúng ta gặp phải một số khó khăn sau:

- Không giống đàm phán hiệp định thương mại đa phương, đàm phán gia nhập WTO chỉ là đàm phán một chiều, chúng ta phải mở cửa thị trường cho các nước thành viên hiện nay của WTO, vì vậy các nước này có thể đưa ra những yêu cầu rất cao, nhiều khi phi hiện thực (đương nhiên, khi trở thành thành viên WTO thì chúng ta cũng sẽ được hưởng những ưu đãi mà các nước đó đã cam kết trong WTO, nhưng những ưu đãi đó có thể ở mức độ không bằng yêu cầu của họ đối với chúng ta).
- Thiếu thông tin cập nhật về diễn biến của WTO. Các cuộc đàm phán của WTO diễn ra quanh năm, ngoài ra còn nhiều sự kiện, vận động khác tại các nơi trên thế giới ảnh hưởng tới chính sách của WTO mà do thiếu người, thiếu kinh phí chúng ta chưa thể nắm bắt hết được.
- Sự hưởng ứng của doanh nghiệp chưa nhiệt tình. Bản thân doanh nghiệp cũng thiếu thông tin về WTO và tiến trình đàm phán gia nhập tổ chức này nên chưa nắm rõ những tác động thuận lợi và khó khăn mà tiến trình này có thể đem lại. Do đó, doanh nghiệp không tích cực tham gia đóng góp ý kiến cho các cơ quan Nhà nước về chính sách chuẩn bị cho việc gia nhập WTO, mặt khác, vẫn còn tâm lý trông chờ vào bảo hộ của Nhà nước mà không quan tâm đến nâng cao năng lực cạnh tranh của chính mình.

307. Tại sao lại nói Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ là một bước quan trọng để tiến tới gia nhập WTO?

Hoa Kỳ là một nền kinh tế lớn nhất thế giới. Hoa Kỳ cũng là nước có ảnh hưởng tại WTO và nhiều diễn đàn kinh tế. Mặt khác, Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ cũng được soạn thảo dựa trên những quy tắc và điều khoản của WTO. Vì vậy, việc ký một hiệp định thương mại song phương với Hoa Kỳ cho thấy Việt Nam có thể từng bước chấp nhận các quy định của WTO và tham gia thị trường toàn cầu.

Tuy nhiên, khi đàm phán gia nhập WTO, chúng ta vẫn sẽ phải gặp lại Hoa Kỳ trên bàn đàm phán. Và ngoài Hoa Kỳ, còn có nhiều đối tác quan trọng khác như EU, Nhật, Thụy Sĩ, Hàn Quốc, Australia, ... mà chúng ta còn phải đàm phán.

Qua nhiều lần đàm phán ở các cuộc họp song phương và đa phương, đến tháng 1/2006, Việt Nam và Hoa Kỳ đã thu hẹp đáng kể khoảng cách trong nhiều vấn đề khác nhau. Tiến trình đàm phán với Hoa Kỳ có thể kết thúc trong năm 2006, tạo thuận lợi cho việc gia nhập WTO.

ban công tác	: <i>working party</i>
bị vong lục	: <i>memorandum</i>
bản chào ban đầu	: <i>initial offer</i>
yêu cầu	: <i>request</i>
điều khoản bảo lưu	: <i>grand-father clause</i>
điều khoản không áp dụng	: <i>non-application clause</i>
đối xử đặc biệt và khác biệt	: <i>special and differential treatment</i>



TÀI LIỆU THAM KHẢO CHÍNH

- Business Guide to the World Trading System
- Trading into the Future
- The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiation - The Legal Texts
- Từ điển Chính sách Thương mại Quốc tế
- Từ điển Kinh tế thị trường
- Longman Dictionary of Business English
- Một số bản tin và tài liệu hội thảo do Ban Thư ký WTO phát hành
- <http://www.wto.org>
- WTO Tariff Negotiations Manual

Phụ lục I

Các nước thành viên WTO

Tính đến ngày 1/1/2006, WTO đã có 150 thành viên. Dưới đây là tên các nước và lãnh thổ hải quan là thành viên WTO và ngày gia nhập tổ chức này. WTO đi vào hoạt động từ ngày 1/1/1995, do đó tất cả các nước và lãnh thổ hải quan là các bên ký kết GATT trước đây và đã ký Hiệp định thành lập WTO là thành viên của WTO tính từ ngày này.

T/t	Nước	Ngày gia nhập	T/t	Nước	Ngày gia nhập
1.	Ai Cập	30/6/1995	76.	Jordan	11/4/2000
2.	Albania	8/9/2000	77.	Kenya	1/1/1995
3.	Angola	1/12/1996	78.	Kuwait	1/1/1995
4.	Anh	1/1/1995	79.	Kyrgyzia	20/12/1998
5.	Antigua and Barbuda	1/1/1995	80.	Latvia	10/2/1999
6.	A-rập Xê-ut	11/12/2005	81.	Lesotho	31/5/1995
7.	Argentina	1/1/1995	82.	Macedonia	4/4/2003
8.	Armenia	5/2/2003	83.	Liechtenstein	1/9/1995
9.	Australia	1/1/1995	84.	Lithuania	31/5/2001
10.	Áo	1/1/1995	85.	Luxembourg	1/1/1995
11.	Ấn Độ	1/1/1995	86.	Macau	1/1/1995
12.	Bahrain	1/1/1995	87.	Madagascar	17/11/1995
13.	Ba Lan	1/7/1995	88.	Malawi	31/5/1995
14.	Bangladesh	1/1/1995	89.	Malaysia	1/1/1995
15.	Barbados	1/1/1995	90.	Maldives	31/5/1995
16.	Bỉ	1/1/1995	91.	Mali	31/5/1995
17.	Belize	1/1/1995	92.	Malta	1/1/1995
18.	Benin	22/2/1996	93.	Mauritania	31/5/1995
19.	Bolivia	14/9/1995	94.	Mauritius	1/1/1995
20.	Botswana	31/5/1995	95.	Mexico	1/1/1995
21.	Bồ Đào Nha	1/1/1995	96.	Morocco	1/1/1995
22.	Brazil	1/1/1995	97.	Mozambique	26/8/1995
23.	Brunei Darussalam	1/1/1995	98.	Mông Cổ	29/1/1997
24.	Bulgaria	1/12/1996	99.	Moldova	26/7/2001
25.	Burkina Faso	3/6/1995	100.	Myanmar	1/1/1995
26.	Burundi	23/7/1995	101.	Nam Phi	1/1/1995
27.	Các tiểu vương quốc A-rập Thống nhất	10/4/1996	102.	Namibia	1/1/1995
28.	Cameroon	13/12/1995	103.	Nepal	23/4/2004
29.	Cam-pu-chia	11/9/2003	104.	Netherlands	1/1/1995
30.	Canada	1/1/1995	105.	New Zealand	1/1/1995
31.	Cộng đồng Châu Âu	1/1/1995	106.	Nhật	1/1/1995
32.	Cộng hoà Trung Phi	31/5/1995	107.	Nicaragua	3/9/1995
33.	Chad	19/10/1996	108.	Niger	13/12/1996
34.	Chile	1/1/1995	109.	Nigeria	1/1/1995
35.	Colombia	30/4/1995	110.	Norway	1/1/1995
36.	CHDC Congo	1/1/1997	111.	Oman	9/11/2000
37.	CHLB Đức	1/1/1995	112.	Pakistan	1/1/1995
38.	Congo	27/4/1997	113.	Panama	6/9/1997
39.	Costa Rica	1/1/1995	114.	Papua New Guinea	9/6/1996
40.	Cote d'Ivoire	1/1/1995	115.	Paraguay	1/1/1995
41.	Croatia	30/11/2000	116.	Peru	1/1/1995
42.	Cuba	20/4/1995	117.	Pháp	1/1/1995
43.	Cyprus	30/7/1995	118.	Phần Lan	1/1/1995
44.	Cộng hoà Czech	1/1/1995	119.	Philippines	1/1/1995

45. Đài Loan	1/1/2002	120. Qatar	13/1/1996
46. Đan Mạch	1/1/1995	121. Romania	1/1/1995
47. Djibouti	31/5/1995	122. Rwanda	22/5/1996
48. Dominica	1/1/1995	123. Saint Kitts and Nevis	21/2/1996
49. Cộng hoà Dominic	9/4/1995	124. Saint Lucia	1/1/1995
50. Ecuador	21/1/1996	125. Saint Vincent & Grenadines	1/1/1995
51. Estonia	13/11/1999	126. Senegal	1/1/1995
52. El Salvador	7/5/1995	127. Sierra Leone	23/7/1995
53. Fiji	14/1/1996	128. Singapore	1/1/1995
54. Gabon	1/1/1995	129. Slovakia	1/1/1995
55. Gambia	23/10/1996	130. Slovenia	30/7/1995
56. Ghana	1/1/1995	131. Solomon Islands	26/7/1996
57. Grenada	22/2/1996	132. Sri Lanka	1/1/1995
58. Gruzia	14/6/2000	133. Suriname	1/1/1995
59. Guatemala	21/7/1995	134. Swaziland	1/1/1995
60. Guinea	25/10/1995	135. Tanzania	1/1/1995
61. Guinea Bissau	31/5/1995	136. Tây Ban Nha	1/1/1995
62. Guyana	1/1/1995	137. Thái Lan	1/1/1995
63. Haiti	30/1/1996	138. Thổ Nhĩ Kỳ	26/4/1995
64. Hàn Quốc	1/1/1995	139. Thụy Điển	1/1/1995
65. Hoa Kỳ	1/1/1995	140. Thụy Sĩ	1/7/1995
66. Honduras	1/1/1995	141. Togo	31/5/1995
67. Hong Kong	1/1/1995	142. Tonga	15/12/2005
68. Hungary	1/1/1995	143. Trinidad and Tobago	1/4/1995
69. Hy Lạp	1/1/1995	144. Trung Quốc	11/12/2001
70. Iceland	1/1/1995	145. Tunisia	29/4/1995
71. Indonesia	1/1/1995	146. Uganda	1/1/1995
72. Ireland	1/1/1995	147. Uruguay	1/1/1995
73. Israel	21/4/1995	148. Venezuela	1/1/1995
74. Italia	1/1/1995	149. Zambia	1/1/1995
75. Jamaica	9/4/1995	150. Zimbabwe	3/4/1995

Quan sát viên:

Afghanistan, Algeria, Andorra, Azerbaijan, Bahamas, Belarus, Bhutan, Bosnia and Herzegovina, Cape Verde, Guinea xích đạo, Ethiopia, Vatican, Iran, Iraq, Kazakstan, CHDCND Lào, Li-băng, Libya Montenegro, Nam Tư, Liên bang Nga, Samoa, Sao Tome & Principe, Serbia, Seychelles, Sudan, Tajikistan, Ukraine, Uzbekistan, Vanuatu, Việt Nam, Yemen.

Tất cả các nước và lãnh thổ quan sát viên, trừ Vatican, đều phải bắt đầu đàm phán gia nhập WTO trong vòng 5 năm kể từ ngày trở thành quan sát viên.

Các tổ chức quốc tế là quan sát viên tại Đại Hội đồng WTO (không kể quan sát viên tại các hội đồng và uỷ ban khác): Liên hợp quốc, UNCTAD, IMF, WB, FAO, WIPO, OECD, ITC.

Phụ lục II

Cơ cấu tổ chức của WTO

