



**Tổ chức thương mại
thế giới - WTO**

TỔ CHỨC THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI - WTO

(BẢN 3)

I. Bối cảnh ra đời của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO)

1. Hiệp định chung về thuế quan và thương mại (GATT) - tiền thân của tổ chức thương mại quốc tế (WTO)

Sau chiến tranh Thế giới II, nhằm khôi phục sự phát triển kinh tế và thương mại, hơn 50 nước trên thế giới đã cùng nhau nỗ lực kiến tạo một tổ chức mới điều chỉnh hoạt động hợp tác kinh tế quốc tế, đồng thời với sự ra đời của các định chế tài chính quốc tế lớn như Ngân hàng Thế giới (WB) và Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) và gắn bó chặt chẽ với các định chế này. Ban đầu, các nước dự kiến thành lập Tổ chức Thương mại Quốc tế (ITO) với tư cách là một tổ chức chuyên môn thuộc Liên hiệp quốc. Tháng 2/1946, Hội đồng Kinh tế - Xã hội Liên hợp quốc triệu tập một "Hội nghị Liên hợp quốc về Thương mại và Việc làm" với mục tiêu dự thảo Hiến chương cho Tổ chức Thương mại Quốc tế. Dự thảo Hiến chương thành lập ITO không những chỉ điều chỉnh các quy tắc thương mại thế giới mà còn mở rộng ra cả các quy định về công ăn việc làm, các hành vi hạn chế thương mại, đầu tư quốc tế và dịch vụ.

Công việc chuẩn bị cho hiến chương này đã được các quốc gia tiến hành trong năm 1946 và 1947. Từ tháng 4 đến tháng 10/1947, các nước đã tiến hành một hội nghị chuẩn bị toàn diện. Tại hội nghị này, bên cạnh việc tiếp tục triển

khai các công việc liên quan đến hiến chương thành lập ITO, các nước còn tiến hành đàm phán để giảm và ràng buộc thuế quan đa phương. Trong vòng đàm phán đầu tiên, các nước đã đưa ra được 45.000 nhân nhượng thuế quan có ảnh hưởng đến khối lượng thương mại giá trị khoảng 10 tỷ USD, tức là khoảng 1/5 tổng giá trị thương mại thế giới. Các nước cũng nhất trí áp dụng ngay lập tức và "tạm thời" một số quy tắc thương mại trong Dự thảo Hiến chương ITO nhằm bảo vệ giá trị của các nhân nhượng nói trên. Kết quả trọn gói gồm các quy định thương mại và các nhân nhượng thuế quan được đưa ra trong Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (GATT). Theo dự kiến, Hiệp định GATT sẽ là một hiệp định phụ trợ nằm trong Hiến chương ITO. Cho đến thời điểm cuối 1947, Hiến chương ITO vẫn chưa được thông qua. Chiến tranh Thế giới II vừa kết thúc, các nước đều muốn sớm thúc đẩy tự do hoá thương mại, và bắt đầu khắc phục những hậu quả của các biện pháp bảo hộ còn sót lại từ đầu những năm 1930. Do vậy, ngày 23/10/1947, 23 nước đã ký "Nghị định thư về việc áp dụng tạm thời" (PPA), có hiệu lực từ 1/1/1948, thông qua nghị định thư này, Hiệp định GATT đã được chấp nhận và thực thi.

Trong thời gian đó, Hiến chương ITO vẫn tiếp tục được thảo luận. Cuối cùng, tháng 3/1948, Hiến chương ITO đã được thông qua tại Hội nghị về Thương mại và Việc làm của Liên hiệp quốc tại Havana. Tuy nhiên, quốc hội của một số nước đã không phê chuẩn Hiến chương này. Đặc biệt là Quốc hội Mỹ rất phản đối Hiến chương Havana, mặc dù Chính phủ Mỹ đã đóng vai trò rất tích cực trong việc nỗ lực thiết lập ITO. Tháng 12/1950, Chính phủ Mỹ chính thức thông báo sẽ không vận động Quốc hội thông qua Hiến chương Havana nữa, do vậy trên thực tế, Hiến chương này không còn tác dụng. Và mặc dù chỉ là tạm thời, GATT trở thành công cụ đa phương duy nhất điều chỉnh thương mại quốc tế từ năm 1948 cho đến tận năm 1995, khi Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) ra đời.

Trong 48 năm tồn tại, GATT đã tổ chức 8 vòng đàm phán:

| Nă m | Địa điểm/Tên | Chủ đề đàm phán | Số nướ c |
|---------------------------------|--|----------------------------|-------------------------|
| 194 7 | Geneva | Thuế quan | 2 3 |
| 194 9 | Annecy | Thuế quan | 1 3 |
| 195 1 | Torquay | Thuế quan | 3 8 |
| 195 6 | Geneva | Thuế quan | 2 6 |
| 196 0- 196 1 | Geneva (Vòng Dillon) | Thuế quan | 2 6 |

| | | | |
|------------------|------------------------------|--|-------------|
| 1964-1967 | Geneva (Vòng Kenedy) | Thuế quan và các biện pháp chống bán phá giá | 6 2 |
| 1973-1979 | Geneva (Vòng Tokyo) | Thuế quan, các biện pháp phi quan thuế, các hiệp định "khung" | 1 0 2 |
| 1986-1994 | Geneva (Vòng Uruguay) | Thuế quan, các biện pháp phi quan thuế, dịch vụ, đầu tư, sở hữu trí tuệ, giải quyết tranh chấp, hàng dệt, nông nghiệp, thành lập WTO, v.v... | 1 2 3 |

Năm vòng đàm phán đầu tiên chủ yếu tập trung vào đàm phán giảm thuế quan. Bắt đầu từ Vòng đàm phán Kenedy, nội dung của các vòng đàm phán mở rộng dần sang các lĩnh vực khác. Vòng đàm phán cuối cùng - Vòng Uruguay - đã

mở rộng nội dung sang hầu hết các lĩnh vực của thương mại bao gồm: thương mại hàng hoá, thương mại dịch vụ, đầu tư, sở hữu trí tuệ... và cho ra đời một tổ chức mới thay thế cho GATT - Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO).

Có thể nói, trong 48 năm tồn tại của mình, GATT đã có những đóng góp to lớn vào việc thúc đẩy và đảm bảo thuận lợi hoá và tự do hoá thương mại thế giới. Số lượng các bên tham gia cũng tăng nhanh. Cho tới trước khi Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) được thành lập vào ngày 1/1/1995, GATT đã có 124 bên ký kết và đang tiếp nhận 25 đơn xin gia nhập. Nội dung của GATT ngày một bao trùm và quy mô ngày một lớn: bắt đầu từ việc giảm thuế quan cho tới các biện pháp phi thuế, dịch vụ, sở hữu trí tuệ, đầu tư, và tìm kiếm một cơ chế quốc tế giải quyết các tranh chấp thương mại giữa các quốc gia. Từ mức thuế trung bình 40% của năm 1948, đến năm 1995, mức thuế trung bình của các nước phát triển chỉ còn khoảng 4% và thuế quan trung bình của các nước đang phát triển còn khoảng 15%.

2. Sự ra đời của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO)

Mặc dù đã đạt được những thành công lớn, nhưng đến cuối những năm 80, đầu 90, trước những biến chuyển của tình hình thương mại quốc tế và sự phát triển của khoa học-kỹ thuật, GATT bắt đầu tỏ ra có những bất cập, không theo kịp tình hình.

- Thứ nhất, những thành công của GATT trong việc giảm và ràng buộc thuế quan ở mức thấp cộng với một loạt các cuộc suy thoái kinh tế trong những năm 70

và 80 đã thúc đẩy các nước tạo ra các loại hình bảo hộ phi quan thuế khác nhau để đối phó với hàng nhập khẩu; hoặc ký kết các thoả thuận song phương dàn xếp thị trường giữa các chính phủ Tây Âu và Bắc Mỹ, đồng thời nhiều hình thức hỗ trợ và trợ cấp mới đã xuất hiện trong thời gian này. Những biến đổi này có nguy cơ làm giảm và mất đi những giá trị mà việc giảm thuế quan mang lại cho thương mại quốc tế. Trong khi đó, phạm vi của GATT không cho phép đề cập một cách cụ thể và sâu rộng đến các vấn đề này.

- Thứ hai, đến những năm 80, GATT đã không còn thích ứng với thực tiễn thương mại thế giới. Khi GATT được thành lập năm 1948, Hiệp định này chủ yếu điều tiết thương mại hàng hoá hữu hình. Từ đó tới nay, thương mại quốc tế đã phát triển nhanh chóng, mở rộng sang cả các lĩnh vực thương mại dịch vụ như ngân hàng, bảo hiểm, vận tải hàng không, vận tải biển, du lịch, xây dựng, tư vấn... và các loại hình thương mại dịch vụ này, cùng với các vấn đề thương mại trong đầu tư và bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại đã phát triển nhanh chóng và trở thành một bộ phận quan trọng của thương mại quốc tế.

- Thứ ba, trong một số lĩnh vực của thương mại hàng hoá, GATT còn có những lỗ hổng cần phải được cải thiện. Ví dụ, trong nông nghiệp và hàng dệt may, các cố gắng tự do hoá thương mại đã không đạt được thành công lớn. Kết quả là còn rất nhiều ngoại lệ với các quy tắc chung trong hai lĩnh vực thương mại này.

- Thứ tư, về mặt cơ cấu tổ chức và cơ chế giải quyết tranh chấp, GATT cũng tỏ ra không thích ứng với tình hình thế giới. GATT chỉ là một hiệp định, việc tham gia mang tính chất tùy ý. Thương mại quốc tế ở những năm 80 và 90 đòi hỏi

phải có một tổ chức thường trực, có nền tảng pháp lý vững chắc để đảm bảo thực thi các hiệp định, quy định chung của thương mại quốc tế. Về hệ thống giải quyết tranh chấp, GATT chưa có một cơ chế điều tiết thủ tục tổ tụng chặt chẽ, không đưa ra một thời gian biểu nhất định, do đó, các vụ việc tranh chấp thường bị kéo dài, dễ bị bế tắc. Để thúc đẩy hoạt động thương mại quốc tế một cách hiệu quả, rõ ràng hệ thống này cần phải được cải tiến.

Những yếu tố trên, kết hợp với một số nhân tố khác đã thuyết phục các bên tham gia GATT cần phải có nỗ lực để củng cố và mở rộng hệ thống thương mại đa biên. Từ năm 1986 đến 1994, Hiệp định GATT và các hiệp định phụ trợ của nó đã được các nước thảo luận sửa đổi và cập nhật để thích ứng với điều kiện thay đổi của môi trường thương mại thế giới. Hiệp định GATT 1947, cùng với các quyết định đi kèm và một vài biên bản giải thích khác đã hợp thành GATT 1994. Một số hiệp định riêng biệt cũng đạt được trong các lĩnh vực như Nông nghiệp, Dệt may, Trợ cấp, Tự vệ và các lĩnh vực khác; cùng với GATT 1994, chúng tạo thành các yếu tố của các Hiệp định Thương mại đa phương về Thương mại Hàng hoá. Vòng đàm phán Uruguay cũng thông qua một loạt các quy định mới điều chỉnh thương mại Dịch vụ và Quyền Sở hữu Trí tuệ liên quan đến thương mại. Một trong những thành công lớn nhất của vòng đàm phán lần này là, cuối Vòng đàm phán Uruguay, các nước đã cho ra Tuyên bố Marrakesh thành lập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), bắt đầu đi vào hoạt động từ ngày 1/1/1995.

3. Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) là gì?

Nói một cách đơn giản, WTO là nơi đề ra những qui định điều tiết hoạt động thương mại của các quốc gia trên qui mô toàn thế giới hoặc gần như toàn thế giới. Tuy nhiên, đó chưa phải là tất cả...

Trước tiên, WTO là một khuôn khổ để đàm phán... WTO là diễn đàn, nơi các quốc gia thành viên thương lượng giải quyết những tranh chấp phát sinh trong quan hệ thương mại giữa họ. Bước giải quyết tranh chấp đầu tiên là thảo luận. WTO ra đời từ các cuộc đàm phán và tất cả những gì tổ chức này làm được đều thông qua con đường đàm phán. Các hoạt động mà WTO đang xúc tiến hiện nay chủ yếu xuất phát từ những cuộc đàm phán diễn ra từ năm 1986 đến 1994, mang tên Vòng đàm phán Uruguay, và từ những cuộc đàm phán trước đó trong khuôn khổ Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (GATT). Hiện nay, WTO đang tổ chức rất nhiều cuộc đàm phán mới trong khuôn khổ “Chương trình phát triển Doha” được khởi xướng từ năm 2001.

Hệ thống thương mại “đa biên”...

... là hệ thống do WTO điều hành. Phần lớn các quốc gia trên thế giới – trong đó gồm hầu hết các cường quốc thương mại chính của thế giới – là thành viên của hệ thống này. Tuy vậy, có một số nước không gia nhập hệ thống nên thuật ngữ “thế giới” đã được thay thế bằng thuật ngữ “đa biên” để nêu lên đặc điểm này.

Đối với WTO, thuật ngữ này còn bao hàm một nghĩa quan trọng khác. Tại đây, “đa biên” có nghĩa là các hoạt động được triển khai trên qui mô thế giới hoặc gần như toàn thế giới (đặc biệt đối với các nước thành viên WTO), thuật ngữ được sử dụng nhằm đối lập với những biện pháp sử dụng trong phạm vi khu vực hoặc trong một số nhóm quốc gia. (“Đa biên” được sử dụng khác với “đa phương” vẫn thường được sử dụng trong những lĩnh vực quan hệ quốc tế khác, theo đó, một cơ chế an ninh “đa phương” có thể mang tính chất toàn khu vực.)

Đối với những nước gặp phải những rào cản trong thương mại và muốn vượt qua chúng, thì đàm phán góp phần thúc đẩy tự do hoá thương mại. Tuy nhiên, WTO không chỉ tập trung vào mục tiêu tự do hoá thương mại, trong một số trường hợp, WTO còn đề ra những qui định ủng hộ việc duy trì rào cản thương mại, ví dụ như

trong trường hợp bảo vệ người tiêu dùng hay ngăn chặn sự lan tràn của một dịch bệnh nào đó.

WTO là tập hợp những qui định... Nòng cốt của tổ chức là các Hiệp định WTO được phần lớn các cường quốc thương mại trên thế giới đàm phán và ký kết. Những văn bản này tạo thành qui định pháp lý nền tảng của thương mại quốc tế. Đó chủ yếu là những hợp đồng theo đó chính phủ các nước cam kết duy trì chính sách thương mại trong khuôn khổ những vấn đề đã thoả thuận. Mặc dù do các chính phủ đàm phán và ký kết, song mục tiêu của những bản hiệp định này là giúp đỡ các nhà sản xuất hàng hoá, dịch vụ cũng như các nhà xuất, nhập khẩu triển khai các hoạt động của mình, đồng thời vẫn cho phép chính phủ các nước đáp ứng được những mục tiêu xã hội và tiêu chuẩn môi trường.

Mục tiêu trọng tâm của hệ thống là góp phần tạo nhiều điều kiện thuận lợi cho tự do thương mại mà vẫn tránh được những tác hại không mong muốn. Đó là xoá bỏ những rào cản, thông báo những qui định thương mại hiện hành trên thế giới cho các cá nhân, doanh nghiệp, và cơ quan nhà nước, đồng thời đảm bảo với họ rằng sẽ không có thay đổi đột ngột nào trong các chính sách đang được áp dụng. Nói cách khác, các qui định phải “minh bạch” và dễ dự đoán.

Và cuối cùng WTO giúp các nước giải quyết tranh chấp... Đây chính là hoạt động quan trọng thứ ba của WTO. Quan hệ thương mại thường làm nảy sinh những lợi ích mâu thuẫn nhau. Tất cả các hiệp định, kể cả những hiệp định đã được các nước thành viên WTO đàm phán một cách kỹ lưỡng đều cần phải được giải thích. Cách tốt nhất để giải quyết tranh chấp là đưa ra một thủ tục trung gian dựa trên cơ sở pháp lý đã thoả thuận. Đây chính là mục tiêu của quá trình giải quyết tranh chấp nêu trong các Hiệp định của WTO.

Mới ra đời vào năm 1995 nhưng WTO đã thực sự lớn mạnh

WTO được thành lập vào năm 1995 nhưng hệ thống thương mại mà tổ chức này đại diện thì gần như đã tồn tại từ hơn nửa thế kỷ nay. Năm 1948, Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (GATT: “General Agreement on Tarrifs and Trade”) đã đề ra hàng loạt các qui định cho hệ thống thương mại. Vào tháng 5 năm 1998, tại Hội nghị bộ trưởng WTO lần thứ hai tổ chức tại Gionevơ, hệ thống này đã kỷ niệm 50 năm ngày ra đời của mình.

Hiệp định chung đã nhanh chóng cho ra đời một tổ chức thương mại quốc tế không chính thức, tồn tại trên thực tế với tên gọi không chính thức là GATT. Theo thời gian, GATT đã trưởng thành qua nhiều vòng đàm phán.

Là vòng đàm phán cuối cùng và cũng là vòng đàm phán quan trọng nhất của GATT, vòng đàm phán Uruguay, diễn ra từ năm 1986 đến năm 1994, cuối cùng đã cho ra đời WTO. Nếu như trước kia GATT chỉ bao quát thương mại hàng hoá thì ngày nay, WTO, cùng những Hiệp định của mình đang tiến tới thương mại dịch vụ cũng như trao đổi sáng chế, phát minh, thiết kế và mô hình (sở hữu trí tuệ).

II. Những nguyên tắc laøm nền tảng cho toả chõuõ thông mãĩ

Các Hiệp định của WTO rất dài và phức tạp vì đó là những văn bản pháp lí qui định rất nhiều lĩnh vực hoạt động như: nông nghiệp, hàng dệt may, hoạt động ngân hàng, viễn thông, thị trường công, tiêu chuẩn công nghiệp, tính an toàn của sản phẩm, qui định liên quan đến an toàn vệ sinh thực phẩm, sở hữu trí tuệ, và còn rất nhiều lĩnh vực khác nữa... Tuy nhiên, có một số nguyên tắc đơn giản và cơ bản làm kim chỉ nam của tất cả các lĩnh vực này, và trở thành nền tảng của hệ thống thương mại đa biên.

Các nguyên tắc

Hệ thống thương mại phải

- Không phân biệt đối xử: không một nước nào được có sự phân biệt đối xử giữa các đối tác thương mại của mình (nghĩa là phải dành cho họ một cách công bằng qui chế “đãi ngộ tối huệ quốc” hay còn gọi là qui chế MFN) cũng như không được phân biệt đối xử giữa hàng hoá, dịch vụ và người nước mình với hàng hoá, dịch vụ và người nước ngoài (nghĩa là phải giành cho họ qui chế “đối xử quốc gia”);
- Tự do hơn: xoá bỏ rào cản thông qua con đường đàm phán.
- Dễ dự đoán: phải đảm bảo cho các công ty, các nhà đầu tư và chính phủ nước ngoài rằng sẽ không áp dụng một cách tùy tiện các hàng rào cản trở thương mại (gồm hàng rào thuế quan và phi thuế quan); phần trăm thuế nhập khẩu và các cam kết được “ràng buộc” tại WTO.
- Cạnh tranh hơn: hạn chế những biện pháp thương mại không lành mạnh như trợ cấp xuất khẩu, bán phá giá, nghĩa là bán với giá thấp hơn giá thành sản phẩm nhằm mục đích chiếm thị phần;
- Dành ưu đãi cho các nước kém phát triển: cho họ một thời hạn dài và linh động hơn, cùng một số đặc quyền thương mại

1. Qui chế tối huệ quốc (MFN): đối xử bình đẳng với các nước khác. Theo các Hiệp định của WTO, về nguyên tắc, các quốc gia không thể phân biệt đối xử với các đối tác thương mại của mình. Nếu bạn trao cho một nước nào đó một đặc quyền thương mại (ví dụ như giảm thuế nhập khẩu đối với một trong số sản phẩm của nước này) thì bạn cũng phải đối xử tương tự như vậy với tất cả các thành viên còn lại của WTO.

Nguyên tắc này có tên gọi Tối huệ quốc (MFN) (xem phần đóng khung). Đây là nguyên tắc quan trọng vì nó được qui định ngay tại điều đầu tiên của Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại, hiệp định đóng vai trò điều tiết thương mại

hàng hoá. Đây cũng là điều khoản ưu tiên của các Hiệp định quan trọng của WTO. Mặc dù mỗi hiệp định sử dụng những thuật ngữ đôi chút khác nhau : điều 2 của Hiệp định chung về Thương mại Dịch vụ (GATS), điều 4 của Hiệp định về những vấn đề của quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại (TRIPS). Ba hiệp định trên đồng thời chi phối ba lĩnh vực mậu dịch chính mà WTO can thiệp.

Tại sao người ta lại nói tới “Quy chế tối huệ quốc”?

Điều này có vẻ như là mâu thuẫn. Nó làm cho người ta nghĩ rằng WTO áp dụng một chế độ đãi ngộ đặc biệt. Tuy nhiên, đối với WTO, nguyên tắc này thực ra dùng để chỉ sự không phân biệt đối xử, nghĩa là đối xử công bằng với hầu hết các nước khác.

Sau đây là cơ chế hoạt động của nguyên tắc này. Mỗi thành viên phải đối xử với các thành viên khác trong tổ chức một cách công bằng, như những đối tác thương mại “ưu tiên nhất”. Nếu một nước dành cho một đối tác thương mại của mình một số ưu đãi thì nước đó phải đối xử tương tự như vậy với tất cả các thành viên còn lại của WTO để tất cả các quốc gia đều “được ưu tiên nhất”.

Quy chế tối huệ quốc không phải lúc nào cũng đồng nghĩa với việc bình đẳng trong đối xử. Các hiệp ước song phương đầu tiên qui định về qui chế này đã cho ra đời những câu lạc bộ chỉ dành cho các đối tác thương mại “ưu tiên nhất” của một nước. Trong khuôn khổ của GATT mà nay là WTO, câu lạc bộ tối huệ quốc không còn bị hạn chế nữa. Theo nguyên tắc MFN, mỗi quốc gia phải đối xử một cách bình đẳng với toàn bộ 140 thành viên khác của WTO.

Một số trường hợp ngoại lệ miễn trừ được phép. Chẳng hạn, một số nước có thể ký kết một hiệp định thương mại tự do chỉ được áp dụng đối với những hàng hoá trao đổi trong nội bộ một nhóm - đây là một hình thức phân biệt đối xử đối với hàng hoá của các nước ngoài nhóm. Một ví dụ khác: một số nước có thể tạo cơ hội đặc biệt để hàng hoá của các nước đang phát triển dễ dàng tiếp cận thị

trường nước mình. Tương tự, một nước cũng có thể tăng hàng rào đối với sản phẩm của nước mà mình cho rằng có sử dụng những biện pháp thương mại không bình đẳng. Đối với lĩnh vực dịch vụ, trong một số trường hợp nhất định, các nước có thể áp dụng biện pháp phân biệt đối xử. Tuy nhiên, các hiệp định của WTO cũng qui định rằng chỉ được phép như vậy với các điều kiện nghiêm ngặt. Nói một cách khái quát, MFN có nghĩa là khi một nước giảm bớt hàng rào thuế quan hay mở cửa thị trường nước mình thì nước này phải dành sự đãi ngộ tương tự như vậy với cùng loại hàng hoá và dịch vụ của tất cả các đối tác thương mại, cho dù đối tác đó giàu hay nghèo, mạnh hay yếu.

2. Nguyên tắc đối xử quốc gia: đối xử bình đẳng giữa sản phẩm nước ngoài và sản phẩm nội địa. Hàng nhập khẩu và hàng nội địa phải được đối xử bình đẳng, ngay sau khi hàng nhập khẩu đã thâm nhập vào thị trường. Nguyên tắc này cũng được áp dụng đối với lĩnh vực dịch vụ, thương hiệu, bản quyền, bằng sáng chế nước ngoài cũng như trong nước. Nguyên tắc đối xử quốc gia (dành cho các nước khác chế độ đãi ngộ tương tự như chế độ đãi ngộ trong nước) cũng được thể hiện trong cả ba Hiệp định chính của WTO (điều 3 của GATT, điều 17 của GATS và điều 3 của TRIPS), mặc dù trong trường hợp này cũng vậy, các thuật ngữ sử dụng trong các hiệp định không hoàn toàn thống nhất với nhau.

Nguyên tắc đối xử quốc gia chỉ được áp dụng khi một sản phẩm, dịch vụ hay một yếu tố sở hữu trí tuệ đã gia nhập vào thị trường. Do vậy, việc đánh thuế nhập khẩu không vi phạm vào nguyên tắc này ngay cả khi không có một loại thuế tương đương nào đánh vào sản phẩm nội địa.

Tự do hoá thương mại: từng bước và bằng con đường đàm phán

Một trong những biện pháp hiển nhiên nhất nhằm khuyến khích mậu dịch là giảm bớt hàng rào cản trở thương mại, ví dụ như hàng rào thuế quan và những chiêu bài như cấm nhập khẩu hay hạn ngạch nhập khẩu nhằm hạn chế định lượng

nhập khẩu. Theo định kỳ, những vấn đề khác như thủ tục hành chính rườm rà và các chính sách hối đoái cũng được đưa ra xem xét.

Từ khi GATT ra đời năm 1947-1948 đã diễn ra 8 vòng đàm phán thương mại. Thời kỳ đầu, các vòng đàm phán xoay quanh vấn đề cắt giảm thuế áp dụng đối với hàng hoá nhập khẩu. Nhờ vậy, vào khoảng giữa thập niên 90, tại các nước công nghiệp phát triển, thuế đánh vào hàng công nghiệp đã được giảm xuống dưới mức 4%.

Tuy nhiên, đến thập niên 80, phạm vi đàm phán đã được mở rộng, bao trùm cả những vấn đề liên quan tới hàng rào bảo hộ phi thuế quan cản trở thương mại hàng hoá, rồi cả những lĩnh vực mới như thương mại dịch vụ và sở hữu trí tuệ.

Mở cửa thị trường có thể đem lại nhiều thuận lợi nhưng nó cũng đòi hỏi phải có một số điều chỉnh nhất định. Các Hiệp định của WTO cho phép các quốc gia thành viên từng bước thay đổi chính sách của mình, thông qua “lộ trình tự do hoá từng bước”. Các nước đang phát triển thường được hưởng một thời hạn dài hơn trong việc thực hiện nghĩa vụ.

Dễ dự đoán: nhờ ràng buộc cam kết cùng chính sách minh bạch

Có lẽ đôi khi lời hứa không tăng thêm rào cản cũng quan trọng không kém lời hứa giảm rào cản thương mại bởi vì điều này giúp doanh nghiệp thấy được rõ hơn khả năng phát triển của mình trong tương lai. Chính sách ổn định và minh bạch sẽ khuyến khích đầu tư, tạo việc làm; người tiêu dùng cũng tận dụng được nhiều lợi thế nhờ tự do cạnh tranh, nghĩa là họ có thêm nhiều cơ hội lựa chọn và được hưởng một mức giá thấp. Hệ thống thương mại đa biên cụ thể hoá những nỗ lực của chính phủ các quốc gia thành viên nhằm tạo một môi trường thương mại ổn định và dễ dự đoán.

Đối với WTO, việc các quốc gia thành viên thoả thuận mở cửa thị trường hàng hoá hay dịch vụ đồng nghĩa với việc ràng buộc các cam kết. Trong lĩnh vực hàng hoá, ràng buộc cam kết thể hiện ở việc ấn định mức thuế suất tối đa. Có thể xảy ra trường hợp, đặc biệt đối với các nước đang phát triển, mức thuế đánh vào hàng hoá nhập khẩu thấp hơn mức thuế ràng buộc. Còn đối với các nước phát triển, mức thuế áp dụng thực tế và mức thuế ràng buộc thường tương đương nhau.

Một nước có thể sửa đổi cam kết, nhưng chỉ sau khi đàm phán thành công với các đối tác thương mại của mình, nghĩa là có thể nước đó phải chấp nhận một khoản bồi thường cho các đối tác do làm mất các cơ hội thương mại của họ. Việc thực hiện cam kết của các quốc gia thành viên WTO sau các cuộc đàm phán thương mại đa phương trong khuôn khổ Vòng đàm phán Uruguay đã mở rộng mức thuế ràng buộc (xem bảng). Hiện nay, trong lĩnh vực nông nghiệp, tất cả hàng nông sản đều được áp dụng mức thuế ràng buộc. Nhờ vậy, thị trường trở nên đảm bảo hơn rất nhiều đối với các bên đàm phán cũng như với các nhà đầu tư.

WTO cũng đã rất nỗ lực trong việc sử dụng nhiều biện pháp khác nhằm tăng cường tính minh bạch và ổn định. Ví dụ WTO có thể hạn chế việc sử dụng hạn ngạch và các biện pháp hạn chế định lượng nhập khẩu: quản lý hạn ngạch có thể làm gia tăng nạn quan liêu và nảy sinh tình trạng lạm dụng các biện pháp thương mại không lành mạnh. WTO cũng có thể tìm cách làm cho các quy tắc thương mại của các quốc gia thành viên trở nên thật rõ ràng và công khai (“minh bạch”). Rất nhiều Hiệp định của WTO yêu cầu chính phủ các quốc gia thành viên công bố trên phạm vi toàn quốc hoặc thông báo cho WTO những giải pháp và biện pháp được thông qua. Việc thường xuyên giám sát chính sách thương mại của từng nước thành viên thông qua Cơ chế rà soát chính sách thương mại cũng là một biện pháp nhằm tăng cường tính minh bạch trên cả bình diện quốc gia lẫn bình diện thế giới.

Thúc đẩy cạnh tranh bình đẳng

Một số người cho rằng WTO là một thể chế thương mại tự do nhưng điều này không hoàn toàn chính xác. Hệ thống này cho phép áp dụng thuế nhập khẩu, thậm chí trong một số trường hợp nhất định, nó còn cho phép áp dụng một số hình thức bảo hộ khác. Như vậy sẽ là chính xác hơn nếu nói rằng đây là một hệ thống những quy định nhằm đảm bảo cạnh tranh mở, bình đẳng và không có sai phạm.

Những quy định liên quan đến nguyên tắc không phân biệt đối xử - Quy chế tối huệ quốc và đối xử quốc gia – nhằm mục tiêu đảm bảo những điều kiện thương mại bình đẳng, cũng như những quy định về việc bán phá giá (xuất khẩu với giá thấp hơn giá thành sản phẩm nhằm chiếm thị phần) và trợ cấp. Đối với những vấn đề phức tạp như thế này, các quy định của WTO giúp xác định trường hợp nào là bình đẳng và trường hợp nào là không bình đẳng, cũng như biện pháp trả đũa mà chính quyền có thể sử dụng, bằng cách thu thuế nhập khẩu phụ thu để có thể bù đắp những tổn thất do các biện pháp thương mại không lành mạnh gây ra.

WTO cũng có rất nhiều Hiệp định khác nhằm tăng cường cạnh tranh bình đẳng, ví dụ trong lĩnh vực nông nghiệp, sở hữu trí tuệ và dịch vụ. Hiệp định về thị trường công (đây là một hiệp định đa phương vì chỉ có một số ít quốc gia thành viên WTO ký vào hiệp định này) mở rộng các quy định về cạnh tranh đối với những thị trường có sự tham gia của hàng nghìn thực thể có tư cách “chính phủ” tồn tại trong nhiều quốc gia. Có thể kể ra ở đây rất nhiều ví dụ khác nữa.

Khuyến khích phát triển và cải cách kinh tế

Hệ thống của WTO góp phần vào quá trình phát triển của các quốc gia. Tuy nhiên, các nước đang phát triển cần một thời hạn linh động hơn trong việc thực hiện các hiệp định của hệ thống. Bản thân các Hiệp định của WTO ngày nay cũng đều lấy lại những điều lệ của GATT trước đây theo đó quy định việc dành một sự trợ giúp đặc biệt cùng các chính sách thương mại thuận lợi cho các nước đang phát triển.

Vòng đàm phán Uruguay đã làm tăng số lượng các ràng buộc

Tỷ lệ phần trăm thuế ràng buộc trước và sau các cuộc đàm phán từ năm 1986 đến năm 1994

| | Trước | Sau |
|---|--------------|------------|
| Các nước phát triển | 78 | 99 |
| Các nước đang phát triển | 21 | 73 |
| Các nước đang trong quá trình chuyển đổi | 73 | 98 |
| <i>(Đây là những dòng thuế được tính toán sao cho tỷ lệ phần trăm không bị ảnh hưởng bởi khối lượng và giá trị thương mại.)</i> | | |

Các nước đang phát triển và các nước trong quá trình chuyển đổi nền kinh tế chiếm hơn 3/4 số nước thành viên của WTO. Trong suốt bảy năm rưỡi hoạt động của Vòng đàm phán Uruguay, hơn 60 nước này đã triển khai một cách tự chủ các chương trình tự do hoá thương mại của WTO. Cũng tại Vòng đàm phán này, các nước đang phát triển và các nước đang trong quá trình chuyển đổi nền kinh tế đã giữ vai trò tích cực và có trọng lượng hơn trong những vòng đàm phán trước, và hiện nay, trong khuôn khổ Chương trình phát triển Doha, vai trò này còn được tăng cường hơn nữa.

Kết thúc Vòng đàm phán Uruguay, các nước đang phát triển đã được động viên đảm đương phần lớn những nghĩa vụ thuộc phạm sự của các nước phát triển. Tuy nhiên, các Hiệp định cũng đề ra một số thời hạn cho phép các nước đang phát triển, đặc biệt là các nước nghèo - các nước kém phát triển – có thể thích nghi dần dần trong thời kỳ chuyển đổi với những điều khoản không mấy phổ biến, và thậm chí còn khó hơn cả Hiệp định về WTO. Một quyết định cấp bộ trưởng được thông qua tại các cuộc đàm phán cũng qui định rằng các nước giàu phải đẩy nhanh tiến độ thực hiện cam kết cho phép hàng hoá của các nước kém phát triển thâm nhập thị trường nước mình, ngoài ra các nước kém phát triển cũng được hưởng một sự hỗ trợ về mặt kỹ thuật ngày càng tăng. Mới đây, các nước phát triển đã bắt đầu đồng ý miễn thuế nhập khẩu và không áp dụng hạn ngạch đối với hầu hết các sản phẩm đến từ các nước kém phát triển. Về vấn đề này, WTO và các quốc gia thành viên vẫn còn đang trong giai đoạn tập sự. Chương trình phát triển Doha hiện nay rất quan tâm tới những vấn đề khó khăn mà các nước đang phát triển gặp phải trong quá trình thực hiện các hiệp định được ký kết tại Vòng đàm phán Uruguay.

III. Các quy định của WTO

Có thể nói, WTO là tổ chức quốc tế duy nhất điều chỉnh các quy tắc về thương mại giữa các quốc gia. Cốt lõi của WTO là các hiệp định do các chính phủ thành viên đàm phán và ký kết. Các hiệp định này tạo ra nền tảng pháp lý cho việc tiến hành hoạt động thương mại quốc tế, với mục tiêu thúc đẩy giao lưu thương mại hàng hoá, dịch vụ và hợp tác thương mại ngày càng sâu rộng và hiệu quả hơn. Hệ thống WTO hiện nay bao gồm những hiệp định độc lập như:

- Các hiệp định đa phương về thương mại hàng hoá bao gồm Hiệp định GATT 1994 và các hiệp định đi kèm với nó;
- Hiệp định chung về Thương mại Dịch vụ (GATS);

- Hiệp định về các khía cạnh liên quan đến thương mại của quyền sở hữu trí tuệ (TRIPS)

1. Thương mại Hàng hoá

Hiệp định chủ chốt điều chỉnh lĩnh vực thương mại hàng hoá của WTO là GATT 1994.

Nội dung cơ bản của GATT:

GATT đưa ra các nguyên tắc cơ bản để tiến hành thương mại hàng hoá giữa các nước thành viên, đó là nguyên tắc MFN, NT, không hạn chế số lượng, các hiệp định thương mại khu vực, các điều khoản ưu tiên và ưu đãi dành cho các nước đang và chậm phát triển, các quy tắc về đàm phán, ràng buộc thuế quan và đàm phán lại... GATT cũng có các điều khoản cơ bản về các vấn đề chống bán phá giá, xác định trị giá hải quan, trợ cấp, tự vệ khẩn cấp... tuy nhiên những điều khoản này chưa đầy đủ và chi tiết, sau này chúng đã được cụ thể hoá thành các hiệp định riêng biệt.

Mục tiêu cơ bản của GATT là tạo cơ sở để tiến hành giảm thuế quan không ngừng và ràng buộc chúng. Đến khi kết thúc vòng đàm phán Uruguay, các nước thành viên đã đưa ra các cam kết ràng buộc thuế đối với hầu hết các mặt hàng công nghiệp nhập khẩu.

Sau Vòng đàm phán Uruguay, các nước phát triển cam kết tiến hành cắt giảm thuế quan hàng công nghiệp từ 6,3% xuống còn trung bình là 3,8% trong

vòng 5 năm, tính từ 1/1/1995. Giá trị hàng hoá nhập khẩu vào các nước này được miễn thuế hoàn toàn lên tới 44% (từ 20%). Số lượng các sản phẩm phải chịu thuế suất hải quan cao giảm xuống, số dòng thuế nhập khẩu từ tất cả các nước phải chịu thuế suất trên 15% giảm từ 7% xuống còn 5% (riêng đối với các nước đang phát triển thì mức giảm này là từ 9% xuống 5%). Ngày 26/3/1997, 40 nước chiếm 92% thương mại thế giới trong lĩnh vực công nghệ thông tin đã nhất trí miễn thuế và các loại phí khác cho tất cả các sản phẩm công nghệ thông tin nhập khẩu kể từ năm 2000. Số lượng các dòng thuế được ràng buộc cũng tăng nhanh. Các nước phát triển cam kết ràng buộc 99% dòng thuế của họ (từ mức 77%), các nước đang phát triển ràng buộc 73% (từ 21%), các nền kinh tế chuyển đổi 98% từ (73%).

Như vậy, nội dung chủ yếu của GATT là giảm và ràng buộc thuế quan hàng công nghiệp. Ngoài các danh mục ràng buộc thuế quan của các nước thành viên, GATT tạo cơ sở để tiếp tục tiến hành các cuộc đàm phán giảm thuế hơn nữa trong tương lai. GATT còn bao gồm cả các cam kết mở cửa thị trường của các quốc gia. Các cam kết này là một phần không thể tách rời của Hiệp định GATT. Bên cạnh đó, GATT cũng quy định những thủ tục cần thiết như tham vấn, bồi thường khi một nước muốn rút bỏ một ràng buộc thuế quan của mình, trong những trường hợp đặc biệt, cụ thể. GATT cũng có các quy định về các vấn đề như định giá tính thuế, hạn chế số lượng, tự vệ khẩn cấp, trợ cấp, bảo vệ cán cân thanh toán, gia nhập, rút lui, miễn trừ... Tuy vậy, trong khuôn khổ của GATT thì các vấn đề này chưa được đề cập chi tiết, cụ thể, theo kịp tình hình thương mại quốc tế. Vì vậy, sau Vòng đàm phán Uruguay, các nước thành viên đã nhất trí đưa ra các hiệp định cụ thể về các vấn đề này, bao gồm:

- Hiệp định Nông nghiệp (AoA)

- Hiệp định về các Biện pháp Vệ sinh Dịch tễ (SPS)
- Hiệp định Dệt may (ATC)
- Hiệp định về Hàng rào Kỹ thuật Cản trở Thương mại (TBT)
- Hiệp định về các Biện pháp Đầu tư liên quan đến Thương mại (TRIMs) (Phụ lục V)
- Hiệp định Chống Phá giá (Anti-dumping)
- Hiệp định Trị giá Hải quan (ACV)
- Hiệp định về Giám định Hàng hoá trước khi xuống tàu (PSI)
- Hiệp định về Quy tắc Xuất xứ (Rules of Origin)
- Hiệp định về Giấy phép Nhập khẩu (Import Licensing)
- Hiệp định về Trợ cấp và các Biện pháp Đối kháng (SCM)
- Hiệp định về các Biện pháp Tự vệ (AoS)

Lĩnh vực nông nghiệp trong WTO:

Hiệp định GATT điều chỉnh thương mại hàng công nghiệp giữa các quốc gia. Riêng hàng nông sản, do tính chất đặc biệt nhạy cảm của mình, từ trước đến nay vẫn được hưởng nhiều ngoại lệ. Mặc dù chỉ chiếm không quá 10% thương mại thế giới và không quá 5% GDP của rất nhiều nước, đặc biệt là các nước phát triển,

nhưng thương mại nông sản luôn là đối tượng đàm phán rất nhạy cảm trong đàm phán thương mại quốc tế.

Thương mại nông sản là lĩnh vực được bảo hộ cao nhất trong chính sách thương mại của các nước thành viên. Trong thời kỳ GATT, thương mại nông nghiệp hầu như vẫn chịu những quy chế riêng và chưa được đưa vào khuôn khổ của hệ thống đa biên. Nói như vậy vì hàng nông sản chịu thuế quan cao nhất, là đối tượng của chính sách bảo đảm an ninh lương thực và nông nghiệp được các nước phát triển áp dụng mức trợ cấp nông nghiệp cao. Nông nghiệp thường là lĩnh vực tranh chấp và thách thức giữa các nước thành viên.

Nhằm tạo ra một khuôn khổ cho thương mại hàng nông sản thế giới và tăng cường trao đổi mặt hàng này, cuối vòng đàm phán Uruguay, các nước đã cùng nhau ký *Hiệp định Nông nghiệp*. Hiệp định Nông nghiệp đã đạt được những thoả thuận về mở cửa thị trường nông sản, thuế hoá các biện pháp phi thuế và giảm trợ cấp cũng như mức hỗ trợ trong nước của các nước thành viên.

+ *Giảm trợ cấp xuất khẩu nông sản:*

Các nước công nghiệp sẽ cắt giảm 36% nguồn ngân sách để trợ cấp dành cho xuất khẩu nông phẩm trong vòng 6 năm tính từ 1995; khối lượng hàng hoá được hưởng trợ cấp giảm 21% cũng trong thời gian trên. Trong giai đoạn thực thi 6 năm đó, các nước phát triển được phép sử dụng trợ cấp để giảm giá tiếp thị và vận chuyển hàng hoá xuất khẩu trong những trường hợp nhất định.

Các nước đang phát triển sẽ cắt giảm 24% nguồn ngân sách để trợ cấp dành cho xuất khẩu nông phẩm, khối lượng hàng hoá được hưởng trợ cấp sẽ được giảm 14% trong vòng 10 năm tính từ năm 1995.

Tỷ lệ trên được tính trên mức trung bình hàng năm của thời kỳ cơ sở 1986-90 và bắt đầu từ năm 1995. Các nước không được phép áp dụng thêm bất kỳ biện pháp trợ cấp xuất khẩu nào trước đây chưa tồn tại.

Các nước chậm phát triển không phải đưa ra các cam kết cắt giảm.

Các cam kết cắt giảm đó được coi là sẽ làm cho giá nông sản trên thế giới tăng lên.

+ *Mở cửa thị trường nông sản:*

- Thuế hoá các hàng rào phi thuế với nông sản. Mức thuế hoá dựa trên việc tính toán tác động bảo hộ của biện pháp phi thuế đó nhằm đưa ra mức thuế quan có tác động bảo hộ tương đương.

- Các nước phát triển cam kết sẽ giảm thuế trung bình 36%, mức giảm tối thiểu với mỗi dòng thuế không ít hơn 15% và thực hiện trong 6 năm (1995-2000).

- Các nước đang phát triển cam kết sẽ giảm thuế trung bình 24%, mức giảm tối thiểu với mỗi dòng thuế không ít hơn 10% và thực hiện trong 10 năm (1995-2004).

Một vài nước có vấn đề an ninh lương thực đặc biệt nhạy cảm như Nhật, Hàn Quốc, Philippines và Israel được áp dụng ngoại lệ đặc biệt khi thuế hoá các biện pháp phi thuế và ngược lại họ có nghĩa vụ đẩy nhanh mức độ mở cửa thị trường cho hàng nhập khẩu. Ví dụ, mức mở cửa thị trường với Nhật được bắt đầu là 4% và có thể lên 8% vào năm 2000.

- Các nước cũng cam kết giữ mức mở cửa thị trường tối thiểu không thấp hơn mức trung bình của thời kỳ 1986-90 và không đưa ra thêm hàng rào phi thuế.

+ *Trợ cấp trong nước với nông dân*: Mức hỗ trợ tổng gộp trong nước (AMS) sẽ được cắt giảm ít nhất 20% (và với các nước đang phát triển là 13,3%) trong thời kỳ thực thi nói trên (6 và 10 năm), tính theo mức trung bình thời kỳ 1986-88.

+ *Các biện pháp vệ sinh dịch tễ*: các nước được phép tự mình đặt ra tiêu chuẩn vệ sinh nhưng chúng phải dựa trên cơ sở khoa học (khuyến khích sử dụng những tiêu chuẩn được công nhận rộng rãi trên thế giới).

Tuy vậy, đến nay, các nước đang phát triển cho rằng trên thực tế, quyền lợi của họ không được đảm bảo vì Hiệp định Nông nghiệp còn nhiều bất bình đẳng và nhiều nước đã không tuân thủ đầy đủ Hiệp định Nông nghiệp. Cụ thể là thị phần nông sản của các nước này không hề tăng so với trước Vòng đàm phán Uruguay (40% tổng sản phẩm nông nghiệp xuất khẩu thế giới, 43% tổng sản lượng sản phẩm nhập khẩu nông sản của các nước phát triển). Hỗ trợ nông nghiệp của các nước OECD vẫn còn rất cao, năm 1997 là 280 tỷ USD, năm 1998 là 307 tỷ USD, trong đó, EU chiếm tới 142 tỷ, Hoa Kỳ 100 tỷ và Nhật Bản 60 tỷ, năm 1998 là 362 tỷ USD (tăng khoảng 8% so với năm 1997).

Bảng: Mục tiêu cắt giảm trợ cấp - bảo hộ trong thương mại hàng nông sản

| | Các nước phát triển | Các nước đang phát triển |
|--|----------------------------|---------------------------------|
| | (6 năm: 1995 - | (10 năm, 1995 - |

| | 2000) | 2004) |
|---|---------------------------|---------------------------|
| <p>Thuế quan cắt giảm trung bình</p> <p>- cho tất cả sản phẩm nông nghiệp</p> <p>- tối thiểu cho từng sản phẩm</p> | <p>- 36%</p> <p>- 15%</p> | <p>- 24%</p> <p>- 10%</p> |
| <p>Trợ cấp trong nước</p> <p>Tổng mức cắt giảm AMS (<i>Giai đoạn cơ sở: 86-88</i>)</p> | -20% | -13% |

| | | |
|---|------|------|
| Xuất khẩu | | |
| - Giá trị trợ cấp | -36% | -24% |
| - Khối lượng được trợ cấp (Giai đoạn cơ sở: 86-90) | -21% | -14% |

Theo như thoả thuận, nông nghiệp sẽ là một trong những chủ đề chính được thảo luận tại vòng đàm phán Thiên niên kỷ, dự kiến bắt đầu vào năm 2000. Tuy nhiên, do quyền lợi quốc gia của mình, các nước thành viên muốn đề cập đến vấn đề này ở những góc độ khác nhau. Các nước đang phát triển muốn thảo luận về việc mở cửa thị trường hơn nữa, giảm trợ cấp xuất khẩu và hỗ trợ trong nước cho nông nghiệp. Hoa Kỳ cũng cần mở rộng thị trường xuất khẩu cho nông sản của mình nên muốn tập trung vào việc cắt giảm hỗ trợ của EU đối với nông nghiệp, và đặc biệt chú ý đến vấn đề xây dựng cơ sở pháp lý cho việc xuất khẩu sản phẩm nông nghiệp là kết quả của công nghệ tiên tiến. Trong khi đó, EU và Nhật Bản cùng một số nước khác lại vẫn muốn giữ quyền trợ cấp, không muốn nhập khẩu sản phẩm công nghệ sinh học với lý do bảo vệ sức khoẻ người tiêu dùng. Do vậy, chắc chắn các nước sẽ còn phải thảo luận rất nhiều về vấn đề nông nghiệp trong vòng đàm phán tới.

Hàng dệt và may

Giống như nông sản, hàng dệt may cũng là một vấn đề hóc búa trong WTO. Trước Vòng đàm phán Uruguay, thương mại hàng dệt may được điều chỉnh bởi Hiệp định Đa sợi (MFA). Hiệp định này cho phép các nước được ký kết các hiệp định song phương hoặc tiến hành các hành động đơn phương để đặt ra hạn ngạch nhập khẩu hàng dệt may. Hệ thống này rất bất lợi cho các nước đang phát triển, vốn rất có tiềm năng về mặt hàng này.

Tại Vòng đàm phán Uruguay, **Hiệp định về hàng Dệt - May (ATC)** đã được ký kết:

Hiệp định cũng quy định rõ chương trình nhất thể hoá các sản phẩm dệt và may vào hệ thống thương mại đa biên. Chương trình được triển khai trong vòng 10 năm (1995-2005), chia làm 4 giai đoạn. Tỷ lệ tối thiểu các sản phẩm được nhất thể hoá của từng giai đoạn sẽ là 16, 17 và 18% và trước ngày 1 tháng 1 năm 2005, toàn bộ sản phẩm hàng dệt và may sẽ hoàn toàn được hoà nhập vào hệ thống chính sách thương mại đa phương của WTO.

Việc thực thi Hiệp định Dệt - May được thực hiện thành hai tuyến:

- Đưa những sản phẩm vào chịu sự điều chỉnh của cơ chế thương mại đa biên và một khi những sản phẩm đó được nhất thể hoá (integrated) thì không được áp dụng hạn chế số lượng nữa.

- Nói lỏng các hạn chế số lượng với các sản phẩm còn lại, từ hạn mức cơ sở được xác định (với mức tối thiểu quy định) và áp dụng cơ chế linh hoạt cho nước xuất khẩu sử dụng hạn chế đó. Nước áp dụng hạn ngạch cần thông báo rõ các tiêu thức trên. Trong thời gian chuyển tiếp, dần dần tự do hoá thương mại đưa những mặt hàng trước đây thuộc diện áp dụng hạn ngạch.

Hiệp định cũng cho phép trong thời kỳ chuyển tiếp được áp dụng những biện pháp tự vệ. Chỉ những thành viên đã tiến hành những chương trình “nhất thể hoá” được áp dụng những biện pháp này. Việc áp dụng chỉ có thể được tiến hành trên cơ sở đã thực hiện hai bước liên tiếp: (1) chứng minh được có sự tổn hại hay đe dọa gây tổn hại do nhập khẩu tăng lên đột ngột và (2) có mối liên hệ trực tiếp giữa sự tổn hại đó với sự tăng vọt số lượng nhập khẩu đó.

Mặc dù có những kết quả tích cực như vậy, nhưng cho đến nay, sau 4 năm Hiệp định ATC có hiệu lực, các nước đang phát triển vẫn cho rằng quyền lợi của các nước này không được đảm bảo do việc thực thi hiệp định này vẫn còn nhiều điểm cần phải xem xét. Các nước này yêu cầu các nước phát triển tích cực thực thi ATC hơn nữa.

Bảng: Thực thi Hiệp định Dệt - May

| Giai đoạn | % sản phẩm được đưa vào GATT (bao gồm cả việc dỡ bỏ hạn ngạch) | Tốc độ nói lỏng hạn ngạch hiện nay (nếu mức năm 1994 là 6%) |
|---|--|--|
| Giai đoạn I: 1/1/1995 - 31/12/1997 | 16% | 6,69%/năm |
| Giai đoạn II: 1/1/1998 - 31/12/2001 | 17% | 8,7%/năm |
| Giai đoạn III: 1/1/2002 - 31/12/2004 | 18% | 11,05%/năm |

| | | |
|---|----------------------------|----------------------------|
| <p>Giai đoạn IV: từ 1/1/2005</p> <p>Nhất thể hoá hoàn toàn vào GATT (và xoá bỏ mọi hạn ngạch). Hiệp định ATC chấm dứt.</p> | <p>49%</p> <p>(tối đa)</p> | <p>Không còn hạn ngạch</p> |
|---|----------------------------|----------------------------|

Cơ quan Giám sát Hàng dệt được WTO thiết lập để đảm bảo việc thực thi Hiệp định ATC một cách nghiêm túc.

Hiệp định về biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (TRIMs)

Trước đây, khi bắt đầu Vòng đàm phán Uruguay, các bên có tham vọng đi đến một hiệp định đầu tư đa phương tương đối toàn diện, đề cập đến cả các vấn đề chính sách có tác động tới lưu chuyển đầu tư trực tiếp nước ngoài, vấn đề áp dụng các nguyên tắc của GATT là Đãi ngộ quốc gia (cho các công ty nước ngoài được hưởng các quyền lợi tương tự như các công ty trong nước về đầu tư, thành lập và hoạt động trong nội địa) và nguyên tắc Tối huệ quốc (không cho phép các nước phân biệt đối xử giữa các nguồn đầu tư khác nhau) trong đầu tư. Tuy nhiên, những đề xuất, mặc dù được các nước phát triển rất ủng hộ, đã vấp phải sự phản đối

mạnh mẽ từ phía các nước đang phát triển, với lý do là khuôn khổ GATT không cho phép đàm phán các vấn đề đầu tư và nếu tiến hành đàm phán thì phải đưa cả vấn đề buôn bán giữa các công ty xuyên quốc gia như giá chuyển nhượng, các biện pháp hạn chế kinh doanh và các hành vi khác vào phạm vi đàm phán. Kết quả là trong vòng đàm phán này, các nước chỉ đề cập đến đầu tư trong một phạm vi hẹp - các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (TRIMs).

Trong số rất nhiều các biện pháp đầu tư có tác động bóp méo thương mại, Hiệp định TRIMs không cho phép các nước thành viên áp dụng 5 biện pháp được coi là vi phạm nguyên tắc đãi ngộ quốc gia và không hạn chế số lượng sau đây:

Các TRIMs không phù hợp với nguyên tắc đãi ngộ quốc gia, tức là gây ra sự phân biệt đối xử giữa hàng trong nước và hàng nhập khẩu:

- yêu cầu các doanh nghiệp phải mua hoặc sử dụng các sản phẩm có xuất xứ trong nước hoặc từ một nguồn cung cấp trong nước, hoặc

- yêu cầu doanh nghiệp chỉ được mua hoặc sử dụng các sản phẩm nhập khẩu được giới hạn trong một tổng số tính theo số lượng hoặc giá trị sản phẩm nội địa mà doanh nghiệp này xuất khẩu.

Các TRIMs không phù hợp với điều XI - Hiệp định GATT về nghĩa vụ loại bỏ các biện pháp hạn chế định lượng đối với xuất, nhập khẩu:

- hạn chế việc doanh nghiệp nhập khẩu dưới hình thức hạn chế chung hoặc hạn chế trong một tổng số liên quan đến số lượng hoặc giá trị sản xuất trong nước mà doanh nghiệp đó xuất khẩu;

- hạn chế việc doanh nghiệp nhập khẩu bằng cách hạn chế khả năng tiếp cận đến nguồn ngoại hối liên quan đến nguồn thu ngoại hối của doanh nghiệp này;

- hạn chế việc doanh nghiệp xuất khẩu hoặc bán để xuất khẩu các sản phẩm cho dù được quy định dưới hình thức sản phẩm cụ thể hay dưới hình thức số lượng hoặc giá trị sản xuất trong nước của doanh nghiệp.

Các nước được hưởng một khoảng thời gian chuyển tiếp để loại bỏ dần dần các biện pháp nêu trên. Thời gian chuyển tiếp với các nước phát triển là 2 năm, với các nước đang phát triển là 5 năm và các nước chậm phát triển là 7 năm, tính từ ngày 1/1/1995.

2. Thương mại dịch vụ

Ngày nay, hoạt động thương mại dịch vụ giữa các nước thành viên WTO được điều chỉnh bởi Hiệp định chung về Thương mại Dịch vụ (GATS). GATS bao gồm:

- Các quy định và nguyên tắc chung được trình bày trong Hiệp định chung
- Các phụ lục của GATS và các quyết định cấp Bộ trưởng

Phụ lục về Miễn trừ MFN

Phụ lục về Di chuyển của tự nhiên nhân của dịch vụ

Phụ lục về Dịch vụ Vận tải hàng không

Phụ lục về Dịch vụ tài chính

Phụ lục về Vận tải biển

Phụ lục về Viễn thông cơ bản

- Các cam kết của từng nước về các lĩnh vực dịch vụ cụ thể, về áp dụng MFN, NT và mở cửa thị trường trong các lĩnh vực đó.

Nội dung cơ bản của Hiệp định GATS

Hiệp định GATS bao gồm 29 điều khoản, quy định các quy tắc và nghĩa vụ cơ bản.

Các lĩnh vực dịch vụ được điều chỉnh bởi GATS bao gồm một diện rộng với 11 ngành và 155 tiểu ngành, được phân định thống nhất theo danh mục CPC (Danh mục phân loại sản phẩm theo tiêu chuẩn Liên hợp quốc).

GATS đề cập đến lĩnh vực rộng lớn này qua bốn phương thức cung cấp dịch vụ:

- Cung cấp dịch vụ qua biên giới: Dịch vụ được cung cấp thông qua sự vận động của bản thân dịch vụ đó xuyên biên giới, tức là được cung cấp từ lãnh thổ

nước này sang lãnh thổ nước khác (chỉ có dịch vụ di chuyển, không có sự di chuyển của người cung cấp dịch vụ) - ví dụ truyền hình tại chỗ một hoạt động văn hoá thể thao.

- Tiêu dùng dịch vụ ở nước ngoài - ví dụ đi du lịch và tiêu thụ dịch vụ ở nước ngoài. Dịch vụ được cung cấp trong lãnh thổ của một nước thành viên cho người tiêu dùng dịch vụ của nước khác.

- Hiện diện thương mại - tức là cung cấp dịch vụ qua việc thiết lập cơ sở thường trú hoặc công ty tại lãnh thổ một nước thành viên khác.

- Hiện diện của tự nhiên nhân - tức là việc cung cấp dịch vụ được thực hiện bởi người cung cấp dịch vụ hoặc người làm công của nhà cung cấp dịch vụ (các kỹ thuật viên, nhân viên cung cấp dịch vụ) tại lãnh thổ của một nước khác.

Trong bốn phương thức cung cấp dịch vụ kể trên, hiện diện thương mại được coi là phương thức được các thành viên quan tâm nhất và cũng có nhiều cam kết chi tiết nhất.

Nhìn chung, Hiệp định Thương mại Dịch vụ mới đạt được kết quả có mức độ về mở cửa thị trường; thành công nhất của GATS là đã mở rộng được diện điều chỉnh của hệ thống thương mại đa biên, đặc biệt là bao trùm cả những lĩnh vực

như đầu tư trực tiếp của nước ngoài, trình độ chuyên môn, sự di chuyển của tự nhiên nhân và cung cấp dữ liệu qua biên giới. Những tiền đề đó đã hợp pháp hoá khuôn khổ pháp lý ban đầu chung cho các nước và là xuất phát điểm để các quốc gia tiếp tục đàm phán cụ thể hơn về những lĩnh vực đầy tiềm năng này qua các vòng đàm phán trong tương lai.

Về **Đãi ngộ Tối huệ quốc (MFN)** trong thương mại dịch vụ, đây là nghĩa vụ bắt buộc của các nước thành viên. Các nước cam kết dành cho nhau những "ưu đãi" như nhau đối với mọi lĩnh vực dịch vụ. Tuy vậy, Hiệp định GATS cho phép mỗi thành viên đưa ra những ngoại lệ của MFN. Ví dụ, Việt Nam có thể đưa một cam kết về ưu đãi song biên trong hợp tác du lịch ký với Thái Lan vào danh mục và ưu đãi đó không được mở rộng cho các thành viên WTO.

Về **Đãi ngộ quốc gia (NT)**, sự áp dụng còn tùy thuộc vào điều kiện đạt được trong đàm phán. NT không được áp dụng một cách tự động. Trên cơ sở kết quả các cuộc đàm phán tự do hoá dịch vụ và các cam kết của các nước thành viên đến nay, việc áp dụng NT trong thương mại dịch vụ còn rất chùng mực.

Về **Cam kết mở cửa thị trường** cụ thể của mỗi thành viên trong từng ngành, tiểu ngành dịch vụ: được tổng hợp trong một Danh mục các Cam kết. Danh mục này tùy thuộc vào kết quả đàm phán trên cơ sở trao đổi.

Sau Vòng đàm phán Uruguay, nhiều cuộc đàm phán về thương mại dịch vụ đã được tiến hành và đi đến ký kết một số hiệp định về thông tin viễn thông cơ

bản, công nghệ thông tin, dịch vụ tài chính v.v... Tính đến nay, đàm phán về dịch vụ viễn thông cơ bản đã kết thúc vào tháng 2 năm 1997 và đàm phán về dịch vụ tài chính đã kết thúc vào trung tuần tháng 12 năm 1997. Trong các cuộc đàm phán này, các thành viên đã đạt được phạm vi cam kết rộng hơn. Các hiệp định này được coi là những bước tiến lớn trong quá trình tự do hoá thương mại dịch vụ kể từ khi WTO được thành lập. Các nước cũng đã hoàn tất việc đưa các cam kết này vào Bảng cam kết theo quy định của điều XXI-GATS. (Xem thêm Phụ lục IV).

Chắc chắn thương mại dịch vụ sẽ đạt tốc độ tăng trưởng vượt xa thương mại hàng hoá trong một vài thập kỷ tới. Đàm phán thương mại dịch vụ sẽ có tầm quan trọng lớn hơn trên diễn đàn WTO, diễn đàn khu vực và liên khu vực. Các nước thành viên cũng đã nhất trí về một Chương trình Nghị sự để tiếp tục đàm phán mở rộng tự do hoá thương mại dịch vụ vào Thiên niên kỷ mới; trong số những chủ đề đã được dự kiến có các biện pháp tự vệ tình huống, mua sắm của chính phủ, trợ cấp, quy chế nội địa về trình độ chuyên môn, v.v...

Nội dung đàm phán thương mại dịch vụ đã được các nước nhất trí đưa ra thảo luận tại Vòng đàm phán mới, với các mục tiêu như sau:

- Tiếp tục mở rộng minh bạch hoá trong lĩnh vực dịch vụ;
- Tự do hoá hơn nữa;
- Tăng cường lợi ích của các nước trên nguyên tắc cùng có lợi;

- Tăng cường sự tham gia của các nước đang phát triển vào thương mại dịch vụ và xuất khẩu dịch vụ.

Phạm vi đàm phán trong vòng tới sẽ là:

- Giảm miễn trừ MFN;
- Các quy định nội địa mang tính chất quốc gia của các nước;
- Các biện pháp tự vệ trong trường hợp khẩn cấp;
- Mua sắm của chính phủ...;
- Các trợ cấp ảnh hưởng đến thương mại.

Về các quy tắc, luật lệ, các nước sẽ tập trung vào các vấn đề sau:

- Tuân thủ quy tắc đẩy nhanh tự do hoá như đã nêu trong GATS;
- Công nhận và tiếp tục thúc đẩy quá trình tự do hoá đạt được từ các cuộc đàm phán trước đây;
- Đàm phán trên cơ sở song phương, đa phương và nhiều bên;
- Cơ sở đàm phán dựa trên những cam kết của các nước thành viên đưa ra vào lúc kết thúc Vòng Uruguay;

- Tăng cường sự tham gia của các nước đang phát triển.

Về khung thời gian cho đàm phán, nhìn chung nhiều nước ủng hộ việc:

- Thông qua các kết quả đàm phán của các lĩnh vực dịch vụ cùng lúc và trên cơ sở chấp nhận toàn bộ, trừ những trường hợp đàm phán về các biện pháp tự vệ khẩn cấp;

- Công việc của nhóm thực hiện đàm phán cần hoàn thành trước cuối năm 2000;

- Cần tiến hành xem xét lại quá trình đàm phán 2 năm sau khi bắt đầu;

- Thời hạn đưa ra yêu cầu ban đầu và bản chào các cam kết cụ thể là nửa đầu năm 2000;

- Thời gian cho vòng đàm phán tới là 3 năm.

Các nước đang phát triển còn nêu ý kiến đề xuất mong muốn các nước phát triển dành những đối xử đặc biệt và ưu đãi hơn, nâng cao khả năng tiếp cận thị trường cho các nước này, trợ giúp kỹ thuật trong dịch vụ, hỗ trợ năng lực dịch vụ trong nước và tăng cường khả năng tiếp cận thị trường đối với các kênh phân phối và mạng lưới thông tin các nước.

Sau khi Hội nghị Bộ trưởng WTO tại Seattle đã không đưa ra được một vòng đàm phán toàn diện như mong đợi, các nước thành viên WTO đã nhất trí tiến hành đàm phán tự do hoá thương mại dịch vụ vào cuối tháng 2/2000.

3. Quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại

Nhiều người đã không dự kiến được rằng trong vòng đàm phán Uruguay, các nước thành viên GATT lại đạt được những kết quả về quyền sở hữu trí tuệ liên quan tới thương mại sâu và rộng đến như vậy. Các hiệp định chủ yếu trước đây thuộc diện quản lý của Tổ chức Sở hữu Trí tuệ Thế giới (WIPO) đã được chấp nhận chính thức và ràng buộc trong khuôn khổ WTO, được thực hiện trên cơ sở đailateral quốc gia. Các nước tham gia Vòng đàm phán Uruguay đã ký kết Hiệp định về các Khía cạnh liên quan đến thương mại của Quyền Sở hữu Trí tuệ (TRIPS) điều chỉnh quyền tác giả và các quyền có liên quan, nhãn hàng, chỉ dẫn địa lý, thiết kế công nghiệp, sáng chế, thiết kế bố trí mạch tích hợp, bảo hộ thông tin bí mật và hạn chế các hoạt động chống cạnh tranh trong các hợp đồng chuyển giao quyền sử dụng. (Xem thêm Phụ lục 5). Các bên cũng chấp nhận Cơ chế Giải quyết Tranh chấp của WTO được áp dụng cho tranh chấp phát sinh từ các hiệp định này. TRIPS không chỉ dựa trên những hiệp định chủ yếu của hệ thống sở hữu trí tuệ hiện có mà còn xây dựng được những quy định mới chưa được WIPO chế định hoá.

Hiệp định có những ngoại lệ về chuyển giao công nghệ cho các nước chậm phát triển. Đailateral khác biệt chủ yếu dành cho các nước đang phát triển là được

hưởng thời gian chuyển đổi để thực thi hiệp định (5 năm) và với các nước chậm phát triển là 10 năm.

TRIPS cũng có một số điều khoản có quy định liên quan tới sức khoẻ và dinh dưỡng cộng đồng cho phép thi hành chế độ li-xăng bắt buộc nhằm những mục tiêu cụ thể hoặc tránh lạm dụng quyền sở hữu trí tuệ trong việc chuyển giao công nghệ.

Khi Hiệp định TRIPS được thực thi, những người sử dụng và khai thác quyền sở hữu trí tuệ sẽ phải trả một khoản tiền cho chủ sở hữu, do vậy có thể giá thành hàng hoá hay sản phẩm liên quan tới quyền sở hữu trí tuệ cũng như chi phí thuê, thù lao các quyền này kể cả nhập khẩu và trong nước sẽ cao hơn. Trước mắt, Hiệp định sẽ làm cho các hoạt động sử dụng các quyền này tốn kém hơn. Về lâu dài và trong một chừng mực nhất định, quyền sở hữu trí tuệ được trả công cao sẽ khuyến khích sự sáng tạo ngay tại các nước đang phát triển và góp phần phát triển công nghệ tại chỗ. Nhưng phát triển công nghệ là một nội dung đầy tính phức tạp và đòi hỏi nhiều nhân tố không chỉ có ở chế độ bảo hộ quyền của người tạo ra công nghệ. TRIPS cũng đặt ra yêu cầu cần hoàn chỉnh và điều chỉnh hệ thống lập pháp và đảm bảo thực thi của các nước, trước hết là các nước đang phát triển.

4. Cơ chế giải quyết tranh chấp

Trong quan hệ thương mại quốc tế, quyền lợi của các quốc gia luôn mâu thuẫn với nhau, và rất dễ xảy ra tranh chấp. Do vậy, hệ thống thương mại đa biên

mà các nước thành viên WTO nỗ lực xây dựng sẽ không thể tồn tại và hoạt động hiệu quả nếu như thiếu đi cơ chế giải quyết tranh chấp.

Cho tới trước Vòng đàm phán Uruguay, việc giải quyết tranh chấp giữa các nước ký kết GATT dựa vào hai cơ chế chủ yếu: (1) điều khoản XXII - Tham vấn và XXIII - Bảo vệ các Ưu đãi và Lợi ích - của Hiệp định GATT, (2) cơ chế giải quyết tranh chấp của mỗi hiệp định đa phương.

Cơ chế giải quyết tranh chấp đó vẫn bị coi là có những hạn chế sau:

- Các nghị quyết đạt được không giải quyết được những tranh chấp phát sinh, thường dẫn đến việc các bên thương lượng hoà giải là chính;

- Hệ thống giải quyết tranh chấp không mang tính chất tự động, do vậy bên bị kiện có thể dễ dàng gây khó khăn để ngăn cản một nhóm chuyên trách (Ban Hội thẩm) tiến hành hoạt động của mình;

- Thời hạn tiến hành quy trình giải quyết tranh chấp quá dài;

- Hệ thống không có cơ chế bảo đảm cho các nghị quyết được thực hiện.

Những khiếm khuyết này làm giảm bớt hoặc mất đi những giá trị của tự do hoá thương mại mà hệ thống thương mại đa phương mang lại. Các nước tham gia GATT, trước hết là các nước đã vấp phải tranh chấp với đối tác có thể lực trong thương mại mạnh hơn mình, đã quan tâm nhiều đến việc cải thiện cơ chế giải quyết tranh chấp của hệ thống thương mại đa biên.

Vì vậy, trong Vòng đàm phán Uruguay, cơ chế giải quyết tranh chấp là một trong 15 nội dung lớn được đưa ra đàm phán. Vòng đàm phán Uruguay đã đạt được một thành công lớn là đưa ra được một cơ chế giải quyết tranh chấp hoàn chỉnh hơn, cho phép các mối quan hệ trong thương mại quốc tế được giải quyết một cách công bằng hơn, hạn chế rất nhiều những hành động đơn phương, độc đoán của những cường quốc thương mại, cho phép nhanh chóng tháo gỡ những bế tắc vốn thường xảy ra và khó giải quyết trước đây. Vì thế, hiệu quả của hệ thống thương mại đa biên thế giới được nâng cao hơn nhiều. Các nước đang phát triển, chậm phát triển và ngay cả những nước phát triển tương đối yếu hơn coi đây là một thắng lợi và một lợi ích chính có thể có được từ hệ thống đa biên.

Trước hết cần khẳng định là giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ đa biên có đối tượng là tranh chấp về chính sách thương mại của các nước thành viên chứ không phải là tranh chấp phát sinh từ việc thực hiện hợp đồng thương mại.

Thoả thuận về Giải quyết tranh chấp của WTO rất chú trọng giai đoạn tham vấn, nhằm tạo một cơ hội để các bên liên quan tới vấn đề đang tranh chấp có thể tìm kiếm được một giải pháp thoả đáng. Tham vấn là thủ tục đầu tiên nhằm tránh khả năng phải đi đến thủ tục bắt buộc. Ngoài ra còn có những bước đi có thể mang tính chất tự nguyện như yêu cầu Tổng Giám đốc WTO làm trung gian hoà giải hay thống nhất đưa ra trọng tài.

Nếu giai đoạn nói trên không đi đến một giải pháp thoả đáng trong thời hạn cho phép (60 ngày), một nhóm công tác đặc biệt sẽ được lập ra (trừ khi Cơ quan chuyên trách về giải quyết tranh chấp nhất trí tuyên bố không chấp nhận việc này).

Nhiệm vụ của nhóm là đánh giá thực tế sự việc và khả năng sử dụng các quy định của thoả thuận, đưa ra những đánh giá thích đáng để Cơ quan giải quyết tranh chấp có cơ sở khuyến nghị. Thông thường nhóm đặc trách có ba thành viên, trừ khi các bên liên quan đến tranh chấp đề nghị cần có năm thành viên. Các thành viên được lựa chọn trên cơ sở một danh sách các chuyên gia được Ban Thư ký WTO giới thiệu. Khi có nhiều tranh chấp về cùng một nội dung, có thể giao cho cùng một nhóm đặc nhiệm giải quyết. Nhóm có thẩm quyền chỉ định một nhóm tư vấn làm nhiệm vụ phân tích những vấn đề mang tính chất kỹ thuật hay khoa học.

Đặc điểm chung của cơ chế mới về giải quyết tranh chấp là tính thống nhất và chắc chắn.

Không hạn chế những cơ hội tham vấn và hoà giải, nhưng cơ chế mới đảm bảo để các cam kết liên quốc gia được thực hiện nghiêm chỉnh. Thoả thuận cũng bao hàm việc loại trừ khả năng các bên giải quyết tranh chấp bằng một cơ chế bên ngoài.

Một cơ quan phúc thẩm cũng được thể chế hoá với những thành viên luân phiên mang đại diện cho các thành viên - đó là Uỷ ban Kháng nghị (Appellate). Nếu kết quả giải quyết tranh chấp không được thi hành nghiêm túc, bên có quyền lợi bị vi phạm được quyền áp dụng những biện pháp trả đũa, thậm chí trả đũa chéo nếu những biện pháp trả đũa áp dụng với cùng một lĩnh vực (thuộc phạm vi điều chỉnh của cùng một hiệp định) không được coi là đạt kết quả mong muốn.

Tính đến tháng 10/1999, trong chưa đầy 5 năm tồn tại, WTO với tư cách là diễn đàn giải quyết tranh chấp đã đưa ra 169 quyết định về các vụ tranh chấp, trong đó có 49 vụ do Hoa Kỳ đề xuất.

IV. Thối triển của nền kinh tế VN trong nông nghiệp gia nhập

Trong ngắn hạn, Việt Nam chắc chắn sẽ được hưởng lợi từ tư cách thành viên vì nó sẽ giúp loại bỏ thêm nhiều trở ngại đối với dòng vốn đầu tư nước ngoài và xuất khẩu của Việt Nam. Tuy nhiên, trong trung hạn, 3-10 năm sau khi gia nhập, tư cách thành viên WTO sẽ đồng nghĩa với nhiều tái cơ cấu và điều chỉnh đau đớn cho Việt Nam. Mức độ tác động sẽ khác nhau đối với các ngành kinh tế khác nhau.

Đối với hầu hết các ngành công nghiệp chế biến, những điều chỉnh mới có lẽ không lớn. Quá trình tái cơ cấu, cổ phần hóa và tự do hóa cạnh tranh, vốn đã diễn ra từ nhiều năm nay, sẽ tạo cho khu vực này một sự khởi động khá suôn sẻ. Giá nhân công rẻ và giá nguyên liệu nhập khẩu rẻ hơn (do thuế nhập khẩu giảm mạnh) làm tăng tính cạnh tranh quốc tế của khu vực này. Chắc chắn một số doanh nghiệp nhà nước (DNNN) sẽ bị phá sản, nhưng sự phát triển nhanh chóng của khu vực kinh tế tư nhân và đầu tư nước ngoài sẽ bù đắp phần GDP giảm sút, và thu hút phần lao động dôi ra từ những DNNN phá sản này.

Khu vực dịch vụ, như viễn thông, ngân hàng, bảo hiểm, phân phối và bán lẻ, và môi giới sẽ là một khu vực chịu nhiều tổn thất nhất. Những ngành này đã được bảo hộ khỏi cạnh tranh quốc tế, và là lý do tại sao là lĩnh vực thương lượng căng thẳng nhất trên bàn đàm phán gia nhập WTO. Sự cạnh tranh từ những doanh

nghiệp FDI giàu kinh nghiệm, trước đây không thể vào được thị trường Việt Nam, sẽ là thách thức lớn nhất cho các doanh nghiệp trong nước ở khu vực này.

Tuy vậy, ngay trong những ngành dịch vụ này có những sự khác biệt làm cho tác động của gia nhập WTO cũng khác nhau. Đối với những ngành mới hoặc đang phát triển như bảo hiểm và viễn thông, mối quan tâm chính của mọi đối thủ là giành thị phần. May mắn cho tất cả là thị trường Việt Nam cho những ngành này không phải là nhỏ và còn rất nhiều tiềm năng phát triển (do dân số khá lớn và một bộ phận lớn chưa tiếp cận với những dịch vụ này), đủ để dành cho mỗi đối thủ một góc chiếc bánh. Sự cạnh tranh gay gắt giữa doanh nghiệp trong nước với doanh nghiệp FDI còn được làm dịu đi bởi triển vọng liên doanh giữa chúng với nhau.

Đối với những ngành dịch vụ đã định hình lâu như ngân hàng, ảnh hưởng lớn nhất có lẽ là việc phải sa thải hàng loạt nhân viên mà kỹ năng nghề nghiệp không đạt yêu cầu. Ngành này còn phải giải quyết di sản của một thời thống lĩnh thị trường của các tổ chức tín dụng nhà nước lớn có quy mô nhân sự cồng kềnh và một tỷ trọng nợ xấu lớn. Sự kết hợp những tác động này sẽ làm cho ngành ngân hàng trở thành ngành bị ảnh hưởng nặng nhất từ sự gia nhập WTO, với những điều chỉnh và tái cơ cấu sâu rộng trong một vài năm, kèm theo là sự giảm biên hàng loạt.

DNNN cũng phải đương đầu với những thử thách khắc nghiệt vì sự cạnh tranh gay gắt hơn trên thị trường. DNNN trong những ngành công nghiệp nhiều vốn, đặc biệt là những ngành phải dựa nhiều vào thiết bị công nghệ cao cấp nhập khẩu, sẽ là những doanh nghiệp bị tác động nhiều nhất vì hạn chế về vốn. Rất tiếc là tiến trình cổ phần hóa các DNNN này đã diễn ra quá chậm, làm chúng không kịp đổi thay về chất để nghênh đón thách thức WTO. Như vậy, thách thức chủ yếu

đối với những DNNN này là rất lớn và chúng cần phải ít nhất là hàng thập kỷ nữa để thực thi hết các cải cách cần thiết.

Khu vực kinh tế tư nhân sẽ có một tương lai lạc quan. Phần lớn khu vực này tập trung trong những ngành công nghiệp chế biến sử dụng nhiều lao động, khai thác lợi thế lao động giá rẻ của Việt Nam. Lợi thế này sẽ còn kéo dài hàng thập kỷ nữa và tạo điều kiện để Việt Nam cạnh tranh với thế giới trong những ngành sử dụng nhiều lao động.

Tất nhiên, gia nhập WTO sẽ mang lại cho Việt Nam nhiều lợi ích. Những lợi ích này rõ ràng lớn hơn những tổn thất trong quá trình tái cơ cấu và điều chỉnh nền kinh tế, là động lực để Việt Nam quyết tâm vào WTO. Có lẽ lợi ích lớn nhất là việc Việt Nam đang và sẽ tiếp tục đặt mình vào trong xu thế cải cách kinh tế và tăng trưởng hơn nữa. Là thành viên WTO, Việt Nam phải chịu áp lực từ cộng đồng quốc tế để thực thi các cuộc cải cách cần thiết - một yếu tố cực kỳ quan trọng trong bối cảnh có những sức ép trì hoãn cải cách từ những nhóm lợi ích trong nước.

Dù thế nào, Việt Nam hầu như không có lựa chọn nào khác. Đất nước phải bước tiếp con đường cải cách nếu muốn sống còn về kinh tế và trở nên cạnh tranh hơn trong kỷ nguyên toàn cầu hóa. Bởi vậy, việc Việt Nam có năng lực đương đầu với những thử thách từ việc gia nhập WTO cũng có nghĩa là có năng lực đương đầu với sự chuyển đổi kinh tế không thể trì hoãn.

Là một nước đang phát triển, Việt Nam phải chấp nhận sự chi phối của các nền kinh tế phát triển và các công ty đa quốc gia của họ. Điều này chẳng qua chỉ là một logic của toàn cầu hóa. Nhưng chắc chắn rằng tiến hành những thay đổi đau đớn hôm nay sẽ giúp Việt Nam giảm bớt được những thay đổi đau đớn hơn trong tương lai nếu không cải cách.

Nhu cầu đẩy nhanh tiến độ cải cách hiện nay, được tăng cường thêm bởi tư cách thành viên WTO, sẽ ngăn chặn sự chững lại của kinh tế Việt Nam. Một số biện pháp bảo hộ vẫn có thể là hợp lý để tạo lập sự ổn định trong ngắn hạn, nhưng mối quan tâm dài hạn của Việt Nam là sự sống còn về kinh tế và hiện đại hóa. Việt Nam đã tự mình cam kết theo đuổi chính sách này bằng việc gia nhập WTO.

Một trong những mối quan ngại về chính sách ở Việt Nam hiện nay liên quan đến việc xử lý các tổn thất về kinh tế trong quá trình theo đuổi các lợi ích trong dài hạn. Để thực hiện thành công việc này, Chính phủ cần giảm gánh nặng thuế má lên nông dân và thúc đẩy tiến trình cải cách hệ thống bảo hiểm, an sinh xã hội cho toàn bộ lực lượng lao động thị trường.

Ngoài ra, vai trò của Chính phủ cũng phải thay đổi, dần dần và theo trình tự, theo nhịp phát triển của hệ thống thị trường. Một vấn đề cấp bách liên quan đến cải cách Chính phủ là việc giảm quyền lực trong phê chuẩn các giao dịch - là loại quyền lực cản ngại tiến trình đầu tư và phát triển. Một vấn đề khác là thiết lập lại sự cân bằng trong mối quan hệ giữa chính quyền trung ương và địa phương. Cần có một hệ thống dân chủ hơn để chính quyền địa phương có đủ quyền lực giải quyết các vấn đề liên quan đến người đóng thuế và nhu cầu của họ.

Tuy nhiên, rốt cuộc thì tư cách thành viên WTO không phải là một thảm họa, mà cũng không phải là một phép màu đối với Việt Nam. Nó chỉ là một giai đoạn phát triển mới và hy vọng là một giai đoạn thành công. Động lực cho tăng trưởng kinh tế và khát vọng ổn định và phồn vinh về cơ bản là kết quả của những điều kiện trong nước. Chúng không được khuếch đại bởi tư cách thành viên WTO. Tương tự, những thách thức phải đương đầu, những rủi ro phải chấp nhận để đạt được tăng trưởng, ổn định, và phồn vinh cũng được quyết định bởi những yếu tố nội tại. Tư cách thành viên WTO không tạo ra chúng.

V. Những cam kết lớn của VN khi gia nhập WTO

Kim ngạch xuất khẩu nông nghiệp của Hoa Kỳ sang Việt Nam đạt trên 192 triệu đôla trong năm 2005, chiếm khoảng 17% tổng xuất khẩu của Hoa Kỳ sang Việt Nam và tăng 20% so với năm 2004. Với sự tăng trưởng nhanh về kinh tế và dân số, Việt Nam là một thị trường tiềm năng đối với các nhà xuất khẩu nông sản Hoa Kỳ. Là một phần của quá trình hội nhập, Việt Nam cam kết hạ thấp hàng rào thuế quan đối với một loạt mặt hàng nông sản của Hoa Kỳ khi tham gia WTO. Việt Nam cũng đưa ra các cam kết tiến bộ về việc thực hiện các biện pháp kiểm dịch động vật và thực vật và các biện pháp phi thuế quan khác có thể gây cản trở cho nông sản Hoa Kỳ. Ví dụ, hiện nay Việt Nam công nhận hệ thống chứng nhận thịt bò, thịt lợn và thịt gia cầm của Hoa Kỳ như là một hệ thống tương đương với hệ thống của Việt Nam. Theo cam kết, Việt Nam cũng sẽ ngay lập tức dỡ bỏ hạn chế BSE đối với mặt hàng thịt bò dưới 30 tháng tuổi của Hoa Kỳ.

Về thuế quan: Thuế suất trung bình hiện Việt Nam áp lên nông sản Hoa Kỳ là 27%. Tuy nhiên, khi gia nhập WTO, thuế suất được áp cho hơn ¾ hàng nông sản Hoa Kỳ sẽ giới hạn ở mức dưới 15%. Các mặt hàng trong diện này bao gồm bông, thịt bò và lợn, thịt bò không xương, sữa whey, quả hạnh, nho, táo, đào, nho khô, anh đào và khoai tây đóng gói đông lạnh.

Các biện pháp kiểm dịch động vật và thực vật: Trong đàm phán đa phương, Việt Nam cam kết thực hiện Hiệp định của WTO về các biện pháp kiểm dịch động vật và thực vật (SPS) khi gia nhập WTO. Do đó, Việt Nam sẽ áp dụng các tiêu chuẩn khoa học về kiểm dịch động vật và thực vật đối với tất cả mặt hàng nông nghiệp. Việt Nam đã xây dựng một điểm hỏi đáp SPS, đảm bảo tính minh bạch và có phản hồi liên quan tới các quy định SPS. Theo Hiệp định thương mại song

phương về WTO với Hoa Kỳ, Việt Nam cũng ngay lập tức giải quyết các vấn đề quan trọng đối với nông dân và chủ trại Hoa Kỳ như:

- **Tính tương đương:** Việt Nam sẽ công nhận hệ thống kiểm tra an toàn thực phẩm của Hoa Kỳ đối với thịt bò, thịt lợn và gia cầm tương đương với hệ thống của mình.
- **Thời hạn sử dụng sản phẩm và công nghệ sinh học:** Việt Nam sẽ thực thi các quy định điều hành về thời hạn sử dụng sản phẩm và công nghệ sinh học bằng các biện pháp không gây ảnh hưởng tới thương mại (non-trade disruptive manner) và cam kết tham vấn với phía Hoa Kỳ trước khi có bất cứ thay đổi nào của các quy định hiện hành.
- **BSE:** Việt Nam cho phép nối lại các thỏa thuận song phương về buôn bán thịt bò có xương và phụ phẩm từ bò. Nghĩa là hiện nay Việt Nam sẽ chấp nhận thịt bò và các sản phẩm từ thịt bò dưới 30 tháng tuổi của Hoa Kỳ.

Cam kết đối với một số sản phẩm cụ thể:

Thịt bò: Mức thuế áp cho phụ phẩm thịt bò sẽ ngay lập tức được giảm từ mức tối huệ quốc MFN 20% xuống còn 15% và giảm xuống còn 8% trong vòng 4 năm. Thuế suất cho thịt bò không xương sẽ được giảm từ 20% xuống còn 14% trong vòng 5 năm. Thuế suất MFN đối với xúc xích bò hiện đang là 50% sẽ ngay lập tức được giảm xuống còn 40% và giảm xuống còn 22% trong vòng 5 năm.

Thịt lợn: Mức thuế áp cho phụ phẩm từ lợn sẽ ngay lập tức được giảm từ mức MFN 20% xuống còn 15% và giảm xuống còn 8% trong vòng 4. Thuế suất cho thịt lợn và sản phẩm chính khác từ thịt lợn sẽ được giảm 50% trong vòng 5 năm, bao gồm thịt hun khói và thịt tươi giảm từ 30% xuống còn 15% theo khung thời gian đó. Thuế suất cho sản phẩm chế biến từ lợn sẽ được giảm từ 20% xuống còn 10 % trong vòng 5 năm.

Sữa: Thuế suất của sữa whey sẽ được giảm từ 20-30% xuống còn 10% trong vòng 5 năm và sẽ sớm được điều chỉnh phù hợp trong thời gian thực hiện làm tăng tính cạnh tranh của sữa whey Hoa Kỳ. Thuế suất tối huệ quốc của phomat sẽ được giảm ngay lập tức từ 20% xuống còn 10%, và thuế suất của kem giảm từ 50% xuống còn 20% trong vòng 5 năm.

Hoa quả: Thuế suất của táo, nho và lê sẽ ngay lập tức được giảm từ 40% xuống còn 25% và tiếp tục giảm xuống còn 10% trong vòng 5 năm. Thuế suất của anh đào sẽ giảm từ 40% xuống còn 10% trong vòng 5 năm. Thuế suất MFN của nho khô sẽ ngay lập tức giảm từ 40% xuống còn 25% và tiếp tục giảm xuống còn 13% trong vòng 5 năm.

Quả hạnh: Theo Hiệp định này, thuế suất của quả hạnh sẽ được giảm đáng kể. Mức thuế hiện được áp cho hạnh nhân, bồ đào và hồ trăn là 40%. Thuế suất của hạnh nhân đã lột vỏ và quả bồ đào cả vỏ sẽ giảm xuống 10% sau 5 năm. Quả hồ trăn sẽ chịu thuế suất 15% sau 3 năm và hạnh nhân cả vỏ chịu thuế suất 15% sau 5 năm.

Các sản phẩm đã qua chế biến: Phần lớn hàng hóa chế biến xuất khẩu của Hoa Kỳ sẽ được giảm 50% hoặc nhiều hơn. Chẳng hạn, Việt Nam sẽ ngay lập tức giảm thuế suất tối huệ quốc của khoai tây đông lạnh đóng gói (frozen fries) và khoai tây chiên giòn (chips) từ 50% xuống còn 40%. Thuế suất của khoai tây đóng gói sẽ tiếp tục được giảm xuống còn 13% trong vòng 6 năm và thuế suất của khoai tây chiên giòn (chips) giảm xuống còn 18% trong vòng 5 năm. Việt Nam cũng sẽ ngay lập tức giảm thuế suất của bơ lạc từ 50% xuống còn 40% và tiếp tục giảm xuống còn 18% trong vòng 5 năm. Sôcôla sẽ được giảm từ 40% xuống còn 13-20%. Thuế suất của bánh bích quy và ngũ cốc ăn sáng (cookie and cereals) sẽ giảm từ 40% xuống còn 15% trong vòng 5 năm. Thuế suất MFN của cà chua nghiền sẽ ngay lập tức được giảm từ 50% xuống còn 40% và tiếp tục giảm xuống còn 20% trong vòng 5 năm.

Sản phẩm đậu tương: Thuế suất của đậu tương sẽ giảm từ 15% xuống còn 5% trong vòng 3 năm. Thuế suất của dầu đậu tương sẽ giảm đáng kể, từ mức tối huệ quốc là 50% xuống còn 30% và tiếp tục giảm xuống còn 20% trong vòng 5 năm. Thuế suất của bột đậu tương sẽ giảm từ 30% xuống còn 8% trong vòng 5 năm.

Bông, da thuộc và chừa thuộc (cotton and hides and skins): hiện tại là hai trong số các hàng hóa xuất khẩu lớn nhất của Hoa Kỳ vào Việt Nam. Thuế suất các mặt hàng này sẽ ngay lập tức giảm xuống còn 0%.

Ngũ cốc: Việt Nam sẽ áp mức thuế 5% cho cả ngô và lúa mì.

VI. Cơ hội và thách thức đối với ngành nông sản VN khi gia nhập WTO

Thương mại hàng nông sản luôn là một lĩnh vực nhạy cảm trong WTO. Do vậy, cuối vòng đàm phán Uruguay, một hiệp định riêng đã được ký kết chỉ để điều chỉnh thương mại hàng nông sản, với các quy định liên quan đến việc cắt giảm thuế để mở cửa thị trường, thuế hoá các biện pháp phi thuế, giảm trợ cấp xuất khẩu và hỗ trợ trong nước. Để gia nhập WTO, Việt Nam cũng được yêu cầu phải đáp ứng các quy định của WTO về nông nghiệp. Cam kết của Việt Nam trong quá trình gia nhập WTO trên lĩnh vực nông nghiệp thể hiện ở hai khía cạnh chính: cam kết về trợ cấp nông nghiệp và cam kết mở cửa thị trường.

(i). Về trợ cấp và hỗ trợ trong nông nghiệp: đây là một vấn đề được thảo luận trong khuôn khổ đa phương. Theo quy định của WTO, một nước xin gia nhập phải thông báo tất cả các chương trình trợ cấp xuất khẩu và hỗ trợ trong nước của mình. Việt Nam đã xây dựng biểu ACC/4 cung cấp các số liệu liên quan trong giai đoạn cơ sở 1999-2001. Tài liệu này đã được thảo luận trong khuôn khổ các phiên họp nhiều bên bên lề các phiên họp của Ban Công tác.

Cam kết quan trọng của Việt Nam trong lĩnh vực này tới nay là cam kết xoá bỏ trợ cấp xuất khẩu ngay khi gia nhập WTO. Tuy nhiên, Việt Nam vẫn bảo lưu quyền được hưởng trợ cấp xuất khẩu nông sản dành riêng cho các nước đang phát triển. Hiện nay, với quy mô dân số sống ở nông thôn là 60,41 triệu người, và diện

tích đất sản xuất nông nghiệp chỉ có 9,531[1] triệu ha, tức là bình quân chỉ đạt 0,15 ha/đầu người, sản xuất nông nghiệp ở Việt Nam chủ yếu mang tính nhỏ, lẻ, chất lượng thấp, nông sản Việt Nam khó có khả năng thâm nhập thị trường khu vực và thế giới, trừ một số ít mặt hàng như gạo, cà phê, hạt tiêu, điều... Kể cả với những mặt hàng mà Việt Nam đã có thị phần đáng kể trên thế giới kể trên, trợ cấp xuất khẩu là cần thiết trong nhiều trường hợp do thị trường nông sản thế giới diễn biến rất phức tạp, giá hạ quá mức, gây ảnh hưởng xấu đến sản xuất và xuất khẩu.

Đồng thời, trước đây, một số nước cũng yêu cầu Việt Nam cam kết "giữ nguyên trạng", tức là sau khi gia nhập WTO sẽ không tăng trợ cấp so mức hiện hành. Đây là một khó khăn đối với Việt Nam trong bối cảnh Việt Nam đang trong quá trình xây dựng chính sách hỗ trợ xuất khẩu. Trước đây, do điều kiện hạn hẹp của nền kinh tế, Việt Nam không thể hỗ trợ tài chính cho sản xuất và chế biến nông sản, do vậy mức trợ cấp của ta là rất thấp. Tuy nhiên, là một nước với 73.6% dân số sống nhờ hoạt động nông nghiệp, với thu nhập bình quân đầu người ở khu vực nông thôn năm 2002 chỉ đạt chưa đầy 20 USD/đầu người/tháng²[2] thì việc đầu tư của các hộ này để nâng cao sức cạnh tranh trong nông nghiệp là điều vô cùng khó khăn. Trong điều kiện hội nhập, để có thể duy trì và phát triển, ngành nông nghiệp rất cần có sự hỗ trợ hơn nữa để nâng cao năng suất, chuyển từ sản xuất nhỏ lẻ sang quy mô lớn hơn, nâng cao chất lượng sản phẩm để có thể phát triển sản xuất, cạnh tranh với sản phẩm của các nước khác. Do vậy, Việt Nam cam kết duy trì hỗ trợ trong nước (AMS) ở mức 10% giá trị sản xuất nông nghiệp, theo đúng quy định của WTO.

(ii) Về mở cửa thị trường: Mở cửa thị trường nông sản bao gồm hai khía cạnh: giảm thuế và thuế hoá các biện pháp phi thuế. Các nước nhóm Cairnes đặc biệt quan tâm đến việc tiếp cận thị trường nông sản Việt Nam.

Về các biện pháp phi thuế: Việt Nam đã hết sức nỗ lực bỏ biện pháp Tự vệ đặc biệt SSG và chỉ còn duy trì hạn ngạch thuế quan (HNTQ). Hiện nay Việt Nam đề xuất áp dụng HNTQ với trứng gia cầm, đường, thuốc lá lá nguyên liệu, muối. Bằng nhiều nỗ lực, Việt Nam đã dỡ bỏ HNTQ đối với các sản phẩm nông nghiệp như sữa, ngô và bông thông qua Quyết định số 46/2005/QĐ-TTg ngày 3/3/2005 và điều này đã được thể hiện cập nhật vào bản chào gần đây nhất của Việt Nam. Với đường, đây là sản phẩm mà hiện nay Việt Nam đang áp dụng cấp phép nhập khẩu, thực tế là không cho phép nhập khẩu vì tình hình sản xuất đường trong nước gặp quá nhiều khó khăn, do vậy HNTQ là một giải pháp hợp lý, từng bước cho phép tiếp cận thị trường song cũng đồng thời duy trì một mức độ bảo hộ nhất định đối với ngành đường trong nước. Điều này hoàn toàn phù hợp với tinh thần của WTO khi đưa ra HNTQ, do vậy, là một nước nông nghiệp nghèo, Việt Nam đề nghị các nước cho phép áp dụng biện pháp này.

Về việc cắt giảm thuế quan, theo bản chào 4 tháng 4-2005, thuế suất bình quân đối với hàng nông sản là khoảng 25%. Đây là một mức hợp lý, xét đến điều kiện kinh tế nông nghiệp của Việt Nam và thực trạng cam kết quốc tế. Tôi chỉ xin trích dẫn một số số liệu của các diễn giả khác trong buổi hội thảo này. Một nước đang xin gia nhập là Nga hiện đang chào thuế suất bình quân đơn giản là 13% và bình quân gia quyền là 15%. Các nước phát triển khác như EU ràng buộc thuế suất bình quân đơn giản là 20,5%, gia quyền là 10,9%, Nhật Bản là 80,1%, và 12%; còn các nước đang phát triển đã là thành viên của WTO thì được cam kết ở mức

tương đối cao, ví dụ như Braxin là 35,6 và 35%, Mexico 44,4 và 36%, Kenya 100 và 100%, Ấn Độ là 116 và 100%. Tuy nhiên, trong đàm phán song phương, các nước vẫn tiếp tục ép Việt Nam phải giảm thuế suất với hàng nông nghiệp, kể cả những mặt hàng nhạy cảm mà Việt Nam có nhu cầu bảo hộ, xuống mức thuế hiện hành và thậm chí là thấp hơn mức thuế hiện hành.

Xét về cơ cấu thuế, các nước phát triển như Mỹ, EU-15, Nhật... có mức thuế trần rất cao (tương ứng là 378,7, 218,5 và 2553,6) trong khi các nước đang phát triển như Braxin, Mexico, Kenya và Ấn Độ cũng có mức thuế trần khá cao, lần lượt là 55, 450,7, 100 và 300%³. Trong khi đó, theo bản chào 4 của Việt Nam cơ cấu thuế của Việt Nam đã tương đối hợp lý, đồng đều, không có sự khác biệt lớn, với thuế trần là 100% (đối với đường - thuế ngoài hạn ngạch). Điều này thể hiện một nỗ lực rất lớn của Việt Nam trong bối cảnh Việt Nam phải thuế hoá rất nhiều biện pháp phi thuế áp dụng trước đây.

Hiện nay, Việt Nam đã đàm phán và kết thúc đàm phán với 21 đối tác, trong đó có nhiều nước là thành viên nhóm Cairnes như Argentina, Braxin, Canada, Chilê, Colombia và Uruguay, hiện chỉ còn Úc và New Zealand (với Úc, hai bên đã cơ bản đạt được thoả thuận, kể cả trong lĩnh vực thương mại hàng nông sản). Các kết quả đàm phán này đã đem lại một mức độ tiếp cận đáng kể vào thị trường nông sản Việt Nam.

Tuy nhiên, khi mở cửa thị trường như vậy, nền nông nghiệp Việt Nam cũng phải đối mặt với các sản phẩm cạnh tranh từ các nước láng giềng có thế mạnh như

Trung Quốc và Thái Lan. Sự mở cửa quá mức và xâm nhập ồ ạt có thể gây ảnh hưởng không nhỏ đến sản xuất trong nước, khiến người nông dân đã nghèo lại càng nghèo hơn.

Cùng với toàn thế giới, Việt Nam cũng đang hướng mục tiêu thiên niên kỷ là xoá đói giảm nghèo. Ở Việt Nam, tỷ lệ người nghèo theo chuẩn WB giai đoạn 2001-2002 là 28,9%, chủ yếu sống ở nông thôn. Để cải thiện được con số này, Việt Nam cần phải đảm bảo một môi trường phù hợp để phát triển kinh tế nông nghiệp, nông thôn và phải tiến hành hỗ trợ cho khu vực này. Do vậy, Việt Nam kêu gọi các nước trong quá trình đàm phán xem xét đến tính nhạy cảm của sản xuất nông nghiệp với nền kinh tế và xã hội Việt Nam, cân nhắc đến cam kết của các nước phát triển và đang phát triển của WTO hiện nay để không đưa ra những đòi hỏi quá mức trong tiến trình đàm phán gia nhập WTO của Việt Nam.

Vấn đề về nông nghiệp cũng đang được đưa ra thảo luận và đàm phán rất căng thẳng trong khuôn khổ của Vòng đàm phán Doha. Đây là một vấn đề vốn từ trước đến nay được nhiều nước quan tâm bởi tính chất nhạy cảm của nó đối với nền kinh tế cũng như liên quan đến chính trị-xã hội của mỗi nước. Là một nước chủ yếu dựa vào sản xuất nông nghiệp với hơn 70% dân số hoạt động trong lĩnh vực này và là nước có kim ngạch xuất khẩu lớn nhất thế giới trong một số mặt hàng nông sản như gạo, cà phê, hạt điều... Việt Nam rất quan tâm đến những vấn đề liên quan đến nông nghiệp được đưa ra thảo luận tại bàn đàm phán. Kết quả của những phiên đàm phán này sẽ có những tác động đáng kể tới nền sản xuất nông nghiệp Việt Nam nói riêng và nền kinh tế Việt Nam nói chung. Được khởi động vào tháng 3/2000 và dự định kết thúc trước ngày 31/3/2003 với mục tiêu tăng cường khả năng tiếp cận thị trường, cắt giảm dần tất cả các hình thức trợ cấp xuất

khẩu và hạn chế tốt đa các biện pháp hỗ trợ trong nước, các phiên đàm phán trong lĩnh vực nông nghiệp vẫn chưa kết thúc và các nước vẫn chưa đi đến thống nhất một thoả thuận đáng kể nào. Một trong những lý do quan trọng là sự khác biệt về quan điểm của các nước thành viên. Những nước phát triển như Hoa Kỳ, EU, Nhật một mặt kêu gọi các nước khác mở cửa thị trường và xoá bỏ các hình thức trợ cấp gây bóp méo thương mại đối với mặt hàng nông sản nhưng mặt khác lại tiếp tục thực hiện các biện pháp trợ cấp cho nông dân và ngành nông nghiệp của mình. Trong khi đó, những nước đang phát triển G20 do Brasil, Ấn Độ và Trung Quốc lãnh đạo đã kịch liệt chỉ trích chính sách bảo hộ của các nước phát triển và thúc đẩy chủ trương dành đối xử đặc biệt và khác biệt cho các nước đang phát triển. Theo quan điểm của Việt Nam, các nước tham gia đàm phán nên đặt lợi ích riêng của mình bên cạnh lợi ích chung của những người nông dân và ngành sản xuất nông nghiệp toàn cầu. Bởi lẽ những thoả thuận đạt được trong nông nghiệp sẽ góp phần quan trọng làm giảm bớt các rào cản trong sản xuất và kinh doanh, dẫn đến sự tăng trưởng trong lĩnh vực nông nghiệp và tăng thu nhập trên toàn cầu. Mặt khác, việc kết thúc đàm phán trong nông nghiệp sẽ khai thông những bế tắc trong đàm phán các vấn đề khác như sở hữu trí tuệ, dịch vụ... góp phần đẩy nhanh tiến trình kết thúc Vòng đàm phán Doha theo đúng lịch trình đã đặt ra.

Quá trình đàm phán gia nhập WTO của Việt Nam đang đi vào giai đoạn cuối, Việt Nam kêu gọi các nước thành viên WTO và các tổ chức quốc tế tiếp tục dành sự ủng hộ và hỗ trợ thiết thực để Việt Nam sớm trở thành thành viên của tổ chức này cũng như trong quá trình Việt Nam thực thi các cam kết sau khi gia nhập, góp phần đảm bảo sự phát triển kinh tế đi đôi với tăng trưởng bền vững trong tất cả các lĩnh vực cũng như đóng góp vào sự phát triển chung của toàn khu vực và thế giới