

HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ VÀ WTO

GS.TS ĐỖ ĐỨC BÌNH

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN HÀ NỘI

Toàn cầu hóa KTQT

- Quá trình toàn cầu hóa dẫn đến việc tạo lập một hệ thống kinh tế hợp nhất. Điều đó đã dẫn đến chiến lược kinh doanh của các doanh nghiệp cũng phải tiến hành trong môi trường toàn cầu.

Biểu hiện Toàn cầu hóa

- Là sự gia tăng nhanh chóng các hoạt động kinh tế vượt qua biên giới quốc gia, khu vực, tạo ra sự phụ thuộc lẫn nhau giữa các nền kinh tế. Sự gia tăng này được thể hiện ở sự mở rộng *mức độ* và *quy mô* mậu dịch thế giới, sự lưu chuyển của các dòng vốn và lao động trên phạm vi toàn cầu.

Đặc điểm của toàn cầu hóa

- Xóa bỏ những hàng rào ngôn ngữ các QG: thương mại và phi thương mại.
- Tạo điều kiện cho các quốc gia tham gia vào hệ thống PCLQT.
- Tạo cho các QG tiếp cận với công nghệ, nguồn vốn và trình độ quản lý tiên tiến
- Tạo điều kiện để gia nhập các vốn đầu tư mang tính chất toàn cầu.

Các hiệp - ước quốc tế và các liên minh kinh tế

Tần và ngày bắ ắu hoắắắ	N-ắ	Mắắắắắắắ hắ
Khắắắắắắắ Châu Âu (EC), 1958	Bắắắắắắắ, Phắắ, ắắắ, Hy Lạp, Ireland, Italy, Luxembourg, Hà Lan, Bắắắắắắ, Tắắắắắắ, V-ắắ quắắắ	Cắắắắắắắ thắắắắắắắ kính tắắắắắắ trắ

Các hiệp - ước quốc tế và các liên minh kinh tế

Tần và ngày bắt thực hiện	Nhà nước	Mục đích chính thực hiện
Hợp - tác Mậu dịch Tự do Bắc Mỹ (NAFTA), 1994	Hoa Kỳ Mexico Canada	Thực hiện hợp tác mục đích phát triển kinh tế

Các hiệp - ớc quốc tế và các liên minh kinh tế

Tần và ngày bắ ắu hoắắắng	N- ắ	Mắắắắắắắắ hoắ
Hắắắắắắắắắắắắắắ Hoắắắắắắắắ (LAIA), tr- ắ khu vắắắắắắắắ Tắắ do Mắắắắắắắắ (LAFTA), 1960	Argentina, Bolivia, Brazil, Chile, Colombia, Ecuador, Mexico, Paraguay, Peru, Uruguay, Venezuela	Nắắắắắắắắắắắắ mắắắắắắắắắắắ

Các hiệp - ớc quốc tế và các liên minh kinh tế

Tần và ngày bắ ắu hoắt ắng	N- ắc	Mắc ắ nhắt thợ hoỷ
Thắtr- ắng Chung Trung Mắ (CACM), 1961	El Salvador Nicaragua Guatemala Costa Rica	Nhắt thợ hoỷ cắ mắc ắ vủ kinh tắ

Các hiệp - ớc quốc tế và các liên minh kinh tế

Tần và ngày bắ ắu hoắt ắng	N- ắc	Mắc ắ nhắt thợ hoỹ
Hiắp hắi Mốu dắch Tắ do Caribbe (CARIFTA), 1968	Jamaica Trinidad Tobago Montserrat	Nhắt thợ hoỹ cắ mắc ắ vắ kinh tắ

Các hiệp - ớc quốc tế và các liên minh kinh tế

Tần và ngày bắ ắu hoắắắng	N- ắc	Mắc ắắnhắắắ hoắ
Hiắp hắĩ Cắc n- ắc ắắắ Nam ắ	Singapore, Thailand, Malaysia, Indonesia, Philippines, Brunei, Viắắ Nam, Lào, Mianma, Campuchia	Nhắắắắ hoắắ cắ mắc ắắắắắắắắắ

KHÁI NIỆM VÀ BIỂU HIỆN CỦA HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

➤ Khái niệm

- Hội nhập KTQT là việc các quốc gia thực hiện mô hình kinh tế mở, tự nguyện tham gia các định chế kinh tế quốc tế; tự do hoá thương mại và đầu tư; tự do di chuyển tài chính, tiền tệ quốc tế ... để tiến tới hình thành thị trường thế giới thống nhất; một hệ thống tài chính, tiền tệ, tín dụng toàn cầu; là việc giải quyết các vấn đề kinh tế xã hội, khoa học công nghệ có tính chất toàn cầu.”
- Bản chất hội nhập KTQT

NỘI DUNG VÀ BIỂU HIỆN CỦA HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ (tiếp)

- Hội nhập KTQT giải quyết 6 vấn đề lớn:
 - Đàm phán cắt giảm thuế quan
 - Giảm, loại bỏ hàng rào phi thuế quan
 - Giảm bớt các hạn chế đối với dịch vụ
 - Giảm bớt các trở ngại đối với đầu t- quốc tế
 - Điều chỉnh các chính sách th- ơng mại khác
 - Triển khai các hoạt động văn hoá, giáo dục, y tế, ... có tính chất toàn cầu.
- Hội nhập KTQT có nhiều cấp độ:
 - Toàn cầu hoá & khu vực hoá.

CÁC HÌNH THỨC LIÊN KẾT KTQT

➤ Liên kết KTQT

- Là một hình thức trong đó diễn ra quá trình xã hội hoá sản xuất, phân phối, trao đổi, tiêu dùng mang tính chất quốc tế với sự tham gia của các chủ thể kinh tế quốc tế dựa trên các thoả thuận, ký kết các hiệp định.

CÁC HÌNH THỨC LIÊN KẾT KTQT

- Các hình thức liên kết:
 - Khu vực mậu dịch tự do (Free Trade Area)
 - Liên minh thuế quan (Custom Union)
 - Thị trường chung (Common Market)
 - Liên minh tiền tệ (Moneytary Union)
 - Liên minh kinh tế (Economics Union)
- Lợi ích của liên kết, hội nhập khu vực:
 - Tạo lập mậu dịch
 - Chuyển hướng mậu dịch

CÁC MỨC ĐỘ HỘI NHẬP KTQT

- Tham gia tổ chức kinh tế TM khu vực
- Tham gia các diễn đàn
- Ký kết các hiệp định song phương
- Tham gia tổ chức KT thương mại toàn cầu

TỔ CHỨC TH- ỜNG MẠI THẾ GIỚI - WTO (WORLD TRADE ORGANIZATION)



TỔ CHỨC TH- ƠNG MẠI THẾ GIỚI - WTO (WORLD TRADE ORGANIZATION)

➤ GATT - tiền thân của WTO

- Hoạt động với mục tiêu:
- Phấn đấu tự do hoá th- ơng mại
- Thực hiện sự bình đẳng trong quan hệ KTQT

➤ Đặc tr- ơng của WTO

- Phạm vi đàm phán của WTO từng b- ớc mở rộng sang nhiều lĩnh vực.
- Nền kinh tế các n- ớc trên thế giới phụ thuộc vào nhau chặt chẽ.
- Ngành dịch vụ phát triển nhanh, mạnh.

TỔ CHỨC TH- ƠNG MẠI THẾ GIỚI (TIẾP)

➤ Vai trò của WTO

- Các hiệp định khung của WTO về thuế quan và mậu dịch; về mậu dịch dịch vụ; về quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến th- ơng mại; về đầu t- liên quan đến th- ơng mại;
- Các hiệp định về nông nghiệp; về vệ sinh và kiểm định thực động vật (HACCAP,...); về chống bán phá giá;...

TỔ CHỨC TH- ƠNG MẠI THẾ GIỚI (TIẾP)

➤ Chức năng của WTO

- Tổ chức cuộc đàm phán mậu dịch đa biên với nội dung đa dạng, đề cập đến nhiều lĩnh vực...
- Đề ra quy tắc quốc tế mới về th- ơng mại và đảm bảo các n- ớc thành viên phải thực hiện quy tắc đó.
- Khả năng giải quyết các mâu thuẫn và tranh chấp mậu dịch quốc tế.
- Phát triển nền kinh tế thế giới

CÁC NGUYÊN TẮC CỦA GATT VÀ WTO

➤ Nguyên tắc 1

Đối xử không phân biệt: đãi ngộ song song thông qua đãi ngộ tối huệ quốc và đối xử quốc gia.

- Đối xử tối huệ quốc (MFN/NTR) là những - u đãi sẽ dành cho tất cả các n- ớc thành viên WTO.
- Đối xử quốc gia (NT) là chính sách ngoại th- ơng không phân biệt đối xử giữa hàng nhập khẩu và hàng sản xuất trong n- ớc.

➤ Nguyên tắc 2

Tạo điều kiện hoạt động TM ngày càng thuận lợi, tự do hơn thông qua đàm phán.

Nguyên Tắc 3: XD môi trường KD dễ dự đoán.

Nguyên Tắc 4: Tạo ra MTKD mang tính cạnh tranh, bình đẳng

Nguyên Tắc 5 Dành một số ưu đãi về TM cho các nước đang PT

- GSP
- Không phải thực hiện đầy đủ nghĩa vụ của WTO như các nước PT
- Thời gian quá độ để điều chỉnh CS TM dài hơn

III. WTO VÀ CÁC BIỆN PHÁP CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ

1. Bận phỹ giỹ là hành vi c□a DN, V□sao?

- Bán phá giá nhằm tổng đẩy mức sản xuất quá mức d- thừa của doanh nghiệp xuất khẩu ra thị tr- ờng n- ớc nhập khẩu;
- Bán phá giá nhằm thực hiện chiến l- ợc loại bỏ đối thủ cạnh tranh, chiếm lĩnh thị phần và sau đó chiếm vị thế độc quyền chi phối thị tr- ờng;
- Các lý do kinh tế, chính trị khác: thu ngoại tệ mạnh, kũng đoạn nền kinh tế nước nhập khẩu□

Thu□ch□ng phỹ giỹ c□thợ b□ỹp ấđt mà Khằng c□h t□nh ấ□h l□do v□sao nhà s□h xu□t bận phỹ giỹ

2. WTO cho phép ứng dụng các biện pháp chống bán phá giá - căng cứng tranh chấp pháp lý

- 1904: Canada lần đầu tiên áp dụng cơ chế chống bán phá giá.

- 1916: Hoa Kỳ thông qua Luật chống bán phá giá đầu tiên. Luật này đã được sửa đổi nhiều lần và gần đây nhất là Luật Byrd năm 200 về chống bán phá giá các mặt hàng thép

- GATT giới thiệu hiệp định đầu tiên về chống bán phá giá có hiệu lực năm 1967 (kết quả Vòng đàm phán Kennedy) tuy nhiên Hoa Kỳ đã không ký Hiệp định này.

- 1980: Vòng đàm phán Tokyo tiếp tục tăng cường hiệu lực thi hành Hiệp định về Chống phá giá

- Hiện tại: Điều VI GATT (1994) và Hiệp định WTO về Chống bán phá giá.

3. Bẫy phĩ giĩ là g?

- Bán phá giá trong th- ơng mại quốc tế đ- ợc hiểu là hiện t- ợng bán hàng hoá vào thị tr- ờng n- ớc ngoài với giá thấp hơn **chi ph** s h xu t hoặc thấp hơn **giĩ tr** th h th- ơng của loại hàng hoá đó.

- Điều 2.1 Hiệp định ADP: □ Một sản phẩm bị coi là bán phá giá (tức là được đ- a vào l- u thông th- ơng mại của một n- ớc khác thấp hơn giá thông th- ờng của sản phẩm đó thấp hơn mức giá có thể so sánh đ- ợc của sản phẩm t- ơng tự đ- ợc tiêu thụ tại n- ớc XK theo các điều kiện thương mại thông thường□.

- Phá giá ẩn
- Phá giá gián tiếp
- Phá giá thứ cấp

- Giá thông th- ờng của sản phẩm;
- Sản phẩm t- ơng tự;
- Điều kiện th- ơng mại thông th- ờng;
- Case study 1;

4. Các biện pháp chống bán phá giá (do Nhà nước thực hiện)

- **Thuế chống bán phá giá?**

- Là khoản thuế bổ sung bên cạnh thuế nhập khẩu thông thường, do cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu ban hành, đánh vào sản phẩm

nước ngoài bị bán phá giá vào nước nhập khẩu.

- Là loại thuế được áp dụng nhằm chống lại việc bán phá giá và loại bỏ những thiệt hại hoặc đe dọa gây thiệt hại đáng kể do việc bán phá giá hàng nhập khẩu gây ra.

- **Cam kết giá (price undertakings)?**

- Là việc nhà sản xuất, xuất khẩu cam kết sửa đổi mức giá bán (tăng lên tới mức mà nước NK thỏa mãn rằng không vượt quá biên độ giá) hoặc cam kết ngừng xuất khẩu hàng hoá vào thị trường nước nhập khẩu.

- Là thỏa thuận tạm thời giữa các nhà sản xuất, xuất khẩu và nước nhập khẩu.

5. Điều kiện xảy ra tình cực biên phải chứng minh

- Hàng hoá nhập khẩu bị **bị tổn hại**;
- Ngành sản xuất sản phẩm tương tự trong nước đang gánh chịu **thiệt hại đáng kể** hoặc **có nguy cơ chịu thiệt hại**; và
- Có mối quan hệ nhân quả giữa việc hàng nhập khẩu bán phá giá và thiệt hại nói trên.

6. Th□ t□c, quy tr□nh.

- Có sự khiếu nại của ngành SX nội địa hoặc của đại diện ngành.

- Các nhà sản xuất ủng hộ việc áp dụng thuế chống phá giá phải chiếm 50% sản l- ợng của các nhà SX bày tỏ ý kiến ủng hộ hoặc chống lại kiến nghị.

- Các nhà SX ủng hộ việc đánh thuế phải chiếm ít nhất 25% sản l- ợng của toàn ngành sản xuất.

- Nhà n- ớc thành lập hoặc chỉ định cơ quan điều tra.

7. **Điều tra tỷ lệ giảm giá xuất khẩu:**

- Biên độ phá giá ở mức cho phép, tức là 2%, thể

hiện ở tỷ lệ % của giá XK; hoặc;

- Khối lượng nhập khẩu từ một nước riêng biệt ở mức 3% trong tổng lượng nhập khẩu của sản phẩm tương tự ở nước nhập khẩu.
- Thiệt hại không đáng kể

Một vài số liệu

- Số liệu các tr- ờng hợp từng bị điều tra: 2.646
- Kết luận: 1.656 tr- ờng hợp có bán phá giá.

- Tính đến 12/2006: các n- ớc WTO áp thuế chống bán phá giá đối với hàng XK của hơn 85 n- ớc.
- Các n- ớc bị kiện nhiều nhất:
 - Trung Quốc: 297 vụ
 - Hàn Quốc: 118 vụ
 - Đài Loan: 89 vụ
 - Hoa kỳ: 83 vụ
 - Nhật Bản: 82 vụ
 - Nga: 76 vụ

8. Tác ảnh của việc ứng dụng công nghệ thông tin đến các ngành kinh tế.

- Đối với các ngành công nghiệp nội địa nhập khẩu;
 - Ngành công nghiệp nội địa sản xuất các mặt hàng tự và cạnh tranh trực tiếp tất yếu sẽ hưởng lợi.
 - Một số ngành liên quan có thể bị ảnh hưởng (VD: ngành phân phối, các ngành sản xuất khác sử dụng nguyên liệu nhập khẩu bị bán phá giá làm nguyên liệu đầu vào)
- Đối với nhà sản xuất/xuất khẩu nước ngoài
 - Việc áp dụng các biện pháp chống phá giá sẽ làm giảm đáng kể thị trường, sức cạnh tranh của hàng hoá (về giá cả và tính sẵn có trên thị trường)
- Đối với người tiêu dùng
 - Trong ngắn hạn sẽ phải chịu những thiệt hại nhất định do lựa chọn tiêu dùng bị hạn chế, phải mua hàng hoá ở mức giá cao hơn
 - Trong dài hạn người tiêu dùng có thể có lợi do nguy cơ chịu các mức giá độc quyền bất hợp lý được giảm thiểu.
- Phúc lợi xã hội nói chung (việc làm, Tốc độ phát triển KT - XH công nghệ):
 - Đây là tiêu chí rất khó đánh giá: tùy thuộc vào từng thị trường hợp và hoàn cảnh.

IV. WTO VÀ CÁC BIỆN PHÁP TRỌNG CẤP VÀ KHÁC KHÁC

1. **Vì sao WTO ảnh hưởng tới việc xử lý trợ cấp?**

- Để chống làm méo mó các điều kiện cạnh tranh trong TMQT.
- Để cấm hoặc hạn chế các trợ cấp gây ảnh hưởng bóp méo thương mại.
- Bảo đảm thực hiện nguyên tắc thương mại quốc tế dựa trên nền tảng không phân biệt đối xử.
- Vấn đề trợ cấp do hiệp định SCM điều chỉnh (Agreement on Subsidies and Countervailing Measure)

2. Trợ cấp là gì?

- Là việc chính phủ dành cho doanh nghiệp những lợi ích mà trong điều kiện thông thường DN không thể có

- CP cung cấp tiền (cho không, vay ưu đãi)
- CP bảo lãnh các khoản vay
- CP hoàn các khoản thuế phải thu
- CP mua HH, DV có lợi cho DN

- Theo SCM có 3 loại trợ cấp:

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

- Trợ cấp biên (Ả)

- Kể từ sau 1/2003 áp dụng cho các nước (trừ các nước kém phát triển, hoặc các nước đang phát triển có GDP thấp hơn 1000USD)
- Bao gồm:

- Trợ cấp xuất khẩu.
- Trợ cấp để dùng hàng trong nước thay cho hàng nhập khẩu.
- Miễn thuế trực thu
- Hoàn thuế NK đối với nguyên vật liệu SX hàng NK quá mức đã sử dụng để SX hàng XK.
- Cung cấp nguyên liệu đã được hưởng trợ cấp để SX hàng XK.
- Hoàn thuế quá mức được khấu trừ đối với hàng XK.
- Cho vay tín dụng XK với lãi suất thấp hơn chi phí.
- Chương trình giữ lại tiền liên quan đến thuế XK

- **Trợ cấp ẩn- trợ cấp đặc biệt (vàng):**

- Là trợ cấp mang tính đặc biệt, không phổ biến.
- Là trợ cấp được phép sử dụng nếu không gây tác động tiêu cực đến quyền lợi các nước khác.

- Nếu gây tác động tiêu cực thì có thể bị đánh thuế bổ sung (thuế đối kháng □ Countervailing duty) hoặc kiện ra DSB,

- **Trợ cấp xanh**

Là trợ cấp mang tính phổ cập, không phân biệt giữa các ngành hay các DN

- Trợ cấp R&D
- Trợ cấp để đáp ứng các tiêu chuẩn môi trường
- Trợ cấp khu vực DN vừa và nhỏ
- Trợ cấp để SX ở những vùng lạc hậu

3. Các biện pháp chống trợ cấp

☐ Thuế chống trợ cấp:

- Là khoản thuế bổ sung bên cạnh thuế nhập khẩu thông thường, do cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu ban hành nhằm đánh

- vào sản phẩm nước ngoài đã được trợ cấp khi nhập khẩu vào nước NK gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành SX trong nước.

- ☐ Áp dụng thuế chống trợ cấp tạm thời:

- ☐ Thuế suất chống trợ cấp tạm thời không được vượt quá mức trợ cấp được xác định trong kết luận sơ bộ.
- ☐ Thuế này có thể được bảo đảm thanh toán bằng tiền đặt cọc
- ☐ Giới hạn trong 1 khoảng thời gian nhất định (VD ở Việt Nam: không quá 120 ngày kể từ ngày có quyết định áp dụng).

- ☐ Thuế chống trợ cấp:

- ☐ Thuế suất này không vượt quá mức trợ cấp được xác định trong kết luận cuối cùng.
- ☐ Thời hạn là 5 năm (điều khoản hoàng hôn: Sunset Clause)

V. WTO VÀ HIỆP ĐỊNH TỰ VỆ

1. Tỉ lệ trong MTQT là gì?

Là một nước có thể hạn chế NK trong những trường hợp khẩn cấp, khi lượng hàng NK tăng đột biến do việc giảm thuế quan và đe dọa hoặc gây ra tổn hại nghiêm trọng cho SX trong nước

2. Vì sao WTO ảnh hưởng đến nước này?

- Cho phép nước NK hạn chế NK.
- Tạo điều kiện cho ngành SX bị tác động có thời gian nhất định (8 năm đối với nước phát triển, 10 năm đối với nước đang phát triển) nhằm thúc đẩy điều chỉnh cơ cấu và khuyến khích cạnh tranh.

3. Các pháp luật

- Điều XIX của GATT 1994
- Hiệp định tự vệ của WTO

4. Các biện pháp thuế quan:

- Tăng thuế quan (tăng mức thuế NK so với mức hiện hành)
- □ áp dụng biện pháp hạn chế định lượng:

- Hạn ngạch NK
- Hạn ngạch thuế quan
- □ áp dụng thuế tuyệt đối
- Cấp phép nhập khẩu để kiểm soát nhập khẩu
- Phụ thu đối với hàng nhập khẩu.

- Các biện pháp khác:

5. Biện pháp thuế quan tạm thời:

- Là biện pháp được áp dụng tạm thời khi tiến hành điều tra.
- Chỉ áp dụng đối với hình thức tăng thuế quan.
- Thời gian áp dụng: không quá 200 ngày

6. Biện pháp tạm thời

- Là biện pháp chỉ được áp dụng sau khi đã hoàn tất tiến trình điều tra.
 - Có thể áp dụng dưới hình thức tăng thuế, hạn chế định lượng
-
- Thời gian áp dụng: tối đa 4 năm kể từ ngày áp dụng biện pháp tự vệ.
 - Có thể được gia hạn nếu:
 - Có yêu cầu của ngành sản xuất trong nước.
 - Ngành SX trong nước phải chứng minh vẫn bị tổn hại do NK gia tăng.
 - Không áp dụng mức độ tự vệ cao hơn mức độ của các biện pháp tự vệ chính thức.
 - Thời gian tối đa không quá 4 năm hoặc 6 năm đối với các nước đang phát triển

7. ☐ iều kiện ứng dụng biện pháp t_u v_ụ

- ☐ Có khiếu nại về việc tăng NK gây tổn hại nghiêm trọng.

- ☐ Thành lập cơ quan điều tra.
- ☐ Sau khi điều tra, cơ quan này xác định là:
 - Một sản phẩm đang đ- ợc nhập khẩu với số l- ợng đang tăng (tuyệt đối hoặc t- ơng đối)
 - Gây ra hoặc đe dọa gây tổn hại nghiêm trọng cho nhà SX mặt hàng t- ơng tự hoặc cạnh tranh trực tiếp.
- ☐ Tổn hại nghiêm trọng là ☐ mức độ tổn hại chung đáng kể gây ra đối với vị thế một ngành SX nội địa_đ (điều 4.1 Hiệp định tự v_ệ)

VI. WTO VÀ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP

1. **Cách giải quyết GQTC của WTO**

- Mọi thủ tục GQTC được quy định tại điều 3.3 và điều 4.3 của Hiệp định WTO và bản ghi nhớ về GQTC (DSU)
- Chỉ GQTC giữa các quốc gia thành viên WTO.
- GQTC thông qua DSB với thủ tục và qui trình do DSB qui định.

2. **Cơ quan GQTC của WTO là DSB, gồm:**

- Ban hội thẩm (Panel): từ 3 đến 5 thẩm viên.
- Cơ quan phúc thẩm (Appellate Body): 7 phúc thẩm viên

3. Thủ tục và quy trình

- ❑ Tham vấn song ph- ơng (60 ngày)
 - ❑ Thành lập ban hội thẩm (từ 6 đến 9 tháng), phải nộp báo cáo trong đó có khuyến nghị của mình cho DSB.
-
- ❑ Thành lập cơ quan phúc thẩm, từ 60 đến 90 ngày, cơ quan này phải nộp báo cáo về báo cáo của Ban hội thẩm cho DSB. Báo cáo của cơ quan phúc thẩm chỉ liên quan đến vấn đề pháp luật.
 - ❑ DSB xem xét báo cáo của Ban hội thẩm để thông qua và đ- a ra phán quyết (không qua 9 tháng kể từ ngày thành lập Ban hội thẩm)
 - ❑ DSB xem xét báo cáo của cơ quan phúc thẩm và đ- a ra phán quyết trong thời gian không quá 12 tháng, kể từ ngày thành lập Ban hội thẩm

4. Thi hành phán quyết của DSB

- Tuân thủ tự nguyện.
- Bồi th- ờng tự nguyện.
 - Bên đi kiện đòi bồi th- ờng.

- Bên bị đi kiện tự đề nghị đ- a ra bồi th- ờng

- Cho phép hành động trả đũa:

Đình chỉ nh- ợng bộ thuế quan hoặc các nghĩa vụ khác (cho phép Bên bị thiệt hại nâng mức thuế suất đánh vào sản phẩm nhập khẩu từ nước vi phạm□)

- Trả đũa song hành.
- Trả đũa chéo 

5. Giải quyết tranh chấp bằng trọng tài theo WTO

- Được quy định ở điều 22 của DSU: khi n- ớc thua kiện không đồng ý về mức độ tạm hoãn thi hành nhượng bộ thuế quan □ họ có quyền yêu cầu trọng tài xét xử. Ban trọng tài sẽ đ- ợc thành lập bởi DSB

- là Ban hội thẩm

một trọng tài viên duy nhất

- Ban trọng tài chỉ xem xét mức độ trả đũa có t- ơng xứng hay không.
- Được quy định ở điều 25: do 2 bên tranh chấp thoả thuận quyết định. Phán quyết của trọng tài sẽ đ- ợc thông báo cho DSB và những n- ớc có liên quan

Phán quyết của trọng tài có giá trị hiệu lực thi hành nh- phán quyết của DSB.

VII. VIỆT NAM VÀ VẤN ĐỀ TỰ VỆ, CHỐNG BÀN PHÁ GIÁ

1. Tình hình bán phá giá, tự vệ

- Từ 1994 - 2006: 27 vụ kiện, trong đó có 23 chống bán phá giá, 4 vụ tự vệ
- 15 vụ kết luận cuối cùng, hiện đang phải giải quyết 10 vụ phá giá, 2 vụ tự vệ
- Nhiều nhất: Thị trường EU 10 vụ

Đặc biệt

Nổi bật là các vụ kiện:

- 2002 Hoa kỳ: cá tra, ba sa
- 2003 Hoa Kỳ: tôm
- 2003 EV: oxyde kẽm
- 2004 EU: vòng khuyên kim loại
- 2004 Thổ Nhĩ Kỳ: sẫm lốp, xe đạp xe máy
- 2005 EU: Giấy mũ da
- 2004 EU: Xe đạp
- 2004 EU: Ống, tuýp, cắt thép
- 2004 EU: Chốt, then cửa, phụ tùng inox
- 2004 EU: Đèn huỳnh quang
- 2004 Peru: Ván l- ớt sóng
- 2005 Argentina: nan hoa xe đạp, xe máy

2. Nhân xét chung về việc vi phạm

- Sản phẩm bị kiện: chủ yếu là các sản phẩm xuất khẩu chiến lược.
- Hàng hoá Việt Nam bị điều tra chống bán phá giá thường bị gán với hàng hoá xuất khẩu cùng loại của một số nước khác nhau.
- Các mặt hàng mà các nước phát triển không có lợi thế cạnh tranh so sánh là những mặt hàng dễ bị sử dụng biện pháp chế tài trong thương mại quốc tế.
- Những mặt hàng như: hoá chất, nhựa, cao su, thép và kim loại; dệt và các sản phẩm dệt; đồ gỗ gia dụng; máy móc cơ khí, dụng cụ thiết bị; giấy; thực phẩm và sản phẩm nông nghiệp sẽ là những mặt hàng nhạy cảm.

3. Bên pháp luật

- Về phía nhà nước:

- Đã ban hành 3 pháp lệnh có liên quan:

- ✓ 2002: Pháp lệnh về tự vệ

- ✓ 2004: Pháp lệnh về chống bán phá giá

- ✓ 2004: Pháp lệnh về chống trợ cấp

- Chỉ thị số 20/2005/CT-TTg ngày 9/6/2005 về chủ động phòng, chống các vụ kiện thương mại nước ngoài.

- Về phía doanh nghiệp:

- Vẫn bàng quan, coi đó là việc của Nhà nước.
- Chưa có sự chuẩn bị tích cực.

4. Lời khuyên

- **Đối với các cơ quan quản lý nhà nước:**
 - Nâng cao nhận thức của công chúng doanh nghiệp và các Hiệp hội ngành hàng.
 - Hoàn thiện hệ thống pháp luật của Việt Nam
- Giảm thiểu tranh chấp và tranh chấp thương mại quốc tế và quỹ trợ cấp phần các Hiệp hội ảnh hưởng thương mại song phương và đa phương
- Tăng cường công tác quan hệ công chúng
- **Đối với các hiệp hội:**
 - Xây dựng quy chế phối hợp giữa các doanh nghiệp và Hiệp hội.
 - Liên kết các doanh nghiệp
 - Là khâu trung gian nối doanh nghiệp và các cơ quan quản lý vĩ mô.
 - Là ng- ãi phứt ngân chnh thc
 - Tích cực thu nhập thành tin
 - Liên kết chặt chẽ với các tổ chức của n- ãi nhp khpu c quyũn lĩ liên quan
 - Nhanh chóng tìm hiểu và thuê công ty tư vấn
 - Tích cực chuẩn bị hồ sơ, sổ sách kế toán, chứng từ

- **Việt Nam và doanh nghiệp:**

- **Đa dạng hóa các sản phẩm, đa dạng hóa thị trường**

- **Phát huy vai trò các hiệp hội, tổ chức ngành hàng**
- **Theo dõi chặt chẽ, thông tin các thông tin về xuất khẩu, thị trường xuất khẩu**
- **Coi trọng trung thực trong kinh doanh**
- **Chuyên nghiệp phụng vụ**
- **Nắm vững các quy định của WTO**

QUÁ TRÌNH ĐÀM PHÁN GIA NHẬP WTO CỦA VN

- Vì sao phải gia nhập WTO?
- Yêu cầu của WTO
- Đặc điểm đàm phán gia nhập WTO:
 - Nộp đơn xin gia nhập;
 - Các phiên đàm phán;

CAM KẾT ĐA PH- ỜNG

- Tuân thủ nguyên tắc MFN đối với thuế và dịch vụ;
- Cải cách chính sách đầu t- : không phân biệt đối xử và sớm công bố danh sách kinh vực đầu t- bị cấm;
- Xóa bỏ trợ cấp xuất khẩu nông nghiệp;
- Xóa bỏ trợ cấp phi nông sản theo lộ trình;
- Bãi bỏ cấm nhập khẩu thuốc lá;
- Bãi bỏ hạn chế định l- ợng;
- Cam kết về quyền kinh doanh;
- Bãi bỏ chế độ hai giá vào 31/12/2005 (Kể cả 02 phí)

ĐÀM PHÁN SONG PH- ỜNG

1. Về hàng hóa:

- ⇒ Chào giảm thuế theo biểu 08 số (l- u ý rằng dòng thuế càng chi tiết thì doanh nghiệp càng lợi, Hải quan và các cơ quan hữu quan khó tham nhũng);
- ⇒ Mức thuế bình quân d- ới 18% với lộ trình cắt giảm hầu hết các mặt hàng từ 3 đến 5 năm (Công nghiệp: 16%; Thủy sản: 22%; Nông nghiệp: 24%; phí và lệ phí hầu nh- bằng 0)
- ⇒ Ta đã chào sửa đổi 99.3% số dòng thuế của biểu thuế 08 số (riêng đối với Việt Nam – Hoa Kỳ: BTA đã cắt giảm 226 dòng thuế từ 10/12/2004; 11 dòng thuế còn lại sẽ cắt giảm vào 10/12/2007).

2. Về dịch vụ: đến tháng 07/2006, ta đã cam kết cả 11/11 ngành dịch vụ và 110/155 phân ngành.

ĐÀM PHÁN SONG PH- ƠNG VỚI CÁC ĐỐI TÁC

- Đến cuối năm 2004, kết thúc đàm phán với 21/27 đối tác;
- Đến 31/05/2006, kết thúc 28/28 đối tác;
- Tiếp tục hoàn tất các phiên đa ph- ơng còn lại để gia nhập WTO
- Kết nạp Việt nam 07/11/2006- Thành viên 150 của WTO và chính thức là thành viên từ 11/01/2007

Đàm phán đa phương

- 14 phiên đàm phán
 - 1998 phiên 1,2
 - 1999 phiên 3
 - 2000 phiên 4
 - 2002 phiên 5
 - 2003 phiên 6,7
 - 2004 phiên 8,9
 - 2005 phiên 10,11
 - 2006 phiên 12,13,14
- Đưa ra và thoả thuận 04 bản chào

TÁC ĐỘNG CỦA VIỆC CHẬM GIA NHẬP WTO

- ⇒ □p lực cạnh tranh nặng hơn, gia tăng hơn;
- ⇒ Xu h- ớng hợp tác khu vực ép Việt Nam mở cửa tự do hóa nhanh hơn, mạnh hơn
- ⇒ Không đ- ợc h- ớng bình đẳng trong quan hệ quốc tế;
- ⇒ Kém hấp dẫn đối với đầu t- nước ngoài;
- ⇒ Không đ- ợc h- ớng cơ chế giải quyết tranh chấp theo WTO;
- ⇒ Không đảm bảo đ- ợc thuận lợi trong tiếp cận thị tr- ờng;
- ⇒ Không tranh thủ đ- ợc hợp tác quốc tế;
- ⇒ Đứng ngoài quá trình hình thành các “luật chơi”, “sân chơi” quốc tế.
- ⇒