MUTRAP

Dự án Hỗ trợ Chính sách Thương mại Đa biên

Multilateral Trade Policy Assistance Programme

Tư điển Chính sách Thương mại Quốc tế

Dictionary on International Trade Policy

Ban Quản lý Dự án MUTRAP

Hanoi, 2003

MUTRAP is funded by the European Union

jointly implemented with the Ministry of Trade, Government of Vietnam

LỜI CẢM ƠN

Từ điển Chính sách Thương mại quốc tế do nhóm các chuyên gia của Bộ Thương mại và Uỷ ban Quốc gia về Hợp tác Kinh tế quốc tế biên soạn dựa trên Cuốn Từ điển các thuật ngữ thương mại quốc tế của tác giả Walter Goode do WTO và nhà xuất bản của Đại học Cambridge phát hành. Dự án MUTRAP xin cảm ơn sự cộng tác của ông Trần Thanh Hải, ông Trần Đông Phương, bà Đỗ Thu Hương với vai trò hiệu đính; ông Nguyễn Hữu Anh, ông Trịnh Minh Anh, ông Tô Cẩn, bà Hoàng Thị Liên, bà Phạm Quỳnh Mai và bà Trần Phương Lan với vai trò biên dịch.

Đồng thời, Dự án cũng chân thành cảm ơn Uỷ ban Châu Âu đó hỗ trợ tài chớnh cho việc xuất bản ấn phẩm này.

ACKNOWLEDGEMENT

This Glossary of International Trade Policy Terms was compiled by a group of experts in the Ministry of Trade, Vietnam and the National Committee of International Economic Cooperation, on the basis of the earlier Dictionary of Trade Policy Terms by Walter Goode, published by the WTO, also available from Cambridge University Press. The MUTRAP acknowledges with thanks the contributions of Mr Tran Thanh Hai, Mr Tran Dong Phuong, Mrs Do Thu Huong as Editors and Mr Nguyen Huu Anh, Mr Trinh Minh Anh, Mr To Can, Mrs Hoang Thi Lien, Mrs Pham Quynh Mai and Mrs Tran Phuong Lan as translators. The authors have kindly granted the permission to reprint and distribute the material in the framework of MUTRAP activities. Financial assistance for the publication was provided by the European Union.

LỜI GIỚI THIỆU
*****

Việc chính thức gia nhập Hiệp hội các nước Đông Nam Á (ASEAN) tháng 7/1995, trở thành thành viên sáng lập viên của Hợp tác Á-Âu (ASEM) năm 1996, và trở thành thành viên chính thức của Diễn đàn Hợp tác Kinh tế châu Á-Thái Bình Dương (APEC) năm 1998 đánh dấu một bước tiến quan trọng trong sự tham gia của Việt Nam vào các hệ thống kinh tế-thương mại thế giới. Quá trình hội nhập này sẽ ảnh hưởng ngày càng sâu sắc hơn tới các chính sách điều hành kinh tế- thương mại ở Việt Nam.

Tuy nhiên, hệ thống kinh tế- thương mại đa phương là lĩnh vực khá mới mẻ, không chỉ với đa số các doanh nghiệp mà ngay cả với các cơ quan quản lý và hoạch định chính sách của Việt Nam. Do vậy, Dự án Hỗ trợ Chính sách Thương mại Đa biên (MUTRAP) phối hợp với một số chuyên gia của Bộ Thương mại xuất bản cuốn ***"Từ điển Chính sách Thương mại Quốc tế"*** với hy vọng sẽ đáp ứng phần nào nhu cầu tìm hiểu về lĩnh vực này, đặc biệt là đối với những người đang làm những công việc có liên quan đến các quá trình đàm phán và triển khai các hoạt động hợp tác thương mại đa phương.

CÁCH SỬ DỤNG QUYỂN TỪ ĐIỂN

Các mục trong Từ điển được sắp xếp theo vần chữ cái của các từ gốc tiếng Anh, bao gồm từ đơn, cụm từ và các từ viết tắt (in đậm). Mỗi mục từ đều có dịch sang tiếng Việt (in nghiêng, chữ đậm), tiếp đó là phần giải thích nội dung mục từ.

Trong phần giải thích, những từ in nghiêng là những từ có thể tham chiếu tiếp trong Từ điển dưới dạng một mục từ riêng. Để thuận tiện trong việc tra cứu, chúng tôi có in kèm theo một danh mục chỉ dẫn tra cứu theo chiều Việt – Anh ở cuối sách giúp bạn đọc có thể nhanh chóng tìm được nguyên gốc tiếng Anh của các mục từ tiếng Việt. Các từ tham chiếu sau gợi ý "xem" và "xem thêm", do có liên quan trực tiếp đến từ mục đang giải thích, nên được ghi thẳng bằng tiếng Anh.

Ngoài phần giải thích các từ mục, Từ điển cũng kèm theo các phụ chương tóm lược Hiệp định thành lập WTO, các Hiệp định GATT và GATS, là các văn kiện nền tảng trong đàm phán thương mại quốc tế hiện nay.

Xin trân trọng giới thiệu cùng bạn đọc.

BAN QUẢN LÝ DỰ ÁN MUTRAP

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

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

A

Absolute advantage: ***Lợi thế tuyệt đối***

Quan điểm được Adam Smith đưa ra trong cuốn "Sự thịnh vượng của các quốc gia", và được một số nhà học giả khác phát triển, đó là các quốc gia tham gia vào hoạt động thương mại quốc tế để có thể nhập được hàng hoá rẻ hơn so với khả năng nước đó có thể sản xuất. Smith cho rằng thương mại quốc tế cho phép sự chuyên môn hoá cao hơn so với nền kinh tế tự cung tự cấp, do đó cho phép các nguồn lực được sử dụng có hiệu quả hơn. Khi viết về lý do tại sao các gia đình lại đi mua hàng hoá chứ không tự sản xuất ra nó, Ông nói rằng: "Những điều khôn ngoan trong ứng xử của mỗi gia đình khó có thể không tìm thấy trong ứng xử của một vương quốc vĩ đại. Nếu một nước khác có thể cung cấp cho chúng ta hàng hoá với giá thấp hơn chúng ta sản xuất thì tốt hơn hết là chúng ta nên mua một số hàng hoá đó của nước đó mặc dù nền công nghiệp của chúng ta có thể sản xuất ra, trong khi đó chúng ta có thể tập trung vào những ngành chúng ta có một số lợi thế". Xem thêm *autarkty, comparative advantage, gains-from-trade theory, Heckscher-Ohlin theorem, self-reliance* và *self-sufficiency*.

Accession: ***Gia nhập***

Việc trở thành thành viên của *WTO* (Tổ chức Thương mại thế giới), hoặc một tổ chức hay hiệp định quốc tế khác. Gia nhập WTO yêu cầu có các cuộc đàm phán giữa những nước thành viên hiện tại với những nước xin gia nhập để đảm bảo rằng chế độ thương mại của nước xin gia nhập phải phù hợp với các nguyên tắc của WTO. Khi gia nhập, các danh mục cam kết về giảm thuế quan và dịch vụ mà nước xin gia nhập đưa ra phải tương tự như cam kết của các thành viên hiện tại vì họ gia nhập WTO trước và tham gia liên tục các vòng *đàm phán thương mại đa phương*. Nói cách khác, mỗi quốc gia khi gia nhập phải cam kết tương tự như những quyền lợi mà họ được hưởng với tư cách là thành viên. Gia nhập *OECD* cũng đòi hỏi các nước thành viên mới phải chứng minh rằng chế độ kinh tế của mình nói chung là phù hợp với chế độ kinh tế của các nước thành viên hiện tại. Thành viên của *UNCTAD* hoặc của các cơ quan khác của Liên hợp quốc không đòi hỏi những nghĩa vụ này. Xem thêm *enlargement, schedules of commitments on services* và *schedules of concessions*.

ACP States: ***Các quốc gia ACP***

Khoảng 70 quốc gia Châu Phi, vùng Ca-ri-bê và Thái bình dương có liên kết với *Cộng đồng Châu Âu* thông qua *Công ước Lomé* để đem lại cho những nước này sự ưu tiên cho việc tiếp cận với thị trường của Cộng đồng Châu Âu. Xem thêm *STABEX* và *SYSMIN*.

Acquis communitaire: ***Tập hợp văn kiện của Cộng đồng***

Các văn bản pháp luật được thông qua các Hiệp ước thành lập *Cộng đồng Châu Âu* bao gồm các quy định, tôn chỉ, quyết định, đề xuất và các quan điểm. Điểm I của *Hiệp ước Maastricht* yêu cầu duy trì và xây dựng Tập hợp văn kiện của Cộng đồng như là một mục tiêu của Liên minh Châu Âu. Khi một quốc gia tham gia vào Liên minh Châu Âu, các văn bản pháp luật hiện có của quốc gia đó cần phải phù hợp với Tập hợp văn kiện của Cộng đồng. Điều này đòi hỏi phải sửa đổi hàng trăm đạo luật ở nghị viện các nước thành viên. Xem thêm *European community legislation*.

Actionable subsidies: ***Trợ cấp có thể dẫn đến hành động***

Một phạm trù trợ cấp được quy định trong *Hiệp định về Trợ cấp và các biện pháp đối kháng* của WTO. Trợ cấp được coi là có thể dẫn đến hành động, và do đó là bất hợp pháp, khi trợ cấp đó gây thiệt hại tới nền công nghiệp trong nước của các quốc gia thành viên khác và vi phạm các cam kết của GATT hoặc gây *tác động nghiêm trọng* tới quyền lợi của quốc gia thành viên khác. Nếu những ảnh hưởng tiêu cực đó xảy ra, nước áp dụng biện pháp trợ cấp phải rút bỏ biện pháp đó hoặc khắc phục các ảnh hưởng tiêu cực. Xem thêm *Countervailing duties, non-actionable subsidies, prohibited subsidies* và *subsidies*.

Administered trade: ***Thương mại có quản lý***

Xem *managed trade*.

Administrative guidance: ***Hướng dẫn mang tính hành chính***

Việc làm trong thực tế đã có thời kỳ được chính quyền Nhật áp dụng. Những nước phản đối nêu ra rằng việc làm này được thực hiện thông qua việc đưa ra dự báo về sản xuất hoặc xuất khẩu đối với những *sản phẩm nhạy cảm* hoặc bằng các biện pháp không chính thức khác nhưng cũng có tác dụng tương tự. Những ví dụ tiêu biểu cho khái niệm này là những biện pháp áp dụng cho mặt hàng ô-tô và linh kiện bán dẫn. Các ngành công nghiệp có liên quan tới lĩnh vực này đã lấy những dự báo đó làm mức trần tối đa ước tính cho các hoạt động xuất khẩu của ngành mình. Hướng dẫn mang tính hành chính rất thích hợp cho việc quản lý *những hạn chế xuất khẩu tự nguyện*.

Administrative international commodity agreements: ***Các hiệp định hàng hoá quốc tế mang tính hành chính***

Đây là tên gọi đối với các *hiệp định hàng hoá quốc tế* không áp dụng *kho đệm, hạn ngạch xuất khẩu* hoặc các cơ chế khác nhằm tác động tới giá cả hàng hoá bằng cách điều tiết lượng hàng hoá tung ra thị trường. Đây là một hình thức Hiệp định liên quan tới các vấn đề như *tính minh bạch của thị trường*, nâng cao hiệu quả sản xuất, chế biến, phân phối hàng hoá và thu thập các số liệu thống kê. Xem thêm *economic international commodity agreements*.

Administrative protection: ***Bảo hộ hành chính***

Xem *contingent protection* và *non-tariff measures*.

Ad valorem equivalent: ***Thuế tương đương tính theo trị giá***

Việc tính mức thuế của một sắc *thuế đặc định*, bằng cách chuyển mức thuế suất tính bằng giá trị tiền tệ cố định của mỗi sản phẩm thành mức thuế suất tính bằng tỷ lệ phần trăm của giá trị hàng hoá. Kết quả là một thuế suất tính theo trị giá. Ví dụ: mức thuế đặc định 1 USD đánh vào một đĩa compact trị giá 10 USD, theo cách tính đó, có mức thuế suất tương đương tính theo trị giá là 10%. Nếu đĩa trị giá 20 USD thì mức thuế suất tương đương sẽ là 5%.

Ad valorem tariff: ***Thuế theo trị giá***

Một mức thuế suất được tính bằng tỷ lệ phần trăm của giá trị hàng hoá nhập khẩu. Hầu hết các thuế suất hiện nay đều tính bằng biện pháp này. Xem thêm *customs valuation* và *specific tariff*.

African Economic Community (AEC): ***Cộng đồng Kinh tế châu Phi***

AEC là một tổ chức nhằm mục đích phát triển kinh tế, xã hội và văn hoá của châu Phi. Tổ chức này bắt đầu đi vào hoạt động từ ngày 12/5/1994. Số lượng thành viên hiện nay là trên 50 và được mở rộng cho tất cả thành viên của Tổ chức thống nhất Châu Phi. Về lâu dài, AEC nhằm hình thành một Thị trường chung châu Phi nhưng chương trình làm việc của Tổ chức này sẽ tập trung vào hợp tác thương mại và *tạo thuận lợi cho thương mại* trong thời gian trung hạn. Ban thư ký của Tổ chức này đặt ở Addis Ababa.

AFTA (ASEAN Free Trade Area): ***Khu vực Thương mại tự do ASEAN***

Hiệp định về Chương trình ưu đãi thuế quan có hiệu lực chung nhằm thực hiện AFTA có hiệu lực kể từ ngày 1/1/1993. Hiệp định này áp dụng với thương mại hàng hoá giữa các nước *ASEAN*. Mục tiêu ban đầu của Hiệp định này nhằm đạt được mức thuế từ 0-5% đối với thương mại hàng hoá giữa các nước thành viên vào năm 2003, nhưng hiện nay mốc thời gian này đã được đẩy lên thành năm 2000 đối với nhiều sản phẩm. Cơ chế chính nhằm đạt được việc giảm thuế quan là *CEPT* (Chương trình Ưu đãi thuế quan có hiệu lực chung). Hiệp định này chủ yếu bao gồm *Danh mục Giảm thuế* có mức thuế ưu đãi được áp dụng ngay và *Danh mục Loại trừ tạm thời*. Mức thuế ưu đãi đối với các sản phẩm của Danh mục loại trừ tạm thời sẽ được áp dụng muộn nhất là năm 2003. Việc giảm thuế có thể được thực hiện chậm hơn đối với những mặt hàng thuộc *Danh mục Nhạy cảm* đối với những nông sản chưa chế biến được thông qua vào tháng 12/1995. Việc thực hiện danh mục giảm thuế đối với nông sản được bắt đầu từ

1/1/1996. Bên cạnh đó còn có chương trình loại bỏ *các biện pháp phi thuế quan*. Trong thời gian hiện nay, Việt Nam đã tham gia AFTA và sẽ hoàn thành các nghĩa vụ của mình vào năm 2006. Đã có những quan điểm cho rằng việc gia nhập ASEAN của Cam-pu-chia, Lào, Myanmar vào năm 1997 sẽ dẫn đến hai tiến trình thực hiện khác nhau đối với *tạo thuận lợi cho thương mại* trong AFTA. Xem thêm *ASEAN framework agreement on services* và *ASEAN Investment Area*.

AFTA-CER

Một chương trình hợp tác và *tạo thuận lợi cho thương mại* giữa các nước thành viên *AFTA* (Brunei, Indonesia, Malaysia, Philippines, Singapore, Thái-lan và Việt Nam) với *CER* (Australia và New Zealand).

Agenda 21: *Chương trình nghị sự 21*

Một chương trình bao gồm các nguyên tắc và hành động có liên quan giữa *thương mại và môi trường* được thông qua ngày 14/6/1992 tại cuộc họp UNCED (Hội nghị Liên hợp quốc về Môi trường và Phát triển) ở Rio de Janeiro. Chương trình ở điểm A nhằm thúc đẩy *phát triển bền vững* thông qua thương mại. Mục tiêu của Chương trình này là (a) thúc đẩy một hệ thống thương mại mở, không phân biệt đối xử và bình đẳng cho phép tất cả các nước cải thiện cơ cấu kinh tế và nâng cao điều kiện sống của nhân dân thông qua sự phát triển kinh tế bền vững; (b) nâng cao khả năng xâm thị cho hàng xuất khẩu của các nước đang phát triển; (c) tăng cường khả năng điều hành nền kinh tế hàng hoá và đạt được những chính sách hàng hoá lành mạnh, phù hợp và ổn định ở tầm cỡ quốc gia và quốc tế nhằm mang lại sự đóng góp của hàng hoá đối với sự phát triển bền vững, trong đó phải kể đến vấn đề môi trường; và (d) thúc đẩy và hỗ trợ chính sách quốc gia và quốc tế nhằm đem lại sự tăng trưởng kinh tế và bảo vệ môi trường đã được các nước ủng hộ. Điều này được thực hiện thông qua hàng loạt các hoạt động được mô tả với nội dung tổng quát và, trong một chừng mực nhất định, xuất phát từ những hoạt động truyền thống của *UNTAD* trong lĩnh vực hàng hoá. Chương trình ở điểm B nhằm (a) làm cho thương mại và môi trường cùng phục vụ cho sự phát triển bền vững; (b) phân định rõ vai trò của GATT, UNCTAD và các tổ chức quốc tế khác trong việc giải quyết các vấn đề về thương mại và liên quan đến môi trường bao gồm các thủ tục hoà giải, *giải quyết tranh chấp* và khuyến khích sản xuất và cạnh tranh quốc tế, khuyến khích vai trò có tính xây dựng đối với nền công nghiệp để giải quyết các vấn đề môi trường và phát triển. Mục tiêu này được hỗ trợ bằng các hoạt động thực tiễn. Chương trình nghị sự 21 đề cập đến trong quy chế làm việc của *Uỷ ban WTO về Thương mại và Môi trường*, và được dùng để tham chiếu trong quá trình thảo luận của Uỷ ban này. Xem thêm *Commodity policy* và *Rio Declaration on Environment and Development*.

Aggregate measurement of support: *Lượng hỗ trợ tổng cộng*

Một thuật ngữ được sử dụng trong các cuộc đàm phán về nông nghiệp. Đây là mức hỗ trợ hàng năm tính bằng tiền của tất cả các biện pháp hỗ trợ trong nước trong đó nguồn quỹ Chính phủ được dùng để trợ cấp cho sản xuất nông nghiệp. Theo kết quả đàm phán của *Vòng Uruguay*, mức hỗ trợ hàng năm phải được cắt giảm. Các biện pháp hỗ trợ trong nước có ảnh hưởng tối thiểu tới thương mại sẽ không bị cắt giảm. Xem thêm *Agreement on Agriculture, blue box, equivalent measure of support, green box* và *subsidies*.

Aggressive multilateralism: *Chủ nghĩa đa phương tích cực*

Một thuật ngữ được Bayard và Elliott (1994) dùng để chỉ một trong những cách mở cửa thị trường khả thi đối với Hoa Kỳ sau khi thông qua *Bản ghi nhớ của WTO về giải quyết tranh chấp*. Bản ghi nhớ đó làm giảm khả năng của Hoa Kỳ trong việc tiến hành hành động theo *Khoản 301* nhưng mặt khác nó lại đưa ra khả năng tự động và tiên liệu mà Hoa Kỳ và những nước khác đã ủng hộ nhiều năm, điều mà họ thấy cần thiết để hệ thống giải quyết tranh chấp của GATT vận hành tốt hơn. Chủ nghĩa đa phương tích cực có nghĩa là cơ chế giải quyết tranh chấp sẽ được sử dụng một cách dứt khoát, và được Khoản 301 hỗ trợ trong chừng mực điều đó là hợp pháp và cần thiết.

Aggressive reciprocity: ***Tương hỗ tích cực***

Một dạng tương hỗ, do William R. Cline (1983) đưa ra, xuất phát từ hoạt động đơn phương của một nước nhằm buộc một đối tác thương mại áp dụng các tập quán theo ý họ. Các biện pháp có sức thuyết phục được sử dụng bao gồm biện pháp *trả đũa* nhằm phản ứng lại hành động không lành mạnh, việc áp dụng luật lệ thương mại trong nước, v.v... Tương hỗ tích cực có khả năng giải quyết một số vấn đề thương mại, nhưng thường bị chi phối bởi những ý chí không lành mạnh mang màu sắc chính trị. Biện pháp này được mô tả như là "Lý thuyết thanh bẩy trong chính sách thương mại". Xem thêm *Bilateralism, passive reciprocity, Section 301, Special 301, unfair trading practices* và *unilateralism.*

Aggressive unilateralism: ***Chủ nghĩa đơn phương tích cực***

Xem *Unilateralism.*

Agreement for the Protection of Appellation of Origin and their International Registration: ***Hiệp định về bảo vệ quyền xuất xứ và đăng ký quốc tế***

Xem *Lisbon Agreement.*

Agreement on Agriculture: ***Hiệp định về Nông nghiệp***

Một trong những kết quả của *Vòng Uruguay*. Hiệp định này đưa ra một khuôn khổ đa phương có hiệu quả đầu tiên cho cải cách và tự do hoá dài hạn thương mại trong lĩnh vực nông nghiệp. Hiệp định thiết lập các luật lệ và cam kết mới trong việc *mở cửa thị trường, hỗ trợ trong nước* và cạnh tranh xuất khẩu (việc xử lý *trợ cấp*). Hiệp định khuyến khích việc áp dụng các chính sách hỗ trợ trong nước mà ít bóp méo thương mại hơn, và cho phép các hành động nhằm giảm gánh nặng của quá trình điều chỉnh trong nước. Hiệp định đòi hỏi cần có một số biện pháp là (a) cắt giảm 36% chi tiêu cho trợ cấp xuất khẩu đều trong 6 năm đối với các nước phát triển, 24% đối với các nước đang phát triển trong 10 năm; (b) giảm 21% lượng hàng xuất khẩu được trợ cấp trong 6 năm đối với các nước phát triển, 14% trong 10 năm đối với các nước đang phát triển; các khoản trợ cấp trong nước được tính bằng *lượng hỗ trợ tổng cộng* phải giảm 20% trong 6 năm, so với *thời kỳ cơ sở* tính từ 1986-1988; và (d) *các biện pháp phi thuế quan hiện có* phải chuyển thành thuế quan và có giới hạn trần, sau đó giảm bình quân 36% đều trong 6 năm, cũng lấy thời kỳ cơ sở là 1986-1988. Đối với các nước đang phát triển thì mức giảm sẽ là 24% trong 10 năm. Hiệp định này quy định có *các cam kết mở cửa tối thiểu* đối với các thị trường đã bị đóng cửa trước đó, và *các biện pháp tự vệ đặc biệt* phải tuân theo các điều kiện được quy định chặt chẽ để giải quyết việc tăng nhập khẩu sau khi *thuế hoá*. Ngoài ra, các cuộc đàm phán liên quan đến tự do hoá thương mại trong nông nghiệp phải được nối lại vào ngày 1/1/2000. Các nước thành viên có một số linh hoạt trong việc thực hiện các cam kết nếu như họ đáp ứng được các mục tiêu như đã thoả thuận. Xem thêm *agriculture and the GATT, blue box, green box, continuation clause* và *peace clause.*

Agreement on Basic Telecommunications Services: ***Hiệp định về Dịch vụ viễn thông cơ bản***

Hiệp định đầu tiên của WTO nhờ kết quả của *Vòng Uruguay* về *thương mại trong lĩnh vực dịch vụ*, được ký vào ngày 15/2/1997. Hiệp định này có những cam kết về *mở cửa thị trường* của 69 nước thành viên, bao gồm cả thương mại qua biên giới và việc cung cấp dịch vụ thông qua *sự hiện diện thương mại*. Hiệp định này có hiệu lực kể từ ngày 1/1/1998. Xem thêm *cross-border trade in services* và *International Telecommunication Union.*

Agreement on Government Procurement: ***Hiệp định về Mua sắm của chính phủ***

Đây là một trong những *hiệp định nhiều bên* của WTO. Việc chính phủ mua sắm hàng hoá và dịch vụ để dùng không nằm trong diện điều chỉnh của *GATS* hoặc *GATT*. Một số thành viên của GATT xem vấn đề này là thiếu sót lớn và họ đã thoả thuận Hiệp định về Mua sắm của chính phủ tại *Vòng Tokyo*. Hiệp định WTO là sự kế thừa của văn bản ở Vòng Tokyo. Hiệp định này áp dụng với các hợp đồng mua sắm hàng hoá, dịch vụ và xây dựng của chính phủ trung ương,

chính quyền bang hoặc tỉnh và những ngành phục vụ công cộng trên một quy mô nhất định. Hiện nay Hiệp định này có 10 thành viên tham gia, kể cả *Cộng đồng Châu Âu* được tính như là một, Nhật, Canada và Hoa Kỳ. Một số nước khác đang xem xét gia nhập. Hiệp định này nhằm bảo đảm rằng, tuỳ theo các biện pháp hợp pháp ở biên giới (ví dụ các tiêu chuẩn sức khoẻ và an toàn, bảo vệ *sở hữu trí tuệ*, v. v...), các nhà cung cấp nước ngoài được đối xử không kém thuận lợi hơn các nhà cung cấp trong nước trong những hợp đồng mua hàng của chính phủ. Hiệp định này cũng quy định các bên dành cho nhau *đãi ngộ tối huệ quốc* trong việc mua sắm của chính phủ, nhưng có sự tương hỗ trực tiếp trong phạm vi mà các nước thành viên cho phép các công ty của các nước thành viên khác cạnh tranh trong việc mua sắm của chính phủ nước đó. Điều này được đặc biệt áp dụng để mua hàng ở các cấp dưới cấp liên bang hay trung ương. Hiệp định cũng nhằm đạt được những thủ tục và tập quán của chính phủ rõ ràng trong việc mua hàng. Australia và New Zealand không phải là thành viên của Hiệp định này. Xem thêm *second-level obligations*.

Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994: ***Hiệp định thực hiện Điều VI của Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại***

Đây là Hiệp định chống phá giá của WTO. Xem *anti-dumping measures* và *dumping*.

Agreement on Implementation of Article VII of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994: ***Hiệp định thực hiện Điều VII của Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại***

Đây là *Hiệp định về Định giá hải quan*. Hiệp định này quy định các nguyên tắc và thủ tục mà các nước thành viên WTO phải tuân thủ khi xác định trị giá của hàng hoá nhập khẩu nhằm mục đích thu đúng *thuế hải quan*. Cơ sở đầu tiên để tính trị giá hải quan là *trị giá giao dịch*. Nói rộng ra, đây là giá thực trả cho hàng hoá xuất khẩu theo các điều kiện cạnh tranh thông thường.

Agreement on Import Licensing Procedures: ***Hiệp định về Thủ tục cấp phép nhập khẩu***

Hiệp định này quy định các thủ tục mà các nước thành viên WTO phải tuân thủ trong việc quản lý chế độ *cấp phép nhập khẩu*. Một trong những mục tiêu của nó là bảo đảm rằng những chế độ như vậy được quản lý theo cách công bằng và bình đẳng và theo các điều kiện rõ ràng.

Agreement on Preshipment Inspection: ***Hiệp định về Kiểm tra trước khi giao hàng***

Đây là hiệp định của WTO quy định các điều kiện và các thủ tục mà theo đó các nước thành viên thực hiện *kiểm tra trước khi giao hàng* để bảo đảm rằng chi phí của hàng hoá được gửi phù hợp với chi phí ghi trong hoá đơn. Việc kiểm tra như vậy chủ yếu được các nước đang phát triển sử dụng để ngăn ngừa việc rò rỉ vốn, gian lận thương mại, trốn *thuế hải quan* và các hành động tương tự khác. Hiệp định đòi hỏi các nước thành viên áp dụng các nguyên tắc và nghĩa vụ của GATT trong các hoạt động này. Điều này bao gồm *sự không phân biệt đối xử*, *tính công khai*, bảo vệ các thông tin kinh doanh mật, tránh các trường hợp trì hoãn không hợp lý, việc sử dụng các hướng dẫn cụ thể cho việc thẩm định giá và tránh các xung đột về quyền lợi giữa các cơ quan kiểm tra trước khi giao hàng. Các nước thành viên xuất khẩu phải áp dụng luật và các quy định của nước họ liên quan đến các hoạt động giao hàng một cách không phân biệt đối xử. Các nước đó phải công bố ngay các luật lệ và quy định đang áp dụng và khi có yêu cầu, các nước đó phải dành hỗ trợ kỹ thuật cho các nước thành viên áp dụng biện pháp này. Trong trường hợp có tranh chấp, các bên được sử dụng các thủ tục xem xét độc lập theo như quy định của Hiệp định. Các thủ tục này do một cơ quan độc lập quản lý để tạo ra một tổ chức làm đại diện cho cơ quan kiểm tra trước khi xếp hàng và một tổ chức đại diện cho người xuất khẩu. Quyết định của nhóm người xem xét 3 bên được coi là ràng buộc với tất cả các bên tranh chấp.

Agreement on Rules of Origin: ***Hiệp định về Quy chế xuất xứ***

Một trong những hiệp định của WTO. Hiệp định này đề ra một chương trình làm việc dài hạn nhằm thống nhất các *quy chế xuất xứ*. Công việc này phải được Uỷ ban về quy tắc xuất xứ hoàn thành vào ngày 1/1/1998 hoặc ngay sau đó. Công việc của Uỷ ban đã được quy định theo các

nguyên tắc trong Hiệp định này. Ví dụ, quy chế xuất xứ được định nghĩa là luật, quy định và quyết định hành chính do các nước thành viên áp dụng để xác định nước xuất xứ của hàng hoá được chấp nhận theo các điều kiện về *tối huệ quốc*, tức là nó không áp dụng đối với các sản phẩm được nhập theo chương trình *ưu đãi thuế quan*. Nước xuất xứ hàng hoá là nước hoặc là ở đó hàng hoá hoàn toàn được sản xuất ra, hoặc nếu có hơn một nước có liên quan thì đó là nước mà ở đó hàng hóa có những *chuyển đổi cơ bản*. Hiệp định đó quy định rằng quy chế xuất xứ cần được quản lý theo cách nhất quán, thống nhất, công bằng và hợp lý. Các quy tắc đó không được tạo ra những tác động hạn chế, làm biến dạng hoặc phá vỡ đối với thương mại quốc tế. Cuối cùng, quy chế xuất xứ phải quy định những gì tạo nên chứ không phải những gì không tạo nên xuất xứ. Hiệp định có một phụ lục dưới dạng một tuyên bố về việc quản lý quy chế xuất xứ được chấp nhận theo các điều kiện ưu đãi. Xem thêm *change in tariff heading* và *preferential rules of origin*.

Agreement on Safeguards: ***Hiệp định về Tự vệ***

Đây là hiệp định của WTO quy định khi nào và bằng cách nào các nước thành viên có thể vận dụng Điều XIX của GATT. Điều này quy định khả năng áp dụng hành động khẩn cấp để bảo vệ nền công nghiệp trong nước khỏi việc tăng nhập khẩu không lường trước đang gây ra hoặc có thể gây ra *thiệt hại* nghiêm trọng tới nền công nghiệp. "*Thiệt hại nghiêm trọng*" được định nghĩa là việc gây phương hại đáng kể đến nền công nghiệp trong nước, và "đe doạ thiệt hại nghiêm trọng" có nghĩa là những thiệt hại như vậy rõ ràng là sắp xảy ra. Hiệp định này lưu ý rằng việc xác định mối đe doạ của các thiệt hại nghiêm trọng phải được dựa trên thực tế, chứ không phải trên lý lẽ, sự phỏng đoán, hoặc những khả năng xa xôi. Hiệp định này đề ra những tiêu chuẩn đối với việc điều tra áp dụng tự vệ bao gồm thông báo đối chất công khai và những biện pháp thích hợp khác để *các bên có liên quan* có thể đưa ra các bằng chứng. Các tiêu chuẩn đó cũng bao gồm quy định biện pháp tự vệ đó có vì lợi ích chung hay không. Nếu như việc chậm trễ trong sử dụng hành động tự vệ có thể gây ra tổn thất khó khắc phục thì có thể áp dụng các biện pháp tự vệ tạm thời trong thời gian không quá 200 ngày. Hành động tự vệ phải được thực hiện một cách không phân biệt đối xử. Nó được áp dụng đối với sản phẩm chứ không phải chống lại nguồn sản phẩm. *Khả năng lựa chọn* do đó không còn nữa. Nói chung, thời hạn của biện pháp tự vệ không được vượt quá 4 năm, mặc dù vậy có thể kéo dài tối đa trong 8 năm trong một số trường hợp. Bất kỳ biện pháp nào áp dụng trên một năm phải được kết hợp với *điều chỉnh cơ cấu* theo hướng tự do hoá dần điều kiện mở cửa thị trường. Các nước thành viên sử dụng hành động tự vệ có thể phải có *bồi thường*. Hiệp định này cấm các cái gọi là *biện pháp miền xám* và tất cả các biện pháp tự vệ có hiệu lực kể từ 1/1/1995 phải được loại bỏ trong 5 năm. Xem thêm *de minimis safeguards rule*.

Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures: ***Hiệp định về áp dụng các biện pháp vệ sinh dịch tễ***

Một hiệp định của WTO liên quan đến việc sử dụng các quy định về an toàn lương thực, sức khoẻ động vật và cây trồng để các biện pháp này không được sử dụng như là hàng rào trá hình đối với thương mại quốc tế. Hiệp định này dành cho chính phủ quyền áp dụng *các biện pháp vệ sinh dịch tễ*, nhưng chúng không được dùng để phân biệt đối xử một cách tuỳ tiện và phi lý giữa các nước thành viên WTO đang áp dụng các biện pháp giống hoặc tương tự nhau. Hiệp định này khuyến khích các nước thành viên áp dụng các biện pháp trong nước theo các tiêu chuẩn, các hướng dẫn và khuyến nghị của quốc tế. Các nước thành viên có thể áp dụng hoặc duy trì tiêu chuẩn ở mức cao nếu có những chứng minh khoa học hoặc nếu *đánh giá rủi ro* chỉ ra rằng điều đó là thích hợp. Một nước nhập khẩu phải xem xét các tiêu chuẩn được các nước xuất khẩu áp dụng là tương đương với bản thân tiêu chuẩn của nước đó nếu như nước xuất khẩu có thể chứng minh được đúng là như vậy. Hiệp định này đề ra các thủ tục chi tiết điều chỉnh *tính công khai* của các quy định, *cơ chế thông báo*, và việc thành lập *các điểm tiếp xúc* quốc gia.

Agreement on Subsidies and Countervailing Measures: ***Hiệp định về Trợ cấp và các biện pháp đối kháng***

Một hiệp định của WTO quy định 3 loại trợ cấp và các thủ tục xử lý các loại trợ cấp đó. Ba loại đó là các *trợ cấp bị cấm* (trợ cấp có điều kiện dựa trên kết quả xuất khẩu hoặc yêu cầu sử dụng hàng nội địa chứ không phải hàng nhập khẩu), *trợ cấp có thể dẫn đến hành động* (là trợ cấp chỉ được duy trì nếu không gây thiệt hại nền công nghiệp của các nước thành viên khác, *vô hiệu hoá hoặc gây phương hại* các ích lợi hoặc gây ra phương hại nghiêm trọng tới lợi ích của các nước thành viên khác) và *trợ cấp không dẫn đến hành động* (trợ cấp các nước thành viên được phép duy trì). Hiệp định này quy định chi tiết thời gian biểu đối với trường hợp *giải quyết tranh chấp* nảy sinh từ việc áp dụng Hiệp định. Hiệp định này cũng quy định các điều kiện có thể áp dụng thuế đối kháng. Hiệp định này không áp dụng đối với trợ cấp nông nghiệp. Xem thêm *Agreement on Agriculture, blue box, green box, Permanent Group of Experts* và *provisional countervailing duties*.

Agreement on Technical Barriers to Trade: ***Hiệp định về Các hàng rào kỹ thuật đối với thương mại***

Một hiệp định của WTO nhằm đảm bảo các quy định và tiêu chuẩn kỹ thuật kể cả các yêu cầu về đóng gói, nhãn mác và các thủ tục đánh giá sự phù hợp với các quy định và tiêu chuẩn kỹ thuật, không tạo ra những trở ngại không cần thiết đối với thương mại quốc tế. Hiệp định này kế thừa Bộ luật Tiêu chuẩn của *Vòng Tokyo*. Hiệp định này khuyến khích các nước thành viên sử dụng các tiêu chuẩn quốc tế thích hợp, nhưng không yêu cầu các nước thành viên phải thay đổi mức bảo hộ vì lý do tiêu chuẩn hoá. Hiệp định này áp dụng không chỉ với những tiêu chuẩn đối với một sản phẩm mà còn liên quan đến các *phương pháp chế biến và sản xuất*. Các thủ tục *thông báo* đã quy định sẽ được áp dụng. Bản phụ lục của Hiệp định này là *Bộ luật về tập quán tốt phục vụ cho việc chuẩn bị, thông qua và áp dụng các tiêu chuẩn*. Cơ quan tiêu chuẩn hoá của chính quyền trung ương phải tuân thủ bộ luật này và nó được để mở đối với các cơ quan chính quyền địa phương và phi chính phủ. Xem thêm *conformity assessment, International Electrotechnical Commission* và *International Organisation for Standardisation*.

Agreement on Textiles and Clothing: ***Hiệp định về Hàng dệt và may mặc***

Một hiệp định của WTO kế thừa *Hiệp định Đa sợi* (MFA). Hiệp định này khác với MFA ở chỗ mục tiêu của nó là đưa thương mại quốc tế trong lĩnh vực hàng dệt và may mặc trở lại khuôn khổ các nguyên tắc tự do hoá và không phân biệt đối xử thông thường của WTO vào ngày 1/1/2005. Đến 1/1/1995, các nước thành viên phải áp dụng các biện pháp trên cho 16% khối lượng thương mại hàng dệt năm 1990 của mình. Đến 1/1/1998, 17% khác sẽ phải được đưa vào, thêm 18% nữa vào ngày 1/1/2002 và số còn lại sẽ được đưa vào ngày 1/1/2005. Điều này có nghĩa là có một khối lượng đáng kể được dể *dồn vào thời kỳ sau*, nhưng một số điều kiện công bằng sẽ được áp dụng. Ví dụ ở mỗi giai đoạn, sản phẩm phải được chọn từ 4 nhóm sau: đồ lót và tơ sợi, vải, sản phẩm dệt làm sẵn và quần áo. Tiến trình thực hiện được *cơ quan điều hành hàng dệt* giám sát, đó là một cơ quan được thành lập theo Hiệp định này và có một số chức năng giải quyết tranh chấp trong phạm vi Hiệp định. Cơ chế *giải quyết tranh chấp* của WTO cũng được áp dụng đối với các nước thành viên.

Agreement on Trade in Civil Aircraft: ***Hiệp định về buôn bán máy bay dân dụng***

Đây là một trong những *hiệp định nhiều bên của WTO*, lúc đầu được ký như một bộ phận của *Vòng Tokyo*. Các bên ký kết của Hiệp định cam kết giảm thuế hải quan và các khoản thu khác đối với (a) máy bay dân dụng; (b) động cơ, các bộ phận và chi tiết máy bay dân dụng; (c) các bộ phận, chi tiết, các chi tiết lắp ráp phụ khác của máy bay dân dụng; (d) thiết bị mô phỏng bay mặt đất. Hiệp định này quy định người mua được tự do lựa chọn người cung cấp trên cơ sở các yếu tố thương mại, công nghệ và không có *hạn chế định lượng*. Các quy định của WTO về *trợ cấp* sẽ được áp dụng.

Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights: ***Hiệp định về Quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại***

Một trong những hiệp định của WTO được ký trong *Vòng Uruguay*. Hiệp định này được đàm phán nhằm giải quyết căng thẳng gia tăng trong thương mại quốc tế nảy sinh từ những tiêu

chuẩn khác nhau để bảo hộ và thực hiện quyền sở hữu trí tuệ và việc thiếu những nguyên tắc đa phương về thương mại hàng giả quốc tế. Hiệp định này áp dụng đối với bản quyền và các quyền liên quan, *thương hiệu, chỉ dấu địa lý, kiểu dáng công nghiệp, bằng phát minh*, sơ đồ mạch tích hợp và việc bảo vệ *bí mật thương mại*. Tiêu chuẩn bảo hộ được áp dụng là các tiêu chuẩn có trong *Công ước Paris* (sửa đổi 1967), *Công ước Bern* (sửa đổi 1971), *Công ước Rome* và *Hiệp ước về sở hữu trí tuệ liên quan đến mạch tích hợp* nhưng không cần thiết phải tham gia vào những Công ước đó. Các nước thành viên được tự do xác định các phương pháp phù hợp để thực hiện các quy định của Hiệp định này trong phạm vi hệ thống pháp luật và thực tiễn của mình. Các nước phát triển được yêu cầu phải đưa các quy định pháp lý và thực tiễn của mình phù hợp với Hiệp định vào cuối năm 1995. Các nước đang phát triển và các nước đang trong quá trình chuyển đổi từ kế hoạch hoá tập trung sang nền kinh tế thị trường cho đến tận cuối năm 1999 mới phải thực hiện những điều đã cam kết. Xem thêm *industrial property* và *intellectual property*.

Agreement on Trade-Related Investment Measures: ***Hiệp định về Các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại***

Một trong những Hiệp định của WTO được ký tại *Vòng Uruguay*, có hiệu lực từ ngày 1/1/1995. Hiệp định này nhằm loại bỏ các điều kiện gắn với việc cho phép đầu tư có ảnh hưởng biến dạng hoặc hạn chế thương mại hàng hoá. Phụ lục của Hiệp định có danh sách minh hoạ các biện pháp về đầu tư được xem là không phù hợp với Điều 3 (Đãi ngộ quốc gia) và Điều 9 (Loại bỏ hoàn toàn các hạn chế định lượng) của GATT. Đó là (a) đòi hỏi doanh nghiệp phải sử dụng một số lượng nhất định sản phẩm có xuất xứ nội địa, (b) cho phép nhập khẩu liên quan đến việc thực hiện xuất khẩu, (c) các yêu cầu liên quan đến *hạn chế định lượng* hàng nhập khẩu. Các nước thành viên phát triển phải loại bỏ các biện pháp không phù hợp vào ngày 1/1/1997, các nước đang phát triển vào ngày 1/1/2000 và các nước kém phát triển nhất là vào ngày 1/1/2002. Hiệp định cũng đưa ra tại Điều 9 một khả năng là vào giai đoạn sau có thể có cả những quy định về đầu tư và *chính sách cạnh tranh*. Xem thêm *local content requirements*.

Agreement regarding International Trade in Textiles: ***Hiệp định về thương mại quốc tế hàng dệt***

Xem *Multi-Fibre Arrangement*.

Agreement respecting normal competitive conditions in the commercial shipbuilding and repair industry: ***Hiệp định liên quan đến các điều kiện cạnh tranh thông thường trong ngành công nghiệp đóng tàu và sửa chữa tàu biển thương mại***

Xem *OECD shipbuilding agreement*.

Agriculture and the GATT: ***Nông nghiệp và GATT***

Các quy định của GATT không phân biệt giữa hàng nông sản và những hàng khác ngoại trừ những trường hợp nhỏ. Điều XI yêu cầu loại bỏ các hạn chế định lượng nói chung, nhưng Điều XI:2 cho phép một số hạn chế nhập khẩu và xuất khẩu đối với những sản phẩm nông nghiệp theo những điều kiện quy định ngặt nghèo. Điều XVI (trợ cấp) yêu cầu các bên tránh sử dụng trợ cấp đối với việc xuất khẩu các *sản phẩm sơ cấp*, và Điều XX (Ngoại lệ chung) cho phép các nước thành viên ngừng một số nghĩa vụ để tuân theo các biện pháp mà họ đã chấp nhận trong các Hiệp định hàng hoá quốc tế. Những Hiệp định này thực tế không chịu sự điều chỉnh bởi các nguyên tắc của GATT. Trong vài năm đầu của GATT, tình hình này không gây ra khó khăn thực sự nào. Tây Âu đang cố gắng khắc phục những ảnh hưởng của chiến tranh và chưa có một số dấu hiệu dư thừa thường xuyên, điều trở thành một đặc trưng của thương mại trong nông nghiệp ở thập kỷ sau đó. Nói riêng, các nước này dường như là những thị trường tiêu thụ dư thừa của Hoa Kỳ, ngoại trừ sản phẩm sữa. Vào thời gian của *Phiên họp rà soát GATT 1955*, có một suy nghĩ giữa các nước thành viên là đã đến thời điểm đưa những cam kết về hàng hoá vào dưới sự giám sát của GATT. Tuy nhiên, Hoa Kỳ đã thực sự có vấn đề. Dường như đã không thể kiềm chế khả năng sản xuất dư thừa trong nước của Hoa kỳ, và các thị trường nhập khẩu của họ trở nên rất quyến rũ đối với các nhà cung cấp nước ngoài. *Những hạn chế nhập khẩu* theo điều

XI:2 có vẻ không đáp ứng được việc giải quyết vấn đề này. Vào năm 1951, Hoa Kỳ đã dành *sự miễn trừ* đối với hạn chế nhập khẩu hàng sữa. Điều này đã được thay thế bằng một yêu cầu vào năm 1954, và được chấp thuận vào năm 1955, dành *sự miễn trừ* đó không thời hạn cho đến khi nước này có thể đưa các quy định của Đạo luật về điều chỉnh trong Nông nghiệp phù hợp với nghĩa vụ của GATT. Đây là *miễn trừ Khoản 22*. Từ đó, Hoa Kỳ được phép áp đặt hạn chế nhập khẩu đối với các sản phẩm nông nghiệp khi thấy cần thiết. Hành động này tạo ra nền tảng cho việc xử lý những vấn đề nông nghiệp trong tương lai tương lai theo các nguyên tắc của GATT. Các cơ hội để giải quyết vấn đề này theo những nguyên tắc thông thường đã gặp phải cản trở lớn. Ví dụ, khi Thuỵ-sỹ tạm thời gia nhập GATT vào năm 1958, nước này đã giành được ngoại lệ đối với toàn bộ lĩnh vực nông nghiệp. Tuy nhiên, những nước thành viên khác của GATT lại tiếp tục tìm kiếm một chế độ thương mại quốc tế đối với hàng hoá. Trong khi chờ đợi, một đề xuất đã nảy sinh vào đầu năm 1955 về việc hình thành *Hiệp định đặc biệt về các thoả thuận hàng hoá* (SACA). Hiệp định này tạo ra cơ chế để giải quyết sự mất cân bằng giữa sản xuất và tiêu dùng đối với những loại hàng hoá sơ cấp, kể cả khả năng áp dụng cho những thỏa thuận hàng hoá. Thoả thuận này tồn tại song song với GATT hay là một bộ phận của GATT thì chưa bao giờ được làm rõ. Trong bất kỳ trường hợp nào, dù đề xuất đó có giá trị như thế nào, thì điều đó cũng không có nghĩa lý gì vì Hiệp định đó đã không có hiệu lực. Đã có một số nước cho rằng họ có thể sống tốt hơn với các điều kiện hiện thời của GATT. Một số nước khác cho rằng chẳng có ý nghĩa gì tiếp tục khi Hoa Kỳ đã tỏ rõ rằng họ không quan tâm việc trở thành thành viên của SACA. Các nỗ lực trong 3 thập kỷ tiếp theo nhằm áp đặt các nguyên tắc của GATT đối với thương mại nông nghiệp đã không đạt được tầm như đề xuất đó. Một sáng kiến nảy sinh mấy tháng sau đó nhằm giải quyết vấn đề giải quyết dư thừa, cụ thể là theo các đạo luật của Hoa Kỳ chẳng hạn như PL 480, đã bị mờ nhạt dần sau vài năm thảo luận. Một nỗ lực sau đó nhằm giải quyết những vấn đề liên quan đến thương mại trong lĩnh vực nông nghiệp đã được đưa vào trong *Báo cáo Haberler* năm 1957. Báo cáo này chủ yếu nhằm phân tích tại sao thương mại của các nước đang phát triển không phát triển nhanh chóng như các nước công nghiệp hoá, những dao động giá ngắn hạn quá lớn của các sản phẩm sơ cấp và việc áp dụng rộng rãi bảo hộ hàng nông nghiệp. Báo cáo của Ban hội thẩm với tiêu đề *Những xu hướng trong Thương mại quốc tế*, đã được công bố vào tháng 10/1958. Bên cạnh các vấn đề khác, báo cáo này lập luận phải giảm mức độ chủ nghĩa bảo hộ nông nghiệp ở Bắc Mỹ và ở Tây Âu, phương hướng chung của báo cáo này là thiên về *tự do hoá thương mại*. Mặc dù bản báo cáo được hầu hết các thành viên ủng hộ nhưng ảnh hưởng của nó lại trở nên rất nhỏ bé. Một Uỷ ban đã được thành lập để xem xét chi tiết những đề xuất của bản báo cáo, và điều này làm người ta tin rằng một giải pháp đang đến gần. Mặc dù đã có phân tích và thảo luận, nhưng điều đáng nói nhất về tác động dài hạn của bản báo cáo Haberler chỉ là nó được xem như là bước đầu tiên tiến tới việc ra đời *Vòng Dillion* vào năm 1960. Lúc đó việc phục hồi hoàn toàn của Tây Âu sau chiến tranh và việc thành lập *Cộng đồng Kinh tế Châu Âu* đã dẫn đến tình hình mới trong thương mại hàng nông sản toàn cầu. Việc áp dụng *Chính sách Nông nghiệp chung* với các *biến thu* và những biện pháp hỗ trợ trong nước đã tạo ra một đối thủ cạnh tranh đáng gờm làm biến dạng thương mại mà đến tận bây giờ vẫn được coi là do các hành động của Hoa Kỳ gây ra. Sau đó, *Vòng Kennedy* bắt đầu năm 1963 dường như đã đưa ra những cơ hội mới để giải quyết vấn đề nông nghiệp. Một trong những mục tiêu của Vòng này là thông qua các biện pháp xâm thị cho nông sản và các sản phẩm sơ cấp. Vòng đàm phán bắt đầu thật tồi tệ bằng việc nổ ra *Chiến tranh thịt gà,* một cuộc tranh chấp giữa Hoa Kỳ và Cộng đồng Kinh tế Châu Âu với việc đóng cửa bất ngờ thị trường Đức và các nước Châu Âu khác đối với gia cầm thông qua việc áp dụng các biến thu. Kết quả của Vòng Kenedy về hàng nông sản rất nghèo nàn. Thành công chính của nó là tạo ra động lực cho việc ký kết Thoả thuận mới về ngũ cốc quốc tế sau đó. Nhiệm vụ của*Vòng Tokyo* (1973-1979) là đàm phán về nông nghiệp, có tính đến những đặc thù và những vướng mắc trong lĩnh vực này. Những cuộc đàm phán như vậy cuối cùng cũng kết thúc trong thất bại. Việc ký *Hiệp định về thịt bò* và *Hiệp định quốc tế về các sản phẩm sữa* đưa ra một giải pháp yếu ớt đối với lĩnh vực thương mại này, nhưng vẫn không giải quyết được những vấn đề về sản xuất quá mức trong nước, *trợ cấp xuất khẩu*, các hạn chế nhập khẩu và các biện pháp khác là đặc trưng trong lĩnh vực thương mại nông nghiệp. Vòng Tokyo đã kết thúc với thoả thuận là các nước tiếp tục đàm phán xây dựng một *Khuôn khổ Nông nghiệp đa phương* nhằm tránh đối đầu

chính trị và kinh tế liên miên trong lĩnh vực này. Các cuộc đàm phán được nối lại nhưng không có hiệu quả gì. Như Hudec, Kennedy, Sgarbossa (1993) ghi nhận, trong khoảng từ năm 1947 đến trong khoảng từ năm 1947 đến những năm đầu 1980 có 100 cuộc tranh chấp trong GATT liên quan nông nghiệp, chiếm khoảng gần 43% các tranh chấp được báo cáo. Hoa Kỳ và *Cộng đồng Kinh tế Châu Âu* có liên quan với tư cách nguyên đơn hoặc bị đơn của 87 vụ trong số đó. Một bước khởi đầu mới nhằm tìm được giải pháp đối với các vấn đề về thương mại nông nghiệp là rất cần thiết. Cuộc họp cấp Bộ trưởng GATT năm 1982 đã thoả thuận về chương trình làm việc nhằm xem xét tất cả các vấn đề ảnh hưởng tới thương mại, mở cửa thị trường, cạnh tranh và vấn đề cung cấp trong nông nghiệp. Một nhóm làm việc đã đưa ra đề xuất vào năm 1984 về mở cửa thị trường lớn hơn, cạnh tranh xuất khẩu mạnh hơn, những quy tắc rõ ràng hơn về hạn chế định lượng và trợ cấp, và những đãi ngộ đặc biệt có hiệu quả hơn đối với các nước đang phát triển. Bản báo cáo có các đề xuất đó đã được thông qua trong cùng năm đó. Sau đó, những đề xuất đó đã lùi về phía sau vì các cuộc đàm phán chuẩn bị cho *Vòng Uruguay* đã bắt đầu. Thực ra, những đề xuất đó đã tạo nên dự thảo các mục tiêu chính của đàm phán nó được bắt đầu vào năm 1986. Các Bộ trưởng đã thoả thuận tại Punta del Este rằng các cuộc đàm phán cần đạt được sự tự do hoá hơn nữa trong thương mại nông nghiệp và đặt tất cả các biện pháp ảnh hưởng tới tiếp cận thị trường nhập khẩu và cạnh tranh xuất khẩu vào khuôn khổ các nguyên tắc và luật lệ của GATT chặt chẽ hơn và có khả năng áp dụng hiệu quả hơn. Cần phải chú ý hơn tới việc giảm các hàng rào cản trở nhập khẩu, một môi trường cạnh tranh tốt hơn và những ảnh hưởng của cá*c biện pháp vệ sinh dịch tễ*. Một nhân tố mới đã nhập cuộc. Trong các Vòng Kenedy và Tokyo, các cuộc đàm phán về nông nghiệp chủ yếu được tiến hành giữa Cộng đồng Kinh tế Châu Âu và Hoa Kỳ. Các đối tác thương mại khác về nông nghiệp chỉ xuất hiện bên lề của những cuộc đàm phán đó. Việc hình thành *Nhóm Cairns* ngay trước khi tiến hành *Vòng Uruguay*, một nhóm gồm 14 nước kinh doanh lành mạnh trong lĩnh vực nông nghiệp, đã đảm bảo có tiếng nói thứ 3 có ảnh hưởng và có mức độ. Nông nghiệp là một trong những chủ đề đàm phán khó khăn nhất của Vòng đàm phán này. Các vấn đề đều đã được hiểu kỹ nhưng không đạt được tiến bộ nào cho tới khi Cộng đồng Châu Âu thừa nhận rằng những thay đổi trong Chính sách Nông nghiệp Chung chỉ cần thiết vì lý do tài chính trong nước, và việc giảm hỗ trợ giá là có thể mà không gây chia rẽ những mối liên hệ xã hội của Cộng đồng đó. Ngay cả lúc đó, Uỷ ban Châu Âu cũng gặp khó khăn trong việc nhận được uỷ quyền đàm phán từ các nước thành viên. Sự yếu kém trong việc tham gia của Cộng đồng này vào các cuộc đàm phán về nông nghiệp là nguyên nhân trực tiếp dẫn đến thất bại của Hội nghị Bộ trưởng Brussel vào tháng 12/1990. Vấn đề cũng gặp khó khăn vì Hoa Kỳ cứ bám chặt mục tiêu nhằm đạt tới trợ cấp bằng không, một việc mà ngay cả Hoa kỳ cũng không mong đợi có thể làm được ngay cả với những tập quán của họ. *Hiệp ước Blair House* tháng 11/1992 đã đánh dấu một mốc quan trọng của Vòng đàm phán. Các cuộc đàm phán vẫn diễn ra khó khăn và một số thay đổi có lợi cho Cộng đồng Châu Âu đã được đưa vào Hiệp ước này vào tháng 12/1993. Điều này cho phép kết thúc Vòng đàm phán vài ngày sau đó. Thương mại đối với tất cả nông sản hiện nay thuộc diện điều chỉnh của các quy tắc của WTO nhưng vẫn cần thêm nhiều cuộc đàm phán để đạt được một chế độ thương mại tương tự như các sản phẩm công nghiệp. Để có được mô tả ngắn gọn về kết quả của Vòng Uruguay về nông nghiệp, xem *Agreement on Agriculture*. Xem thêm *Baumgartner proposals* và *Mansholt proposals*.

ALADI: ***Hiệp hội liên kết Mỹ La-tinh***

Hiệp hội liên kết Mỹ La-tinh (LAIA), được thành lập năm 1980 gồm các nước Argentina, Bolivia, Brazil, Chile, Colombia, Ecuador, Mexico, Paraguay, Peru, Uruguay và Venezuela theo sau sự sụp đổ của Hiệp hội Thương mại tự do Mỹ La-tinh (LAFTA). Mục tiêu ALADI được quy định trong Hiệp ước Montevideo là theo đuổi việc thành lập dần dần và liên tục một thị trường chung Mỹ La-tinh. *Mercosur* được xem như là một bước tiến tới mục tiêu này.

Alliance for Progress: ***Liên minh vì sự tiến bộ***

Ban đầu là Kế hoạch phát triển 10 năm của Mỹ La-tinh bao gồm những mục tiêu kinh tế và xã hội được Tổng thống Hoa Kỳ Kenedy đưa ra năm 1961. Trong những mục tiêu này có "một giải pháp nhanh chóng và bền vững đối với những vấn đề gốc rễ do sự dao động giá quá lớn của các

mặt hàng xuất khẩu chính của những nước Mỹ La-tinh" và đẩy nhanh liên kết kinh tế Mỹ La-tinh. Một số tiến bộ đã đạt được theo thời gian, nhưng khi Liên minh vì sự tiến bộ chính thức kết thúc vào năm 1980, những thành quả đạt được còn xa với mục tiêu đã định. Xem thêm *Caribbean Basin Innitiative, Enterprise for the Americas Initiative* và *FTAA*.

Alternative dispute resolution: ***Giải pháp thay thế đối với tranh chấp***

Một phương pháp giải quyết tranh chấp thông qua *trọng tài, tham vấn*, trung gian giải quyết tranh chấp, v.v... bên cạnh các thủ tục toà án chính thức. Các bên tranh chấp thường định ra một hoặc vài người không liên quan có khả năng đi đến kết luận dựa trên sự công bằng và bình đẳng. Giải pháp thay thế đối với tranh chấp chỉ có tác dụng khi các bên thực sự mong muốn tìm ra giải pháp và chấp nhận kết quả của đàm phán, vì những phán quyết như vậy trong phần lớn các trường hợp không có khả năng cưỡng chế thông qua toà án. Xem thêm *dispute settlement*.

Alternative specific tariff: ***Thuế đặc định thay thế***

Một mức thuế suất tính theo trị giá bằng tỷ lệ phần trăm của trị giá sản phẩm, hoặc theo thuế suất đặc định, tức là được tính ở mức tiền tệ cố định trên mỗi sản phẩm. Các cơ quan hải quan thường áp dụng mức thuế cao hơn trong hai mức nêu trên. Xem thêm *ad valorem tariff* và *specific tariff*.

Admendments to WTO agreements: ***Sửa đổi đối với các Hiệp định WTO***

Các điều khoản sau của WTO có thể được sửa đổi với sự nhất trí của tất cả các thành viên: Điều IX (ra quyết định) của *Hiệp định Marrakesh thành lập Tổ chức Thương mại Thế giới*, Điều I (Đãi ngộ tối huệ quốc chung) và Điều II (Danh mục ưu đãi) của *GATT 1994*, Điều II:1 (Đãi ngộ tối huệ quốc) của *GATS*, và Điều IV (Đãi ngộ tối huệ quốc) của *Hiệp định về Quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại*. Sửa đổi đối với các quy định khác của các hiệp định đa phương WTO có thể được thông qua theo nguyên tắc đa số 2/3. Mỗi nước thành viên sau đó phải hoàn thành các thủ tục để chấp nhận sửa đổi đó. Hiệp định Marrakesh có các điều khoản cho phép *Hội nghị Bộ trưởng WTO* quyết định theo nguyên tắc đa số 3/4 mà bất kỳ một thành viên nào không chấp nhận sửa đổi trong một khoảng thời gian nào đó có thể tự do rút khỏi WTO hoặc vẫn là thành viên. Quy định này rõ ràng là chỉ được sử dụng trong một số trường hợp ngoại lệ. Tất cả thành viên của WTO đều có một phiếu biểu quyết. *Cộng đồng Châu Âu* được phép có số lượng phiếu bằng với số lượng những nước thành viên của mình. Những sửa đổi đối với *hiệp định nhiều bên của WTO* được thông qua với điều kiện phải tuân theo các quy định của các hiệp định này. Xem thêm *decision-making in the WTO*.

American Selling Price (ASP): ***Giá bán của Mỹ***

Cho đến năm 1979, là phương pháp tính trị giá hàng hoá tại biên giới để tính thuế hải quan được Hoa Kỳ quy định trong Đạo luật Thuế quan 1922 và thực hiện theo với sự kết hợp của Đạo luật Thuế quan 1930. Tính thuế chủ yếu dựa trên giá bán buôn thông thường, gồm cả việc chuẩn bị giao hàng, mà tại đó hàng hoá được sản xuất tại Hoa Kỳ được bán trên thị trường trong nước. ảnh hưởng của hệ thống này có thể là một mức thuế cao hơn từ 2-3 lần so với phương pháp tính trị giá được đưa ra trong Điều VII của GATT (Định giá hải quan). Việc áp dụng hệ thống cũ vẫn được phép vì *điều khoản bảo lưu* cho phép sự tiếp tục tồn tại các đạo luật có từ trước khi có GATT, thậm chí nó vi phạm ngay chính điều khoản của GATT. Tuy nhiên, chỉ có dưới 1% hàng nhập khẩu của Hoa Kỳ luôn bị ảnh hưởng của hệ thống này, chủ yếu là hàng hoá chất. Tại *Vòng Tokyo*, ASP chịu sự phê phán mạnh mẽ của *Cộng đồng Kinh tế Châu Âu* và điều này dẫn đến giải pháp một phần đối với hàng hoá chất. Hệ thống này đã bị huỷ bỏ nhờ có Đạo luật về các hiệp định thương mại 1979 mà Hoa Kỳ đã chấp nhận những nguyên tắc quy định trong Hiệp định của *Vòng Tokyo* về việc thực hiện Điều VII (Định giá hải quan). Xem *Vitamin B12* về tranh chấp xung quanh việc chuyển từ Hệ thống ASP sang những quy tắc về *định giá hải quan*.

Analytical Index: ***Sách phân tích chi tiết***

Đây là hướng dẫn đối với việc giải thích và áp dụng GATT (Hiệp định chung về thuế quan và thương mại) được Ban pháp lý của WTO chuẩn bị, được định kỳ cập nhật và tái bản. Nội dung của hướng dẫn được đúc kết từ nguồn tài liệu chính thức của GATT. Sách phân tích có giải thích rất chi tiết về các điều của GATT do các nước thành viên, ban hội thẩm giải quyết tranh chấp, v.v... đưa ra. Về mặt pháp lý, đây là công cụ cơ bản của những ai tham gia phân tích *chính sách thương mại*. Xem thêm *GATT Basic Instruments and Selected Documents*.

Andean Pact: ***Hiệp ước Andean***

Hiệp ước này được hình thành vào năm 1969 và được xem như là một tiểu nhóm của LAFTA (Khu vực Thương mại tự do Mỹ La-tinh) với mục tiêu nhằm điều phối chính sách công nghiệp và đầu tư nước ngoài. Các nước thành viên là Bolivia, Columbia, Ecuardor, Peru và Venezuela.

Andriessen Assurance: ***Đảm bảo Andriessen***

Đây là một thoả thuận được đàm phán vào năm 1985 giữa *Cộng đồng Kinh tế Châu Âu* và Australia nhằm giữ một số thị trường thị bò Châu Á không được *trợ cấp*. Frans Andriessen là Bộ trưởng của EEC về nông nghiệp thời đó.

Annecy Tariff Conference: ***Hội nghị Thuế quan Annecy***

Vòng thứ 2 trong 8 vòng *đàm phán thương mại đa phương*, được tổ chức tại Annecy, Pháp từ tháng 4 đến tháng 8/1949. Mục tiêu cơ bản là nhằm tạo thuận lợi cho việc gia nhập GATT của 10 nước (Đan-mạch, Cộng hoà Dominica, Phần-lan, Hy-lạp, Haiti, Italia, Liberia, Nicaragua, Thuỵ-điển và Uruaguay), đó là những nước không tham gia các vòng đàm phán thuế quan tại Genève 1947. Tại hội nghị này, Uruguay không tham gia cho đến tận 1953. Xem thêm *Tariff Conference*.

Anti-circumvention: ***Biện pháp chống trốn tránh***

Đây là biện pháp do Chính phủ áp dụng nhằm ngăn ngừa việc trốn tránh thuế chống phá giá. Một số công ty tìm cách né tránh những thuế đó bằng nhiều cách, trong đó có cách lắp ráp các bộ phận ở nước nhập khẩu hay ở nước thứ ba, hoặc bằng cách chuyển nguồn sản xuất và xuất khẩu tới một nước thứ ba. Thuật ngữ được dùng trong WTO không liên quan đến các trường hợp gian lận, những trường hợp đó được giải quyết bằng những thủ tục pháp lý thông thường của các nước có liên quan. Các quy định về chống trốn tránh được đưa vào chương trình nghị sự các cuộc đàm phán của *Vòng Uruguay* về Hiệp định chống phá giá cũng như *Hiệp định về Trợ cấp và các biện pháp đối kháng* nhưng không đạt được thoả thuận nào. Một chương trình làm việc hiện nay đang được tiến hành tại Uỷ ban của WTO về các hoạt động chống phá giá. Xem thêm *anti-dumping measures, dumping* và *screwdriver operations*.

Anti-competitive practices: ***Các hoạt động phản cạnh tranh***

Thường được gọi là *các hoạt động kinh doanh hạn chế* hoặc các hoạt động kinh doanh không lành mạnh. Các công ty sử dụng hoạt động này để hạn chế mức độ mà họ bị chi phối bởi cơ chế giá. Điều này có thể thực hiện được khi một công ty hoặc một nhóm các công ty có *ưu thế thị trường* hoặc *sức mạnh thị trường*. Trong một số trường hợp, nó liên quan đến sự thông đồng giữa các công ty. Xem thêm *antitrust, cartel, conduct* và *trade and competition policy*.

Anti-dumping measures: ***Các biện pháp chống phá giá***

Loại thuế đặc biệt đánh vào hàng nhập khẩu khi một công ty bị đánh giá là đã bán hàng hoá tại thị trường nước nhập khẩu ở mức giá thấp hơn mức giá tính trên cùng loại sản phẩm ở thị trường trong nước. Do đó, có thể coi các biện pháp chống phá giá như một hình thức *tự vệ*. Theo quy tắc của WTO, các biện pháp chống phá giá chỉ được áp dụng khi nó gây *thiệt hại* đối với nền công nghiệp ở trong nước sản xuất ra những sản phẩm tương tự ở nước nhập khẩu. Khái niệm thì đơn giản nhưng việc thực hiện nó dẫn đến một hệ thống quản lý hành chính phức tạp vì có quá nhiều điều khoản được sử dụng cần phải có thêm định nghĩa. *Hiệp định của WTO về việc thực hiện Điều 6 của Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại 1994* quy định rõ các thủ tục chính xác và rõ ràng đối với việc thực hiện các biện pháp chống phá giá. Một số phương

pháp phức tạp đã được sử dụng để đánh giá những chênh lệch về giá và để xác định mức tổn thất. Các biện pháp chống phá giá được hình thành nếu như giá cả do công ty nước ngoài tính ở nước nhập khẩu thấp hơn mức *trị giá thông thường* ở nước sản xuất. Trị giá thông thường được tính bằng những chi phí cố định và biến đổi của sản xuất cộng với một loạt các chi phí khác thường gắn liền với sản xuất và thương mại. Nếu như kinh doanh trong nước quá ít, trị giá thông thường được lấy là mức so sánh cao nhất ở thị trường thứ ba hoặc chi phí sản xuất ước tính của các công ty xuất khẩu cộng với mức hợp lý để trang trải các chi phí và lợi nhuận định mức. Nếu không có giá xuất khẩu, hoặc là thương mại giữa các bên có liên quan với nhau, và do đó chỉ số giá được xem là không tin cậy, mức giá xuất khẩu có thể được tính trên cơ sở những gì được tính khi bán cho một người mua độc lập, hoặc là dựa trên một số cơ sở hợp lý khác. Khả năng tranh chấp về mức trị giá thông thường đúng đắn là dễ nhận thấy. Khái niệm về thiệt hại vật chất đối với các ngành công nghiệp sản xuất những sản phẩm tương tự còn nhiều nhiều tranh cãi. Cả GATT lẫn Hiệp định về Điều VI đều không định nghĩa về thiệt hại vật chất, nhưng Hiệp định thứ hai lại có danh sách minh hoạ chi tiết về những yếu tố được đưa ra xem xét để đánh giá liệu thiệt hại về vật chất có xảy ra hay không. Danh sách này chưa được xem là toàn diện và bao gồm sự suy giảm thực sự hoặc tiềm năng về doanh số, lợi nhuận, sản lượng, thị phần, năng xuất, hoàn vốn đầu tư hoặc tận dụng năng lực; các yếu tố ảnh hưởng tới giá trong nước; *biên độ phá giá*; những ảnh hưởng thực sự và tiềm tàng đối với luồng tiền mặt, máy móc, công ăn việc làm, lương bổng, sự tăng trưởng, khả năng tăng vốn hoặc đầu tư. Đã có nhiều người viết về nghĩa của "sản phẩm tương tự" và liệu nó có được hiểu là sản phẩm giống nhau, sản phẩm tương tự, hoặc sản phẩm khác nhau nhưng có giá trị sử dụng giống nhau hoặc nhằm đạt được cùng mục tiêu. Hiệp định về Điều VI hiện nay đã làm rõ điểm này. Sản phẩm tương tự phải là giống nhau về mọi mặt. Nếu không có những sản phẩm như vậy, sản phẩm khác có thể được chọn mặc dù không giống nhau về mọi mặt, nhưng có đặc trưng rất giống với sản phẩm đang được xem xét. Các biện pháp chống phá giá chỉ được áp dụng trong chừng mực bù đắp được biên độ phá giá, đó là sự chênh lệch giữa trị giá thông thường và giá tại biên giới ở nước nhập khẩu, được điều chỉnh cho phù hợp với những chi phí bình thường cụ thể gắn liền với thương mại. Do đó, nếu cơ quan điều tra thấy có hiện tượng phá giá, mức bảo hộ đối với ngành công nghiệp trong nước trên cơ sở các biện pháp chống phá giá được xem là tương đối hạn chế. Đó không phải là biện pháp có tính tự động. Theo các quy tắc của WTO, phải có chứng lý đầy đủ mới được áp dụng các biện pháp chống phá giá, và lại còn có các quy định cho phép các bên bị ảnh hưởng được kháng cáo. Hiệp định về Điều VI nhấn mạnh rằng việc áp dụng các biện pháp chống phá giá phải có bằng chứng của việc phá giá, thiệt hại, và mối liên quan có nguyên nhân giữa 2 bên. Một sự khẳng định không thôi, không có đủ bằng chứng chứng minh, thì không được xem xét là phù hợp để giải quyết các yêu cầu đó. Yêu cầu áp dụng biện pháp chống phá giá phải do ngành công nghiệp trong nước nêu ra. Không được áp dụng biện pháp nào nếu không được sự ủng hộ của các công ty đại diện cho 25% tổng sản lượng sản phẩm giống nhau đó. Ngay cả khi sự phá giá là nghiêm trọng thì các biện pháp chống phá giá cũng chưa chắc được áp dụng nếu ngành công nghiệp đó không chứng minh được khó khăn là do phá giá chứ không phải là kết quả của nguyên nhân khác. Theo nguyên tắc về *mức phá giá tối thiểu*, không được có hành động nào nếu như biên độ phá giá thấp hơn 2%. Hành động chống phá giá vẫn còn nhiều tranh cãi. Các công ty chịu các hành động này và nước họ đôi khi thấy biện pháp đó chỉ như là phương tiện để ngăn cản việc nhập khẩu không mong muốn. Điều đó quả thực có phần đúng. Như là hình thức *bảo hộ đột xuất*, các biện pháp đó cho phép Chính phủ có thể tác động đến luồng nhập khẩu. Tuy nhiên, điều tra chống phá giá có thể phục vụ mục tiêu *rõ ràng* bằng cách chứng minh với các nước xuất khẩu bị nghi ngờ là phá giá về cơ cấu giá thành thực sự, và đề xuất ra những cách thức thay thế đối với sản xuất và chế độ thương mại có thể giảm hoặc loại bỏ nhu cầu áp dụng các biện pháp chống phá giá. Cũng cần ghi nhận là, như Gabrielle Marceau (1994) chỉ ra, phá giá và luật chống phá giá không chỉ là phân biệt đối xử và bóc lột về giá. Đó là những chỗ đệm giữa những hệ thống quốc gia về cạnh tranh. Hoekman (1995) khi bình luận về các yêu cầu có tính thủ tục chi tiết quy định ở Hiệp định về Điều VI ghi nhận rằng điều này đã trở thành một lĩnh vực béo bở của chuyên môn hoá đối với nghề pháp lý ở những lãnh thổ tích cực sử dụng biện pháp chống phá giá. Điều này cho thấy rằng tất cả các cơ chế cho phép chính phủ được tác động đến luồng nhập khẩu tạo ra một hình ảnh xấu. Trong trường

hợp áp dụng các biện pháp chống phá giá, các nhà nhập khẩu than phiền về những ảnh hưởng ngăn cản thương mại, nhưng các ngành công nghiệp ở những nước nhập khẩu cho rằng những biện pháp đó như là những phương tiện chậm chạp và vất vả để giải quyết ngay vấn đề. Luôn có mâu thuẫn gắn liền với việc áp dụng các biện pháp chống phá giá. Như K W Dam (1970) chỉ ra rằng, những người soạn thảo GATT có vẻ có 2 lập trường về việc giải quyết phá giá như thế nào. Họ đã thống nhất ở Điều VI rằng phá giá là điều không mong muốn nhưng ở phần còn lại của Điều đó, họ lại hạn chế các điều kiện mà theo đó các biện pháp chống phá giá có thể được áp dụng. Ngày nay, có một quan điểm mạnh mẽ giữa một số các nhà hoạch định chính sách thương mại rằng *chính sách cạnh tranh* có thể là công cụ tốt hơn để giải quyết các trường hợp phá giá nhưng với điều kiện tất cả các nước thành viên của WTO sẵn sàng theo đuổi những chính sách cạnh tranh có hiệu quả. Cho tới khi điều này xảy ra, quy tắc về chống phá giá vẫn tạo nên một cơ chế rõ ràng, nếu nó là hợp pháp và đôi khi có thiếu sót, để giải quyết những lo ngại do cộng đồng thương mại đưa ra. Xem thêm *Agreement on Safeguards, boomerang clause, competition policy and anti-dumping measures, de minismis dumping margins, lesser duty principle* và *predatory pricing.*

Antitrust laws: ***Các đạo luật chống độc quyền***

Đây là một phần các quy định tạo nên *chính sách cạnh tranh*. Luật này nhằm mở ra môi trường cạnh tranh dành cho các công ty thông qua việc bảo đảm rằng họ không lạm dụng *sức mạnh thị trường* ở thị trường trong nước, mặc dù, đặc biệt là ở thị trường Hoa Kỳ, luật chống độc quyền có một tầm cỡ quan trọng ngoài phạm vi lãnh thổ. Thuật ngữ "chống độc quyền" bắt nguồn từ khái niệm trong chính sách của Hoa Kỳ vào những năm 1880, 1890 là có một số ngành công nghiệp, được tổ chức thành những công ty (tờ-rớt) cỡ lớn với quyền lãnh đạo độc tôn, làm suy yếu cơ chế giá. *Đạo luật Sherman* được thông qua 1890 vẫn còn là hòn đá tảng và biểu tượng của luật chống độc quyền Hoa Kỳ. Bản báo cáo của Uỷ ban Hạ nghị viện 1994 ghi nhận rằng "trước hết, chống độc quyền có nguồn gốc từ những ưu đãi khác biệt của Hoa Kỳ đối với đa cực, tự do thương mại, tiếp cận thị trường, và có lẽ quan trọng nhất trong tất cả là tự do lựa chọn". Hình phạt đối với những trường hợp đã được chứng minh về sự vi phạm luật chống độc quyền ở Hoa Kỳ thường rất nghiêm khắc vì khả năng hình phạt của toà án gây tổn thất gấp ba đối với những người vi phạm. Xem thêm *cartel, Clayton act, extraterritoriality* và *Webb-Pomerence act.*

Antitrust enforcement guidlines for international operations: ***Hướng dẫn thực hiện chống độc quyền trong các hoạt động quốc tế***

Một tập hợp các hướng dẫn do Bộ Tư pháp và Uỷ ban thương mại Liên bang Hoa Kỳ ban hành lần mới nhất vào tháng 4/1995. Những hướng dẫn giới thiệu cho các doanh nghiệp tham gia các hoạt động quốc tế các vấn đề liên quan đến việc thi hành *luật chống độc quyền*. Những hướng dẫn đó bao gồm cả những lĩnh vực chẳng hạn như tài phán về *hành vi* và các thực thể ở bên ngoài Hoa Kỳ, *sự lịch thiệp*, hỗ trợ lẫn nhau trong việc thực hiện luật chống độc quyền quốc tế, ảnh hưởng của việc tham gia của chính phủ nước ngoài tới trách nhiệm chống độc quyền của các công ty tư nhân. Xem thêm *effects doctrine, extraterritoriality, negative comity* và *positive comity.*

ANZCERTA: ***Hiệp định thương mại liên kết kinh tế chặt chẽ hơn giữa Australia và New Zealand***

Thường được gọi là CER. Hiệp định này có hiệu lực vào 1/1/1983 và được xem xét lại vài lần kể từ đó. Ngoài hàng hoá và dịch vụ, Hiệp định này đề cập một số vấn đề chẳng hạn như công nhận tiêu chuẩn, công nhận lẫn nhau về hàng hoá và nghề nghiệp, v.v... Xem thêm *Trans-Tasman Mutual Recognition Arrangement.*

ANZCERTA protocol on trade in services: ***Nghị định thư của ANZCERTA về thương mại trong lĩnh vực dịch vụ***

Nghị định thư này được thông qua vào 1988 để đưa *thương mại trong lĩnh vực dịch vụ* vào khuôn khổ chính thức ANZCERTA. Nghị định thư đề cập tới tất cả thương mại dịch vụ giữa

Australia và New Zealand, ngoại trừ các hạn chế đối với một số nhỏ các hoạt động cụ thể nêu ở 2 phụ lục. Không có một hoạt động mới nào được bổ sung vào các phụ lục và các cuộc thảo luận song phương định kỳ đã dẫn đến việc rút bớt hoặc thắt chặt các điều kiện. Cơ cấu của Nghị định thư này phản ánh trước hầu hết các nét đặc trưng của GATS (Hiệp định chung về thương mại trong lĩnh vực dịch vụ). Xem thêm *negative listing*.

ANZSIC: ***Phân loại tiêu chuẩn công nghiệp giữa Australia và New Zealand***

Việc phân loại trong công nghiệp được Cục thống kê Australia sử dụng bao gồm việc sản xuất sơ cấp vì mục đích thương mại và phi thương mại, khai thác mỏ, chế tạo và dịch vụ. ANZSIC bao gồm 17 phần, 14 phần trong đó liên quan đến dịch vụ (bao gồm khí đốt, nước, điện và xây dựng). Xem thêm *SITC và UNCPC*.

APEC: ***Diễn đàn hợp tác kinh tế Châu Á - Thái bình dương***

Được thành lập vào năm 1989. Mục tiêu cơ bản của APEC bao gồm (a) giữ vững sự tăng trưởng và phát triển trong khu vực, (b) tăng cường một *hệ thống thương mại đa phương* mở chứ không phải là việc hình thành khối thương mại khu vực, (c) tập trung vào kinh tế chứ không phải là các vấn đề an ninh và (d) khuyến khích sự phụ thuộc lẫn nhau mang tính xây dựng bằng việc khuyến khích luồng hàng hoá, dịch vụ, vốn và công nghệ. Chương trình nghị sự chính của APEC là phá bỏ hàng rào thương mại và đầu tư giữa các nước thành viên vào năm 2020. Các nước phát triển đã cam kết thực hiện điều này vào 2010. Một số nhóm làm việc đã được thành lập để thúc đẩy sự hợp tác trong hàng loạt các vấn đề, đặc biệt là trong lĩnh vực thuận lợi hoá kinh doanh và trao đổi thông tin. Các nước thành viên APEC là Australia, Brunei, Canada, Chile, Trung Quốc, Hồng kông, Indonesia, Nhật, Hàn Quốc, Malaysia, Mexico, Papua New Guinea, Philippines, New Zealand, Singapore, Đài-loan, Thái-lan và Hoa Kỳ. APEC có Ban thư ký nhỏ đặt tại Singapore. Xem thêm *Bogor Decleration, Manila Action Plan for APEC, open regionalism, Osaka Action Agenda, Seoul Declaration* và các từ mục khác bắt đầu bằng *APEC*.

APEC Business Advisory Council (ASAC): ***Hội đồng tư vấn doanh nghiệp APEC***

Được thành lập vào 11/1995 tại *Hội nghị Bộ trưởng APEC* ở Osaka để bảo đảm sự hợp tác liên tục và tham gia tích cực của giới doanh nghiệp và tư nhân trong tất cả các hoạt động của APEC.

APEC Committe on Trade and Investment (CTI): ***Uỷ ban APEC về thương mại và đầu tư***

Được thành lập vào 1993. Uỷ ban quản lý các chương trình làm việc tập trung vào tự do hoá và thuận lợi hoá luồng thương mại và đầu tư trong khu vực APEC, đặc biệt trong các lĩnh vực như *chính sách thương mại*, trung gian giải quyết tranh chấp, *nới lỏng thể chế*, doanh nghiệp vừa và nhỏ, *tiêu chuẩn* và sự phù hợp, thủ tục hải quan, *chính sách cạnh tranh*, *quy chế xuất xứ*, đầu tư và *các biện pháp phi thuế quan*, v.v...

APEC Economic and Technical Cooperation: ***Hợp tác kinh tế và kỹ thuật APEC***

Một trong ba cột trụ của chương trình nghị sự làm việc của *APEC*. Nó nhằm hỗ trợ việc đạt được mục tiêu của APEC bằng việc xây dựng các khái niệm chính sách chung, thực hiện các hoạt động chung, tham gia trong các cuộc đối thoại về chính sách. Nó được thành lập tại *Hội nghị Bộ trưởng APEC* tháng 11/1995. Các hoạt động hợp tác diễn ra trong lĩnh vực phát triển nguồn nhân lực, khoa học và công nghệ công nghiệp, doanh nghiệp vừa và nhỏ, cơ sở hạ tầng về kinh tế, năng lượng, giao thông, du lịch, viễn thông và thông tin, dữ liệu thương mại và đầu tư, *xúc tiến thương mại*, bảo tồn tài nguyên biển, nghề cá, và công nghệ nông nghiệp. Xem thêm *APEC working groups, Bogor Declaration* và *Osaka Action Agenda*.

APEC Eminent Persons' Group (EPG): ***Nhóm những cá nhân xuất sắc APEC***

Được thành lập tại Bangkok năm 1992. Nó bao gồm những cá nhân nổi bật bao gồm những học giả và các nhà kinh doanh từ các nền kinh tế APEC. Nhiệm vụ là đưa ra viễn cảnh dài hạn đối với tự do hoá thương mại trong khu vực. EPG phát hành 2 bản báo cáo thường niên bao gồm các vấn đề như tự do hoá thương mại, trung gian giải quyết tranh chấp, các vấn đề về môi

trường, đầu tư, và tiêu chuẩn. Hội nghị nguyên thủ APEC 1995 tổ chức tại Osaka tuyên bố rằng nhiệm vụ của nó đã hoàn thành. Nó có thể được thành lập lại nếu có yêu cầu.

APEC framework for liberalisation and facilitation: ***Khuôn khổ về tự do hoá và thuận lợi hoá của APEC***

Quá trình tự do hoá và thuận lợi hoá của APEC là nhằm đạt được mục đích đã đề ra trong *Tuyên bố Bogor* như đã nêu trong *Chương trình hành động Osaka*. Nó bao gồm (a) các hành động của từng nước thành viên APEC, (b) các hành động của các diễn đàn APEC và các hành động của APEC liên quan đến các diễn đàn đa phương. Các diễn đàn APEC bao gồm *Uỷ ban APEC về thương mại và đầu tư*, Uỷ ban kinh tế v*à các nhóm làm việc APEC*. Xem thêm *Manila Action Plan for APEC*.

APEC individual action plans: ***Các kế hoạch hành động của từng thành viên APEC***

Các kế hoạch này gồm các hành động tự nguyện của các nước APEC để đạt được mục tiêu của *Tuyên bố Bogor*. Các kế hoạch này được cụ thể hoá trong *Chương trình Hành động Osaka*. Các kế hoạch hành cá nhân gồm các hành động dự kiến của từng nước, và, ở những nơi thích ứng, các hành động tập thể về tự do hoá và thuận lợi hoá thương mại và đầu tư. Các kế hoạch đó bao gồm các bước đi trong 15 lĩnh vực như sau: thuế quan, các biện pháp phi thuế quan, dịch vụ, đầu tư, tiêu chuẩn và sự phù hợp, thủ tục hải quan, quyền sở hữu trí tuệ, chính sách cạnh tranh, mua sắm của chính phủ, nới lỏng thể chế, quy chế xuất xứ, trung gian giải quyết tranh chấp, sự đi lại của doanh nhân, việc thực hiện kết quả của *Vòng Uruguay*, thu thập và phân tích thông tin. Các kế hoạch hành động riêng rẽ có nhiều chi tiết về các hành động ngắn hạn và các chính sách hoặc các định hướng rộng hơn cho dài hạn. Chúng được cập nhật thường xuyên. Xem thêm *rolling specificity*.

APEC Leaders' Meetings: ***Hội nghị nguyên thủ APEC***

Các cuộc họp không nghi thức của các nhà lãnh đạo APEC cho phép họ chia sẻ cách nhìn đối với khu vực Châu Á - Thái bình dương và đưa ra định hướng cho chương trình phát triển dài hạn của APEC. Hội nghị nguyên thủ đã được tổ chức ở Seattle (1993), Bogor (1994), Osaka (1995) và Manila (1996). Xem thêm *Bogor Declaration* và *Osaka Action Agenda*.

APEC Ministerial Meetings: ***Hội nghị Bộ trưởng APEC***

Các cuộc họp hàng năm thường được các Bộ trưởng Ngoại giao và Thương mại tham dự để thông qua các chương trình làm việc và ngân sách của APEC, ra quyết định đối với các vấn đề về chính sách, chẳng hạn như cơ cấu tổ chức và kết nạp hội viên của APEC, đưa ra định hướng cho năm tới. Hội nghị Bộ trưởng năm 1995 là lần thứ 7 và được tổ chức ở Osaka. Hội nghị lần thứ 8 được tổ chức ở Manila vào năm 1996, lần thứ 9 sẽ được tổ chức ở Canada vào năm 1997 và lần thứ 10 sẽ được tổ chức ở Malaysia vào năm 1998. Nước đăng cai Hội nghị Bộ trưởng cũng chủ trì tiến trình APEC cho năm đó. Xem thêm *Seoul Declaration*.

APEC non-bingding investment principles: ***Các nguyên tắc đầu tư không ràng buộc của APEC***

Điều lệ tự nguyện bao gồm một loạt các quy tắc được áp dụng đối với luồng đầu tư được thông qua tại *Hội nghị Bộ trưởng APEC* 1994 tại Bogor. Nó nhằm thúc đẩy một môi trường chính sách được biểu hiện bằng lòng tin, giảm sự không chắc chắn, tự do hoá và đơn giản hoá các quy tắc và chính sách đầu tư. Các quy tắc được thông qua bao gồm *tính công khai, đãi ngộ tối huệ quốc*, lập doanh nghiệp, *đãi ngộ quốc gia,* chuyển nhượng, quốc hữu hoá và bồi thường, các yêu cầu thực hiện trong đầu tư, khuyến khích thuế và đầu tư, giải quyết tranh chấp, v.v... Xem thêm *World Bank Guidlines on the Treatment of Foreign Direct Investment*.

APEC Pacific Business Forum: ***Diễn đàn kinh doanh Thái bình dương APEC***

Được thành lập tại Hội nghị Nguyên thủ tại Seattle vào tháng 11/1993 để chỉ ra các vấn đề mà APEC cần tập trung nhằm làm thuận lợi hoá thương mại và đầu tư khu vực và để khuyến khích sự phát triển của mạng lưới kinh doanh trong cả khu vực. Diễn đàn này bao gồm các nhà doanh

nghiệp cao cấp đại diện cho quyền lợi của các doanh nghiệp nhỏ, vừa và lớn. Diễn đàn này phát hành 2 bản báo cáo về các vấn đề bao gồm trung gian giải quyết tranh chấp, đầu tư, tiêu chuẩn, v.v... Diễn đàn được thay thế bằng Hội đồng tư vấn doanh nghiệp APEC theo quyết định được đưa ra tại Hội nghị Bộ trưởng APEC tại Osaka.

APEC Senior Officials' Meetings: ***Hội nghị các quan chức cao cấp của APEC***

Đây là cuộc họp giữa các quan chức cao cấp được tổ chức thường xuyên giữa các cuộc họp Bộ trưởng hàng năm. Không giống như *WTO, OECD, UNTAD* và các tổ chức kinh tế và thương mại quốc tế khác, APEC không có phái đoàn thường trực tại khu trụ sở. Do đó, các cuộc họp của các quan chức kinh tế cao cấp sẽ là cơ hội để thực hiện các quyết định của cấp Bộ trưởng và chuẩn bị các đề xuất cho các cuộc họp tới. Xem thêm *APEC ministerial meetings*.

APEC Working groups: ***Các nhóm làm việc của APEC***

APEC có 10 nhóm làm việc liên quan đến các hoạt động hợp tác thực tiễn chẳng hạn như việc chuẩn bị cẩm nang kỹ thuật, mạng lưới thông tin, các khoá đào tạo, v.v... 10 nhóm làm việc bao gồm năng lượng, đánh bắt cá, phát triển nguồn nhân lực, khoa học và công nghệ công nghiệp, bảo tồn tài nguyên biển, du lịch, viễn thông, xúc tiến thương mại, dữ liệu thương mại và đầu tư, giao thông vận tải.

Appellate body: ***Cơ quan Phúc thẩm***

Một cơ quan thường trực bao gồm 7 người được thành lập theo Bản ghi nhớ của WTO về quy tắc và thủ tục giải quyết tranh chấp nhằm nghe những kháng án nảy sinh từ các vụ việc được ban hội thẩm xem xét. Cơ sở đối với những kháng án được hạn chế trong khuôn khổ các quy định của WTO. Các thành viên của cơ quan phúc thẩm là những người được cơ quan có thẩm quyền thừa nhận về sự tinh thông trong luật pháp, thương mại quốc tế và các hiệp định liên quan của WTO, là những người không có liên quan với bất kỳ một chính phủ nào. Xem thêm *dispute settlement, dispute settlement body, panel* và *WTO understanding on dispute settlement*.

Appellations of origin: ***Các chỉ định về xuất xứ***

Các loại chỉ dẫn địa lý cho thấy sản phẩm xuất xứ từ một nước, một vùng hoặc địa phương có chất lượng hoặc đặc tính quan hệ mật thiết với môi trường địa lý, bao gồm cả các yếu tố thiên nhiên và con người. Chúng được điều chỉnh bằng *Hiệp định về sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại của WTO*.

Applied tariff rates: ***Thuế suất áp dụng***

Thuế suất mà cơ quan hải quan tại biên giới thực áp dụng. Những thuế suất này trong một số trường hợp thấp hơn đáng kể so với thuế suất ràng buộc của WTO đạt được trong các cuộc đàm phán thương mại hoặc thuế suất được liệt kê trong *danh mục thuế quan* quốc gia. Xem thêm *bingdings (goods), ceiling bindings, nominal tariff rates, single-column tariff* và *multi-column tariff*.

Arbitration: ***Trọng tài***

Một cách giải quyết tranh chấp. Hình thức này mang tính chính thức hơn *trung gian giải quyết tranh chấp* nhằm đưa các bên tranh chấp lại với nhau, mang ít tính pháp lý hơn các thủ tục phức tạp của toà án. Các bên nhất trí áp dụng trọng tài thường ràng buộc lẫn nhau vào các quy tắc rõ ràng về thủ tục. Các bên thường đồng ý trước với nhau rằng phán quyết của trọng tài đưa ra là ràng buộc đối với các bên. Thủ tục trọng tài thường đặc biệt hữu ích khi các bên tranh chấp muốn tìm ra một giải pháp bình đẳng và dứt khoát đối với vấn đề. Xem thêm *dispute settlement* và *WTO understanding on dispute settlement*.

Arm's-length pricing: ***Cách tính giá sải tay***

Đây là một nguyên tắc được đưa ra nhằm đánh giá liệu giá thị trường tính đối với hàng hoá và dịch vụ buôn bán trên thị trường quốc tế có bị thay đổi hay không. Mức tính giá sải tay thường

được định nghĩa là mức giá được tính giữa các công ty kinh doanh độc lập không có quan hệ trong các trường hợp tương đồng. Các phương pháp đánh giá tiêu chuẩn này có thoả đáng hay không có thể là rất phức tạp. Xem thêm *transfer pricing*.

Arrangement for the Repression of False or Deceptive Indications of Source on Goods: ***Thoả thuận về ngăn chặn các chỉ dẫn sai hoặc lừa đảo về nguồn gốc hàng hoá***

Xem *Madrid Agreement*.

Arrangement on Guidlines for Officially Supported Export Credits: ***Thoả thuận về hướng dẫn tín dụng cho xuất khẩu được hỗ trợ chính thức***

Đây là cam kết không ràng buộc của OECD được ký lần đầu vào năm 1978. Cam kết này nhằm bảo đảm một thị trường tín dụng xuất khẩu có trật tự và tránh cạnh tranh giữa các nước để đưa ra các điều kiện tín dụng ưu đãi hơn. Kể từ đó đến nay cam kết đó được cập nhật nhiều lần. Cam kết đó áp dụng đối với tín dụng xuất khẩu được Chính phủ trực tiếp gia hạn và hỗ trợ hoặc thay mặt Chính phủ được chính phủ bảo đảm. Cam kết này cũng áp dụng với cung cấp tài chính ưu đãi theo chương trình trợ giúp nếu như việc cho vay bị ràng buộc bằng việc mua hàng của nước tài trợ.

Article 113 Committee: ***Uỷ ban Điều 113***

Uỷ ban này có tên gọi này từ Điều 113 của Hiệp ước Rome cho phép *Cộng đồng Kinh tế Châu Âu* hành động dựa trên các nguyên tắc thống nhất về thuế quan, chống phá giá, các hiệp định thương mại, tự do hoá thương mại, v.v... *Uỷ ban Châu Âu,* phát ngôn và đàm phán thay mặt các nước thành viên tại WTO, phải tiến hành các cuộc đàm phán thương mại có tham khảo ý kiến Uỷ ban này. Xem thêm *Common Commercial Policy* và *subsidiarity*.

ASEAN: ***Hiệp hội các quốc gia Đông Nam á***

Được thành lập năm 1967 để thúc đẩy sự tiến bộ kinh tế và ổn định chính trị trong khu vực. Hiệp hội này bao gồm Brunei, Indonesia, Malaysia, Philippines, Singapore, Thái-lan và Việt Nam. Lào, Myanmar (Burma) trở thành thành viên vào tháng 7/1997. Xem thêm *AFTA*.

ASEAN framework agreement on services: ***Hiệp định khung ASEAN về dịch vụ***

Hiệp định này được Chính phủ các nước ASEAN thông qua vào ngày 15/12/1995. Hiệp định này nhằm (a) tăng cường hợp tác trong lĩnh vực dịch vụ giữa các nước thành viên để nâng cao hiệu quả và tính cạnh tranh của các nhà cung cấp dịch vụ của ASEAN và để đa dạng hoá khả năng sản xuất, cung cấp và phân phối dịch vụ trong và ngoài ASEAN, và (b) giảm cơ bản những hạn chế đối với thương mại trong lĩnh vực dịch vụ giữa các nước thành viên và tự do thương mại trong lĩnh vực dịch vụ bằng việc mở rộng chiều sâu và phạm vi tự do hoá quá các cam kết tại GATS với mục tiêu hiện thực hoá khu vực thương mại dịch vụ tự do. Điều II tìm kiếm khả năng hợp tác thông qua thiết lập và cải thiện các phương tiện cơ sở hạ tầng, cùng sản xuất, và các thoả thuận tiếp thị và mua sắm, nghiên cứu và phát triển, trao đổi thông tin. Điều III đòi hỏi các nước thành viên phải tự do hoá thương mại trong một số lớn các lĩnh vực dịch vụ trong phạm vi thời gian hợp lý thông qua việc xoá bỏ các biện pháp phân biệt đối xử và các hạn chế về tiếp cận thị trường và ngăn cấm áp dụng các biện pháp hạn chế mới. Theo Điều IV, các nước thành viên phải tham gia vào các cuộc đàm phán về các biện pháp ảnh hưởng tới các lĩnh vực dịch vụ cụ thể. Điều V cho phép công nhận lẫn nhau về trình độ, giáo dục, kinh nghiệm và bằng cấp, nhưng không đòi hỏi các nước thành viên làm như vậy. Hiệp định này quy định rằng các quy định của GATS sẽ áp dụng đối với các vấn đề không được đề cập đến. Xem thêm *AFTA*.

ASEAN Free Trade agreement: ***Hiệp định Khu vực Thương mại tự do ASEAN***

Xem *AFTA*.

ASEAN Industrial Cooperation Scheme (AICO): ***Chương trình Hợp tác công nghiệp ASEAN***

Chương trình phát triển công nghiệp được các nước thành viên ASEAN thông qua vào tháng 12/1995 để thúc đẩy đầu tư trong lĩnh vực công nghiệp dựa nhiều vào công nghệ và tăng cường các hoạt động tăng trị giá trong sản xuất hàng hoá và dịch vụ. Chương trình này thay thế chương trình Liên doanh công nghiệp ASEAN. Để được hưởng lợi ích của AICO, một liên doanh hợp tác phải bao gồm ít nhất 2 công ty đặt ở các nước ASEAN khác nhau, và những công ty đó phải có ít nhất 30% cổ phần của các nước ASEAN. Sản phẩm được phê chuẩn của các thực thể AICO được hưởng mức thuế ưu đãi đối với thương mại trong ASEAN là từ 0-5%. Tất cả các sản phẩm, trừ những sản phẩm quy định theo Điều 9 (Ngoại lệ chung) của Hiệp định *CEPT*, sẽ thuộc AICO.

ASEAN Industrial Joint Venture Scheme: ***Chương trình Liên doanh công nghiệp ASEAN***

Xem *ASEAN Industrial Cooperation Scheme*.

ASEAN Investment Area: ***Khu vực Đầu tư ASEAN***

Một chương trình hợp tác được đưa ra nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho đầu tư và có thể tự do hoá đầu tư giữa các nước thành viên *ASEAN*. Xem thêm *AFTA*.

Asia-Europe Meeting (ASEM): ***Hội nghị á-Âu***

Đây là cuộc họp giữa lãnh đạo chính phủ của Liên minh Châu Âu và các nước ASEAN, Nhật, Trung Quốc và Hàn Quốc được tổ chức từ 2-3 năm 1 lần. Các Hội nghị Bộ trưởng giữa các kỳ họp trên cũng được dự định tổ chức. Cuộc họp đầu tiên của ASEM là vào tháng 3/1996 tại Bangkok.

Assistance: ***Trợ giúp***

Khái niệm nhẹ hơn *bảo hộ* nhưng có cùng ý nghĩa và ảnh hưởng.

Associated foreign direct investment: ***Đầu tư trực tiếp nước ngoài liên kết***

Được UNTAD định nghĩa là *đầu tư trực tiếp nước ngoài* được bắt đầu bằng việc thành lập một công ty con hoặc việc mở rộng các công ty con. Khoản đầu tư đó phải tuân theo người lãnh đạo. Xem thêm *sequential foreign direct investment*.

Association agreements: ***Các hiệp định liên kết***

Các hiệp định giữa *Cộng đồng Châu Âu*, các nước Trung và Đông Âu và một vài nước đang phát triển mang lại cho những nước này những tiếp cận thị trường ưu đãi vào thì trường Cộng đồng châu Âu. Các *lĩnh vực nhạy cảm* có thể không chịu sự điều chỉnh của những Hiệp định đó, và việc ký các hiệp định này không có nghĩa là trong tương lai sẽ tự động là thành viên Cộng đồng Châu Âu. Những hiệp định ký với các nước Trung và Đông Âu cũng được biết đến như là các *Hiệp định Châu Âu*. Khoảng 70 *quốc gia ACP* liên kết riêng rẽ với Cộng đồng Châu Âu thông qua *Công ước Lomé*. Xem thêm *hubs and spokes*.

Association of Caribbean States: ***Hiệp hội các quốc gia vùng Ca-ri-bê***

Đi vào hoạt động từ tháng 8/1995. Hiệp hội này bao gồm 25 nước Mỹ La-tinh và vùng Ca-ri-bê, kể cả 14 thành viên của *Caricom*, với mục đích hình thành một nhóm thương mại đứng thứ 4 thế giới. Vào tháng 12/1995, Hiệp hội này đã thông qua chương trình hành động nhằm tự do hoá thương mại thông qua các biện pháp hội nhập kinh tế giữa các nước thành viên, kể cả tự do hoá thương mại, đầu tư, giao thông và các lĩnh vực liên quan khác; thúc đẩy và thuận lợi hoá thương mại và đầu tư và thúc đẩy giao thông và du lịch của khu vực. Ban thư ký được đặt ở Port-of-Spain, Trinidad và Tobago.

Association of Tin Producing Countries: ***Hiệp hội các nước sản xuất thiếc***

Được thành lập vào năm 1983 với mục tiêu đạt được nguồn thu xứng đáng và bình đẳng cho các nhà sản xuất thiếc, và phù hợp với người tiêu dùng ở mức giá công bằng và ổn định. Các nước thành viên là Bolivia, Indonesia, Malaysia, Nigeria, Thái-lan và Zaire.

Asymmentrical trade agreements: ***Các Hiệp định thương mại không tương xứng***

Đây là những hiệp định thương mại song phương đặt ra những nghĩa vụ khác nhau đối với hai bên. Điều này có thể là một thời gian biểu khác nhau đối với việc giảm thuế hoặc việc loại bỏ *các biện pháp phi thuế quan*. Trong một số trường hợp khác, một bên có thể miễn thuế đối với những sản phẩm của các bên khác vào nước đó mà không cần đòi hỏi một sự đối xử tương tự trở lại. Xem thêm *Caribbean Basin Initiative, GSP, Lomé Convention* và *SPARTECA* như những ví dụ của những hiệp định loại này.

Asymmentrical trade openness: ***Mở cửa thương mại không tương xứng***

Quan điểm về hệ thống thương mại toàn cầu dựa trên sự bất bình đẳng thực sự và nhận thấy được đối với việc tiếp cận thị trường các nước xuất khẩu. Quan điểm này đã được thịnh hành đặc biệt ở Hoa Kỳ vào những năm 1980 như một phần của việc phân tích sự thâm hụt thương mại ngày càng tăng. Nó được dựa trên giả thiết rằng Hoa Kỳ mở cửa thị trường nhiều nhất, và rằng Hoa kỳ gắn bó hoàn toàn với các nguyên tắc thương mại đa phương. Những nước khác được xem như là kém mở hơn ở những mức độ khác nhau và tham gia vào hệ thống buôn bán, nhưng các nước có được lợi ích giống nhau nhờ việc mở cửa của Hoa Kỳ. Theo những người đề xướng quan điểm này, việc giảm sự không tương xứng có thể đạt được thông qua những chính sách thương mại quốc gia và đa phương thích hợp. Xem thêm *aggressive unilateralism, mercantilism, Section 301* và *Super 301*.

Atlantic Charter: ***Hiến chương Đại tây dương***

Đây là kết quả của Hội nghị Đại tây dương vào tháng 8/1941 giữa Tổng thống Hoa Kỳ Roosevelt và Thủ tướng Anh Churchill, Hội nghị đã đưa ra trong đoạn 4 và 5 một định nghĩa đầu tiên về chủ nghĩa đa phương mà nó sẽ định hướng việc tái thiết sau chiến tranh. Hiến chương này thể hiện mong muốn của Hoa Kỳ và Anh "trong khi vẫn tôn trọng các nghĩa vụ hiện hành, sẽ cho tất cả các nước dù lớn dù nhỏ, thắng trận hay bại trận, được tiếp cận bình đẳng tới thương mại và nguyên liệu của thế giới cần thiết cho sự thịnh vượng của những nước đó". Cụm từ "nghĩa vụ hiện hành" là để dành sự tuỳ chọn cho nước Anh liên quan đến *thoả thuận ưu đãi của đế chế*. Đoạn 5 viết "... họ mong muốn đem lại sự liên kết toàn diện giữa các quốc gia trong lĩnh vực kinh tế với mục tiêu bảo đảm cho tất cả các tiêu chuẩn lao động được nâng cao, sự phát triển kinh tế và an toàn xã hội". Theo thời gian, những ý tưởng đó dẫn đến *các hiệp định Bretton Woods* và cuối cùng là *GATT*.

At-the-border barriers: ***Các hàng rào tại biên giới***

Bao gồm chủ yếu là *thuế quan, các biện pháp phi thuế quan,* kể cả *hạn ngạch nhập khẩu*. Một số người thêm tỷ giá hối đoái vào loại này nhưng đó thường không phải là phạm vi của các bộ thương mại. Xem thêm *behind-the-border issues*.

Audiovisual services: ***Các dịch vụ nghe nhìn***

Việc sản xuất, phân phối và triển lãm các phim ảnh, băng hình. Một số lĩnh vực chính sách nhạy cảm tập trung vào lĩnh vực này. Các lĩnh vực này bao gồm những đòi hỏi về *đặc trưng văn hoá*, bảo hộ *quyền sở hữu trí tuệ* và mục tiêu nhằm tự do hoá thương mại. Các lĩnh vực này tự đặt mình ra khỏi những thay đổi nhanh chóng trong công nghệ và khả năng mới về việc phân phối dịch vụ nghe nhìn mà sự thay đổi đó đưa ra. Chính phủ các nước thỉnh thoảng áp dụng hạn ngạch phim ảnh và hạn chế sở hữu đối với báo chí, đài phát thanh và truyền hình nhằm bảo tồn những đặc trưng văn hoá. Xem thêm *audiovisual services in the Uruguay Round, broadcasting directive, local content rules in broadcasting* và *trade and culture*.

Audiovisual services in the Uruguay Round: ***Các dịch vụ nghe nhìn quy định trong Vòng Uruguay***

Đây là một trong những lĩnh vực nhiều tranh cãi trong đàm phán dịch vụ của *Vòng Uruguay* mà *Cộng đồng Châu Âu* và Hoa Kỳ là những nhân vật chính. Cộng đồng Châu Âu, cũng giống như các thành viên khác, cảm thấy rằng trong lĩnh vực này họ có những lợi ích văn hoá quan trọng phải bảo vệ. Đối với Hoa Kỳ, ý nghĩa quan trọng của lĩnh vực này nằm ở thực tế là phim ảnh và băng hình chiếm trên một nửa giá trị xuất khẩu dịch vụ giải trí của họ. Hoa Kỳ đã thực sự có

được tiếp cận thị trường tốt đối với dịch vụ nghe nhìn ở hầu hết các quốc gia, và những trở ngại lớn về tiếp cận thị trường không là vấn đề thực sự đối với nước này, tuy thế họ vẫn ráo riết tìm cách loại bỏ các hàng rào hiện nay. Tuy nhiên, Hoa Kỳ phản đối việc gia hạn chế độ hạn ngạch địa phương được đưa ra trong Chỉ thị về Truyền hình Châu Âu đối với công nghệ mới, cơ chế truyền tin và kênh phân phối vì điều này có thể cắt mất của họ các thị trường dự kiến sẽ mở rộng nhanh chóng khi những công nghệ và dịch vụ mới đang ngày càng được đưa vào kinh doanh. Điều rắc rối ít hơn đối với Hoa Kỳ là tập quán của Châu Âu về việc đánh thuế phim ảnh vì mục đích trợ cấp cho sản xuất phim địa phương. Những bất đồng này dẫn đến một tình huống là các dịch vụ nghe nhìn là lĩnh vực chính duy nhất không nằm trong bất kỳ phụ lục chuyên ngành nào của *GATS* khi đàm phán kết thúc, mặc dù tất nhiên là các quy định của GATS vẫn áp dụng đối với lĩnh vực này. Rất ít nước thành viên của *Vòng Uruguay* đưa ra cam kết thuận lợi về lĩnh vực này. Vấn đề bao trùm cả những lĩnh vực dịch vụ và công nghệ mới của Chỉ thị về Truyền hình vẫn còn chưa giải quyết được cho đến tận tháng 3/1995 khi Cộng đồng Châu Âu quyết định không mở rộng phạm vi ra những lĩnh vực dịch vụ mới nữa. Xem thêm *audiovisual services, cultural specity* và *European Community legislation*.

Australia and the third world: ***Australia và thế giới thứ ba***

Xem *Harries Report*.

Australian subsidy on ammonium sulphate: ***Trợ cấp của Australia đối với Sulfat Amoniac***

Đây là một trường hợp do Chile đưa ra phản đối Australia vào năm 1950 liên quan đến việc chuyển nitrate soda khỏi nhóm phân bón có ni-tơ có trợ cấp của Chính phủ Australia. Cho đến năm 1939, cả sulfat amomiac sản xuất ở trong nước và nhập khẩu được phân phối ở mức giá thống nhất thông qua một thoả thuận nhóm về thương mại. Khi sunphát amoniac trở nên hiếm do chiến tranh, Chính phủ vẫn phải nhập nitrat soda và phân phối theo cách tương tương tự. Khi giá nhập khẩu tăng hơn giá thị trường, Chính phủ sẽ bù chênh lệch đó và điều này tạo ra *trợ cấp* đối với phân bón nhập khẩu. Năm 1949, việc phân phối nitrate soda trở lại kênh thương mại như trước thời chiến. Chính phủ tiếp tục nhập khẩu sunphát amoniac và do giá tăng lên Chính phủ bị tổn thất do việc phân phối cho các công ty quá nhiều. Trợ cấp đối với sunphát amoniac vẫn được duy trì vì amoniắc phụ thuộc vào quản lý giá trong nước. Nhưng nitrat soda thì không. Nhóm làm việc kiểm tra trường hợp này và thấy rằng Australia đã hành động phù hợp với GATT và việc rút nitrate soda khỏi thoả thuận thương mại không liên quan đến việc cấm đoán nhập khẩu nitrate soda hoặc thuế và các khoản thu nội địa khác đánh lên mặt hàng này. Hai loại phân bón đó không thể được xem như là các sản phẩm "tương tự" theo định nghĩa tại Điều I của GATT (Đãi ngộ tối huệ quốc). Nhóm làm việc cũng thấy không cần phải xem xét trợ cấp đối với sulfat amoniac theo Điều 16 (Trợ cấp) vì trong bất kỳ trường hợp nào khiếu nại về *thiệt hại* cũng không có cơ sở. Tuy nhiên, Nhóm làm việc đã phát hiện ra rằng giá trị ưu đãi dành cho Chile đã bị phương hại bởi một biện pháp không trái với các quy định của GATT, có nghĩa đó là trường hợp *không vi phạm*. Điều này xảy ra vì Chính phủ Australia đã nhóm hai loại phân bón thành một và đối xử với chúng như nhau vì tình trạng thiếu thốn trong chiến tranh. Australia đã tiếp tục thông lệ đó cho đến những năm sau chiến tranh. Do đó, Chính phủ Chile đã có thể có giả thiết hợp lý rằng trợ cấp trong thời gian chiến tranh cũng có thể được áp dụng cho cả hai loại phân bón chừng nào sự thiếu thốn phân bón ni-tơ trong nước vẫn còn tồn tại. Cơ cấu đó vẫn có hiệu lực vào thời điểm 1947 khi đang có đàm phán về thuế quan. Hành động của chính phủ Australia không phải là bất hợp lý, nhưng Chính phủ Chile đã không lường trước được rằng những hành động như vậy lại có thể xảy ra trong khi đang đàm phán về thuế quan năm 1947. Ban hội thẩm đã khuyến nghị Australia nên loại bỏ sự bất bình đẳng về cạnh tranh trong đối xử với hai loại phân bón.

Australian System of Tariff Preferences (ASTP): ***Hệ thống ưu đãi thuế quan của Australia***

Chương trình của Australia dành đối xử ưu đãi thuế quan đối với các sản phẩm có nguồn gốc từ các nước đang phát triển, được đưa ra vào năm 1965 và được cập nhật hoá vài lần kể từ đó. Australia là nước đầu tiên đưa ra chương trình này và cần có *miễn trừ* của GATT để thực hiện nó. Miễn trừ là cần thiết bởi vì dành đối xử ưu đãi dưới hình thức thuế thấp hơn cho một số

lượng nước hạn chế là trái với nguyên tắc *Tối huệ quốc*. Việc đưa ra GSP trong phạm vi của UNCTAD vào năm 1971 dẫn đến sự miễn trừ chung của GATT đối với các chương trình như vậy.

Australian Pacific Economic Cooperation Committee (AUSPECC): ***Uỷ ban hợp tác kinh tế Thái bình dương của Australia***

Được thành lập vào năm 1984, chịu trách nhiệm về sự tham gia của Australia vào Hội đồng Hợp tác kinh tế Thái bình dương (PECC) và cố vấn cho Chính phủ Australia về hợp tác kinh tế trong khu vực Châu Á Thái bình dương. Thành viên bao gồm đại diện của giới doanh nghiệp, học giả và Chính phủ.

Australia-United States Antitrust Cooperation Agreement: ***Hiệp định hợp tác chống độc quyền giữa Australia và Hoa Kỳ***

Được ký vào năm 1982. Nó đưa ra một khuôn khổ cho việc thông báo nếu mỗi bên áp dụng biện pháp *chống độc quyền* đối với các công ty của nước kia. Hiệp định này cũng quy định có tham vấn nhằm tránh những xung đột giữa luật pháp, chính sách và quyền lợi quốc gia của các bên. Thêm vào đó, các bên cam kết xem xét lợi ích xuất khẩu của bên kia trong những hành động chống độc quyền có liên quan. Xem thêm *negative comity*.

Autarky: ***Nền kinh tế tự cung tự cấp***

Một quan điểm về kinh tế và chính trị nhằm đạt được sự tự cung tự cấp của quốc gia trong sản xuất. Một nền kinh tế hoàn toàn tự cung tự cấp chỉ là một khái niệm có tính lý thuyết và không thể có được trong thế giới hiện đại. Tại những nước đã cố thực hiện, ví dụ như Albania, điều này đã phải trả giá rất đắt cho điều kiện sống. Thuật ngữ này hiện nay đôi khi được sử dụng đối với những nền kinh tế tìm cách đáp ứng phần lớn nhu cầu ở trong nước bất chấp mọi giá thông qua các chính sách nhằm *tự lực, tự cung tự cấp* và *chủ nghĩa quốc gia về công nghệ*.

Automatic import licensing: ***Giấy phép nhập khẩu tự động***

Xem *import licensing*.

Average tariff: ***Thuế trung bình***

Một công cụ để đưa ra một bức tranh thông tin khái quát về một danh mục thuế quan vốn thường có các mức thấp nhất và cao nhất. Đó là bình quân đơn giản của tất cả mức thuế áp dụng hoặc mức thuế giới hạn trần. Mức thuế đó cũng được dùng để so sánh cách đối xử các loại sản phẩm ở những nước khác nhau. Xem thêm *applied tariff, binding (goods)*, *peak tariffs* và *trade-weighted average tariff*.

B

Backdoor protectionism: ***Chủ nghĩa bảo hộ trá hình***

Việc áp dụng các biện pháp chẳng hạn như tiêu chuẩn sản phẩm phi lý và những quy tắc cách ly kiểm tra nghiêm ngặt có ảnh hưởng tới luồng nhập khẩu. Có vẻ là, những yêu cầu đó được áp đặt để bảo vệ quyền lợi chung và đôi khi, thật bất ngờ, là vì quyền lợi của người tiêu dùng. Xem thêm *protectionism, sanitary and phytosanitary measures* và *technical barriers to trade*.

Backloading: ***áp dụng sau***

Trong đàm phán thương mại, đó là các cam kết tự do hoá được dồn vào giai đoạn cuối một thời hạn đã thoả thuận. Điều này đúng với một số cam kết của một số nước phát triển theo *Hiệp định WTO về hàng dệt may*. Thuật ngữ này đôi khi cũng dùng để chỉ việc làm chậm lại tự do hoá thương mại theo một hiệp định hay thoả thuận cho tới thời điểm hợp pháp muộn nhất có thể được. Xem thêm *frontloading*.

Balance of advantages: ***Cán cân lợi thế***

Đây là một nguyên tắc đôi khi được sử dụng trong *đàm phán thương mại đa phương* cho rằng những lợi thế có được từ việc trao đổi ưu đãi trong đàm phán thương mại cần được cân bằng rộng rãi giữa các nước thành viên. Sự cân bằng thường có được thông qua *yêu cầu và chào cam kết*. Nguyên tắc này không dựa trên lý thuyết kinh tế và một số lý giải bất ngờ đối với sự tồn tại cân bằng đã được đưa ra.

Balance of payments (BOP): ***Cán cân thanh toán***

Bản báo cáo tóm tắt số liệu tổng trị giá thương mại, các giao dịch kinh tế khác và luồng tài chính của một quốc gia. BOP bao gồm tài khoản vãng lai (giao dịch vãng lai), tài khoản vốn (giao dịch vốn) và khoản cân bằng để khắc phục mọi khó khăn trong giao dịch quốc tế. Những phần về tài khoản vãng lai và tài khoản vốn của BOP có thể thặng dư hay thâm hụt nhưng bản thân BOP phải luôn luôn trong trạng thái cân bằng. Tài khoản vãng lai là một bộ phận của BOP thể hiện thương mại hàng hoá và dịch vụ, thu nhập và những khoản chuyển nhượng bất thường (vd: thanh toán viện trợ nước ngoài, việc chuyển tiền của công nhân, v.v...) trong một khoảng thời gian nhất định. Tài khoản vốn ghi lại luồng tiền vào và ra theo các giao dịch quốc tế dưới dạng tài sản tài chính chẳng hạn như đầu tư và các khoản vay.

Balance of Trade: ***Cán cân thương mại***

Cán cân giữa giữa xuất khẩu và nhập khẩu hàng hoá và dịch vụ của nền kinh tế. Xem thêm *trade deficit* và *trade surplus*.

Balancing Trade: ***Cân bằng thương mại***

Đây là nỗ lực hiếm có hoặc một mục tiêu dài hạn không tuyên bố của các Chính phủ để bảo đảm rằng giá trị nhập khẩu không vượt quá xuất khẩu. Thông thường, mối quan tâm đối với thương mại hàng hoá lớn hơn mối quan tâm về thương mại dịch vụ. Khi các nước áp dụng *hạn chế nhập khẩu* để cân bằng thương mại, thông thường họ chỉ thành công trong việc giảm tổng kim ngạch và do đó giảm phúc lợi. Việc một nước nhập khẩu hàng hoá nhiều hơn xuất khẩu hay không còn tuỳ thuộc vào nhiều yếu tố, kể cả giai đoạn phát triển kinh tế và cơ cấu nền kinh tế. Thương mại hàng hoá được cân bằng bản thân nó không phải là dấu hiệu của chính sách kinh tế thành công.

Banana cases: ***Các vụ về chuối***

Hai cuộc tranh chấp thương mại được đưa ra phân xử tại GATT và WTO. Vụ thứ nhất xảy ra vào năm 1993 trong GATT giữa Columbia, Costa Rica, Guatemala, Nicaragua và Venezuela với Cộng đồng Kinh tế Châu Âu (EEC) và đã được quyết định vào đầu năm 1994. Vụ này nảy sinh từ việc thay đổi trong chế độ nhập khẩu chuối của EEC dẫn đến khác biệt về *mở cửa thị trường* phụ thuộc vào nguồn gốc của chuối từ trong nội bộ EEC, hay là từ *các quốc gia ACP* truyền thống, các nước ACP mới, hoặc từ những nước thứ ba. Những người khiếu nại cho rằng điều này vi phạm các quy định không phân biệt đối xử của GATT, và EEC cũng đã phá vỡ *ràng buộc thuế quan* của mình. Nhìn chung, *ban hội thẩm* được yêu cầu phải có kết luận về tính phù hợp của chế độ nhập khẩu trong khoảng 10 điều của GATT. Đối với nhiều điều trong số đó, Ban hội thẩm thấy rằng EEC không phải trả thưa kiện. Tuy nhiên, điều quan trọng là Ban hội thẩm quyết định rằng cách thức đối xử ưu đãi thuế quan của EEC đối với việc nhập khẩu chuối là trái ngược với *đãi ngộ tối huệ quốc* được quy định trong Điều I của GATT. Trường hợp thứ 2 có phạm vi rộng hơn. Nó được Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico và Hoa Kỳ đưa ra WTO vào đầu năm 1996 liên quan đến chế độ nhập khẩu, bán và phân phối chuối của Cộng đồng Châu Âu (EC). Những nước khiếu nại khẳng định là EC đã làm trái với nghĩa vụ theo *GATT, GATS*, *Hiệp định về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại, Hiệp định về Nông nghiệp, Hiệp định về các Thủ tục cấp phép nhập khẩu*. Trong bản báo cáo dài nhất từ trước đến nay, Ban hội thẩm thấy rằng EC đã vi phạm cam kết của họ theo GATT, GATS và các quy định về giấy phép nhập khẩu. Một điểm đặc biệt thú vị trong báo cáo của Ban hội thẩm là Ban hội thẩm đã áp dụng các khía cạnh của các quy định liên quan đến *thương mại dịch vụ* cho thương mại hàng hoá. Cộng đồng Châu Âu đã kháng cáo chống lại quyết định này.

Bangkok Agreement: ***Hiệp định Bangkok***

Tên chính thức là Hiệp định đầu tiên về đàm phán thương mại giữa các nước đang phát triển của ESCAP. Đây là Hiệp định nhằm mở rộng thương mại giữa các nước đang phát triển là thành viên của *Uỷ ban kinh tế và xã hội của Châu Á - Thái bình dương* (ESCAP) thông qua những biện pháp thương mại cùng có lợi. Nó được ký vào 31/7/1975. Các nước thành viên là Bangladesh, Ấn-độ, Lào, Hàn Quốc và Sri Lanka.

Bargaining Tariff: ***Thuế quan mặc cả***

Đây là tên gọi được dùng trong lối nói phổ thông đối với mức thuế của Hoa Kỳ được dùng để mặc cả giảm thuế quan của các nước khác sau việc thông qua Chương trình các hiệp định thương mại tương hỗ của Hoa Kỳ vào năm 1934. Thuế có hiệu lực thời đó là thuế Smoot Hawley không thể thay đổi được ngoại trừ khi được Quốc hội thông qua sửa đổi. Evans và Walsh (1994) cũng giải thích thuật ngữ đó là việc duy trì hàng rào thuế quan không còn cần thiết để dùng trong đàm phán. Xem thêm *autonomous tariff, conventional tariff, multi-column tariff* và *single-column tariff*.

Barter trade: ***Thương mại hàng đổi hàng***

Việc trao đổi hàng hoá hoặc dịch vụ ước tính có trị giá bằng nhau. Sự đóng góp của mỗi bên có thể được đánh giá bằng đồng tiền của nước thứ ba cho mục đích kế toán, nhưng đặc điểm chính của thương mại hàng đổi hàng là không dùng đến tiền. Xem thêm *compensation trade* và *countertrade*.

Base period: ***Thời kỳ cơ sở***

Khoảng thời gian, chứ không phải thời điểm khởi đầu, đã được thoả thuận trong các cuộc đàm phán nông nghiệp của *Vòng Uruguay* và được xem như là cơ sở cho tất cả cắt giảm và cam kết được. Đối với việc tiếp cận thị trường và các cam kết hỗ trợ trong nước thì thời kỳ cơ sở là từ 1986-1988. Đối với các cam kết trợ cấp xuất khẩu thì thời kỳ cơ sở là từ 1986-1990. Xem thêm *Agreement on Agriculture*.

Basel Convention: ***Công ước Basel***

Công ước Basel về quản lý việc vận chuyển chất thải nguy hiểm qua biên giới và xử lý chúng, thông qua vào năm 1989 trong khuôn khổ Chương trình môi trường Liên hợp quốc (UNEP). Công ước này nhằm giảm và kiểm soát việc vận chuyển quốc tế chất thải nguy hiểm và bảo đảm chất thải được xử lý theo cách bảo vệ tốt cho môi sinh. Vào tháng 9/1995, các bên tham gia công ước đã quyết định sửa đổi công ước này nhằm cấm cả việc vận chuyển những chất thải nguy hiểm phục vụ cho việc tái chế từ những nước phát triển sang những nước đang phát triển, bắt đầu từ 1/1/1998. Tuy nhiên, một số nước phát triển tin rằng Công ước tiếp tục cho phép tạo ra thương mại lành mạnh về mặt môi trường giữa những nước phát triển và những nước đang phát triển sau ngày đó.

Basic Instruments and Selected Documents: ***Các văn kiện cơ bản và các tài liệu chọn lọc***

Xem *GATT Basic Instruments and Selected Documents*.

Basic telecommunication services: ***Dịch vụ viễn thông cơ bản***

Bao gồm điện thoại, telex, fax và truyền dữ liệu. Xem thêm *Agreement on Basic Telecommunications Sevices, GBT, International Telecommuniacation Union, NGBT* và *value-added telecomminications services*.

Baumgartner proposals: ***Đề xuất Baumgartner***

Đây là một tập hợp các ý kiến được đề xuất có hành động trong GATT vào năm 1961 của Bộ trưởng Tài chính và Kinh tế Pháp Baumgartner nhằm quản lý thương mại thế giới đối với các sản phẩm nông nghiệp. Bản chất của đề xuất này là việc mở rộng mô hình *Chính sách Nông nghiệp chung* đối với thị trường toàn cầu, được bổ sung bằng chương trình *Lương thực vì hoà*

bình của Hoa Kỳ, để loại bỏ sản xuất thừa. Cái giá phải trả của kế hoạch này sẽ do những nước nhập khẩu chịu. Thành phần chính của cơ chế giá là "mức giá thông thường", được đặt ở mức cao hơn hẳn mức giá ở thị trường mở. Xem thêm *agriculture and the GATT*.

Beer II: ***Bia II***

Xem *second beer panel*.

Beggar-thy-neighbour policies: ***Chính sách lợi mình hại người***

Các biện pháp thương mại hoặc kinh tế, chẳng hạn như trợ cấp xuất khẩu, hạn ngạch và thuế nhập khẩu, được áp dụng để cải thiện các điều kiện kinh tế trong nước (ví dụ tăng thêm việc làm) có ảnh hưởng làm thiệt hại các nước khác. Những chính sách như vậy có thể dẫn tới những biện pháp đáp lại tương tự của những nước khác. Chính sách lợi mình hại người được xem như là nhân tố chính làm khoét sâu và kéo dài cuộc Đại suy thoái vào những năm 1930. Xem thêm *balancing trade, mercantilism* và *Smoot-Hawley tariff*.

Behind-the-border issues: ***Các biện pháp đằng sau biên giới***

Các chính sách và các biện pháp được Chính phủ các nước thông qua nhằm chủ yếu vào nền kinh tế trong nước nhưng có ảnh hưởng đối với *chính sách thương mại*. Các chính sách và các biện pháp bao gồm *trợ cấp* trong nước, *chính sách cạnh tranh, tiêu chuẩn*, các điều kiện lao động và nhiều biện pháp chính sách khác. Xem thêm *at-the-border barriers*.

Beirut Agreement: ***Hiệp định Beirut***

Hiệp định tạo điều kiện thuận lợi cho việc lưu hành thiết bị nghe nhìn quốc tế trong lĩnh vực giáo dục, khoa học và văn hoá. Hiệp định này được thông qua trong khuôn khổ của *Tổ chức Giáo dục, Khoa học và Văn hoá Liên hợp quốc* (UNESCO) vào năm 1948. Hiệp định quy định các bên tham gia không được đánh thuế nhập khẩu hoặc áp đặt hạn chế định lượng đối với nhập khẩu các nguyên liệu đã định.

Belgian family allowances: ***Chính sách hỗ trợ gia đình của Bỉ***

Đây là một trường hợp được Na-uy và Đan-mạch đưa ra GATT chống lại Bỉ vào năm 1952. Nó liên quan đến việc áp đặt thuế đối với hàng hoá được các cơ quan Nhà nước của Bỉ mua từ các nước mà hệ thống trợ cấp gia đình không đáp ứng được các yêu cầu của Bỉ. Ban hội thẩm kết luận rằng vì thuế được tính vào lúc mà các cơ quan nhà nước thanh toán mua hàng chứ không phải là khi nó được nhập khẩu nên đây là vấn đề *đãi ngộ quốc gia*. Tuy nhiên, Ban hội thẩm cân nhắc là để đi đến một phán quyết dứt khoát rất là khó, phần nào là vì họ thấy khái niệm về đánh thuế để bù lại việc thiếu trợ cấp gia đình ở các nước khác thì rất khó dung hoà với tinh thần của GATT. Họ ghi nhận với sự thở phào nhẹ nhõm khi Chính phủ Bỉ đã quyết định thay đổi các biện pháp đó cho phù hợp với GATT. *Các biện pháp của Nhật đối với hàng da* là một trường hợp khác tại GATT với nỗ lực để bảo vệ một chính sách xã hội. Xem thêm *social clause* và *trade and labour standards*.

Benifits of trade: ***Lợi ích của thương mại***

Để chỉ lợi ích khác với những lợi ích được thừa nhận trong *lý thuyết lợi ích giành được từ thương mại*. Khái niệm này đã chỉ ra rằng hai nước với những cơ cấu giá cả khác nhau sẽ đạt được nguồn thu kinh tế nhiều hơn nếu họ buôn bán với nhau chứ không phải nếu như họ dựa vào nền kinh tế tự cung tự cấp. Lý thuyết về *lợi thế so sánh* cũng hướng tới những ích lợi của chuyên môn hoá quốc tế. Ngoài ra còn có một số lợi ích khác. Thương mại tạo ra sự tiếp cận đối với hàng tư bản, máy móc và nguyên liệu thô. Điều này dẫn đến việc chuyển giao công nghệ thông qua việc mở rộng thương mại và hợp tác về kỹ thuật, ý tưởng và kỹ năng mới. Thương mại đẩy mạnh việc chuyển vốn khi các công ty tìm cách sản xuất ở những nước đáp ứng tốt nhất yêu cầu của họ. Thương mại cũng đem lại những ích lợi khác không phải luôn luôn được nhận thấy như là: những chính sách chống độc quyền và môi trường cạnh tranh.

Benelux: ***Liên minh giữa Bỉ, Hà-lan, Luxemburg***

Một *liên minh hải quan* được hình thành vào năm 1948 giữa Bỉ, Hà-lan và Luxemburg. Các kế hoạch thành lập một liên minh kinh tế giữa 3 nước này đã được thay thế bằng việc họ tham gia sáng lập *Cộng đồng Kinh tế Châu Âu* vào 1/1/1958.

Benign mercantilism: ***Chủ nghĩa trọng thương ôn hoà***

Xem *mercantilism*.

Berne Convention: ***Công ước Bern***

Công ước Bern về việc bảo hộ các tác phẩm văn học và nghệ thuật nhằm bảo vệ quyền của tác giả các tác phẩm văn học và nghệ thuật. Nó được hoàn thành vào năm 1886 và được sửa đổi vài lần kể từ đó, lần cuối cùng là vào năm 1971. Mục tiêu cơ bản của lần sửa đổi cuối cùng là để chuyển Công ước theo hướng bảo hộ thống nhất cơ bản ở tất cả các nước thành viên. Công ước này do *WIPO* giám sát. Xem thêm *intellectual property* và *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*.

Bicycle theory: ***Lý thuyết chiếc xe đạp***

Đây là một đề xuất mà *hệ thống thương mại đa phương* phải liên tục hướng tới trước thông qua các vòng và hiệp định tự do hoá liên tục nếu nó muốn duy trì tính tự do hoá. Theo lý thuyết này, hệ thống có thể bị đổ giống như chiếc xe đạp khi giãn cách giữa các chu kỳ tự do hoá là quá lâu sẽ cho phép các quan điểm và hành động bảo hộ chiếm ưu thế. Xem thêm *protectionism*.

Big Emerging Markets (BEM): ***Những thị trường lớn mới nổi***

Việc phân loại được các cơ quan Chính phủ Hoa Kỳ áp dụng đối với 12 thị trường mà theo quan điểm của Bộ Thương mại là có thể tương đương, lấy ví dụ, về quy mô với xuất khẩu của Hoa Kỳ sang thị trường Cộng đồng Châu Âu và Nhật vào năm 2000, với giả thiết là tỷ lệ tăng trưởng GDP của các thị trường này sẽ tăng trung bình 6,3% một năm từ 1996 đến 2000 và việc nhập khẩu hàng hoá và dịch vụ sẽ tăng 75% vào năm 2000. Những thị trường đó là: Khu vực kinh tế Trung Quốc (Trung Quốc, Hồng Kông, Đài-loan), Ấn-độ, Hàn Quốc, Mexico, Brazil, Argentina, Nam Phi, Ba-lan, Thổ-nhĩ-kỳ và các nước ASEAN.

Bilateral investment treaties: ***Các hiệp ước đầu tư song phương***

Đây là tên của Hoa Kỳ gọi các *hiệp định xúc tiến và bảo hộ đầu tư* của mình. Hiệp định mẫu của Hoa Kỳ bao gồm quyền và nghĩa vụ liên quan đến việc áp dụng *đãi ngộ tối huệ quốc* và *đãi ngộ quốc gia* tuỳ cái nào tốt hơn; nói rộng hơn là đối xử công bằng và bình đẳng; cho phép nước liên minh được vào lãnh thổ của nước khác để thành lập, phát triển, quản lý và cố vấn về đầu tư và tham gia vào đội ngũ quản lý cao cấp bất kể quốc tịch nào; cam kết không áp đặt các yêu cầu thực hiện; quy định về các phương tiện có hiệu quả để khẳng định các đòi hỏi và các quyền thực thi; sự rõ ràng của các quy định; các thủ tục phải tuân theo trong trường hợp tịch thu; và quyền tự do chuyển quỹ.

Bilateralism: ***Nguyên tắc song phương; chủ nghĩa song phương***

Một dạng ưu đãi khi thực hiện chính sách thương mại quốc tế chủ yếu thông qua đàm phán song phương trực tiếp. Nguyên tắc song phương cho rằng sẽ dễ dàng đạt được kết quả hơn nếu chỉ liên quan đến 2 bên, một phần vì các áp lực về chính trị và kinh tế hiện hành sẽ ít bị sao lãng. Về nguyên tắc, sẽ có ít hơn các yếu tố làm phân tán. Điều này đúng trong những trường hợp mà ở đó có thể phân định một cách chính xác các yếu tố tạo nên quan hệ song phương thuần tuý. Tuy nhiên, thông thường điều này không thực hiện được vì có thể một trong các bên cũng có các nghĩa vụ về cùng một loại vấn đề với các bên thứ ba. Một số người ủng hộ đàm phán song biên cho rằng đây là cách duy nhất để đạt được kết quả. Lịch sử của đàm phán song phương từ giữa những năm 1980 đã dự báo những hoài nghi về tính đúng đắn chung của nhận định này, nhưng nguyên tắc song phương đã được áp dụng thành công để giải quyết một số vấn đề. Tính hiệu quả của các các phương pháp song phương phụ thuộc vào sức mạnh đàm phán mà một nước dùng để gây ảnh hưởng đến thái độ, cách cư xử của nước kia. Đây là một phương

pháp có lợi hơn cho các nước mạnh và bất lợi cho lợi ích của các nước nhỏ và vừa. Nguyên tắc song phương cũng có thể làm căng thẳng thêm đối với hệ thống đa phương. Người ta ít biết rằng một dạng của nguyên tắc song phương được sử dụng trong *đàm phán thương mại đa phương*. Các thành viên của WTO đàm phán song phương về ưu đãi thuế quan, nhưng họ áp dụng các kết quả đàm phán trên cơ sở đa phương phù hợp với nghĩa vụ *tối huệ quốc*. Xem thêm *aggressive reciprocity, Section 301, Special 301* và *Super 301*.

Bilateralism trade agreement: ***Hiệp định thương mại song phương***

Một hiệp định giữa hai nước trong đó nêu ra những điều kiện để tiến hành các hoạt động thương mại. Nếu cả hai bên đều là thành viên của WTO và đang được hưởng chế độ *không phân biệt đối xử, mở cửa thị trường* và các quyền lợi khác, thì lý do bổ sung chủ yếu cho hiệp định song phương có thể là một chương trình song phương *tạo thuận lợi thương mại* và *xúc tiến thương mại*. Nếu một bên không phải là thành viên của WTO, thông thường thì Hiệp định sẽ đem lại *đãi ngộ tối huệ quốc* và *đãi ngộ quốc gia*, bảo hộ *quyền sở hữu trí tuệ, tham vấn* và *giải quyết tranh chấp* và các cơ cấu khác cần thiết để đảm bảo cho dòng thương mại được lưu thông thuận lợi và giải quyết các vấn đề được nhanh chóng. Hiệp định thương mại song phương thường có kiểm điểm định kỳ sự phát triển của thương mại ở cấp Bộ trưởng hoặc ở cấp chuyên viên, ví dụ như *uỷ ban chung về thương mại* hoặc *uỷ ban hỗn hợp*.

BIMP-EAGA: ***Khu vực tăng trưởng kinh tế Đông ASEAN***

Gồm Brunei-Indonesia-Malaysia-Philippines, được đề xuất tại cuộc họp của các Bộ trưởng Kinh tế *ASEAN* tháng 10/1993. Khu vực này bao gồm vùng Labuan, Sabah, Sarawak của Malaysia, vùng bắc, trung, nam và đông nam Sulawesi, Maluku, Irian Jaya và vùng đông, tây và trung Kalimantan (Indonesia), vùng Mindano và Palawan của Philippines và toàn bộ Brunei. BIMP-EAGA được thiết lập nhằm mục đích phát triển thương mại và đầu tư giữa các vùng còn kém phát triển của các nước này.

Binding commitments (service) (đôi khi dùng là **bound**): ***Các cam kết ràng buộc (trong dịch vụ)***

Nghĩa vụ pháp lý không làm cho các điều kiện *mở cửa thị trường* khó khăn hơn các điều kiện đã nêu trong *danh mục cam kết về dịch vụ* của một nước đã đệ trình WTO. Ràng buộc là bắt buộc theo quy định của WTO và có thể vi phạm thông qua đàm phán với đối tác thương mại bị ảnh hưởng. Một nước vi phạm một ràng buộc có thể phải nêu ra mức *bồi thường* cho bên đối tác dưới dạng các *cam kết* về dịch vụ khác.

Bindings (goods): ***Các nghĩa vụ ràng buộc (về hàng hoá)***

Một ràng buộc (cũng có thể gọi là ưu đãi) là một nghĩa vụ pháp lý không tăng thuế quan một số sản phẩm nhất định lên cao hơn mức đã thoả thuận trong đàm phán GATT và được đưa vào trong *danh mục ưu đãi* của một nước. Ràng buộc là bắt buộc thông qua WTO. Mục đích của ràng buộc là để tạo ra mức độ chắc chắn hơn về thương mại thông qua việc định mức thuế trần mà một nước không thể vi phạm nếu như không có bồi thường cho bên đối tác thương mại bị ảnh hưởng. Các ràng buộc này thường cao hơn *thuế suất áp dụng*.

Blair House Accord: ***Hiệp ước Blair House***

Hiệp định đạt được ngày 20/11/1992 giữa Hoa Kỳ và Cộng đồng Châu Âu về ba thay đổi đối với dự thảo kết quả của *Vòng Uruguay* về nông nghiệp. Một là, giảm mức cắt giảm khối lượng hàng xuất khẩu được trợ cấp từ 24% xuống 21%. Hai là, một số trợ cấp trong nước do Chính phủ thanh toán trực tiếp cho người sản xuất sẽ không phải cam kết giảm. Ba là, nới rộng *điều khoản hoà bình* tạo ra miễn trừ đối với khiếu nại về trợ cấp đang được cắt giảm. Những thay đổi này không làm thay đổi những nguyên tắc điều tiết thương mại trong nông nghiệp sau khi kết thúc Vòng Uruguay, nhưng những thay đổi này sẽ tạo cho những nước tham gia sự linh hoạt lớn hơn trong việc thực hiện những thay đổi. Hiệp ước Blair House đã tạo khả năng bắt đầu lại đàm phán đa phương, nhưng thuận lợi ban đầu của nó đã phai nhạt dần khi ngày càng rõ ràng rằng thoả thuận đã không giải quyết được các khác biệt cơ bản về mở cửa thị trường giữa hai bên.

Hiệp ước Blair House đã được sửa đổi tháng 12/1993 và việc sửa đổi này đã loại bỏ được trở ngại cuối cùng để đạt tới kết quả của *Vòng Uruguay* về nông nghiệp. Xem thêm *Agreement on Agriculture, agriculture and the GATT* và *market access for agriculture*.

Blue Box: ***Hộp xanh lam***

Một thuật ngữ dùng trong *Vòng Uruguay* để chỉ một loại trợ cấp nông nghiệp. Hộp xanh lam bao gồm thanh toán trực tiếp cho người sản xuất trong các chương trình hạn chế sản xuất (nếu liên quan đến thanh toán dựa trên cơ sở số hectares và số gia súc). Các loại trợ cấp này không phải cam kết cắt giảm theo *Hiệp định về Nông nghiệp* của WTO. *Thanh toán chênh lệch* của Hoa Kỳ và thanh toán bồi thường của Cộng đồng Châu Âu theo cải cách *Chính sách nông nghiệp chung* đều thuộc loại này. Xem thêm *green box*.

Bogor Declaration: ***Tuyên bố Bogor***

Do các vị nguyên thủ APEC đưa ra tại Bogor (Indonesia) ngày 15/11/1994, trong đó họ đồng ý đạt được thương mại tự do cho hàng hoá và dịch vụ cũng như đầu tư giữa các thành viên của APEC. Các nước phát triển sẽ đạt được mục tiêu vào năm 2010, các nước đang phát triển đạt được mục tiêu năm 2020. Các vị nguyên thủ nhấn mạnh họ phản đối mạnh mẽ việc tạo ra một khối hướng nội làm cản trở mưu cầu mong muốn thương mại tự do toàn cầu. Các vị nguyên thủ cũng tuyên bố rằng họ sẽ dành sự chú ý đặc biệt cho buôn bán với các nước đang phát triển không phải là thành viên của APEC để đảm bảo rằng các nước đang phát triển này cũng thu được lợi ích thông qua việc tự do hoá thương mại và đầu tư của APEC, phù hợp với các điều khoản của GATT/WTO. Xem thêm *APEC* và *open regionalism*.

Boomerang clause: ***Điều khoản Boomerang***

Điều khoản 91.2 của *Hiệp ước Rome* giải quyết vấn đề *phá giá* của các nước thành viên *Cộng đồng Kinh tế Châu Âu* đối với các nước thành viên khác trong thời kỳ chuyển đổi 12 năm (1958-1970) dẫn đến việc thực hiện đầy đủ Hiệp ước. Có thể thực hiện các biện pháp bảo hộ chống phá giá trong thời kỳ chuyển đổi nhưng *Uỷ ban châu Âu* quyết định về hành động cần phải tiến hành. Một trong những khả năng để ngỏ cho các công ty bị phát hiện đã phá giá sản phẩm là rút lại số sản phẩm đó. Điều khoản 91.2 tạo điều kiện cho việc này với sự va chạm ít nhất. Điều khoản đó quy định rằng các sản phẩm có nguồn gốc hoặc đưa vào tiêu thụ ở một nước thành viên được xuất khẩu đến một nước thành viên khác sẽ không phải chịu bất kỳ một khoản thu hoặc hạn chế định lượng nào khi các sản phẩm đó được tái nhập khẩu vào lãnh thổ của nước thành viên ban đầu. Điều khoản này không ngăn cấm phá giá, nhưng nó đã làm giảm động cơ thực hiện việc này. Trong năm 1970 các nước thành viên của Cộng đồng Châu Âu đã ngừng sử dụng biện pháp chống phá giá để chống lại nhau. Xem thêm *competition policy* và *anti-dumping measures*.

Boomerang effect: ***Hiệu ứng Boomerang***

Khả năng có thể gây hiệu ứng ngược lại cho Chính phủ khi thực hiện các chính sách nào đó. Trong lĩnh vực thương mại, đó là việc các nhà xuất khẩu của một nước sẽ được Chính phủ nước ngoài đối xử tương tự như cách Chính phủ đó đối xử với các nhà xuất khẩu của nước mình. Hiệu ứng Boomerang rất dễ xẩy ra đối với các luật và quy định không bị quy định dành *đãi ngộ quốc gia*. Xem thêm *Beggar-thy-neighbour policies*.

Bootlegging: ***Việc ghi âm bất hợp pháp tại buổi hoà nhạc***

Việc ghi âm không được phép tại một buổi hoà nhạc để sau đó phát thanh lại hoặc phục vụ cho mục đích thương mại. Các bản ghi âm này thường rẻ tiền và chất lượng không được tốt. Xem thêm *copyright, intellectual property* và *piracy*.

Borderless world: ***Thế giới không biên giới***

Bắt nguồn từ tên của một cuốn sách của Kenichi Ohmae viết năm 1990 trong đó chủ yếu đề cập đến các phương cách mà một hãng có thể thực hiện được việc cạnh tranh tốt nhất trong một nền kinh tế toàn cầu có liên hệ tác động lẫn nhau. Do vậy nó đại diện cho một khía cạnh của các ấn

phẩm về *toàn cầu hoá*. Trong khi đó, khái niệm về một thế giới không có biên giới quốc gia đã có trong nhiều năm. Tuy nhiên, cũng giống như khái niệm văn phòng không cần giấy tờ, khái niệm này cần thêm một thời gian nữa mới thực hiện được.

Border measures: ***Các biện pháp tại biên giới***

Xem *tariff* và *non-tariff measures*.

Border tax adjustments: ***Điều chỉnh thuế tại biên giới***

Hoàn trả, hoặc bổ sung thêm thuế gián tiếp (ví dụ thuế tiêu thụ đặc biệt) hoặc không thu các khoản thuế phát sinh từ một mặt hàng có mục đích để sử dụng trong nước nhưng lại được xuất khẩu. Sự điều chỉnh này đôi khi cũng được gọi là *hoàn thuế* hoặc miễn giảm. Sự điều chỉnh này cũng có thể dưới dạng các khoản thu đánh vào hàng hoá nhập khẩu tương đương với thuế gián thu (ví dụ như thuế doanh thu) đánh vào các sản phẩm trong nước tương tự. Theo GATT những điều chỉnh này không phải là bất hợp pháp. Xem thêm *export incentives*.

Border Trade: ***Buôn bán qua biên giới***

Thông thường để nói đến buôn bán qua đường biên giới giữa các người dân địa phương trong một khu vực đã xác định rõ về địa lý, những người đã có được mối quan hệ tốt đẹp hoặc quan hệ kinh tế lâu dài. Các nước có thể quyết định không áp dụng tất cả các thủ tục hải quan thông thường đối với buôn bán qua biên giới. Người ta không hy vọng nhiều rằng hàng hoá buôn bán theo cách này có thể làm tăng trưởng cho nền kinh tế của cả hai bên. Điều XXIV của GATT đã loại trừ buôn bán qua biên giới ra khỏi các điều khoản của Hiệp định.

Bound tariffs: ***Thuế quan ràng buộc***

Xem *bindings (goods)*.

Bottom-up multilateralism: ***Đa phương từ dưới lên***

Một thuật ngữ được Cowhey và Aronson (1993) sử dụng để mô tả một quá trình đàm phán đưa đến kết quả song phương và tiểu phương, sau đó có thể mở rộng ra đa phương từ dưới lên trên. Họ nhấn mạnh rằng theo quan điểm của họ những kết quả này cần phải bao gồm những nguyên tắc cơ bản của chế độ thương mại đa phương và cần phải công khai cho bên thứ ba kiểm tra. Hai tác giả lưu ý rằng đàm phán đa phương sẽ chỉ thúc đẩy tiến bộ hướng tới tự do hoá một cách chậm chạp và theo quan điểm của họ *chủ nghĩa khu vực*, và trong một số trường hợp cách tiếp cận theo chuyên ngành có thể đưa đến những giải pháp tốt hơn cho nhiều vấn đề nếu như có cơ cấu tham vấn thích hợp giữa các vùng. Xem thêm *bilateralism, hub and spoke, minilateralism* và *sectoral trade negotiations*.

Bound tariff rates: ***Thuế suất trần***

Thuế hải quan mà một chính phủ sẽ không nâng lên cao hơn mức đã cam kết tại WTO. Xem *bindings (goods)*.

Bounty: ***Trợ giá***

Một dạng trợ cấp cho các nhà sản xuất trong nước với những mục đích đặc biệt. Trợ cấp này có thể nhằm mục đích bù vào khoản chênh lệch giữa giá nhập khẩu và giá sản xuất trong nước của một ngành sản xuất nào đấy (ví dụ: đóng tầu), hoặc là việc sử dụng thêm một đầu vào nhất định trong quá trình sản xuất (ví dụ: sử dụng super phosphate trong nông nghiệp). Xem thêm *subsidies*.

Boycott: ***Tẩy chay***

Từ chối cung cấp, nhập khẩu hoặc mua của một nước hoặc một hãng và từ chối không giải quyết với nước và hãng đó bằng bất kỳ cách nào khác. Trong một số trường hợp nhất định, điều này có thể tạo nên *hoạt động phản cạnh tranh* hoặc *hoạt động hạn chế kinh doanh*.

Brain drain: ***Chảy máu chất xám***

Xem *reverse transfer of technology*.

Brandt Report: ***Báo cáo Brandt***

Báo cáo xuất bản năm 1980 của Uỷ ban độc lập về các vấn đề phát triển quốc tế dưới tiêu đề *Bắc - Nam: Một chương trình để tồn tại*. Uỷ ban này được triệu tập năm 1977 do ông Willy Brandt, cựu Thủ tướng Cộng hoà Liên bang Đức làm Chủ tịch. Bản báo cáo đề cập đến các chủ đề thương mại và phát triển hàng hoá, năng lượng, công nghiệp hoá và thương mại thế giới, các công ty xuyên quốc gia, đầu tư và chia sẻ công nghệ, trật tự tiền tệ thế giới và phát triển tài chính. Bản báo cáo mong muốn tìm kiếm sự tham gia rộng lớn hơn của các nước đang phát triển vào quá trình gia công chế biến, tiếp thị và phân phối hàng hoá, *các thoả thuận bồi thường về tài chính* và việc ký Hiệp định hàng hoá quốc tế. Bản báo cáo cũng ủng hộ cho việc *rút dần chủ nghĩa bảo hộ* của các nước công nghiệp, các chương trình điều chỉnh tích cực (điều chỉnh về cơ cấu), làm giảm nhẹ các quy tắc của *GSP* và tiêu chuẩn lao động công bằng để tránh cạnh tranh không lành mạnh và tạo điều kiện thuận lợi cho tự do hoá thương mại. Chất lượng của bản báo cáo, sự ra đời đúng lúc và thành phần của Uỷ ban đã đảm bảo đề cập một vấn đề rộng lớn và các đề xuất của báo cáo được thảo luận rộng rãi. Các đề xuất cần hành động của báo cáo này đã được thấy trong chương trình nghị sự của tất cả các hội nghị quan trọng trong giai đoạn đó. Năm 1983, Uỷ ban Brandt đã xuất bản cuốn *Khủng hoảng chung: Bắc-Nam: Sự hợp tác để phục hồi thế giới* để đáp lại điều mà các thành viên của Uỷ ban cho là chưa được đáp lại đầy đủ đối với các vấn đề được nêu lên trong bản báo cáo đầu tiên của Uỷ ban. Uỷ ban đã được chính thức giải tán tháng 2/1983. Xem thêm *Cancun Summit* và *North-South Dialogue*.

Brazilian unroasted coffee: ***Cà-phê chưa rang của Brazil***

Một vụ kiện đưa ra GATT năm 1980 tập trung vào nghĩa của câu *sản phẩm tương tự*. Brazil khiếu nại rằng những thay đổi trong *danh mục thuế quan* của Tây-ban-nha có nghĩa là cà-phê chưa rang, chưa tách cafein của Brazil bị đối xử ít thuận lợi hơn "cà-phê nhẹ". Sự phân biệt giữa hai loại cà-phê này dựa trên cơ sở một phương pháp thống kê do Hội đồng cà-phê quốc tế áp dụng phân loại cà-phê thành các loại: cà-phê nhẹ Arabica, cà-phê Arabica chưa rửa và cà-phê Robusta. Brazil khiếu nại rằng Tây-ban-nha đang vi phạm Điều I:1 của GATT (Đãi ngộ tối huệ quốc chung) ở chỗ họ đối xử với sản phẩm tương tự của các nước khác nhau một cách phân biệt đối xử. Tây-ban-nha tranh luận rằng "cà-phê chưa rửa Arabicas" và "cà-phê nhẹ" là các sản phẩm khác nhau về mặt chất lượng, hương vị và phương pháp trồng trọt. *Ban hội thẩm* không đồng ý với giải thích của Tây-ban-nha. Ban hội thẩm chấp nhận có sự khác nhau giữa các loại cà-phê nhưng lại cho rằng những sự khác nhau này không đủ để cho phép có các đãi ngộ thuế quan khác nhau. Ban hội thẩm cũng thấy rằng cà-phê chưa rang thường được bán dưới dạng pha trộn, và "cà-phê, ở dạng sử dụng, thường được coi là một sản phẩm riêng biệt đã được xác định rõ dùng để uống". Như vậy Ban hội thẩm ủng hộ Brazil và kiến nghị rằng Tây-ban-nha cần bỏ việc phân biệt đối xử với cà-phê Brazil.

Bretton Woods agreements: ***Các hiệp định Bretton Woods***

Hội nghị về tài chính và tiền tệ của Liên hợp quốc tổ chức tại Bretton Woods, New Hampshire, năm 1944 đã thông qua điều lệ của Ngân hàng Thế giới (Ngân hàng Tái thiết và phát triển quốc tế - IBRD) và Quỹ Tiền tệ quốc tế (IMF). Hội nghị này cũng đề nghị thành lập Tổ chức Thương mại Quốc tế (ITO), việc đàm phán để ra đời tổ chức này được tiến hành riêng biệt và cuối cùng đã đưa đến sự ra đời của *GATT*. Đôi khi ba tổ chức này được gọi là các định chế Bretton Woods. Xem thêm *Havana Charter, IBRD, IMF* và *ITO*.

Brigden Report: ***Báo cáo Brigden***

Do Chính phủ Australia lập ra năm 1927 để báo cáo về các ảnh hưởng của thuế quan đối với nền kinh tế. Bản báo cáo được mang tên giáo sư J. B. Brigden thuộc Trường Đại học tổng hợp Tasmania là người đứng đầu việc tìm hiểu ảnh hưởng này. Bản báo cáo đề xuất mức độ bảo hộ vừa phải và cảnh báo rằng các mức độ bảo hộ tại thời điểm đó có thể đã đạt tới giới hạn kinh tế của họ. Về lâu dài, ảnh hưởng của bản báo cáo tới các phương pháp đánh giá mức độ bảo hộ lớn hơn nhiều ảnh hưởng tới hoạch định chính sách thuế quan.

Broadcasting Directive: ***Chỉ thị về truyền hình***

Chỉ thị về truyền hình không biên giới do *Uỷ ban châu Âu* nêu ra năm 1989 nhằm mục đích đẩy mạnh thương mại tự do trong việc truyền hình trong phạm vi *Cộng đồng Châu Âu*. Chỉ thị này yêu cầu những người làm truyền hình trong toàn cộng đồng, nếu có thể được, dành phần lớn thời gian để phát các chương trình của châu Âu. Thời gian này không bao gồm thời gian đã được phân chia cho các chương trình tin tức, thể thao, các cuộc thi đấu, quảng cáo và các dịch vụ tin chữ. Các chương trình châu Âu được xác định là các chương trình có nguồn gốc trong phạm vi Cộng đồng Châu Âu, các quốc gia thuộc Công ước châu Âu về truyền hình xuyên biên giới và một số chương trình có sự tham gia của các nhà sản xuất thuộc Cộng đồng và các nước châu Âu thứ ba. Việc thực hiện giữa các quốc gia thành viên cũng khác nhau. Ví dụ như ở Pháp có ít nhất 60% chương trình truyền hình phải là của châu Âu và ít nhất 40% chương trình truyền hình là của Pháp. Xem thêm *audiovisual service, audiovisual service in the Uruguay Round, cultural specificity* và *European Community legislation*.

Broadband service: ***Dịch vụ băng rộng***

Các dịch vụ thông tin sử dụng các hình ảnh cố định, video, âm thanh, văn bản và dữ liệu, dưới dạng tách rời hoặc kết hợp. Dịch vụ băng rộng thường nói đến khả năng liên lạc thông tin với tốc độ truyền dẫn cao. Xem thêm *audiovisual services*.

Broader competition policy: ***Chính sách cạnh tranh rộng hơn***

Xem *competition policy* và *wider competiton policy*.

Brussels Definition of value (BDV): ***Định nghĩa giá trị Brussels***

Một tiêu chuẩn để xác định giá trị hàng hoá tại biên giới với mục đích xác định *thuế hải quan* cần phải trả, được xây dựng dưới sự giám sát của Hội đồng hợp tác Hải quan lúc đó, nay là *Tổ chức Hải quan thế giới*, đóng tại Brussels. Trị giá đó chính là giá của hàng hoá bán trên thị trường tự do của nước nhập khẩu tại thời điểm và tại nơi quá trình nhập khẩu diễn ra. Tiêu chuẩn đó đã đặt ra một số vấn đề cần phải xem xét nhằm đạt được một quyết định là giá bán thực tế của sản phẩm có tương xứng với chuẩn mực giá trị thông thường không. Đến nay BDV đã bị thay thế bằng các phương pháp tính trị giá hải quan được nêu trong *Hiệp định về thực hiện Điều khoản VII của GATT*. Xem thêm *customs valuation*.

Brussels ministerial meeting: ***Hội nghị Bộ trưởng Brussels***

Xem *Uruguay Round*.

Brussels Tariff nomenclature: ***Danh bạ thuế quan Brussels***

Việc phân loại sản phẩm với mục đích xây dựng biểu thuế quan cho một quốc gia do Hội đồng Hợp tác hải quan, nay là *Tổ chức Hải quan thế giới* có trụ sở tại Brussels, xây dựng. Danh bạ này đã bị *Hệ thống hài hoà* thay thế từ ngày 1/1/1988.

Budapest Treaty on the International Recognition of the Deposit of Microorganisms for the Purposes of Patent procedure: ***Hiệp ước Budapest về công nhận quốc tế đối với ký gửi vi sinh vật để hoàn thành các thủ tục bằng phát minh***

Được ký vào ngày 28/4/1977. Hiệp ước nhằm đơn giản hoá các thủ tục xin bằng phát minh cho người xin bằng mà phát minh của họ có liên quan đến vi sinh vật hoặc dùng vi sinh vật không thể phổ biến rộng rãi. Trong khi số nước ngày càng tăng lên, thủ tục xin bằng phát minh không những đòi hỏi phải điền vào một bảng mô tả phát minh mà còn yêu cầu phải ký gửi mẫu của vi sinh vật tại một cơ quan pháp lý chuyên môn. Điều đó thật là phức tạp và tốn kém khi thủ tục này được lặp đi lặp lại ở nước này và nước khác. Các bên của Hiệp ước này đồng ý rằng việc ký gửi mẫu ở bất kỳ một cơ quan ký gửi quốc tế là đủ, bất kể là cơ quan ký gửi đó nằm ở đâu. Xem thêm *intellectual property*.

Buffer stocks: ***Kho đệm***

Một cơ cấu được thiết lập theo một số *hiệp định hàng hoá quốc tế* để tác động và ổn định giá của hàng hoá. Kho đệm sẽ được đưa ra bán khi giá vượt quá mức giá đã đựoc xác định trước, và được tích trữ khi giá trượt xuống dưới mức giá đã được xác định trước phản ảnh giá hiện tại của thị trường. Kho đệm có thể hoạt động tốt khi những biến động về giá cả xẩy ra trong thời gian ngắn và khi giá cao ít nhiều cân bằng với giá thấp trong một thời gian hợp lý. Khung giá do hiệp định nêu ra thông thường được kết cấu sao cho ngươì phụ trách kho cần phải mua khi giá xuống đến mức thấp nhất trong khung giá với giả thiết rằng có sẵn nguồn vốn để mua. Sau đó là một khung giá để người phụ trách có thể mua trên cơ sở triển vọng thương mại, nguồn vốn sẵn có, khả năng chứa của kho v.v... Tại thời điểm giá cao hơn, người phụ trách có thể bán và quyết định đó phụ thuộc vào một số điểm cần xem xét. Một khi giá hàng hoá đã lên đến đỉnh cao nhất của khung giá đã nêu trong hiệp định, người phụ trách cần phải bán ra, giả định rằng lúc đó trong kho có hàng. Người ta có ý định để kho đệm hoạt động trên cơ sở tự trang trải về tài chính. Lượng tối đa của hàng hoá trong kho và cách tài trợ cho nó là vấn đề thường hay bất đồng, gây tranh cãi. Những người ủng hộ quy chế này cho rằng việc hoạt động một Kho đệm lớn so với khả năng của thị trường và có một nguồn vốn lớn có thể điều tiết thị trường dễ dàng hơn so với một kho nhỏ với nguồn tài chính nhỏ. Nhưng điều hành cũng tốn kém hơn nhiều. Tuy nhiên trong trường hợp cung cầu thay đổi liên tục, độ lớn của hoạt động có làm cho việc điều chỉnh dễ dàng hơn thì không được rõ ràng lắm. Trong thực tế, thành công của các thoả thuận kho đệm chỉ có tính tạm thời vì các thoả thuận này thường không đủ linh hoạt để xử lý với các thay đổi thị trường dài hạn. Trên thực tế, các thoả thuận đó có thể làm cản trở việc *điều chỉnh cơ cấu*. Một vấn đề đặc biệt phát sinh khi giá thấp trong thời gian dài và đồng thời các nhà sản xuất không được khuyến khích hạn chế sản xuất. Nghĩa vụ tiếp tục mua có thể làm cho các kho đệm bị phá sản. Nếu như khung giá cho phép các kho mua hoặc bán là quá rộng thì hiệu quả của hiệp định hàng hoá quốc tế như là một công cụ để can thiệp vào thị trường bị giảm đi rất nhiều. Tuy nhiên, nói chung, kết quả hoạt động của kho đệm làm cho người ta thất vọng. Xem thêm *commodity policy, Common Fund* và *Integrated Programme for Commodities*.

Building-block approach: ***Cách tiếp cận xây dựng khối***

Một thuật ngữ được sử dụng trong việc phân tích *khu vực thương mại tự do*. Xây dựng khối có thể diễn ra ở hai cấp. Thứ nhất, chúng có thể là các yếu tố quyết định cuối cùng để tạo nên hiệp định thương mại tự do. Tư tưởng chủ đạo là một số yếu tố dễ dàng, ví dụ như các hoạt động tạo điều kiện thuận lợi cho thương mại, có thể được giải quyết đầu tiên để xây dựng lòng tin. Các quy định về kinh tế khó khăn hơn có thể sẽ đưa vào sau. Thứ hai, các khu vực thương mại tự do được đánh giá như các viên đá xây dựng của *hệ thống thương mại đa phương*. Các khu vực riêng lẻ có thể kết hợp với nhau để loại bỏ các rào cản thương mại giữa các khu vực rộng lớn hơn. Bằng chứng về việc này cho đến nay là chưa có kết quả. Xem thêm *stumbling blocks*.

Burden-sharing: ***Chia sẻ gánh nặng***

Đề xuất cho rằng giá của các biện pháp thương mại mới nên được chia sẻ cho một nhóm càng nhiều càng tốt các nước bị ảnh hưởng. Một số nước cũng sử dụng thuật ngữ này khi họ coi tự do hoá thương mại là một dạng gánh nặng. Chia sẻ gánh nặng không giống với *tương hỗ*, đòi hỏi các hành động tương tự từ các thành viên khác, nhưng đôi lúc nó cũng có nghĩa gần với tương hỗ.

Buy American Act: ***Đạo luật mua hàng Mỹ***

Một đạo luật của Hoa Kỳ đã được thông qua năm 1933 để đảm bảo rằng: (a) chỉ những hàng hoá, nguyên liệu, vật tư đã gia công hoặc chưa gia công được sản xuất trên đất Hoa Kỳ là được phép mua để sử dụng công cộng; (b) trong trường hợp xây dựng các khu khà công cộng và các công trình công cộng thì chỉ những hàng hoá, nguyên liệu và vật tư sản xuất tại Hoa Kỳ là có thể được sử dụng ở tất cả các công đoạn trong quá trình xây dựng. Đạo luật không áp dụng đối với hàng hoá sử dụng bên ngoài Hoa Kỳ, không sản xuất tại Hoa Kỳ hoặc được mua để sử dụng trong Khu vực kênh đào Panama. Cũng có một số ngoại lệ khác bao gồm cả ngoại lệ trong đó lợi ích công cộng có thể đòi hỏi ngược lại hoặc chi phí có thể không hợp lý nếu như các nguyên liệu của Hoa Kỳ được sử dụng. Các nước thành viên của *Hiệp định về mua sắm của chính phủ*

của WTO đều được miễn trừ khá nhiều khía cạnh của việc thực hiện Luật này. Nhiều bang của Hoa Kỳ đều có Luật mua hàng Mỹ của họ. Xem thêm *buy-local policies*.

Buy local policies: ***Các chính sách mua tại địa phương***

Một cách để tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà sản xuất trong nước cung cấp hàng hoá và dịch vụ theo các quy tắc mua sắm của chính phủ ở một số nước. Các chính sách này thường được thể hiện dưới dạng một khoản ưu đãi cho các sản phẩm được sản xuất ngay trong nước mình, nhưng đôi khi các chính sách này có thể giới hạn thành việc chỉ mua tại địa phương nếu như tất cả các điều kiện khác là như nhau. Chính sách mua tại địa phương đôi khi được dùng để đẩy mạnh nền công nghiệp trong nước. Các chính sách tương tự áp dụng cho các lĩnh vực ngoài việc mua sắm của chính phủ có thể sẽ vi phạm nghĩa vụ *đãi ngộ quốc gia*.

C

Cabotage: ***Nội hành***

Dịch vụ hàng hải hay hàng không nối giữa các cảng và sân bay nội địa. Tại hầu hết các nước, các dịch vụ này được dành cho các tầu thuỷ hoặc cho máy bay do địa phương sở hữu và đăng ký. Thuỷ thủ, phi hành đoàn cần phải thuê theo các điều kiện tuyển dụng tại địa phương. Tại Hoa Kỳ, các tầu thuỷ cung cấp dịch vụ cũng phải được đóng tại các xưởng đóng tầu trong nước. Xem thêm *freedom of the air* và *Jones Act*.

Cairns Group: ***Nhóm Cairns***

Một nhóm gồm 15 nước buôn bán nông sản như Argentina, Australia, Brazil, Canada, Chile, Colombia, Fiji, Hungary, Indonesia, Malaysia, Paraguay, Philippines, New Zealand, Thái-lan và Uruguay. Nhóm này được thành lập năm 1986 tại cuộc họp cấp Bộ trưởng ở Cairns, Australia để đối phó với việc châu Âu phản đối giảm thuế các mặt hàng nông nghiệp trong cái sau này trở thành *Vòng Uruguay*. Nhóm này tự thành lập như là lực lượng thứ ba trong nông nghiệp (cùng với Liên minh Châu Âu và Hoa Kỳ) và chắc chắn sẽ là đối tác chiến lược trong WTO. Xem thêm về *Agreement on Agriculture* và *agriculture and the GATT*.

Calvo doctrine: ***Học thuyết Calvo***

Một học thuyết ngự trị trong hệ thống pháp lý của châu Mỹ La-tinh. Học thuyết cho rằng người nước ngoài, đặc biệt là các nhà đầu tư nước ngoài, không đuợc quyền tìm kiếm bảo hộ từ chính phủ của họ vượt quá mức bảo hộ dành cho công dân của nước chủ nhà. Nói cách khác, học thuyết loại trừ mọi đề xuất dành sự đối xử đặc biệt cho các nhà đầu tư nước ngoài. Thực tế học thuyết đã ngăn cản các nước theo đuổi nó ký kết những hiệp ước bảo hộ đầu tư và do đó nó có ảnh hưởng trực tiếp tới dòng đầu tư. Học thuyết này được mang tên Tiến sĩ Carlos Calvo, một luật sư và nhà ngoại giao Argentina, người lần đầu tiên trình bầy năm 1868.

Canada - Administration of the Foreign Investment Review Act: ***Điều hành Luật rà soát đầu tư nước ngoài của Canada***

Xem *FIRA panel*.

Canada - Import, distribution and sale of certain alcoholic drinks by provincial marketing agencies: ***Việc nhập khẩu, phân phối và bán một số đồ uống có cồn của các đại lý tiếp thị ở các tỉnh của Canada***

Xem *second beer panel*.

Canada - Measures affecting exports of unprocessed herring and salmon: ***Các biện pháp ảnh hưởng tới xuất khẩu cá trích và cá hồi chưa chế biến của Canada***

Xem *herring* và *salmon*.

Canada-United States Free Trade Agreement: ***Hiệp định Thương mại tự do Hoa Kỳ - Canada*** *(CUSFTA hoặc CUSTA)*

Được ký ngày 2/1/1988. Hiệp định quy định rằng tất cả các mức thuế giữa hai nước sẽ phải loại bỏ vào tháng 1/1998. Ngưỡng *thẩm định đầu tư* nước ngoài của Canada đã tăng lên từ 5 triệu đô-la Canada tới 150 triệu đô-la Canada, nhưng một số các hạn chế khác về đầu tư vẫn còn tồn tại. Hiệp định đề cập đến các dịch vụ nhưng các điều khoản về vấn đề này kém tự do hơn các điều khoản về hàng hoá. Đến nay Hiệp định này hầu như đã bị NAFTA thay thế.

Canadian periodicals: ***Tạp chí Canada***

Một vụ Hoa Kỳ kiện Canada tại WTO năm 1996. Canada đã duy trì một loạt các biện pháp nhằm ngăn cấm việc nhập khẩu một số tạp chí nước ngoài hoặc có lợi cho tạp chí trong nước thông qua việc đánh *thuế tiêu thụ đặc biệt* và phí bưu điện thấp. Một yếu tố quan trọng của các biện pháp này là nhằm bảo vệ các *đặc trưng văn hoá* của Canada. Tháng 6/1997, Ban hội thẩm đã tìm thấy những bằng chứng chống lại Canada trong hầu hết các luận điểm, đặc biệt liên quan đến nghĩa vụ theo Điều III của GATT (Đãi ngộ quốc gia) và Điều XI (Loại bỏ chung các hạn chế định lượng).

CANATA (Canada-Australia Trade Agreement): ***Hiệp định Thương mại Canada-Australia***

Ký năm 1960 và được sửa đổi năm 1973. Hiệp định này kế thừa Hiệp định năm 1931 đẩy mạnh việc trao đổi các ưu đãi đế chế. Buôn bán ưu đãi song phương đã giảm sút nhiều, phản ánh việc suy giảm giá trị của ưu đãi trong bối cảnh giảm thuế quan chung. Xem thêm *Imperial preferences arrangement*.

Cancun Summit: ***Hội nghị Thượng đỉnh Cancun***

Cuộc họp của 22 vị đứng đầu Nhà nước và Chính phủ tại Cancun, Mexico năm 1981. Mục đích của cuộc họp là tìm ra cách bắt đầu lại cuộc *đối thoại Bắc-Nam*. Cuộc họp được tổ chức trong bầu không khí thuận lợi do bản báo cáo Brandt xuất bản năm 1980 tạo ra. Mặc dầu cuộc họp kết thúc với kết quả nhất trí rõ ràng nhưng nó trở thành thất bại trong việc đạt được mục tiêu mà nó đã đặt ra. Cũng giống như tất cả các sáng kiến Bắc-Nam khác, cuộc họp không thể vượt qua được các quan điểm cạnh tranh của các nước tham gia chính liên quan đến cách tốt nhất để thực hiện bất kỳ một biện pháp nào đã được đề xuất.

Caribbean Basin Initiative (CBI): ***Sáng kiến của vùng lòng chảo Ca-ri-bê***

Một kế hoạch 12 năm của Hoa Kỳ bắt đầu có hiệu lực từ 1/1/1984 theo Luật phục hồi kinh tế vùng lòng chảo Ca-ri-bê năm 1983 để đẩy mạnh sự phát triển của các quốc gia vùng lòng chảo Ca-ri-bê. Đến nay Hiệp định này đã được gia hạn thêm 10 năm nữa. CBI mở rộng phạm vi miễn thuế cho tất cả các sản phẩm của vùng Ca-ri-bê trừ hàng dệt, một số hàng bằng da và một số sản phẩm dầu mỏ. Nhập khẩu đường phụ thuộc vào hệ thống hạn ngạch, nhưng đường của các nước Ca-ri-bê nhập vào Hoa Kỳ không phải chịu thuế. Xem thêm *Alliance for Progress* và *Enterprise for the Americas Initiative*.

Caricom: ***Cộng đồng các nước Ca-ri-bê***

Thành lập năm 1973 và bao gồm 14 nước thành viên vùng Ca-ri-bê nhằm loại bỏ tất cả các loại thuế trong nội bộ các nước vùng Ca-ri-bê. Mục đích hiện tại là muốn biến Caricom trở thành một thị trường nhất thể vào năm 1997. Các nước thành viên cũng đồng ý với một thị trường nội bộ tự do về dịch vụ hàng không.

Cartagena Agreement: ***Hiệp định Cartagena***

Xem *Andean Pact*.

Cartel

Một thoả thuận chính thức hoặc không chính thức giữa các hãng để đạt được kết quả có lợi cho các hãng có liên quan, nhưng có thể có hại cho các bên khác. Những kết quả này có thể bao

gồm việc giảm bớt cạnh tranh giữa các hãng, thoả thuận không cạnh tranh về giá, giới hạn sản lượng đầu ra của các hãng thành viên, các thoả thuận chia sẻ thị trường, v.v... Các hoạt động này hợp pháp đến mức độ nào phụ thuộc vào chính sách cạnh tranh của nước đó. Các thoả thuận cartel sẽ đạt hiệu quả nhất khi chỉ có một số ít hãng thống trị một hoạt động nào đó. Các thoả thuận đó được chia thành cartel công cộng và cartel tư nhân. Cartel công là một loại cartel trong đó chính phủ thiết lập và điều tiết các quy tắc vì các lý do chính sách rộng lớn hơn. Điều này có thể bao gồm việc chấp nhận cartel xuất khẩu nhằm tăng cường sức cạnh tranh cho các hãng trong nước. Một ví dụ của việc này là *Luật Webb-Pomerene* của Hoa Kỳ. Cartel nhập khẩu thì ít gặp hơn, và trong nhiều trường hợp các cơ quan chức trách về cạnh tranh không chấp nhận việc thiết lập và hoạt động của họ. Cartel công cũng có thể được phép nhằm thúc đẩy *điều chỉnh cơ cấu*. Cartel tư, hoặc các thoả thuận giữa các hãng, trong nhiều trường hợp chứa đựng các yếu tố bí mật, đặc biệt nếu như các cartel này đi ngược lại luật pháp hoặc có thể dẫn đến tăng giá cao hơn đối với người tiêu dùng. Xem thêm *antitrust laws, rule of reason* và *trade and competition policy*.

Carve-out: ***Tạm miễn trừ***

Một thoả thuận giữa những bên tham gia đàm phán tạm miễn trừ trong thời điểm hiện tại một số các biện pháp hoặc một hoạt động kinh tế xác định không phải áp dụng các quy tắc thương mại mới hoặc các quy tắc đã được đề nghị. Các ví dụ về carve-out là việc miễn trừ không phải thực hiện các quy tắc của GATS đối với các quyền hàng không song phương và các quy định thận trọng áp dụng cho các *dịch vụ tài chính*.

Cascading tariffs: ***Các mức thuế tăng dần***

Một thuật ngữ đôi khi dùng để mô tả sự *leo thang thuế quan*. Nó phản ảnh tập quán thường đặt mức thuế thấp đối với các bộ phận tương đối đơn giản của một sản phẩm hoàn chỉnh và tăng các mức thuế theo mức độ gia công chế biến. Mục đích của nó là tăng giá trị của phần sản xuất trong nước càng nhiều càng tốt.

Cassis de Dijon case: ***Vụ Cassis de Dijon***

Xem *mutual recognition arrangements*.

Causality: ***Nhân quả***

Sự tồn tại của mối liên quan hệ nhân quả giữa gia tăng nhập khẩu và thiệt hại nghiêm trọng của nền công nghiệp trong nước hoặc mối đe doạ gây thiệt hại nghiêm trọng. Các nước thành viên WTO thực hiện biện pháp *tự vệ* hoặc *biện pháp chống phá giá* phải thể hiện được rằng việc nhập khẩu gia tăng dẫn đến *thiệt hại* là vì các cam kết tự do hoá tại GATT

Ceiling bindings: ***Cam kết trần***

Một khái niệm trong WTO chỉ việc ràng buộc tất cả, hoặc một phần lớn, các mức thuế tại một mức đã được định sẵn, thông thường với một phần đệm cao hơn mức *thuế suất đang áp dụng*. Mức thuế ràng buộc thường là kết quả của đàm phán. Những nước đã cam kết mức thuế trần có nghĩa vụ pháp lý không tăng các mức thuế đã ràng buộc này. Xem thêm *bindings (goods)* và *peak tariffs*.

Central African Custom and Economic Union: ***Liên minh Kinh tế và Hải quan Trung Phi***

Thường được gọi là UDEAC, viết tắt của tên bằng tiếng Pháp. Được thành lập năm 1964 với mục đích cuối cùng là chuyển thành một thị trường chung. Các thành viên của Liên minh này là Cameroon, Cộng hoà Trung Phi, Chad, Congo, Ghi-nê xích đạo và Gabon. Ban Thư ký của UDEAC đặt tại Bangui, Cộng hoà Trung Phi.

Central European Free Trade Agreement (CEFTA): ***Hiệp định Thương mại tự do Trung Âu***

Được thành lập tháng 3/1993, các thành viên bao gồm Cộng hoà Séc, Hungary, Ba-lan, Slovakia và Slovenia. Hầu hết các mức thuế sẽ được loại bỏ giữa các bên vào năm 1997, nhưng đích thời gian cho các *lĩnh vực nhạy cảm* là năm 2001.

Centrally-planned economies (CPE): ***Các nền kinh tế kế hoạch tập trung***

Tên gọi được dùng cho đến cuối những năm 1980 hoặc đầu những năm 1990 cho các nước Trung và Đông Âu, Liên Xô, Trung Quốc, Việt Nam và một số nước khác trong đó các hoạt động kinh tế được dựa trên kế hoạch hàng năm thông thường do một cơ quan giống như Uỷ ban kế hoạch Nhà nước soạn thảo. Những nước này còn được gọi là những nền kinh tế phi thị trường. Đa số các nước có nền kinh tế kế hoạch tập trung đã chuyển thành nền *kinh tế thị trường* hoặc đang trong quá trình hướng tới mục tiêu đó. Xem thêm *economies in transition*.

CEPAL

Xem *Economic Commision for Latin America and the Caribbean*.

CEPT (Common Effective Preferential Tariff): ***Chương trình ưu đãi thuế quan có hiệu lực chung***

Một cơ chế được thiết lập cho *AFTA* để đạt được mục tiêu giảm thuế còn từ 0% đến 5% cho thương mại nội bộ trong ASEAN, lúc đầu dự định thực hiện trong 15 năm (nay đã giảm xuống còn 10 năm). Việc giảm thuế được thực hiện theo chương trình giảm nhanh (mục tiêu đạt được vào năm 2000) hoặc chương trình giảm thuế bình thường (mục tiêu đạt được vào năm 2003) phụ thuộc vào loại sản phẩm. Xem thêm *sensitive list* và *temporary exclusion list*.

CER - Closer Economic Relations: ***Hiệp định Hợp tác kinh tế chặt chẽ hơn giữa Australia và New Zealand***

Xem *ANZCERTA*.

CER-AFTA

Xem *AFTA-CER*.

CER Protocol on Trade in Service: ***Nghị định thư của CER về thương mại trong dịch vụ***

Xem *ANZCERTA Protocol on Trade in Service*.

Certificate of origin: ***Chứng nhận xuất xứ***

Một loại tài liệu chứng nhận bằng văn bản nước xuất xứ của hàng hoá nhập khẩu. Đây là một khía cạnh quản lý của *quy chế xuất xứ*. Việc đòi hỏi về chứng nhận xuất xứ có thể dùng làm rào cản đối với thương mại quốc tế. Các thành viên của GATT đã đồng ý từ đầu năm 1953 rằng các giấy chứng nhận xuất xứ chỉ cần sử dụng trong các trường hợp không thể thiếu được.

Chaebol enterprises: ***Các công ty lớn mang tính chất gia đình ở Hàn Quốc***

Các hãng lớn của Hàn Quốc sau chiến tranh. Đặc trưng của các hãng này là do một gia đình làm chủ sở hữu, việc kiểm soát tập trung thậm chí còn kéo dài tới thế hệ thứ hai hoặc thứ ba của các ông chủ. Các hãng này có nhiều ưu thế đặc biệt trong lĩnh vực sản xuất và xây dựng. Tỷ trọng của các công ty chaebol trong tổng sản lượng kinh tế toàn quốc tỏ ra ngày càng suy giảm kể từ những năm 1970, nhưng họ vẫn còn là những trụ cột kinh tế lớn.

Change in tariff heading: ***Thay đổi đề mục thuế quan***

Một nguyên tắc dùng trong việc áp dụng *quy chế xuất xứ*. Nguyên tắc đó quy định rằng một mặt hàng sản xuất tại nước A bằng những nguyên liệu có nguồn gốc từ nước B được coi là sản phẩm của nước A nếu sản phẩm đó được chế tạo thành một sản phẩm rất khác biệt. Việc phân loại danh mục thuế quan được sử dụng là *Hệ thống hài hoà*. Xem thêm *substantial transformation*.

Charter for an International Trade Organization: ***Hiến chương về Tổ chức Thương mại quốc tế***

Xem *Havana Charter*.

Charter of Economic Rights and Duties of States: ***Hiến chương về quyền và nghĩa vụ kinh tế của các quốc gia***

Một sáng kiến do UNCTAD III (1972) đề xướng bề ngoài là nhằm mục đích bảo vệ quyền kinh tế của tất cả các nước nhưng thực chất là đẩy mạnh thay đổi địa vị thấp hơn của những nước đang phát triển trong hệ thống kinh tế quốc tế. Hiến chương dự thảo, ban đầu có ý định ràng buộc các bên và trở thành một bộ phận của luật quốc tế, đã được Đại hội đồng Liên hợp quốc thông qua theo Nghị quyết số 3281 (XXIX) tháng 12 năm 1974. Hiến chương có 34 điều khoản được gộp thành 4 chương. Chương I gồm 15 nguyên tắc sẽ điều tiết các vấn đề cơ bản của quan hệ kinh tế quốc tế giữa các quốc gia. Đó là: (a) chủ quyền, thống nhất lãnh thổ và độc lập về chính trị của các quốc gia; (b) bình đẳng về chủ quyền của tất cả các quốc gia và không xâm lược; (c) không can thiệp lẫn nhau; (d) quyền lợi bình đẳng và cùng có lợi; (e) cùng tồn tại trong hoà bình; (f) quyền bình đẳng và tự quyết của các dân tộc; (g) giải quyết hoà bình các bất đồng; (h) sửa đổi lại những bất công do áp lực hoặc tước đoạt của một quốc gia những phương tiện tự nhiên cần thiết cho sự phát triển bình thường của nó; (i) hoàn thành các nghĩa vụ quốc tế một cách trung thực; (k) tôn trọng quyền con người và quyền tự do cơ bản; (l) không cố tìm cách giành quyền bá chủ và phạm vi ảnh hưởng; (m) tăng cường công lý xã hội quốc tế; (n) hợp tác quốc tế cho phát triển; (o) cho mở đường tự do ra biển đối với những nước không có biển trong phạm vi khuôn khổ của những nguyên tắc này. Chương II gồm 28 điều khoản mô tả các quyền và nghĩa vụ về kinh tế của các quốc gia. Nhiều điều khoản có nghĩa rõ ràng, nhưng trong nhiều trường hợp, cũng không dễ dàng tìm được nghĩa chính xác. Việc khẳng định rằng mỗi nhà nước đều có quyền tham gia vào thương mại quốc tế khó có thể phản đối được. Gây bất đồng nhiều hơn là quyền liên kết của những nhà sản xuất những hàng hoá sơ cấp trong những tổ chức thực hiện cấm vận trong luật quốc tế đối với cartel của những nhà sản xuất. Nghĩa vụ đóng góp cho sự phát triển của thương mại hàng hoá quốc tế thông qua việc ký kết các hiệp định đa phương dài hạn về hàng hoá cũng là một vấn đề. Mặt khác, nghĩa vụ hợp tác trong việc tự do hoá và mở rộng thương mại quốc tế mặc dù được nâng cao lên nhiều bằng các biện pháp có lợi cho các nước đang phát triển, ngày nay có thể dễ chấp nhận hơn so với năm 1974. Các điều khoản liên quan đến giải trừ quân bị và chủ nghĩa Apartheid là sự phản ảnh tình hình chính trị thời gian đó. Chương III chi tiết hoá trong 2 chương những trách nhiệm chung của các quốc gia đối với cộng đồng quốc tế tức là giữa các quốc gia đối với nhau. Đáy biển và thềm lục địa vượt quá giới hạn pháp lý quốc gia cũng như các nguồn tài nguyên trong đó được coi là di sản chung của nhân loại. Việc bảo vệ môi trường được coi là trách nhiệm của tất cả các quốc gia. Chương IV bao gồm các quy định cuối cùng trong 4 điều khoản bao gồm cả quan niệm rằng sự thịnh vượng của cộng đồng quốc tế nói chung phụ thuộc vào sự thịnh vượng của từng thành viên cộng đồng. Đa số các nước phát triển bỏ phiếu trắng hoặc biểu quyết chống lại Hiến chương. Những nước từ chối ủng hộ Hiến chương lo ngại rằng Hiến chương không bao gồm một cam kết đối với luật quốc tế hoặc một tham chiếu có liên quan đến luật quốc tế. Nói cách khác, Hiến chương đã dành cho nhiều quyền lúc ký kết nhưng những quyền này không cân xứng với nghĩa vụ đối với các nước khác. Hiến chương có thể cho phép quyền tước đoạt và bồi thường theo như luật trong nước. Đã có nhiều tranh luận để phát triển địa vị pháp lý của Hiến chương nhưng nó bị phai nhạt dần không còn là một vấn đề quốc tế nữa. Một số có quan điểm rằng mặc dù Hiến chương không mang lại được các thay đổi trong quan hệ kinh tế quốc tế nhưng vấn đề tranh cãi về nó cho thấy rằng mối quan tâm của các nước đang phát triển sẽ được lưu ý hơn trong tương lai. Xem thêm *Global Negotiations, New International Economic Order* và *North-South dialogue*.

Chicago Convention: ***Công ước Chicago***

Công ước Hàng không dân dụng quốc tế, ký năm 1944 với mục đích đẩy mạnh một quy chế về dịch vụ hàng không quốc tế an toàn và trật tự. Các điều khoản của nó điều tiết việc phân chia các thương quyền song phương, một đặc điểm cơ bản của hệ thống hàng không toàn cầu. Công ước do Tổ chức Hàng không dân dụng quốc tế (ICAO) có trụ sở tại Montreal, điều hành thực hiện. Xem thêm *freedoms of the air* và *open-skies agreements*

Chicken War: ***Chiến tranh gà***

Một thời kỳ căng thẳng trong buôn bán giữa Hoa Kỳ và *Cộng đồng Kinh tế Châu Âu* kéo dài từ tháng 7/1962 đến tháng 1/1964, do đó phủ bóng đen lên giai đoạn đầu *Vòng Kenedy*. Nó đã làm nổ ra việc mở rộng các *biến thu* đối với gia cầm theo *Chính sách Nông nghiệp chung* làm tăng gấp 3 lần chi phí nhập khẩu của Đức. Sự kiện này đã dẫn đến việc suy giảm nhanh chóng và mạnh mẽ trong việc xuất khẩu gia cầm của Hoa Kỳ sang Đức mặc dù cho đến thời gian đó các nhà xuất khẩu Hoa Kỳ đã rất thành công trong việc này. Đã có những khiếu nại và phản khiếu nại đòi bồi thường. Việc thiết lập một ban hội thẩm gồm các chuyên gia do GATT thực hiện tháng 11/1963 đã tạo ra được cơ sở cho một giải pháp. Cả hai bên đã chấp nhận rằng buôn bán về gia cầm trị giá 26 triệu đô-la đã bị ảnh hưởng. Để cân bằng, Hoa Kỳ đánh thuế nhập khẩu bổ sung ảnh hưởng chủ yếu đến rượu cognac của Pháp, xe tải của Đức và dextrin và tinh bột của Hà-lan, như vậy đảm bảo rằng hàng động trả đũa của Hoa Kỳ cần phải được các thành viên của Cộng đồng Kinh tế Châu Âu nhận biết một cách rộng rãi hơn. ảnh hưởng của chiến tranh gà vịt đối với phần còn lại của Vòng Kennedy là khó đánh giá, đặc biệt vì nó tiếp theo một số thời kỳ khó khăn khác. Tuy nhiên, nó đã nêu ra gợi ý đối với vấn đề buôn bán nông sản quốc tế gây ra tranh cãi ngày càng tăng mà các nhà xuất khẩu có khả năng đang gặp phải bởi vì Chính sách Nông nghiệp chung trước hết sẽ dẫn đến châu Âu tự cung tự cấp và sau đó dẫn đến việc trợ cấp xuất khẩu đối với nhiều sản phẩm.

Chief supplier provision: ***Điều khoản về nhà cung cấp chủ lực***

Một trong những đặc điểm chính của Chương trình các Hiệp định Thương mại tương hỗ của Hoa Kỳ. Chương trình này quy định rằng không có ưu đãi về thuế cho bất kỳ nước nào nếu như nước đó không phải là nước cung cấp chủ lực về sản phẩm đó. Người ta có ý định sử dụng điều khoản đó để giữ duy trì sức mạnh đàm phán mặc cả của Hoa Kỳ với các nước sẽ ký kết hiệp định thương mại tương hỗ sau khi áp dụng việc cắt giảm trước đây đối với các đối tác khác của hiệp định thương mại theo các quy tắc tối huệ quốc. Điều khoản về nhà cung cấp chủ lực đã được chuyển sang GATT dưới hình thức *quyền các nhà cung cấp chính*.

Child labour: ***Lao động trẻ em***

Công ước số 138 (Công ước về tuổi tối thiểu) của *Tổ chức Lao động quốc tế* quy định rằng tuổi tối thiểu để sử dụng lao động ở những nước tham gia Hiệp ước không được dưới 15. Tuổi lao động có thể xuống tới 13 đối với một số công việc nhẹ và xuống tới 12 đối với các nước đang phát triển miễn là việc sử dụng lao động không ảnh hưởng tới việc học hành của trẻ em. Công ước số 138 nhằm nâng tuổi tối thiểu và Khuyến nghị số 146 của ILO gợi ý rằng tuổi tối thiểu để sử dụng lao động nên là 16. Xem thêm *core labour standards* và *Harkin Bill*.

Chinese Economic Area: ***Khu vực Kinh tế Trung Hoa***

Thuật ngữ đôi khi được dùng để chỉ một khu vực bao gồm nước Cộng hoà Nhân dân Trung Hoa, Hồng Kông, Đài-loan.

Chinese Taipei

Tên chính thức của Đài-loan trong *APEC* và *WTO*.

CHOGM (Commonwealth Heads of Government Meeting): ***Hội nghị Nguyên thủ các nước thuộc khối Thịnh vượng chung***

Các vấn đề về *chính sách thương mại* thường được đặt ra trong chương trình nghị sự nhưng cuộc họp này không có vai trò ra quyết định. CHOGRM (Hội nghị Nguyên thủ các nước thuộc khối Thịnh vượng chung trong khu vực) bao gồm các đại diện của các nước thành viên trong khối Thịnh vượng chung ở Khu vực châu Á - Thái bình dương.

CIPEC (Intergovernmental Council of Copper Exporting Countries): ***Hội đồng liên chính phủ của các nước xuất khẩu đồng***

Được thành lập năm 1967 để phối hợp công tác nghiên cứu và trao đổi thông tin, bao gồm cả thống kê, giữa các nước thành viên. Thành viên chính thức gồm các nước Chile, Indonesia,

Peru, Zaire và Zambia. Australia và Papua New Guinea là các thành viên dự thính, trước đây Nam-tư cũng vậy.

Circumvention: ***Lảng tránh***

Thuật ngữ được dùng cho những cố gắng để trốn tránh các *biện pháp chống phá giá*, nhưng nó cũng có thể dùng để chỉ việc tránh *quy chế xuất xứ*, v.v... Nó bao gồm việc cải trang xuất xứ thực của sản phẩm, đôi khi thông qua các quá trình sản xuất chỉ với mục đích cung cấp các bằng chứng đủ để đáp ứng các yêu cầu của hiệp định. Các hoạt động này được xếp vào loại các *hoạt động tuốc-nơ-vít*. Xem thêm *anti-circumvention*.

CITES (Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora): ***Công ước quốc tế về thương mại các chủng loại động thực vật hoang dã quý hiếm***

Đã ký kết năm 1973 dưới sự bảo trợ của Liên minh quốc tế về bảo tồn tự nhiên và tài nguyên (IUCN). Công ước bắt đầu có hiệu lực từ 1/7/1975. IUCN không phải là một bộ phận của Liên hợp quốc nhưng có quan hệ chặt chẽ với Liên hợp quốc. Công ước này điều tiết thương mại quốc tế các loại động vật và cây cối hoang dã. Công ước cấm việc buôn bán các chủng loại có nguy cơ bị diệt vong. Công ước cho phép buôn bán có kiểm soát các chủng loại mà khả năng tồn tại không bị đe doạ, nhưng có thể bị đe doạ. Theo Công ước này, việc buôn bán sẽ được thực hiện thông qua một hệ thống giấy phép. Xem thêm *trade and environment*.

Civil aircraft code: ***Luật máy bay dân dụng***

Xem *Agreement on Trade in Civil Aircraft*.

Clayton Act: ***Luật Clayton***

Luật chống độc quyền của Hoa Kỳ lần đầu tiên được thông qua năm 1914. Luật nhằm chống lại một loạt các hoạt động kinh doanh hạn chế và để "ngăn chặn việc tạo ra các tờ-rớt, các âm mưu và độc quyền khi mới phôi thai và trước khi hoàn thành". Luật cũng cho phép đánh thuế *gấp 3 lần tổn thất*. Nói chung luật áp dụng đối với ngoại thương, nhưng một số điều khoản được giới hạn cho việc buôn bán giữa các bang. Xem thêm *competition policy, Robinson-Patman Act, Sherman Act* và *Webb-Pomerene Act*.

Cobden-Chevalier Treaty: ***Hiệp ước Cobden-Chevalier***

Một hiệp ước thương mại ký kết năm 1860 giữa Anh và Pháp. Nó đã đưa việc *đãi ngộ tối huệ quốc* trở thành phổ cập ở châu Âu.

COCOM (Coordinating Committee for Multilateral Export Controls): ***Uỷ ban điều phối kiểm soát xuất khẩu đa phương***

Lý do cơ bản cho sự tồn tại của Uỷ ban xuất phát từ kiến nghị của Đại hội đồng Liên hợp quốc năm 1951 đối với việc cấm vận việc giao các "vũ khí, đạn dược, phương tiện chiến tranh, các nguyên liệu năng lượng nguyên tử, xăng dầu và các hàng hoá sử dụng cho việc sản xuất các phương tiện chiến tranh" cho các nước cộng sản. Năm 1958, danh mục các mặt hàng bị cấm đã được giảm chỉ còn đối với các hàng hoá chiến lược và sau đó đã có một số thay đổi trong danh mục các mặt hàng bị cấm. Các thành viên của COCOM bao gồm các nước trong NATO (Tổ chức Hiệp ước Bắc Đại tây dương) trừ Iceland và Nhật. Thoả ước Wassenaar về kiểm soát xuất khẩu đối với vũ khí thông thường và các hàng hoá và các công nghệ lưỡng dụng, bắt đầu có hiệu lực từ ngày 1/11/1996, đã thay thế thoả thuận COCOM.

Code-conditioned most-favour-nation treatment: ***Đãi ngộ tối huệ quốc với điều kiện cùng tham gia một hiệp định***

Tình huống trong đó đãi ngộ tối huệ quốc chỉ được dành cho các thành viên của một hiệp định GATT hoặc WTO. Một ví dụ của việc này là *Hiệp định mua sắm của Chính phủ* của WTO. Xem thêm *conditional most-favoured-nation treatment*.

Code of Good Practice for the Preparation, Adoption and Application of Standards: ***Luật thực hành cho việc chuẩn bị, thông qua và áp dụng các tiêu chuẩn***

Điều khoản này nằm trong Phụ lục 3 của *Hiệp định về các hàng rào kỹ thuật đối với thương mại* cuả WTO. Các cơ quan tiêu chuẩn của Chính phủ Trung ương cần phải tuân theo các điều khoản của Bộ Luật nhưng nó cũng được để ngỏ cho các cơ quan của chính quyền địa phương hoặc các cơ quan phi Chính phủ. Bộ Luật bao gồm 14 điều khoản cơ bản nhằm chuẩn bị và thực hiện các tiêu chuẩn một cách minh bạch và không phân biệt đối xử. Xem thêm *conformity assessment, International Electrotechnical Commission* và *International Organisation for Standardisation*.

Codex Alimentarius

Xem *Food and Agricultural Organisation*.

Collective action: ***Hành động tập thể***

Một thuật ngữ dùng trong APEC để mô tả các hoạt động nhằm tự do hoá hoặc mở rộng thương mại mà chỉ có thể cùng nhau thực hiện. Những hoạt động này bao *gồm công nhận lẫn nhau các bằng cấp và tiêu chuẩn*, hợp tác hải quan v.v... Xem thêm *concerted liberalisation action*.

Comecon: ***Hội đồng Tương trợ kinh tế***

Xem *Council for Mutual Economic Assstance*.

Comity: ***Sự thân thiện***

Một thuật ngữ dùng trong luật quốc tế để biểu thị sự lịch sự có đi có lại hoặc tôn trọng lẫn nhau mà một thành viên của một nhóm các quốc gia dành cho các nước khác khi cân nhắc ảnh hưởng của các hành động của mình. Xem thêm *negative comity* và *positive comity*.

Commercial defence mechanism: ***Cơ chế phòng vệ thương mại***

Xem *contingent protection*.

Commercial policy: ***chính sách thương mại***

Một thuật ngữ giờ đây trở thành lạc hậu và trong sử dụng thông thường đã được thay thế bằng *trade policy v*à chúng đã tồn tại cùng nhau trong nhiều thập kỷ. Chính sách thương mại bao gồm các bộ luật, các chính sách và các tập quán của chính phủ có ảnh hưởng đến thương mại. Chính sách thương mại trong thời hiện đại bao gồm phạm vi rộng lớn hơn gồm cả các loại dịch vụ, các khía cạnh của quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại, v.v... và *các vấn đề thương mại mới*. Những nhà soạn thảo Hiệp định GATT coi chính sách thương mại là những chủ đề được nêu trong Phần II của GATT, cùng với các vấn đề khác, bao gồm *đãi ngộ quốc gia, chống phá giá và thuế đối kháng, định giá hải quan*, các lệ phí và thủ tục xuất nhập khẩu, *mã hiệu xuất xứ, hạn chế định lượng*, trợ cấp, các doanh nghiệp thương mại quốc doanh, các biện pháp *tự vệ*, tham vấn và *giải quyết tranh chấp*. Cũng cần lưu ý rằng, ví dụ, Đề mục VII của *Hiệp ước Maastricht* có lấy dòng chữ "chính sách thương mại chung" của *Hiệp ước Rome* mà trong Điều 113 đã định nghĩa là "trên cơ sở những nguyên tắc thống nhất, đặc biệt đối với những thay đổi trong thuế suất, là việc ký kết hiệp định thuế quan và thương mại, việc đạt được sự thống nhất trong các biện pháp tự do hoá, chính sách xuất khẩu và các biện pháp để bảo hộ thương mại như các biện pháp được thực hiện trong trường hợp phá giá và trợ giá". Xem thêm *Common Commercial Policy*.

Commercial presence: ***Hiện diện thương mại***

Bất kỳ một loại hình buôn bán hoặc một cơ sở chuyên doanh nào trên phạm vi lãnh thổ của một nước thành viên của *GATS* (Hiệp định chung thương mại về dịch vụ) với mục đích cung cấp dịch vụ. Sự hiện diện này bao gồm các *pháp nhân*, các chi nhánh, các văn phòng đại diện. Xem thê*m mode of service delivery* và *right of establishment*.

Committee of Permanent Representatives (COREPER): ***Uỷ ban đại diện thường trú***

Một cơ quan của Cộng đồng Châu Âu chịu trách nhiệm chuẩn bị các cuộc họp của Hội đồng các Bộ trưởng. Nó thường giải quyết các vấn đề gay cấn hay gây tranh cãi nhưng không có thẩm quyền quyết định.

Committee on Rules of Origin: ***Uỷ ban về quy chế xuất xứ***

Xem *Agreement on Rules of Origin.*

Committee on Trade and Development: ***Uỷ ban về thương mại và phát triển***

Một uỷ ban của WTO được thành lập ngày 26/11/1964. Uỷ ban này liên quan đến các vấn đề của các nước đang phát triển và một trong những nhiệm vụ chính của nó là quản lý điều hành Phần IV của GATT và Điều khoản cho phép. Xem thêm *developing countries and the GATT*.

Committee on Trade and Environment: ***Uỷ ban về Thương mại và Môi trường***

Một uỷ ban của WTO được thành lập để đáp ứng *Tuyên bố Rio về môi trường và phát triển* và *Chương trình nghị sự 21*. Nhiệm vụ của Uỷ ban là xác định mối quan hệ giữa các biện pháp thương mại và các biện pháp môi trường để đẩy mạnh *phát triển bền vững* và kiến nghị những thay đổi có thể được đối với các quy chế của hệ thống thương mại đa phương liên quan đến hàng hoá, dịch vụ và quyền sở hữu trí tuệ. Theo như điều lệ của Uỷ ban, bất kỳ một gợi ý thay đổi nào cũng cần phải phù hợp với tính chất mở rộng, công bằng và không phân biệt đối xử của hệ thống thương mại đa phương. Xem thêm *Multilateral Agreement on Environment*.

Commitment: ***Cam kết***

Một ràng buộc pháp lý cụ thể đối với một nước tại một trong những hiệp định do WTO điều hành. Các ví dụ của cam kết là ràng buộc thuế quan, các câu viết trong danh mục cam kết về dịch vụ. Các cam kết thường bắt nguồn từ việc đàm phán giữa hai hoặc nhiều bên và sau đó được áp dụng không phân biệt đối với tất cả các bên có liên quan của hiệp định. Các cam kết này khác với các quy tắc chung, ví dụ *đãi ngộ tối huệ quốc* hoặc *đãi ngộ quốc gia* vốn được gọi là *quyền và nghĩa vụ*.

Commodity: ***Hàng hoá***

Bất kỳ một mặt hàng nào được trao đổi trong thương mại, nhưng thông thường nhất là để chỉ nguyên vật liệu. Ví dụ như lúa mì, thiếc, đồng, mangan, cà-phê, chè, cao-su. Xem thêm *buffer stock, commodity policy, commodity terms of trade* và *international commodity agreement*.

Commodity cartels: ***Cartel hàng hoá***

Cartel công hoặc cartel tư được thiết lập để duy trì giá cả của một loại hàng hoá cao hơn giá có thể bán được trên thị trường công khai. Cơ chế thông thường cho việc này là việc áp dụng *hạn ngạch xuất khẩu* và sự cấu kết để duy trì giá cao hơn mức giá thực của thị trường. Các cartel này chỉ có thể thành công nếu chúng bao gồm các nhà sản xuất lớn, quan trọng và nếu không có hàng hoá khác có sẵn để thay thế. OPEC đã là một cartel thành công trong hơn một thập kỷ nhưng khả năng giữ giá cao của nó dẫn đến việc gia nhập thị trường của những nhà sản xuất có chi phí cao hơn. Cartel về kim cương quốc tế có trụ sở ở Nam Phi đã hoạt động có hiệu quả, thu nhiều lợi nhuận trong nhiều năm nhưng đang bị thách thức ngày càng tăng bởi những nhà sản xuất kim cương bán hàng ở các thị trường khác. Xem thêm *commodity policy, international commodity agreements* và *resources diplomacy*.

Commodity Credit Corporation (CCC): ***Công ty tín dụng hàng hoá***

Một công ty của Chính phủ nằm trong Bộ Nông nghiệp Hoa Kỳ thực hiện tất cả các giao dịch liên quan đến hỗ trợ giá và thu nhập cho nông dân. Chức năng của CCC bao gồm hỗ trợ giá cả thị trường thông qua tỷ suất vay, quản lý các kho công cộng, thanh toán thiếu hụt cho các nhà sản xuất, quản lý các chương trình viện trợ lương thực và quản lý *chương trình đẩy mạnh xuất khẩu* (EEP) và *chương trình khuyến khích xuất khẩu sữa* (DEIP).

Commodity policy: ***Chính sách hàng hoá***

Một phần của *chính sách thương mại,* là các hành động của Chính phủ có ảnh hưởng đến thương mại hàng hoá. Mục tiêu chính của nó là đảm bảo thu nhập công bằng và có lợi cho các nhà sản xuất và cung cấp hàng hoá tin cậy với giá cạnh tranh cho người tiêu dùng. Không có mục đích nào được xác định một cách khách quan. Hàng hoá luôn luôn được phân loại bởi một số phương pháp đặc biệt vì sự biến động cung cầu vốn có và sự thay đổi giá cả kèm theo và sự biến động thu nhập xuất khẩu. Trong các trường hợp khác, đặc biệt đối với sản phẩm nông nghiệp, cuộc sống của đại bộ phận dân số bị ảnh hưởng ở mức độ ít nhiều khác nhau bởi sự phát triển của thị trường. Các Chính phủ có xu hướng cảnh giác với những mối lo ngại này và tìm phương cách và biện pháp để giảm nhẹ chúng. Chính sách hàng hoá quốc tế hiện đại bắt đầu với việc soạn thảo *Hiến chương Havana* chủ yếu ủng hộ nguyên tắc thị trường tự do. Dự thảo Hiến chương cho phép lập ra các *Hiệp định hàng hoá quốc tế* (ICA) với việc kiểm soát giá cả và thương mại, được gọi là Hiệp định kiểm soát liên Chính phủ, chỉ khi động lực thị trường thông thường không thể giải quyết nhanh chóng các biến đổi giữa sản xuất và tiêu thụ và việc thất nghiệp lan tràn liên quan đến một loại hàng hoá chủ yếu có thể đã xẩy ra hoặc có thể sẽ xẩy ra. Tuy nhiên, nguyên tắc thị trường tự do được thoả hiệp theo nhiều cách trong khi dự thảo tiến tới cho phép, lấy ví dụ, Chính phủ lập kế hoạch bởi những người đã nhìn thấy cần phải làm như vậy. Các nước đang phát triển được phép duy trì hạn chế nhập khẩu để bảo vệ nền công nghiệp trong nước. Cuối cùng thì Hiến chương Havana không có hiệu lực. Năm 1947, *ECOSOC* đã thành lập Uỷ ban điều phối lâm thời cho các thoả thuận hàng hoá quốc tế (ICCICA) với ý tưởng triệu tập các nhóm nghiên cứu hàng hoá và đề xuất triệu tập hội nghị để đàm phán về các hiệp định về hàng hoá. Một số ICA với cơ cấu bình ổn đã được đàm phán dưới sự bảo trợ của nó. *Báo cáo Haberler* được chuẩn bị dưới sự bảo trợ của GATT năm 1958 đã tạo ra sự hỗ trợ thận trọng đối với việc ký kết các hiệp định hàng hoá quốc tế và kế hoạch bồi thường tài chính giới hạn, nhưng báo cáo không dẫn đến bất kỳ một nào khác. Khi *UNCTAD* được thành lập năm 1964, chức năng của ICCICA được chuyển sang cho UNCTAD. Đề nghị đầu những năm 1970 cho *Trật tự kinh tế thế giới mới* được tiếp theo đã nhìn nhận việc chuyển ồ ạt các nguồn tài nguyên sang các nước đang phát triển, một phần qua các hiệp định và kế hoạch hàng hoá để giải quyết vấn đề thiếu hụt của thu nhập do xuất khẩu mang lại. Ngay từ đầu UNCTAD đã trở nên mang tính can thiệp trong quan điểm của họ về chính sách hàng hoá, và tại UNCTAD IV (1976) UNCTAD đã đưa ra một *Chương trình thống nhất các ngành hàng* và *Quỹ chung*. Đó là những cơ cấu trên một phạm vi lớn để điều tiết và ổn định thương mại hàng hoá thế giới thông qua các kho đệm và tài chính bồi thường. UNCTAD đã được giúp đỡ một cách gián tiếp trong mục đích của nó thông qua ngoại giao tài nguyên của những năm 1970 thông qua đó, các nước nghèo về hàng hoá tìm kiếm được cách tiếp cận chắc chắn với các nhà cung cấp. Đánh giá nhẹ nhàng hơn về các vấn đề gắn liền với thương mại hàng hoá thế giới từ giữa những năm 1980 về sau đã cảnh báo mối nghi ngờ ngày càng tăng về sự can thiệp vào thị trường trên phạm vi rộng lớn đối với cả nhà sản xuất và người tiêu dùng. Vào giữa những năm 1990 đã quay trở lại những nguyên tắc của thị trường tự do giới hạn việc hợp tác quốc tế trong việc tăng cường tính công khai và đẩy mạnh tài trợ cho việc nghiên cứu và phát triển để làm cho hàng hoá hấp dẫn hơn đối với thị trường. Xem thêm *compensatory financing arrangements*.

Commodity terms of trade: ***Các chỉ số thương mại theo hàng hoá***

Một chỉ số cho thấy tỷ lệ giữa giá cả của hàng hoá (sơ cấp) với giá cả của hàng hoá đã qua chế tạo. Các chỉ số về thương mại hàng hoá sẽ được cải thiện nếu lượng hàng hoá phải bán để thanh toán cho một lượng hàng hoá đã qua chế tạo giảm. Các chỉ số này sẽ xấu đi khi phải bán nhiều hàng hoá hơn. Xem thêm *terms of trade*.

Common Agriculture policy (CAP): ***Chính sách Nông nghiệp chung***

Một hệ thống hỗ trợ và trợ cấp giá nông nghiệp do *Cộng đồng Châu Âu* điều hành. Cơ cấu tài trợ cho CAP là Hướng dẫn nông nghiệp châu Âu và quỹ bảo đảm châu Âu. Mục đích của CAP đã được nêu rõ là khuyến khích ổn định các điều kiện thị trường nông nghiệp, nâng cao điều kiện sống của nông dân, giá cả hợp lý cho người tiêu dùng, tăng sản lượng mùa màng và nâng cao năng suất lao động. Việc thực hiện chính sách nông nghiệp luôn khó khăn vì cố gắng pha trộn những chính sách xã hội và chính sách kinh tế. CAP đã thành công đặc biệt trong việc

nâng cao sản lượng và tăng thu nhập cho người nông dân, nhưng chính sách này đã dẫn tới việc phá vỡ thị trường toàn cầu trên phạm vi rộng lớn vì năng suất gia tăng, sản xuất với giá thành cao chỉ có thể xuất khẩu được với sự giúp đỡ của những khoản trợ cấp xuất khẩu to lớn. CAP cũng dẫn đến giá nông sản cao cho người tiêu dùng trong EC và đã đóng góp cho thâm hụt ngân sách ở châu Âu.

Common Commercial Policy: ***Chính sách Thương mại chung***

Theo *Hiệp ước Rome*, các nước thành viên của *Cộng đồng Châu Âu* thực hiện một chính sách chung về thuế quan, hiệp định thương mại, các biện pháp *tự vệ, các biện pháp chống phá giá*, v.v... qua *Uỷ ban châu Âu*. Các nước thành viên không có quyền đơn phương thay đổi thuế quan đối ngoại chung hoặc tiến hành các cam kết thương mại với các nước khác. Đã có một cơ cấu tham vấn nội bộ phát triển ở trình độ cao ví dụ như Uỷ ban Điều 113, theo đó các nước thành viên có thể đưa các đề nghị thay đổi chính sách thương mại chung.

Common customs tariff: ***Thuế quan chung***

Xem *common external tariff*.

Common external tariff: ***Thuế quan đối ngoại chung***

Thuế suất thống nhất do các nước thành viên của một *liên minh hải quan* áp dụng đối với các nước không phải là thành viên. Các nước thành viên của Liên minh Hải quan đồng ý huỷ bỏ hoặc giảm dần tất cả các thuế suất giữa các nước với nhau. Đồng thời họ thay thế các thuế suất riêng lẻ của từng nước bằng một mức thuế suất. Do đó, gia nhập một liên minh hải quan sẽ đem lại cho các nước thành viên một thuế suất không đổi trên mỗi sản phẩm, thuế suất đó có thể cao hơn hay thấp hơn thuế suất cũ của mỗi nước. Theo quy chế của WTO, những thay đổi không được dùng để tăng mức độ bảo hộ nói chung. Cá*c khu vực thương mại tự do* không có thuế quan chung.

Common Fund: ***Quỹ chung***

Quỹ này được đề xuất lần đầu tiên năm 1976 tại UNCTAD IV nhằm thành lập một cơ cấu tài chính cho *Chương trình thống nhất các ngành hàng*. Đàm phán về cơ cấu của quỹ đã hoàn thành năm 1980. Quỹ này có 2 nhánh. Nhánh thứ nhất nhằm giúp cho sự hoạt động của kho đệm, nhánh thứ hai nhằm tài trợ việc nghiên cứu và phát triển, nâng cao năng suất lao động và đẩy mạnh tiêu thụ hàng hoá. Năm 1988 các thành viên của UNCTAD đã duyệt thông qua Quỹ này để nó có hiệu lực thi hành. Ban Thư ký của Quỹ đóng tại Amsterdam. Xem thêm *commodity policy, international commodity agreements* và *UNCTAD*.

Common market: ***Thị trường chung***

Theo một số người đánh giá thì thị trường chung là dạng phát triển cao hơn của Liên minh hải quan, trong đó ngoài việc chu chuyển hàng hoá tự do giữa các nước thành viên, lao động và vốn cũng có thể di chuyển mà không có hạn chế. Xem thêm *four freedoms*.

Common Market: ***Thị trường Chung***

Xem *European Economic Community*.

Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA): ***Thị trường chung Đông và Nam Phi***

Hiệp ước để thành lập COMESA do 22 nước ký kết tại Kampala ngày 5/11/1993. Mục đích của COMESA là: (a) đạt được sự tăng trưởng và phát triển bền vững của các nước thành viên bằng việc đẩy mạnh phát triển cơ cấu sản xuất và thị trường hài hoà, cân đối hơn; (b) thúc đẩy phát triển chung trong tất cả các lĩnh vực của hoạt động kinh tế và cùng áp dụng các chính sách và chương trình kinh tế vĩ mô chung để nâng cao mức sống của nhân dân và thúc đẩy quan hệ chặt chẽ hơn giữa các nước thành viên; (c) hợp tác trong việc tạo ra một môi trường thuận lợi cho đầu tư nước ngoài, đầu tư giữa các nước và trong nước, bao gồm cả việc cùng đẩy mạnh nghiên cứu và ứng dụng khoa học và công nghệ cho sự phát triển; (d) hợp tác trong việc tăng cường

hoà bình, an ninh và ổn định giữa các nước thành viên để tăng cường phát triển kinh tế trong khu vực; (e) hợp tác để tăng cường mối quan hệ giữa thị trường chung và phần còn lại của thế giới và cùng thống nhất các quan điểm chung trên các diễn đàn thế giới; (f) đóng góp vào việc xây dựng, tiến triển và thực hiện các mục tiêu của *Cộng đồng kinh tế châu Phi*. Trong lĩnh vực tự do hoá thương mại và hợp tác hải quan, các nước cam kết: (i) thiết lập *liên minh hải quan*, huỷ bỏ tất cả *hàng rào phi thuế quan* đối với thương mại giữa các nước với nhau, xây dựng *thuế quan đối ngoại chung* đối với các nước ngoài khối và hợp tác các hoạt động và các thủ tục hải quan; (ii) áp dụng một cơ cấu bảo lãnh hải quan chung; (iii) đơn giản và hài hoà các chứng từ và thủ tục thương mại; (iv) thiết lập các điều kiện điều tiết việc tái xuất các loại hàng hoá từ nước thứ ba trong phạm vi nội bộ khối thị trường chung; (v) dành quyền miễn trừ tạm thời đối với Lesotho, Namibia và Swaziland chưa phải thực hiện đầy đủ các quy định.

Commonwealth of Independent States: ***Cộng đồng các quốc gia độc lập***

Được thành lập cuối năm 1991 gồm nhiều nước cộng hoà thuộc Liên-xô trước đây. Mười một nước sáng lập là Armenia, Azerbaijan, Belarus, Kazakhstan, Kyrgyz Republic, Mondova, Nga, Tajikistan, Turkmenistan, Ukraine và Uzbekistan. Georgia gia nhập năm 1993. Xem thêm *Newly Independent States*.

Commonwealth preferences: ***Các ưu đãi của Khối cộng đồng Thịnh vượng chung***

Tên của các ưu đãi được sử dụng trong thời gian sau chiến tranh, nhưng loại ưu đãi này đã đã được dùng trong những năm chiến tranh. Xem *imperial preferences arangements*.

Community interest clause: ***Điều khoản lợi ích cộng đồng***

Điều khoản này là một phần trong quy định của Cộng đồng Châu Âu năm 1979 quy định đánh thuế chống phá giá hoặc thuế đối kháng phải phụ thuộc vào lợi ích chung của Cộng đồng trong vấn đề liên quan. Quan trọng hơn, "lợi ích cộng đồng" bao gồm lợi ích của người tiêu dùng, người gia công chế biến mặt hàng nhập khẩu, cũng sự cần thiết có cạnh tranh trên thị trường nội bộ. Xem thêm *anti-dumping measures, countervailing duties* và *European Community legislation*.

Comparability: ***Tính tương đương***

Thuật ngữ được dùng trong các cuộc thảo luận của APEC bao hàm các thoả thuận đảm bảo có sự tương đương rộng rãi về đóng góp giữa các nước thành viên của APEC trong việc thực hiện *Tuyên bố Bogor*. Xem thêm *comprehensiveness* và *Osaka Action Agenda*.

Comparative advantage: ***Lợi thế so sánh***

Một lý thuyết lần đầu tiên được David Ricardo mô tả năm 1817 rằng một nước có thể xuất khẩu hàng hoá mà nước đó sản xuất có hiệu quả tương đối. Mức hiệu quả tương đối so sánh chi phí sản xuất của các loại hàng hoá khác nhau trong một nước, chứ không phải là chi phí sản xuất của cùng một loại hàng hoá ở các nước khác nhau. Lợi thế so sánh của một nước được phản ánh trong xuất khẩu không có trợ giá ra thị trường thế giới, và được gọi là lợi thế so sánh hiển thị. Lợi thế so sánh của một nước không phải luôn luôn cố định. Ví dụ, các nước có thể giành được một lợi thế so sánh thông qua việc đầu tư để lực lượng lao động của họ nắm bắt được kỹ năng. Vì thế có khái niệm lợi thế so sánh năng động. Xem thêm *absolute advantage, competitive advantage, gains-from-trade theory, Hechscher-Ohlin theorem, kaleidoscopic comparative advantage* và *Stolper-Sammuelson theorem*.

Compensation: ***Bồi thường***

Một cách khắc phục sửa chữa cho các thành viên của WTO trong những trường hợp một thành viên khác phá vỡ một cam kết trần về dịch vụ hoặc áp đặt một mức thuế đối với một loại hàng hoá cao hơn mức thuế cam kết. Các nước thành viên được quyền phá vỡ cam kết nói trên theo một số điều khoản của Hiệp định, nhưng nước thành viên đó phải bồi thường cho các nước khác, thông thường ưu đãi về thuế đối với một mặt hàng khác hoặc cam kết về một hoạt động dịch vụ khác. Xem thêm *Binding commitment (service), bindings (goods)* và *safeguards*.

Compensation trade: ***Thương mại bồi thường***

Một thoả thuận thương mại trong đó người cung cấp nguyên liệu, hàng hoá và dịch vụ cho một công ty nước ngoài đồng ý được thanh toán dưới dạng một phần của sản lượng của công ty đó. Người mua có lợi thế là không cần phải có ngoại tệ để nhập khẩu các nguyên liệu cho sản xuất, do vậy không cần phải thanh toán lại cho đến khi hoạt động bắt đầu và công ty đã có sẵn thị trường cho một số loại sản phẩm của nó. Tuy nhiên, có thể thấy rằng đôi khi công ty sẽ phải cạnh tranh với chính sản phẩm của nó nếu như các sản phẩm đó chỉ có một thị trường giới hạn và công ty đó phải trả người cung cấp bằng sản phẩm của mình với giá thấp. Xem thêm *barter trade* và *counter trade*.

Compensatory financing arrangements: ***Các thoả thuận bồi thường tài chính***

Kế hoạch liên chính phủ nhằm tối thiểu hoá ảnh hưởng của thiếu hụt trong thu nhập từ xuất khẩu hàng hoá và những biến động trong thu nhập từ xuất khẩu, đặc biệt thu nhập của các nước đang phát triển phụ thuộc rất nhiều vào xuất khẩu hàng hoá sơ cấp. Việc tiếp cận được tới cơ cấu chính - Phương tiện Tài chính Đột xuất và Bồi thường của IMF - phải phụ thuộc vào một loạt các điều kiện, chủ yếu nhằm đẩy mạnh *điều chỉnh cơ cấu* và cải thiện *cán cân thanh toán*. Các kế hoạch *STABEX* và *SYSMIN* áp dụng cho các nước ACP theo Công ước Lomé thì có ít các điều kiện hơn. Xem thêm *Common Fund*.

Competition policy: ***Chính sách cạnh tranh***

Bao gồm các quy tắc và quy định nhằm thúc đẩy môi trường cạnh tranh trong một nền kinh tế quốc dân, một phần thông qua việc phân bổ có hiệu quả hơn nguồn tài nguyên. Luật cạnh tranh của hầu hết các nước đều điều chỉnh bốn loại đối xử chính đối với các công ty: (a) các thoả thuận ngang (chủ yếu các thoả thuận giữa các công ty về giữ và kiểm soát giá), (b) thoả thuận dọc (có thể bao gồm việc buôn bán độc quyền, duy trì giá bán, hạn chế địa lý trong hoạt động và quan hệ, (c) thao túng thị trường bởi các công ty độc quyền và các công ty lớn, (d) kiểm soát việc sát nhập và mua lại để đảm bảo không ảnh hưởng đến điều kiện cạnh tranh chung trên thị trường. Các quy tắc điều chỉnh các vấn đề nêu trên đôi khi được gọi là chính sách cạnh tranh hẹp. Chính sách cạnh tranh thường được coi là chủ yếu thúc đẩy quyền lợi của người tiêu dùng. Từ những năm 80 thuật ngữ "chính sách cạnh tranh" được mở rộng phạm vi trong nhiều nước công nghiệp, tại đó khái niệm này liên quan đến cả việc nâng cao phúc lợi trong việc đưa cạnh tranh vào cả những ngành phi thương mại. Chính sách đó được gọi là chính sách cạnh tranh rộng rãi hơn. Chính sách này bao gồm cả việc cung cấp khí đốt, nước và điện, những lĩnh vực một thời được coi là độc quyền mặc nhiên. Xem thêm *antitrust laws* và *trade and competition policy*.

Competition policy and anti-dumping measures: ***Chính sách cạnh tranh và các biện pháp chống phá giá***

Một trong những vấn đề liên quan đến việc xem xét tính khả thi của các quy tắc thương mại đa phương về *thương mại và cạnh tranh*, một trong *những vấn đề thương mại mới*. Có ý kiến cho rằng có mâu thuẫn cơ bản giữa việc một chính phủ quản lý đồng thời cả luật chống phá giá và luật cạnh tranh hay *luật chống độc quyền*, đặc biệt là trong một *liên minh hải quan* hay *khu vực thương mại tự do*. Quan điểm này dựa trên giả thuyết rằng chính sách thương mại có thể đem lại lợi ích cho các nhà sản xuất trong nước thông qua *các biện pháp chống phá giá* cho phép họ có lợi nhuận bổ sung bằng cách nâng giá. Các nhà xuất khẩu đã có cam kết giữ giá để tránh bị đánh thuế chống phá giá cũng có thể có lợi ích kinh tế bằng cách này. Vướng mắc là ở chỗ những hành động này là hợp pháp trong chính sách thương mại, nhưng lại bất hợp pháp trong *chính sách cạnh tranh*. Một mâu thuẫn khác nảy sinh từ nguyên tắc cơ bản là luật chống phá giá được đặt ra để bảo vệ các nhà sản xuất và bán hàng nội địa trong khi luật cạnh tranh lại hướng vào việc bảo vệ nhà nhập khẩu và người tiêu dùng. Các nước và các ngành tự coi mình là bị bất lợi bởi các biện pháp chống phá giá thường muốn thay các biện pháp đó bằng luật cạnh tranh. Điều này đã xảy ra trong thương mại giữa Australia và New Zealand trong khối *ANZCERTA* và giữa các thành viên của *Cộng đồng Châu Âu*. Có sự nhất trí giữa các nhà phân tích rằng một biện pháp chung trong luật cạnh tranh là cần thiết để đạt được mục tiêu này. Vấn

đề trong cộng đồng thương mại rộng hơn là không chỉ có sự đa dạng hoá của các chế độ cạnh tranh và thi hành luật lệ, mà nhiều nước đang phát triển còn chưa có hoặc mới chỉ có hệ thống cạnh tranh ở mức sơ đẳng.

Competitive advantage: ***Lợi thế cạnh tranh***

Một lý thuyết còn đang gây tranh cãi về phát triển công nghiệp do Michael Porter truyền bá (1990). Lý thuyết này bắt nguồn từ Alfred Marshall. Lý thuyết này chỉ ra rằng thành công của một công ty hay một ngành là dựa trên lợi thế về chi phí sản xuất một sản phẩm đã tiêu chuẩn hoá hoặc lợi thế về sản phẩm lên quan đến việc phát triển các sản phẩm khác biệt khác. Các hãng có lợi thế cạnh tranh thường tập trung về mặt địa lý, do đó hỗ trợ phát triển trình độ của lực lượng lao động. Những nhà phê bình lý thuyết này lưu ý rằng với việc tập trung các công ty sử dụng công nghệ cao ở các nước phát triển và giảm tầm quan trọng của chi phí so sánh sẽ tạo cơ sở pháp lý cho việc chi tiêu công và chính sách bảo hộ hướng đến việc phát triển vội vã các ngành công nghệ cao. Xem thêm *comparative advantage* và *strategic trade theory*.

Competitive-need limitation: ***Hạn chế vì nhu cầu cạnh tranh***

Một khía cạnh quản lý của chương trình *GSP* Hoa Kỳ. Nếu trong một năm, nhập khẩu một sản phẩm từ một nước hưởng lợi chiếm hơn 50% nhập khẩu sản phẩm đó của Hoa Kỳ thì quyền hưởng lợi của nước xuất khẩu sẽ chấm dứt. Tương tự, một khi xuất khẩu một sản phẩm của một nước vào Hoa Kỳ vượt quá một giá trị đã định thì cũng không được hưởng lợi nữa. Giá trị này khác nhau mỗi năm. Hạn chế vì nhu cầu cạnh tranh có thể được miễn trừ trong một số trường hợp, đặc biệt nếu nước xuất khẩu mở cửa thị trường một cách hợp lý cho hàng hoá và dịch vụ của Hoa Kỳ và nếu nước đó bảo hộ tốt các quyền sở hữu trí tuệ của Hoa Kỳ. Nhiều *nước kém phát triển* được hưởng miễn trừ tự động. Xem thêm *graduation*.

Competitiveness: ***Tính cạnh tranh***

Khả năng của một hãng, một lĩnh vực sản xuất hoặc thậm chí một nước duy trì hiệu quả kinh tế so với các hãng, lĩnh vực, nước khác. Các chính phủ đôi khi muốn cải thiện tính cạnh tranh của một lĩnh vực thông qua việc sử dụng *mục tiêu xuất khẩu, trợ cấp, bảo hộ* hoặc các biện pháp khác. Điều này chỉ có thể làm được với sự hy sinh của các ngành kinh tế khác và hiệu quả lâu dài của việc làm đó là làm giảm tính cạnh tranh của nền kinh tế nói chung.

Competitive neutrality: ***Trung tính cạnh tranh***

Khái niệm liên quan đến việc kiểm tra và quản lý bản chất cạnh tranh giữa các hãng tư nhân và hãng độc quyền được nới lỏng quy của chính phủ. Nhu cầu về trung tính cạnh tranh nảy sinh từ việc loại bỏ các hàng rào đối với xâm nhập thị trường và chấm dứt độc quyền của chính phủ có thể chưa đủ để có sự cạnh tranh thực sự trong lĩnh vực đó. Trong trường hợp như vậy, lợi thế có thể thuộc về doanh nghiệp trước đây từng là độc quyền hoặc một phần độc quyền của chính phủ. Cách khắc phục thường là các dạng quy định ủng hộ cạnh tranh.

Composite tariff: ***Thuế gộp***

Xem *compound tariff*.

Composition of trade: ***Cấu thành thương mại***

Thường là phân tích thống kê thương mại của một nước về các nhóm sản phẩm chỉ ra loại hàng hoá hay dịch vụ nào nước đó xuất khẩu hay nhập khẩu từ một nước nào đó.

Compound tariff: ***Thuế gộp***

Thuế suất đánh lên một sản phẩm gồm hai phần. Phần thứ nhất là thuế trị giá thể hiện ở phần trăm trị giá sản phẩm. Phần thứ hai là thuế suất đặc định thể hiện ở lượng tiền ứng với một đơn vị sản phẩm không kể trị giá của sản phẩm đó. Một ví dụ giả định là mỗi chiếc đĩa CD chịu *thuế đặc định* là 1 đô-la cộng với *thuế trị giá* là 10%.

Comprehensiveness: ***Tính toàn diện***

Một nguyên tắc do các nhà lãnh đạo APEC đưa ra nhấn mạnh rằng cam kết thương mại và đầu tư mở và tự do vào năm 2010/2020 sẽ áp dụng trong thời hạn đã định cho mọi lĩnh vực và bãi bỏ mọi trở ngại. Nguyên tắc này cho phép một số linh hoạt về thời gian tự do hoá trong những khu vực khác nhau của nền kinh tế. Xem thêm *Bogor Declaration* và *Osaka Action Agenda*.

Concerted liberalisation action: ***Hành động tự do hoá hoà hợp***

Đôi khi cũng được gọi là chủ nghĩa đơn phương hoà hợp. Phương thức cơ bản của các nước *APEC* để đạt được mục tiêu thương mại và đầu tư mở và tự do vào năm 2010/2020 như nêu trong *Tuyên bố Bogor*. Trong khi tự do hoá ở WTO dựa trên *yêu cầu và chào cam kết*, tại APEC các thành viên sẽ tự do hoá thương mại và đầu tư của mình trên cơ sở có sự tiến bộ đồng đều giữa các nước thông qua *tính tương đương* và mọi lĩnh vực đều được đưa vào tự do hoá như ở nguyên tắc *toàn diện*. Xem thêm *APEC, collective action* và *Osaka Action Agenda*.

Concession: ***ưu đãi***

Thuật ngữ sử dụng trong WTO. Đó là việc giảm *thuế quan* hoặc loại bỏ trở ngại đối với *thương mại dịch vụ*, thông thường theo yêu cầu của một bên khác. Trong nghĩa hẹp hơn, nó có thể chỉ là *ràng buộc* một một thuế nào đó. Một vài nhà bình luận cho rằng thuật ngữ này nên được thay bằng *cam kết* để tránh cảm tưởng rằng các nước phải hy sinh do việc giảm thuế suất và *tự do hoá thương mại* là một cái giá phải trả của nền kinh tế. GATS đã dùng từ cam kết. Xem thêm *requests and offers, schedules of commitments on services* và *schedules of concessions*.

Conditional most-favoured-nation treatment: ***Đãi ngộ tối huệ quốc có điều kiện***

Dành *đãi ngộ tối huệ quốc* căn cứ vào một số điều kiện mà nước được hưởng phải đáp ứng. Ví dụ trong trường hợp *Hiệp định Mua sắm của chính phủ* trong WTO, MFN đối với mua sắm của chính phủ chỉ dành cho các thành viên của Hiệp định. Do đó quy chế thành viên của một hiệp định có thể là một điều kiện. Điều này đôi khi được gọi là *tối huệ quốc với điều kiện cùng tham gia một hiệp định*. Cũng có những trường hợp khi một nước quy định dành MFN cho một nước khác chỉ khi một số điều kiện không liên quan đến thương mại được đáp ứng. Tình huống đó đã nảy sinh khi Quốc hội Hoa Kỳ thông qua *Luật Jackson-Vanik* sửa đổi Luật Thương mại 1974 vốn hạn chế việc dành MFN cho các nước thi hành chính sách di dân tự do. Luật đó áp dụng để chống Liên Xô và cũng được Hoa Kỳ dùng trong vấn đề nhân quyền tại Trung Quốc. Dĩ nhiên, Hoa Kỳ không có nghĩa vụ gia hạn MFN cho Trung Quốc vì nước này chưa là thành viên của WTO.

Conditional offers: ***Chào cam kết có điều kiện***

Chào cam kết đưa ra trong đàm phán thương mại hoặc để phía bên kia sẽ đổi lại chào cam kết trị giá tương đương hoặc coi như chào cam kết đã tương đương với những chào cam kết đã có. Chào cam kết có điều kiện có thể rút lại hoặc sửa đổi bất kỳ lúc nào cho đến khi đạt được cách giải quyết chung.

Conduct: ***Hành vi***

Trong *chính sách cạnh tranh*, là cách cư xử của một hãng trên thị trường, nhất là đối với biện pháp cạnh tranh đang áp dụng hay *luật chống độc quyền*.

Conference on International Economic Cooperation: ***Hội nghị về Hợp tác kinh tế quốc tế***

Do Chính phủ Pháp triệu tập từ 12/1975 đến 6/1977 nhằm thảo luận giữa các nước phát triển và các nước đang phát triển về các vấn đề kinh tế quốc tế, bao gồm cả năng lượng, giá nguyên liệu, phát triển và tài chính. Một số người nói rằng đây thực sự là khởi đầu của *đối thoại Bắc-Nam*. Mặc dù Pháp được nhiều lời khen vì sáng kiến này, nhưng Hội nghị đã không đạt được một kết quả cụ thể nào.

Conformity assessment: ***Đánh giá sự phù hợp***

Cùng với những thứ khác, bao gồm các thủ tục để lấy mẫu, thử nghiệm và kiểm tra; đánh giá, xác minh và đảm bảo về sự phù hợp; và đăng ký, uỷ thác và chấp nhận. *Hiệp định về các Hàng*

rào kỹ thuật đối với thương mại của WTO đặt ra *Luật Chuẩn bị, thông qua và áp dụng các tiêu chuẩn* cho các cơ quan chính phủ và phi chính phủ căn cứ để định hình và sử dụng các quy tắc kỹ thuật. Hiệp định yêu cầu các thủ tục xác định tính phù hợp của sản phẩm với các tiêu chuẩn quốc gia phải công bằng và bình đẳng, đặc biệt là khi liên quan đến sản phẩm nội địa và sản phẩm nhập khẩu có tính cạnh tranh. Xem thêm *International Electrotechnical Commission* và *International Organisation for Standardisation*.

Consensus: ***Nhất trí***

Phương pháp thông thường để ra quyết định ở WTO. Cũng có phương pháp biểu quyết, nhưng biểu quyết như vậy rất hiếm hoặc chỉ tiến hành khi không đạt được nhất trí. Quyết định nhất trí làm giảm phạm vi tranh chấp do cách hiểu khác nhau về các quy định. Tuy nhiên việc đạt được nhất trí sẽ kéo dài thời gian đàm phán và có thể gây chậm trễ bởi những *bên cố tình trì hoãn*. Xem thêm *convoy problem* và *decision-making in the WTO*.

Conservative social welfare function: ***Chức năng phúc lợi xã hội bảo thủ***

Một trong những yếu tố tác động đến việc chính phủ xem xét chính sách tự do hoá thương mại của mình, do Max Corden vạch ra lần đầu tiên (1974). Ông nói, theo một cách nói đơn giản, rằng các chính phủ cảm thấy trong việc phân phối thu nhập, bất kỳ sự giảm tuyệt đối các khoản thu nhập thực tế nào cũng đều nên tránh. Nói cách khác, việc tăng thu nhập ít có ý nghĩa, còn việc giảm thu nhập lại có tác động lớn. Chức năng phúc lợi xã hội bảo thủ do đó giải thích một phần tại sao các chính phủ đôi khi lại thận trọng trong việc giảm thuế hoặc dỡ bỏ các biện pháp thương mại có thể ảnh hưởng tiêu cực đến sự hoạt động của các ngành đang hoạt động.

Constructed value: ***Trị giá cấu thành***

Một phương pháp sử dụng trong *Hiệp định về Thực hiện Điều VI của Hiệp định chung về Thuế quan và thương mại 1994*, thường được gọi là Hiệp định Chống phá giá, để tính giá thành sản xuất của một sản phẩm ở nước xuất khẩu. Phương pháp này chỉ được dùng nếu không có giá xuất khẩu hoặc nếu giá xuất khẩu bị xem là không tin cậy do có nghi ngờ về *tính giá sải tay*. Thường không sử dụng cho *các nền kinh tế thị trường*.

Consular formalities: ***Thủ tục lãnh sự***

Yêu cầu hãng xuất khẩu hàng hoá đến một số nước phải có xác nhận của đại diện lãnh sự của nước nhập khẩu vào hoá đơn, *giấy chứng nhận xuất xứ*, bản xếp hàng xuống tàu và các chứng từ khác. Việc xác nhận phải trả một khoản phí thường tương ứng với trị giá lô hàng. Thể lệ phí và thủ tục cũng như sự chậm trễ quan liêu thường trở thành yếu tố cản trở trong quan hệ thương mại quốc tế. Thêm vào đó, khối lượng thương mại tăng lên làm thủ tục này trở nên phi thực tế. Đa số các nước nay đã bỏ thủ tục lãnh sự, tại một số nước khác thủ tục này đã trở nên lỗi thời. Xem thêm *preshipment inspection*.

Consultation: ***Tham vấn***

Giai đoạn đầu trong thủ tục *giải quyết tranh chấp* ở WTO nhằm giải quyết vấn đề trên tinh thần hợp tác, đôi khi thông qua trung gian hoà giải của một bên không liên quan. Bản chất tìm hiểu sự việc của tham vấn giữa các bên thường dẫn đến một giải pháp chung. Khi không đạt được giải pháp thông qua tham vấn, giai đoạn tiếp theo hầu như chắc chắn sẽ là việc thành lập *ban hội thẩm* giải quyết tranh chấp. Xem thêm *WTO understanding on dispute settlement*.

Consultative Group of Eighteen: ***Nhóm tư vấn 18***

Một cơ chế không chính thức trong GATT, lập ra ngày 11/7/1975 với 18 thành viên đại diện chủ yếu cho các nước phát triển và đang phát triển. Thoạt đầu, nhóm này do một trong các thành viên làm chủ tịch, nhưng năm 1979 Tổng Giám đốc GATT được giao làm việc này. CG-18, như cách nhóm này được gọi, nhằm hỗ trợ các thành viên GATT thực hiện trách nhiệm của mình thông qua việc thảo luận trước các vấn đề thương mại có thể có khó khăn. Nhóm này không có chức năng ra quyết định. Các thành viên có thể xoay vòng, nhưng trên thực tế ít có sự thay đổi sau khi sự đề cử ban đầu đã được nhất trí. Nhóm CG-18 tạm đình chỉ trong *Vòng*

Uruguay và không được tái lập lại, nhưng vẫn có những lời kêu gọi lập nên một tổ chức tương tự trong WTO.

Consumer subsidy equivalent: ***Hỗ trợ người tiêu dùng tương ứng với trợ cấp***

Thường viết tắt là CSE. Với một mặt hàng nông nghiệp, CSE được định nghĩa là tổng số tiền mà khách hàng được trả để đền bù do ảnh hưởng của việc bãi bỏ các chương trình hỗ trợ nông nghiệp. Được tính bằng phần trăm, đó là tỷ số của tổng trị giá các khoản khách hàng nhận được với tổng chi phí của khách hàng cho sản phẩm. Khi khách hàng nhận được hỗ trợ thì CSE là dương. Khi nó âm tức là khách hàng bị đánh thuế. Xem thêm *producer subsidy equivalent*.

Contact points: ***Điểm tiếp xúc***

Xem *enquiry point*.

Contestability of markets: ***Tính cạnh tranh của thị trường***

Xem *international contestability of markets*.

Contingent multilateralism: ***Đa phương ngẫu nhiên***

Thuật ngữ của Hoa Kỳ cho rằng cần áp dụng hành động đa phương bất cứ khi nào có thể nâng cao mức *mở cửa thị trường*, nhưng đôi khi tự do hoá mang tính ưu đãi dưới dạng *hiệp định tự do thương mại* và hành động đơn phương lại tốt hơn. Xem thêm *unilateralism*.

Contingent protection: ***Bảo hộ đột xuất***

Cơ cấu bảo hộ, cũng gọi là cơ cấu phòng vệ thương mại, hợp pháp theo các hiệp định WTO và có thể sử dụng để đáp lại ảnh hưởng của *phá giá, trợ cấp* và sự tăng đột biến nhập khẩu gây *thiệt hại* cho công nghiệp nội địa. Những cơ cấu như vậy bao gồm cả *các biện pháp chống phá giá, thuế đối kháng* và biện pháp *tự vệ*.

Continuation clause: ***Điều khoản tiếp tục***

Một điều khoản trong Điều 20 của *Hiệp định về Nông nghiệp* WTO kêu gọi khôi phục đàm phán đa phương về nông nghiệp một năm trước khi kết thúc giai đoạn thực hiện đã nhất trí. Các cuộc đàm phán mới do đó sẽ bắt đầu vào 1/1/2000. Điều này đảm bảo rằng quá trình cải cách sẽ tiếp tục và mục tiêu dài hạn của việc giảm bớt các hỗ trợ và bảo hộ vẫn được duy trì. Các cuộc đàm phán được khôi phục sẽ tính đến (a) kinh nghiệm thực hiện các cam kết giảm thuế cho đến thời điểm đó, (b) ảnh hưởng của các cam kết giảm thuế lên thương mại thế giới trong nông nghiệp, các vấn đề phi thương mại, đối xử đặc biệt và đối xử khác biệt với các nước đang phát triển, (c) mục tiêu thành lập một hệ thống thương mại công bằng và mang tính thị trường, và (d) các mục tiêu khác cần để đạt được các mục tiêu dài hạn. Xem thêm *WTO built-in agenda*.

Contraband: ***Hàng lậu***

Chỉ hàng hoá trung lập trong thời gian chiến tranh có khả năng được sử dụng để trợ giúp cho các hoạt động quân sự của kẻ thù. Các quy tắc liên quan đến hàng lậu thường rất là linh hoạt và phụ thuộc vào sự cách hiểu tại chỗ, nhưng theo nguyên tắc thì dựa vào sự ngăn cản hàng hoá được xác nhận là hàng hoá trong thời kỳ hoà bình thì sẽ cho phép tiếp tục, nhưng nếu là vật liệu chiến tranh thì sẽ phải dừng lại. Việc soạn thảo và kiểm soát các nguyên tắc về hàng lậu thường xuyên gặp khó khăn bởi lẽ có nhiều hàng hoá và đồ gia dụng có khả năng hoặc là hàng dân dụng hoặc là hàng quân sự. Theo cách nói phổ biến, hàng lậu thường được sử dụng khi thuật ngữ buôn lậu trở nên phù hợp hơn. Xem thêm *dual-use exports*.

Contracting party: ***Bên ký kết***

Thuật ngữ chính thức chỉ các nước thành viên GATT. Khi các bên ký kết hoạt động cùng nhau để thông qua một quyết định, các văn bản GATT chỉ rõ bằng chữ viết hoa (the CONTRACTING PARTY). Các bên ký kết của GATT hiện nay là các thành viên WTO.

Conventional tariff: ***Thuế quan quy ước***

Thuế quan mà hầu hết hay tất cả các mức thuế là kết quả của các cuộc đàm phán theo các công ước hay hiệp ước quốc tế. Xem thêm *maximum-minimum tariff*.

Conventional wisdom: ***Sự thông thái truyền thống***

Một cụm từ do J. K. Galbraith đưa ra (1981) để miêu tả "đức tin mà bất kỳ lúc nào cũng có thể được những bộ óc tự phụ đưa ra một cách thường xuyên, trang trọng và thiếu suy nghĩ". Ông coi câu nói này vừa như tán thành vừa như mỉa mai. Xem thêm *QWERTY principle* và *vestigial thought*.

Convention on a Code of Conduct for Liner Conference: ***Công ước về Luật Thực hiện đối với các Hội nghị Tàu chở hàng***

Người ta thường biết đến nhiều hơn là Luật Tàu chở hàng của *UNCTAD*. Là một hiệp định liên chính phủ nỗ lực nhất đạt được vào năm 1987 dưới sự bảo hộ của *UNCTAD* nhằm tăng tỷ lệ hàng hoá được chuyên chở trên các tàu của các nước đang phát triển để cải thiện *cán cân thanh toán* của nước họ. Luật này thực hiện theo nguyên tắc tỷ lệ 40-40-20 mặc dù không được cụ thể hoá trong Công ước, sự phân chia một cách không chính thức 40% cho thương mại tuyến đường biển của nước nhập khẩu, 40% cho nước xuất khẩu và 20% cho tuyến đường biển của nước thứ ba. Các nước thành viên của Luật tàu đi biển khó có thể đạt được những con số này do tính thực tiễn thương mại và chiều hướng thương mại đang thay đổi. Xem thêm *MFN exemptions*.

Convention on International Civil Aviation: ***Công ước Hàng không Dân dụng Quốc tế***

Xem *Chicago Convention*.

Convention on International Trade on Endangered Species of Wild Fauna and Flora: ***Công ước Thương mại Quốc tế đối với các loài động thực vật hoang dã bị đe doạ tuyệt chủng***

Xem *CITES*.

Convention on the Means of Prohibiting and Preventing the illicit Import, Export and Transfer of Ownership of Culture Property: ***Công ước về các biện pháp cấm và ngăn cản xuất khẩu, nhập khẩu, và chuyển đổi trái phép quyền sở hữu của sản phẩm văn hoá***

Một công ước của UNESCO được thông qua năm 1970. Các nước tham gia quy định các loại tài sản tôn giáo hoặc phi tôn giáo đóng vai trò quan trọng đối với khảo cổ học, thời kỳ tiền sử, lịch sử, văn học, nghệ thuật hay khoa học. Các nước phản đối xuất khẩu, nhập khẩu, chuyển đổi bất hợp pháp quyền sở hữu tài sản văn hoá. Xuất khẩu tài sản văn hoá hợp pháp phải được tuân theo một hệ thống chứng nhận.

Convention on the Settlement of Investment Disputes between States and Nationals of Other States: ***Công ước về giải quyết tranh chấp đầu tư giữa các quốc gia và các kiều dân của các quốc gia khác.***

Xem *ICSID*.

Convoy Problem: ***Vấn đề đội hình đoàn tàu***

Vấn đề này nảy sinh trong các cuộc *đàm phán thương mại đa phương* khi các bên tham gia đã sẵn sàng tiến lên lại phải đợi một bên còn thiếu chuẩn bị hoặc chưa muốn thực hiện. Khi đó bên chậm trễ nhất, giống như con tàu chậm nhất trong đội hình, sẽ quyết định toàn bộ tiến trình. Một số người thích so sánh với hình tượng đàn ngỗng bay hình chữ V. Tuy nhiên khi quan sát hình ảnh đó, người ta sẽ có kết luận rằng không có chứng cớ rõ rệt là con ngỗng đầu đàn sẽ quyết định tốc độ của những con bay chậm hơn. Các nhà điểu học có thể không đồng ý. Xem thêm *foot dragger* và *consensus*.

Copenhagen Declaration and Programme of Action: ***Tuyên bố Copenhagen về Chương trình Hành động***

Một loạt các cam kết bắt buộc của 117 nước tham dự Hội nghị Thượng đỉnh thế giới về Phát triển Xã hội vào tháng 3/1995 ở Copenhagen. Một số các điều khoản của tuyên bố này đã đặt

chú ý tới vai trò của thương mại và đầu tư trong việc thúc đẩy sự phát triển xã hội và có sự liên quan đến những tranh luận về thương mại và tiêu chuẩn lao động.

Copyright: ***Bản quyền***

Đặc quyền được làm một số việc nhất định với một tác phẩm gốc, bao gồm quyền sản xuất lại, tái xuất bản, trình diễn tác phẩm trước công chúng... và tạo ra sự phù hợp của chúng. Bản quyền không bảo vệ nội dung của các tác phẩm nhưng lại bảo vệ xuất xứ của tác phẩm. Trong các tác phẩm văn học, kịch, âm nhạc, nghệ thuật, nói chung bản quyền thường kéo dài hết cuộc đời của tác giả cộng thêm 50 năm nữa. Xem thêm *Agreement on Trade-Related Aspects of Interllectual Property Right, Berne Convention, interllectual property* và *Universal Copyright Convention.*

Core labour standard: ***Tiêu chuẩn lao động cơ bản***

Một khái niệm liên quan đến sự tranh luận liệu khi nào thì thương mại và tiêu chuẩn lao động được đưa vào chương trình làm việc của các tổ chức liên quan đến xúc tiến thương mại quốc tế. OECD (1995b) cho rằng các tiêu chuẩn lao động phải tính đến (a) đàm phán tập thể và quyền tự do lập hiệp hội, (b) xóa bỏ các hình thức khai thác lao động trẻ em, (c) cấm lao động cưỡng bức dưới hình thức lao động nô lệ hay bắt buộc, (d) không phân biệt đối xử đối với người làm việc, chẳng hạn như quyền được tôn trọng và đối xử bình đẳng đối với tất cả công nhân. Tất cả tiêu chuẩn nói trên đều là tiêu chuẩn nhân quyền cơ bản, nhưng chưa có công cụ quốc tế tập hợp chúng theo cách này. Tiêu chuẩn lao động cơ bản được định nghĩa trong *Tổ chức Lao động thế giới* và các công ước và khuyến nghị của Liên hợp quốc. Một số coi quyền làm việc dưới những điều kiện làm việc có thể được chấp nhận (tiêu chuẩn về an toàn nơi làm việc và sức khoẻ tối thiểu, mức lương tối thiểu, số giờ làm việc tối đa trong một tuần, ...) cũng là một tiêu chuẩn cơ bản, một quan điểm được đặt ra tại *Luật Thương mại và cạnh tranh* của Hoa kỳ. Điều này còn gây tranh cãi nhiều hơn nữa. Xem thêm *pauper-labour argument, race-to-the-bottom argument, social clause, social dumping, social labelling* và *social subsidies.*

Core-periphery thesis: ***Thuyết hạt nhân và ngoại vi***

Một học thuyết của các quan hệ kinh tế quốc tế phát triển mạnh từ những năm 1950 đến những năm 1980. Nó thừa nhận rằng hệ thống kinh tế quốc tế bao gồm một hạt nhân kinh tế phát triển (các nước phát triển) và ngoại vi (các nước đang phát triển). Nó cũng giả định rằng ngoại vi phụ thuộc vào hạt nhân trong cả hai vấn đề căn bản như: thị trường tiêu thụ sản phẩm, đặc biệt là những hàng hoá sơ cấp và bí quyết. Thuyết này năng động ở chỗ nó giả định về lâu dài ngoại vi sẽ tự lập những hạt nhân mới. Gilpin (1987) đưa ra nhận định lợi thế ban đầu của hạt nhân so với ngoại vi chính là tính vượt trội về mặt kỹ thuật và tổ chức nhưng về lâu dài *tính cạnh tranh* này lại tạo ra những cơ hội mới cho ngoại vi khi ngoại vi đã có sức cạnh tranh hơn. Gilpin cũng lưu ý rằng khi thuyết này lần đầu tiên xuất hiện vào thế kỷ 19, người ta cho rằng hạt nhân sẽ phát triển ngoại vi. Nhưng hiện nay chính hạt nhân lại ngăn cản sự phát triển của ngoại vi. Xem thêm *dependency theory* và *North-South dialogue*.

Corn Laws: ***Luật về ngũ cốc***

Các bộ luật được ban hành lần đầu tiên ở Anh vào thế kỷ 20 để bảo vệ sản xuất nông nghiệp. Các luật này bị bác bỏ vào năm 1846. Việc bác bỏ các luật này cùng với việc bác bỏ Luật Hàng hải vào năm 1849 đã đánh dấu thắng lợi của thương mại tự do và là sự khởi đầu của một cơ chế tự do tạo nên chính sách thương mại của Anh cho 50 năm tiếp theo. Điều đó cũng có nghĩa là chấp nhận "khoa học" kinh tế như là một công cụ để lập chính sách. Xem thêm *Cobden-Chevalier Treaty.*

Council for Mutual Economic Assistance: ***Hội đồng Tương trợ Kinh tế***

Thường được biết đến với tên Comecon. Được thành lập vào tháng 1/1949 với các thành viên là Bulgaria, Tiệp-khắc, Hungary, Ba-lan, Romania và Liên bang Nga. Sau đó kết nạp thêm Cuba, Cộng hoà Dân chủ Đức, Mông-cổ và Việt Nam. Anbania là thành viên của Hội đồng này vào thời gian 1949-1961. Nam-tư là một thành viên dự thính và ngoài ra còn có một số quan sát viên. Mục đích của Comecon là thúc đẩy phát triển kinh tế kế hoạch của các nước Thành viên,

đẩy nhanh tiến bộ kinh tế và kỹ thuật, tăng mức độ công nghiệp hóa ở các nước thành viên có nền công nghiệp kém phát triển hơn, không ngừng tăng năng suất lao động và thịnh vượng lâu dài cho nhân dân các nước thành viên. Comecon chính thức giải thể vào năm 1991. Xem thêm *economies in transition*.

Council for Trade in Goods: ***Hội đồng về Thương mại hàng hóa***

Uỷ ban giám sát việc hoạt động của 13 hiệp định đa phương của WTO điều tiết thương mại hàng hóa nằm trong Phụ lục 1 của *Hiệp định Marrakesh thành lập Tổ chức Thương mại thế giới*. Trong số đó hiệp định quan trọng nhất là GATT. Tất cả các thành viên của WTO mặc nhiên trở thành thành viên của Hội đồng này. Các nước này gặp nhau mỗi tháng một lần.

Council for Trade in Services: ***Hội đồng về Thương mại dịch vụ***

Uỷ ban giám sá*t GATS* (Hiệp định chung về Thương mại dịch vụ). Tất cả các nước thành viên của WTO đương nhiên trở thành thành viên của Hội đồng này. Các thành viên gặp nhau mỗi tháng một lần.

Council for TRIPS: ***Hội đồng về Quyền Sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại***

Uỷ ban giám sát *Hiệp định về Quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại* (TRIPS). Vai trò của nó là giám sát hoạt động của Hiệp định và tuân thủ Hiệp định của các nước thành viên. Tất cả các nước thành viên WTO đương nhiên trở thành thành viên của Uỷ ban này.

Counterfeiting: ***Làm hàng giả***

Việc sản xuất bất hợp pháp các sản phẩm, nhại lại sản phẩm thật đã được bán dưới một nhãn hiệu thương mại. Xem thêm *Agreement on Trade-Related Aspects of Interllectual Property Rights, intellectual property* và *intellectual property rights infringements*.

Countertrade: ***Thương mại đối ứng***

Một dạng tinh vi hơn và đôi khi khá phức tạp của *thương mại hàng đổi hàng*. Ví dụ, một nước có thể xuất khẩu than và đổi lấy thiết bị khai thác mỏ. Không có tiền trao tay trong thương vụ này. Người mua sau đó sẽ tìm cách bán trên thị trường thứ ba để được thanh toán bằng tiền hay để đổi lấy một sản phẩm khác. Hàng hóa được buôn bán theo cách này thường được định giá theo đồng tiên của một nước thứ ba, ví dụ dùng franc Pháp. Thương mại đối ứng nói chung là một cách thức không hữu hiệu để tiến hành thương mại, nhưng đôi khi hình thức này hấp dẫn các nước thiếu ngoại tệ. Xem thêm *compensation trade*.

Countervailing duties: ***Thuế đối kháng***

Loại thuế đặc biệt đánh vào hàng nhập khẩu để bù lại việc các nhà sản xuất và xuất khẩu được hưởng từ trợ cấp của chính phủ. Điều khoản VI của GATT và *Hiệp định của WTO về Trợ cấp và các biện pháp đối kháng* đặt ra các quy định về việc áp dụng các loại thuế này. Các loại thuế đối kháng có thể được sử dụng dưới một số điều kiện hạn chế và khi có *thiệt hại* vật chất gây ra cho ngành sản xuất trong nước. Xem thêm *các biện pháp chống phá giá* nhằm vào các hành động của các công ty hơn là của các chính phủ.

Creative minilateralism: ***Chủ nghĩa tiểu phương sáng tạo***

Một chiến lược thương mại để mở cửa thị trường Hoa Kỳ do Bayard và Elliott đưa ra năm 1994. Chiến lược này liên quan đến (a) đàm thoại song phương, nếu cần thiết có sự hỗ trợ của *Khoản 301* hoặc đe doạ hành động chống độc quyền, (b) khả năng phân tích mạnh hơn để đánh giá các hạn chế tiếp cận và cơ cấu, và (c) việc sử dụng các khu vực có các quyền lợi chung trên các thị trường đích. Chiến lược này có thể được kết hợp với chiến dịch quảng cáo và hợp tác kỹ thuật đối với các nước đang phát triển để cho phép các nước này xây dựng và thực hiện các hệ thống quy chế có hiệu quả. Người ta có thể phải dừng lại để suy nghĩ tại sao sau 20 năm kể từ khi Khoản 301được đưa ra, một cách thức được mọi người chấp nhận như vậy vẫn nên được coi là mới lạ. Xem thêm *minilateralism*.

Crisis cartel: ***Cartel gồm các công ty bị khủng hoảng***

Hay còn gọi là cartel trong trường hợp khẩn cấp, cartel hợp lý hóa, cartel trong thời kỳ suy thoái, v.v... Đây là hình thức cộng tác trong một ngành trong trường hợp đặc biệt theo *luật chống độc quyền*. Điều kiện để thành lập một cartel là một ngành bị suy thoái lâu dài và nghiêm trọng, hứa hẹn đem lại hiệu quả cho lợi ích chung mà các cách khác không đem lại được. Xem thêm *cartel* và *failing-firm doctrine*.

Cross-border investment: ***Đầu tư qua biên giới***

Xem *foreign direct investment*

Cross-border trade: ***Thương mại qua biên giới***

Sự di chuyển của hàng hóa từ một lãnh thổ hải quan của một nước sang lãnh thổ hải quan của một nước khác. Đối với các thành viên của *WTO*, *GATT* là một hệ thống luật lệ chính để điều tiết thương mại giữa các bên. Các nước khác thường tiến hành thương mại theo *hiệp định thương mại song phương*. Xem thêm *border trade*.

Cross-border Trade in Services: ***Thương mại dịch vụ qua biên giới***

Được định nghĩa trong *GATS* là thương mại mà người sản xuất và người tiêu dùng không cần phải gặp nhau để thực hiện một giao dịch. Thông thường, các loại hình dịch vụ này được thực hiện bằng điện tử. Trong *NAFTA*, định nghĩa này rộng hơn, dịch vụ được bao gồm mua bán dịch vụ, tiếp cận hệ thống phân phối, sự hiện diện của các nhà cung cấp dịch vụ của một bên khác và đặt cọc khi cần thiết cho thương mại dịch vụ. Xem thêm *commercial presence, modes of services delivery* và *trade in services*.

Cross-compensation: ***Đền bù chéo***

Có thể xảy ra trong *giải quyết tranh chấp* ví dụ khi một nước thành viên WTO bị coi là vi phạm một cam kết nào đó không rút lại các biện pháp hoặc các hành động sai phạm, nhưng thay vào đó lại chấp nhận đền bù trong một lĩnh vực nào khác của thương mại.

Cross-retaliation: ***Trả đũa chéo***

Một tuyên bố rằng, ví dụ trong một số trường hợp nhất định khi quyền lợi của một nước thành viên WTO theo một hiệp định nào đó bị xâm phạm, nước thành viên đó có thể sẽ trả đũa lại nước thành viên vi phạm dưới một hiệp định khác. *Bản ghi nhớ về Giải quyết tranh chấp của WTO* đã làm cho khả năng này trở thành hiện thực.

Crow-bar theory of trade policy: ***Lý thuyết đòn bẩy của chính sách thương mại***

Xem *agressive reciprocity*.

Cuban Liberty and Democratic Solidarity (LIBERTAD) Act: ***Luật về đoàn kết dân chủ và tự do của Cuba***

Xem *Helm-Burton legislation*.

Cultural specificity: ***Đặc tính văn hóa***

Một thuật ngữ miêu tả đặc điểm về văn hóa của mỗi nước giúp phân biệt nước này với các nước khác. Không có tranh cãi gì về vấn đề này nhưng nó có thể gây tranh cãi trong ngữ cảnh của *chính sách thương mại* khi các nước tìm kiếm các quy định về thương mại để bảo vệ hoặc tăng cường những đặc tính văn hóa của họ. Nhiều người nghi ngờ rằng điều này vô hình chung đem lại cho các nước này quyền áp dụng các biện pháp *hạn chế nhập khẩu*, chủ yếu là cho các nguyên nhân về văn hóa, nhưng trên thực tế là để nhằm các mục đích khác. Ví dụ, một nước muốn bảo hộ sản xuất truyền thống và lực lượng lao động bằng cách này mặc dầu công nghệ hiện đại có thể sản xuất ra các sản phẩm giống hệt như vậy với sức cạnh tranh cao hơn. Xem thêm *audiovisual services in the Urugoay Round, local content rules in broacasting* và *trade and culture*.

Cumulative assessment of dumping: ***Đánh giá phá giá cộng gộp***

Việc điều tra do nước nhập khẩu tiến hành để xem xét việc một số nước cùng lúc phá giá cùng một sản phẩm. Theo quy định của WTO việc đánh giá như thế chỉ được phép nếu (a) *biên độ phá giá* của mỗi nước vượt quá mức tối thiểu và hàng nhập khẩu từ mỗi nước không phải là không đáng kể, và (b) đánh giá trong điều kiện cạnh tranh giữa hàng nhập khẩu và hàng nội địa. Xem thêm *anti-dumping measures* và *de minimis dumping*.

Cumulative rules of origin: ***Quy tắc xuất xứ gộp***

Một hệ thống *quy chế xuất xứ* cho phép các sản phẩm có quá trình sản xuất hoặc chuyển đổi diễn ra ở hai nước hay nước khác nhau được quyền tiếp cận thị trường nước nhập khẩu. Đôi khi cơ chế *GSP* sử dụng công cụ này để dành ưu đãi cho các nước đang phát triển vì nếu không tự các nước đang phát triển không thể đáp ứng được tiêu chuẩn xuất xứ để tiếp cận thị trường.

Cumulative subsidies: ***Trợ cấp gộp***

Hiệp định của WTO về Trợ cấp và thuế đối kháng quy định rằng nếu hàng nhập khẩu của hơn một nước đang là đối tượng điều tra để áp dụng *thuế đối kháng*, các cơ quan có thẩm quyền có thể đánh giá ảnh hưởng gộp của việc trợ cấp này. Tuy nhiên, các cơ quan chỉ có quyền điều tra nếu (a) mức độ trợ cấp lớn hơn mức *trợ cấp giới hạn* và (b) nếu đánh giá được thực hiện trong điều kiện cạnh tranh trên thị trường nhập khẩu.

Current access tariff quotas: ***Hạn ngạch thuế quan theo mức độ mở cửa hiện hành***

Mô tả các cơ hội mở cửa thị trường cho hàng nông sản khi các *biện pháp phi thuế quan* được chuyển thành *thuế quan*. Một hình thức đã được thảo luận tại *Vòng Urugoay*, tại đó mức độ mở cửa thị trường đối với một sản phẩm nào đó được xác định qua việc so sánh mức nhập khẩu trong *thời kỳ cơ sở* với mức tiêu thụ. Mức độ mở cửa hiện thời được thông qua nhằm đảm bảo nhập khẩu chiếm ít nhất 5% tiêu thụ nội địa được áp dụng trong thời kỳ cơ sở 1986-1988. Xem thêm *Agreement on Agriculture* và *minimum access tariff quotas*.

Current account: ***Tài khoản vãng lai***

Xem *balance of payment*.

Current domestic value: ***Trị giá hàng nội hiện hành***

Một phương pháp định giá trị hàng nhập khẩu để xác định *thuế hải quan*. Giá của hàng hoá để tính thuế là mức giá mà hàng hoá có thể so sánh được với các hàng hoá nhập khẩu được bán ra trong điều kiện hoàn toàn cạnh tranh trên thị trường nội địa của nước mà từ đó hàng hoá được xuất khẩu. Phương pháp này được thay thế bằng các thủ tục nằm trong *Hiệp định về việc thực hiện điều khoản VII* (Định giá hải quan) *của Hiệp định chung về Thuế quan và thương mại*. Xem *customs valuation*.

Customs Convention on Temporary Admission: ***Công ước hải quan về việc chấp nhận tạm thời***

Xem *Istanbul convention*.

Customs Cooperation Council: ***Hội đồng Hợp tác Hải quan***

Xem *World Customs Organosation*.

Customs duties: ***Thuế hải quan***

Thuế đánh tại cửa khẩu vào các hàng hoá nhập khẩu hoặc đôi khi vào hàng hoá xuất khẩu. Thuế này được ghi rõ trong *danh mục thuế quan* quốc gia. Việc đánh thuế dựa vào giá trị hàng hoá như *thuế theo trị giá* và đôi khi được tính như giá trên một đơn vị theo dạng *thuế đặc định*. Xem thêm *multi-column tariff* và *single-column tariff*.

Custom territory: ***Lãnh thổ hải quan***

Theo các quy định của Tổ chức Thương mại thế giới thì đó là bất kỳ vùng lãnh thổ nào có thuế quan và các điều lệ khác về thương mại riêng của vùng đó để kiểm soát việc buôn bán của nó

với các vùng lãnh thổ khác. Một lãnh thổ hải quan không cần thiết phải là một nhà nước có chủ quyền. Xem thêm *customs union*.

Customs union: ***Liên minh hải quan***

Một khu vực gồm có hai hay nhiều nền kinh tế hoặc lãnh thổ hải quan riêng biệt, có quy định loại bỏ mọi thuế khoá và đôi khi cả những vật cản ngăn trở việc mở rộng thương mại giữa chúng. Các thành viên lập nên khu vực sau đó sẽ áp dụng một loại thuế đối ngoại chung. Xem thêm *common market* và *free-trade area*.

Customs valuation: ***Định giá hải quan***

Các biện pháp do các cơ quan hải quan sử dụng để định giá đối với hàng nhập khẩu nhằm mục đích tính thuế nhập khẩu đúng. *Hiệp định về việc thực hiên Điều VII* (Định giá hải quan) *của Hiệp định chung về thuế quan và Thương mại* nhằm mục đích quy định một hệ thống công bằng, thống nhất và trung lập để định giá các hàng hoá, ngăn ngừa việc sử dụng các giá trị hải quan giả hoặc tùy tiện. Các điều khoản của bản Hiệp định rất chi tiết, nhưng quy tắc cơ bản là trị giá tính thuế hàng hoá nhập khẩu giữa các bên không có liên quan thì sẽ là *trị giá giao dịch,* có nghĩa là giá được thanh toán thực tế cho hàng hoá khi bán hàng xuất khẩu sang nước nhập khẩu. Cước vận tải, phí đóng gói, hoa hồng, các hàng hóa và dịch vụ được cung cấp miễn phí cho người mua và một vài các chi phí khác có thể được bổ sung vào trị giá tính thuế. Hiệp định cũng quy định những biện pháp không được phép sử dụng để tính trị giá. Các biện pháp đó bao gồm thí dụ: trị giá tính thuế tối thiểu, giá hàng hoá trên thị trường nội địa của nước xuất khẩu, giá bán các hàng hoá được sản xuất tại nước nhập khẩu, một hệ thống cung cấp cho hai giá trị cao hơn, ... Nếu có sự nghi ngờ rằng giá trị giao dịch là giả thì các cơ quan hải quan có thể quyết định giá thông qua 5 sự lựa chọn hiện có sau: (a) giá trị của hàng hoá giống hệt, (b) giá trị của hàng hoá tương tự, (c) giá nhập khẩu của các hàng hoá giống hệt hoặc tương tự khấu trừ các chi phí, (d) giá trị tính toán, (e) nếu không biện pháp nào trong số những biện pháp này dùng được thì có thể sử dụng các cách hợp lý. Các yếu tố bổ sung được áp dụng ở nơi mà nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu là các thực thể có liên quan.

Customs valuation agreement: ***Hiệp định Định giá hải quan***

Xem *Agreement on Implementation of Article VII of the General Agreement on tariffs and trade 1994* và *customs valuation*.

Cyclical dumping: ***Phá giá tuần hoàn***

Xem *dumping*.

D

D' Amato legislation: ***Luật D' Amato***

Luật trừng phạt Iran và Libya của Hoa Kỳ được thông qua ngày 5/8/1996. Mục tiêu của luật là (a) không cho Iran và Libya có nguồn thu để tài trợ cho hoạt động khủng bố quốc tế, (b) hạn chế giao lưu nguồn lực cần thiết để mua vũ khí giết người hàng loạt và (c) gây áp lực buộc Libya phải tuân thủ một loạt các nghị quyết của Liên hợp quốc. Luật cho phép Tổng thống Hoa Kỳ được quyền áp đặt lệnh trừng phạt đối với các công ty nước ngoài đầu tư mới vào lĩnh vực khai thác dầu mỏ ở Iran và Libya với số vốn trên 40 triệu USD. Lệnh trừng phạt của Hoa Kỳ có thể được thực hiện dưới các hình thức như từ chối cấp giấy phép xuất khẩu, cấm các tổ chức tài chính Hoa Kỳ cho vay hoặc cấp tín dụng, cấm không được hưởng quy chế *đại lý chính* đối với các công cụ nợ của chính phủ Hoa Kỳ, cấm không được tham gia đấu thầu *mua sắm của chính phủ* Hoa Kỳ và cấm các công ty vi phạm được xuất khẩu hàng vào Hoa Kỳ.

Data protection in trade in services: ***Bảo vệ dữ liệu trong thương mại dịch vụ***

GATS quy định các điều khoản đảm bảo bí mật hồ sơ và dữ liệu. Điều III phụ cho phép các nước thành viên không phải thực hiện quy định *công khai* nếu nhận thấy việc tiết lộ thông tin gây cản trở cho việc thực thi pháp luật, vì nếu không sẽ làm tổn hại đến quyền lợi công cộng hoặc gây hại đến lợi ích thương mại chính đáng của các công ty nhà nước và tư nhân. Điều IX (Thực tiễn kinh doanh) chỉ yêu cầu các nước thành viên phải cung cấp những thông tin không bí mật được công bố công khai liên quan đến thực tiễn hoạt động kinh doanh phản cạnh tranh. Các thông tin khác có thể được cung cấp khi nước yêu cầu cung cấp thông tin cam kết bảo đảm bí mật. Điều XIV (Những ngoại lệ chung) cho phép không phải thực hiện các nghĩa vụ theo Hiệp định để bảo vệ sự bí mật dữ liệu, tài liệu và hồ sơ cá nhân.

Davignon Plan: ***Kế hoạch Davignon***

Kế hoạch được *Cộng đồng Kinh tế Châu Âu* thông qua vào năm 1978 để tiếp thêm sức mạnh cho ngành công nghiệp sắt thép của Cộng đồng. Mục tiêu ngắn hạn của kế hoạch là tăng khả năng sản xuất. Về dài hạn kế hoạch nhằm cải tổ cơ cấu và hợp lý hoá ngành công nghiệp thép. *Viện trợ của nhà nước* và *hạn chế nhập khẩu* là những yếu tố quan trọng để đạt được các mục tiêu theo kế hoạch. Kế hoạch này lấy tên của Viscount Etienne Davignon, người mà sau này là ủy viên Hội đồng châu Âu về các vấn đề Công nghiệp và Thị trường trong khối. Xem thêm *Multilateral Steel Agreement*.

Decision: ***Quyết định***

Xem *European Community legislation*.

Decision in Favour of Least-Developed Countries: ***Quyết định ủng hộ các nước chậm phát triển***

Xem *least-developed countries*.

Decision-making in the WTO: ***Ra quyết định trong WTO***

Trong hầu hết các trường hợp, quyết định trong WTO dựa trên thỏa thuận nhất trí của tất cả các nước thành viên. Tuy nhiên có quy định cụ thể về việc bỏ phiếu nếu các nước thành viên không thể đạt được sự nhất trí. Một biện pháp chỉ được thông qua nếu như có sự đồng ý của đa số các nước thành viên, nhưng với mỗi vấn đề khác thì yêu cầu về tỷ lệ phiếu thuận cũng khác nhau. Việc diễn giải các hiệp định WTO trừ các *hiệp định nhiều bên* phải được 2/3 số nước thành viên ủng hộ trong *Hội nghị Bộ trưởng WTO* hoặc trong *Đại hội đồng*, và tỷ lệ này cũng được áp dụng trong trường hợp *miễn trừ*. Mỗi một thành viên WTO có một phiếu. *Cộng đồng Châu Âu* có số phiếu bầu ngang bằng với tổng số nước thành viên của mình. Việc diễn giải các hiệp định nhiều bên phải tuân theo các quy định cụ thể trong từng hiệp định. Xem thêm *amendments to WTO agreements*.

Declaration giving effect to the provision of Article XVI.4: ***Tuyên bố Điều XVI.4 có hiệu lực***

Được thông qua vào năm 1960, theo đó các thành viên của GATT nhất trí rằng từ 1/1/1958 sẽ ngừng tất cả các hình thức trợ cấp xuất khẩu, trực tiếp và gián tiếp, đối với một sản phẩm dẫn đến giá của sản phẩm xuất khẩu thấp hơn giá của sản phẩm tương tự tại thị trường nhập khẩu. Tuyên bố này không áp dụng đối với *sản phẩm sơ cấp*.

Declaration on the Contribution of the World Trade Organisation to Achieving Greater Coherence in Global Economic Policymaking: ***Tuyên bố về đóng góp của Tổ chức Thương mại Thế giới trong việc đạt được mối liên kết chặt chẽ hơn trong qúa trình đề ra chính sách kinh tế toàn cầu***

Đó là một trong những kết qủa của Hội nghị Bộ trưởng Marrakesh vào tháng 4/1994 khi kết thúc *Vòng Uruguay*. Nội dung chính của bản tuyên bố là đề cao vai trò tích cực của kết quả vòng đàm phán Uruguay trong việc tạo dựng mối liên kết chặt chẽ hơn trong chính sách kinh tế quốc tế. Tuyên bố ghi nhận rằng những khó khăn xuất phát từ các lĩnh vực khác ngoài lĩnh vực thương mại không thể khắc phục được nếu chỉ đơn thuần sử dụng các biện pháp thương mại.

Do vậy bản tuyên bố kêu gọi Tổng giám đốc WTO cần phải thảo luận thêm với *IMF* và *IBRD* về các hình thức hợp tác giữa ba bên để có được mối liên kết chặt chẽ hơn trong việc đề ra chính sách kinh tế toàn cầu.

Declaration on the establishment of a new International Economic Order:*Tuyên bố về việc Thành lập một Trật tự Kinh tế Quốc tế mới*

Xem *New International Economic Order*.

Decompilation: *Sự phân tích*

Việc nghiên cứu hoặc phân tích một chương trình máy tính nhằm khám phá ý tưởng và các nguyên lý hoạt động. Sự phân tích thường gắn với việc tái tạo hoặc sản xuất sao chép chương trình đó. Luật *bản quyền* của mỗi quốc gia có các quan điểm khác nhau về tính pháp lý của thực tiễn sao chép lại và chính vì vậy việc thực tế thực hiện cũng gây ra nhiều tranh cãi. Tòa án Hoa Kỳ thì cho rằng *thiết kế ngược*, trong đó có cả việc phân tích lại một chương trình để khám phá những ý tưởng và khái niệm không được bảo vệ là được phép theo một số luật tương ứng như "sử dụng lành mạnh", thế nhưng ở Australia thì việc sao chép lại có thể là vi phạm đến quyền tái sản xuất bản quyền của người chủ sở hữu.

Decoupage: *Tách đôi*

Một phương pháp về mặt thủ tục được thông qua trong *Vòng Kennedy* về việc cắt giảm thuế mặt hàng hoá chất. Vấn đề này nảy sinh vì nhu cầu tách riêng hai loại ưu đãi của Hoa Kỳ, một là nhóm ưu đãi do cơ quan có thẩm quyền đàm phán đưa ra (Luật mở rộng thương mại 1962) và hai là nhóm ưu đãi đòi hỏi phải được quốc hội thông qua. Ưu đãi thuộc nhóm thứ hai chủ yếu tập trung xung quanh đề nghị thủ tiêu *hệ thống giá bán Mỹ* và biện pháp định giá một vài loại hoá chất tại cửa khẩu để tính thuế hải quan.

Deep intergration: *Hội nhập sâu sắc*

Sự kết hợp các hệ thống chính sách quốc gia của hai hay nhiều nước mà theo truyền thống các hệ thống chính sách đó hoàn toàn thuộc thẩm quyền của chính phủ quốc gia. Hệ thống chính sách này bao gồm *chính sách cạnh tranh*, tiêu chuẩn kỹ thuật, *trợ cấp*, chính sách tài chính tiền tệ, các quy chế và giám sát các tổ chức tài chính, các vấn đề môi trường, *mua sắm của chính phủ* và một số chính sách khác. *Cộng đồng Châu Âu* là khu vực tiến xa nhất trong quá trình hội nhập sâu sắc và gần đây Cộng đồng Châu Âu đã thông qua việc thành lập một Thị trường thống nhất và thực hiện các biện pháp đề ra trong *Hiệp ước Maastricht,* nhưng ngoài ra ANZCERTA và NAFTA cũng là ví dụ về hội nhập sâu sắc trong thời gian hiện nay. Ngược lại là hình thức hội nhập nông thể hiện trong các hình thức hội nhập từ khu vực thương mại ưu đãi đến *liên minh hải quan* hoặc *khu vực thương mại tự do*, thế nhưng trong hình thức hội nhập nông mỗi nước thành viên vẫn được tự do duy trì các chính sách khác của nước mình. Một số nhà phân tích cho rằng GATT cũng thuộc loại hội nhập nông. Tất nhiên hội nhập nông cũng có tác dụng thúc đẩy quá trình hài hoà cân đối chính sách, điều này đã được chứng minh trong *hệ thống thương mại đa phương*. Xem thêm *European Community Single Market, negative intergration* và *positive intergration*.

De facto GATT membership: *Tư cách thành viên không chính thức của GATT*

Các nước trước đây là thuộc địa sau khi giành được độc lập có quyền tham gia vào GATT với tư cách là thành vên không chính thức nếu các nước này chấp thuận cam kết tuân thủ các nguyên tắc của GATT trong cơ chế quản lý thương mại. Các nước mới giành được độc lập chỉ được chấp nhận là thành viên không chính thức của GATT nếu nước thống trị trước đây đã là thành viên. WTO không chấp nhận tư cách thành viên không chính thức

Deficiency payments: *Thanh toán cho sự thiếu hụt*

Theo *Chính sách nông nghiệp chung* của Cộng đồng Châu Âu và chính sách nông nghiệp của Hoa Kỳ thì thiếu hụt là sự khác nhau giữa giá mà chính phủ cho rằng người nông dân đáng

được nhận và giá thực tế trên thị trường. Sự thiếu hụt này sẽ được bù đắp bởi hầu bao của công chúng hoặc của người tiêu dùng dưới hình thức giá cao hơn. Xem thêm *blue box* và *green box*.

Definitive anti-dumping duties: ***Thuế chống phá giá xác định***

Thuế chống phá giá áp dụng sau khi việc điều tra đã kết thúc. Thuế chống phá giá chỉ được thực hiện trong vòng 5 năm, trừ trường hợp trước khi hết hạn nước chủ nhà xem xét lại và nhận thấy cần phải tiếp tục áp dụng thuế chống phá giá. Xem *anti-dumping measures* và *provisional anti-dumping duties*.

Degressivity: ***Bảo hộ giảm dần***

Nói chung đây là một nguyên tắc bảo hộ phải giảm dần theo thời gian. Đó cũng là một vấn đề khó khăn, đặc biệt khi Chính phủ áp dụng *các biện pháp tự vệ* và bắt đầu quá trình *điều chỉnh cơ cấu,* làm giảm mức độ bảo hộ của các lĩnh vực đang thực hiện biện pháp tự vệ. Thông thường các nước thành viên thường tiếp tục bằng *hạn chế nhập khẩu* ở mức bảo hộ tương tự.

DEIP (Dairy Export Incentive Program): ***Chương trình khuyến khích xuất khẩu sữa***

Chương trình trợ cấp của Hoa Kỳ lần đầu tiên được luật Nông trang thông qua vào năm 1985, theo đó *Tập đoàn Tín dụng Hàng hoá* trợ cấp cho nhà xuất khẩu sản phẩm bơ sữa của Hoa Kỳ nhằm giúp họ có khả năng cạnh tranh với các nước tiến hành trợ cấp khác, chủ yếu là *Cộng đồng Châu Âu*. Chương trình khuyến khích xuất khẩu nhằm tăng cường xuất khẩu thương mại chứ không nhằm mục đích đẩy lùi các sản phẩm bơ sữa của các nước khác. Tuy nhiên, trên thực tế chương trình này không chỉ giới hạn trong trợ cấp để đối kháng lại chính sách trợ cấp của châu Âu. Xem thêm *United States Federal Agriculture Improvement and Reform FAIR Act of 1996,* là luật mở rộng chương trình này.

Delocalisation: ***Di chuyển địa điểm***

Thuật ngữ do những người chủ trương đàm phán về *thương mại và tiêu chuẩn lao động* sử dụng. Trong bối cảnh này di chuyển địa điểm có nghĩa là một công ty quyết định di chuyển các phương tiện sản xuất từ nơi có chi phí cao sang nơi có chi phí thấp hơn để tiết kiệm chi phí nhằm hỗ trợ cho lực lượng lao động về các điều kiện xã hội. Xem mục *race to the bottom* và *workers rights*.

De minimis dumping margins: ***Giới hạn phá giá***

Thuật ngữ này mô tả mức phá giá thấp hơn 2%, tính trên giá xuất khẩu tại nước xuất xứ. Giới hạn này cũng áp dụng cho các trường hợp khi lượng nhập khẩu một sản phẩm tương tự từ một nước là không đáng kể, ít hơn 3% tổng trị giá nhập khẩu mặt hàng đó. Trong cả hai trường hợp trên nước nhập khẩu không được áp dụng biện pháp chống phá giá.

De minimis imports: ***Giới hạn nhập khẩu***

Thuật ngữ được sử dụng trong *Hiệp định về Quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại* của WTO, theo đó các điều khoản của Hiệp định không áp dụng đối với hàng hóa phi thương mại với số lượng ít đựng trong hành lý cá nhân hoặc được gửi trong lô hàng nhỏ.

De minimis safeguards rule: ***Giới hạn áp dụng quy tắc tự vệ***

Biện pháp tự vệ không áp dụng với một nước đang phát triển nếu trị giá nhập khẩu của nước đó chiếm không quá 3%tổng giá trị hàng nhập khẩu đang được xem xét. Quy tắc này chỉ đươc áp dụng nếu tổng giá trị hàng nhập khẩu từ các nước đang phát triển có thị phần ít hơn 3% chiếm không quá 9% tổng trị giá nhập khẩu mặt hàng đó. Xem *Agreement on Safeguards, safeguards* và *selectivity*

De minimis subsidies: ***Giới hạn trợ cấp***

Hiệp định WTO về Trợ cấp và các biện pháp đối kháng định nghĩa trợ cấp giới hạn là trợ cấp chưa đến 1%. Các cơ quan tiến hành điều tra ảnh hưởng của trợ cấp phải dừng ngay hoạt động điều tra nếu phát hiện ra lượng trợ cấp không quá 1%. Với những nước đang phát triển có tiến

hành trợ cấp thì giới hạn trợ cấp áp dụng với từng nước là 2%. Quy định này cũng được áp dụng trong trường hợp trợ cấp của các nước đang phát triển đối với một sản phẩm không vượt quá 4% nhưng với một điều kiện là tổng trợ cấp của tất cả các nước đang phát triển có mức trợ cấp dưới 4% không được vượt quá 9% tổng giá trị nhập khẩu mặt hàng đó tại nước tiến hành điều tra.

Denial of benefits: ***Chối từ quyền lợi***

Các thành viên của *Hiệp định chung về Thương mại dịch vụ* có quyền từ chối những lợi ích của Hiệp định dành cho một thành viên khác nếu họ chứng minh được rằng dịch vụ cung cấp không có xuất xứ từ lãnh thổ của một nước thành viên GATS hoặc nếu như công ty cung cấp dịch vụ không thuộc một quốc gia là thành viên của GATS. Xem thêm *non-application*.

Dependence theory: ***Học thuyết về sự phụ thuộc***

Học thuyết được nhiều nước ủng hộ vào những năm 1960, 1970. Theo học thuyết này, các nước đang phát triển phụ thuộc cả về mặt kinh tế, chính trị và xã hội vào những nhóm có quyền lực ở các nước phát triển, đặc biệt là các *tập đoàn xuyên quốc gia*. Ngày nay người ta cho rằng học thuyết này không thể đưa ra được giải thích một cách thoả đáng nguyên nhân tạo nên quá trình phát triển và nguyên nhân làm cho các nước kém phát triển. Chình vì vậy học thuyết không đưa ra được cơ hội lựa chọn chính sách thoả đáng cho các nước đang phát triển. Xem thêm *core-periphery thesis*.

Deregulation: ***Nới lỏng thể chế***

Một quá trình Chính phủ điều chỉnh quy chế trong các ngành công nghiệp hoặc trong các lĩnh vực nghề nghiệp, đẩy mạnh khả năng cạnh tranh và do đó tăng cường hiệu quả đối với phân phối hàng hoá và dịch vụ. Xem thêm *privatisation* và *wider competition policy*.

Developing countries and the GATT: ***Các nước đang phát triển và GATT***

Vào năm 1947, khi đàm phán về nội dung của GATT, các nước phát triển đều cho rằng Hiệp định nên áp dụng một cách công bằng đối với các nước có trình độ phát triển khác nhau. Cũng vào thời gian đó các nước đang phát triển đã phản đối mạnh mẽ vì họ cho rằng trong quá trình *tự do hoá thương mại* họ không phải dành ưu đãi cho các nước khác trên cơ sở hoàn toàn *có đi có lại* và được quyền hưởng ưu đãi hơn đối với việc tiếp cận thị trường các nước phát triển. Cuối cùng Điều XVIII (Trợ giúp của Chính phủ đối với phát triển kinh tế) quy định phải tạo điều kiện thuận lợi cho các nước đang phát triển có khả năng duy trì phát triển kinh tế không ngừng, đặc biệt là những nước có mức sống thấp và những nước mới đang ở trong giai đoạn đầu của quá trình phát triển. Trong bản chú giải Điều khoản này ghi rõ thuật ngữ "mức sống thấp" được hiểu trong các hoàn cảnh kinh tế bình thường và không có những điều kiện thuận lợi đặc biệt mang tính chất tạm thời xuất phát từ các thị trường xuất khẩu hàng thô và sơ chế sang thị trường tiềm năng. Thuật ngữ "trong giai đoạn đầu của quá trình phát triển kinh tế" không những được dùng để chỉ các nước mới ở trong giai đoạn khởi đầu phát triển kinh tế mà còn chỉ cả những nước đang tiến hành công nghiệp hoá để thoát ra khỏi tình trạng quá phụ thuộc vào việc sản xuất hàng thô và sơ chế. Điều XVIII cho phép các nước đang phát triển được duy trì một cơ cấu thuế để phát triển các ngành công nghiệp non trẻ và được áp dụng *hạn chế định lượng* vì mục đích cân bằng *cán cân thanh toán*. Việc quản lý điều khoản này luôn gặp khó khăn vì các tiêu chuẩn sử dụng trong điều khoản có tính linh hoạt cao. Thứ nhất, điều khoản này cho rằng các nước tự biết khi nào họ được đánh giá là một nước có nền kinh tế đang phát triển và điều khoản này không quy định cơ chế chuyển từ địa vị nước đang phát triển sang địa vị nước phát triển. Thứ hai, thực tế áp dụng điều khoản liên quan đến phát triển ngành công nghiệp non trẻ là rất phức tạp. Thứ ba, không phải tất cả các tiêu chí xác định *hạn chế nhập khẩu* trong các điều khoản về cán cân thanh toán có được định nghĩa đầy đủ. Các nước có thể áp dụng hạn chế định lượng thấp hơn so với mức cần thiết để (a) chặn trước nguy cơ hoặc chặn đứng tình trạng sa sút nghiêm trọng trong nguồn dự trữ tiền tệ và (b)để nguồn dự trữ tiền tệ của một nước thành viên tăng với tốc độ hợp lý khi nước này không có đủ dự trữ tiền tệ. Tuy nhiên trong vụ Thịt bò Hàn Quốc, Hàn Quốc đã thể hiện rõ ý định duy trì hạn chế vì lý do cán cân

thanh toán lâu hơn nhiều so với khoảng thời gian cần thiết về mặt khách quan. Trên thực tế, các nước đang phát triển nhận thấy Điều XVIII không thực sự hữu dụng đối với các nước này như họ mong đợi. Ngay cả các nước phát triển cũng cho rằng điều khoản này không có gì ưu việt cả. Theo quan điểm của một số nước, khó khăn cơ bản nảy sinh trong quá trình thực hiện điều khoản này là do nó dựa trên học thuyết *thay thế hàng nhập khẩu*, đi ngược lại chính sách kinh tế hướng ngoạivà hướng về xuất khẩu. Các nhà kinh tế đã chỉ ra rằng nếu tuân theo học thuyết thay thế hàng nhập khẩu thì các nước sẽ gặp phải tình trạng khan hiếm ngoại tế vì nguồn thu từ hàng xuất khẩu không thể bù đắp được chi phí nhập khẩu hàng hoá cơ bản. Rất khó thay đổi các điều khoản của GATT và *Phiên họp Rà soát của GATT* vào năm 1955 nói chung cũng đã giữ nguyên tình trạng này. Thực sự là cho đến trước *Vòng Kenedy* các nước đang phát triển nói chung chỉ đóng vai trò thứ yếu trong các cuộc đàm phán chính của GATT. Trong khoảng thời gian 1948 - 1963 các phiên đàm phán chỉ tập trung vào vấn đề thuế quan chứ không bận tâm nhiều vào các vấn đề mang tính chất hệ thống. Một vài hàng hoá thô và sơ chế mà các nước đang phát triển là những nước cung cấp lớn chỉ phải đối mặt với một vài hàng rào cản trở khi thâm nhập vào thị trường các nước phát triển. Tất nhiên hàng nông sản, hàng dệt và các *sản phẩm nhiệt đới* không nằm trong số những mặt hàng này. Mặt khác, cơ chế *yêu cầu và chào cam kết* mà các nước đã sử dụng để giảm thuế rất nhiều mặt hàng chế tạo và quy tắc về *quyền của người cung cấp chủ yếu* đã chứng tỏ rằng các nước đang phát triển có thị phần rất nhỏ tại hầu hết các nước thực chất đã bị loại trừ ra khỏi các vòng đàm phán về thuế trước đây. Mặc dù các nước đang phát triển cũng đã nỗ lực kiên trì chứng minh rằng họ không được tham gia vào hệ thống thương mại hậu chiến tranh như họ từng mong đợi, các nước đang phát triển chỉ thực sự tham gia vào hệ thống thương mại thế giới từ sau năm 1957 khi toàn bộ các thành viên của GATT quyết định nghiên cứu vấn đề này một cách cẩn thận hơn. Kết quả là bản *Báo cáo Haberler* được đưa ra vào năm 1958 với kết luận là có một vài bằng chứng biện minh cho quan điểm của các nước đang phát triển khi họ cho rằng các quy tắc và quy ước hiện hành về *chính sách thương mại* là tương đối bất lợi cho các nước này. Sau đó một uỷ ban được thành lập để xem xét kỹ thêm vấn đề này và sẽ đưa từng vấn đề cụ thể của các nước đang phát triển vào chương trình làm việc của Vòng Kenedy. Cũng vào chính thời gian này, việc chấm dứt tình trạng thuộc địa đã dẫn đến việc có thêm nhiều nước đang phát triển gia nhập vào GATT. Một vài nước thành viên và một số nước khác ngoài GATT đã bắt đầu coi hệ thống Liên hợp quốc là một cơ chế có khả năng hơn trong việc đem lại những tiến bộ đối với những vấn đề mà họ quan tâm. Điều này đã dẫn đến sự kiện *UNCTAD* (Hội nghị của Liên hợp quốc về Thương mại và Phát triển) nhóm họp vào năm 1964, UNCTAD cũng được thành lập vào năm đó và được xem là một tổ chức lâu dài. Sau đó các nước kêu gọi cho một *trật tự kinh tế quốc tế mới* và *Điều lệ về Quyền và Nghĩa vụ Kinh tế của các quốc gia*. Cả hai đều được thương lượng dưới sự bảo trợ của Liên hợp quốc. Vòng đàm phán Kenedy bắt đầu vào năm 1963 là bước đột phá to lớn đối với các nước đang phát triển. Đây là lần đầu tiên các nước dành một vòng đàm phán để thảo luận cụ thể về vấn đề các nước đang phát triển. Theo tuyên bố cấp Bộ trưởng đưa ra trong vòng đàm phán thì mục tiêu chính của vòng đàm phán này là phải thông qua các biện pháp nhằm mở rộng thương mại của các nước đang phát triển và coi đó là phương tiện thúc đẩy phát triển kinh tế của các nước này. Kết quả của vòng đàm phán đối với các nước đang phát triển là hỗn độn. Các nước đang phát triển có lợi do việc cắt giảm thuế, đặc biệt là đối với các mặt hàng phi nông nghiệp mà họ quan tâm. Họ cũng đạt được *Phần IV của GATT* giải phóng họ khỏi yêu cầu có đi có lại đối với các nước phát triển trong quá trình đàm phán về thương mại. Tuy nhiên, kết quả này chỉ mang tính chất tượng trưng và và giá trị thực của nó đối với các nước đang phát triển là như thế nào đã gây ra tranh cãi mạnh mẽ. Mặt khác, *Thoả thuận dài hạn về Thương mại Quốc tế trong lĩnh vực dệt bông* hạn chế nghiêm trọng khả năng tăng cường xuất khẩu hàng dệt bông đã được gia hạn thêm 3 năm và vẫn tiếp tục vững mạnh trên con đường trở thành một nét đặc trưng của hệ thống thương mại đa phương dưới hình thức *Hiệp định Đa sợi* cho đến khi nó được thay thế bằng *Hiệp định về Hàng dệt may* của Tổ chức Thương mại thế giới vào hơn 30 năm sau. Năm 1968 UNCTAD II đã chấp thuận một giải pháp kêu gọi thiết lập *hệ thống ưu đãi phổ cập* để giúp cho các nước đang phát triển có được điều kiện ưu đãi tiếp cận thị trường các nước phát triển. Ý tưởng này đã đã được thảo luận nhiều lần trong những năm sau đó. Năm 1963,

Cộng đồng Kinh tế Châu Âu đã ký kết *Công ước Yaounde* dành những lợi ích đặc biệt cho một số nước châu Phi. *Hệ thống ưu đãi thuế quan của Australia* được thành lập vào năm 1965 theo quy định *miễn trừ* đặc biệt của GATT. Được biết các nước và khu vực khác cũng có chương trình xây dựng những kế hoạch tương tự trong vòng 10 năm. Như vậy, các nước đang phát triển đã chính thức đạt được cả 2 mục đích chính của họ là không dành ưu đãi trên cơ sở có đi có lại và có được điều kiện ưu đãi tiếp cận thị trường. Họ đã thành công trong việc củng cố những gì đã thu được trong *Vòng Tokyo* thông qua việc chấp nhận *Điều khoản Cho phép* giúp cho mục tiêu được đối xử đặc biệt và khác biệt có những bước đi vững chắc hơn. Người ta cho rằng điều khoản này cũng đem lại quy định miễn trách lâu dài cho GSP. Tuy nhiên dường như không có một thành tựu nào trong số này đưa các nước đang phát triển tiến xa hơn trong xu hướng gia nhập đầy đủ hơn vào hệ thống thương mại đa phương. Tất nhiên một vài nước đã phát triển rất tốt trong việc xuất khẩu hàng chế tạo và thu hút vốn đầu tư, thế nhưng họ lại không có được tác động hiệu quả với các quy tắc của cuộc chơi. Đối với các nước phát triển vẫn còn có một điểm nhỏ trong việc nhất trí các quy tắc với những người tham gia cuộc chơi không bắt buộc. Do vậy vào những năm tiếp theo sau khi kết thúc Vòng Tokyo đã có nhiều lời kêu gọi thiết lập các quy tắc mới của GATT đối với các nước phát triển, đó là đề nghị đưa ra cái gọi là GATT bổ sung. Nếu đề nghị này được thông quan thì tình trạng đứng ngoài của các nước đang phát triển lại được hợp thức hoá hơn nữa. Thực tế đã trái ngược với *Bản báo cáo Leutwiler* năm 1985 mà bản báo cáo này đã kêu gọi tập trung hơn nữa vào việc khuyến khích các nước đang phát triển tận dụng ưu thế cạnh tranh và hội nhập hơn nữa vào hệ thống thương mại. Nói một cách khác, các nước đang phát triển nên chấp nhận thêm các nghĩa vụ của GATT để được hưởng nhiều quyền lợi hơn nữa. Quan điểm này đã thu được sự ủng hộ từ nhiều nước đang phát triển có chính sách hướng ngoại. Kết quả *Vòng Urugoay* đã làm đảo lộn xu hướng trước đây, các nước đang phát triển ngày nay có vẻ như chấp nhận thực tế là họ sẽ chỉ có sức mạnh trong đàm phán nếu họ chấp nhận cam kết theo tất cả kết quả của vòng đàm phán. Quá trình đàm phán GATS đã thể hiện rõ điều này. Trong GATS nghĩa vụ của các nước đang phát triển gần ngang bằng với nghĩa vụ này của các nước phát triển, sự khác biệt chỉ là con số liệt kê tương đối trong *danh mục cam kết*. Xem *graduation* và *infant-industry argument*.

Differential and more favourable Treatment, reciprocity and Fuller Participation of Developing Countries: ***Đối xử khác biệt và thuận lợi hơn, có đi có lại và sự tham gia đầy đủ hơn của các nước đang phát triển***

Xem *Enabling clause*.

Diffuse reciprocity: ***Có đi có lại lan truyền***

Xem *reciprocity at the margin*.

Dillon Round: ***Vòng Dillon***

Vòng *đàm phán thương mại đa phương* lần thứ 5 được tổ chức tại Genève từ năm 1960-1961. Vòng đàm phán này lấy tên là Douglas C. Dillon, Thứ trưởng Ngoại giao lúc đó của Hoa Kỳ. Nội dung chính của Vòng đàm phán Dillon là đàm phán về thuế xuất phát từ việc thành lập *Cộng đồng Kinh tế Châu Âu* và xây dựng *biểu thuế đối ngoại chung,* nhưng trong vòng Dillion cũng có đàm phán về các vấn đề thuế quan tổng quát hơn. Cho dù người ta sử dụng thuật ngữ "vòng đàm phán" nhưng đây thực sự là hội nghị đàm phán về thuế cuối cùng theo kiểu cũ. Kết quả đạt được của vòng đàm phán ở mức vừa phải. Có khoảng 4.400 *ưu đãi* về thuế đã được trao đổi so với con số khoảng 45.000 trong *Hội nghị Thuế quan Genève* năm 1947.

Diminished giant syndrome: ***Hội chứng suy giảm cuả nước khổng lồ***

Thuật ngữ do Jagdish Bhagwati tạo ra năm 1988 để mô tả sự xói mòn địa vị nổi bật của Hoa Kỳ trong nền kinh tế thế giới. Ông ta xem hội chứng suy giảm của các nước khổng lồ là một trong những nguyên nhân gián tiếp "khuyến khích quan điểm cho rằng các nước khác đang buôn bán không lành mạnh và chính điều này sẽ dẫn đến việc các nước ban hành những quy định hung hăng về thương mại, đưa ra những quy định chặt chẽ hơn và hạn chế hơn đối với cách hiểu về

thực tiễn thương mại không lành mạnh, cứng đầu trong đàm phán quốc tế và các nước sẽ đưa ra các chiến lược đối đầu". Xem *aggressive unilateralism* và *Section 301*.

Direction of trade: ***Hướng thương mại***

Thuật ngữ mô tả toàn thể các nước bạn hàng buôn bán với một nước và tầm quan trọng của thương mại giữa nước này với một hay một nhóm nước. Tác phẩm thống kê chính có chứa đựng thông tin này là Cuốn chỉ dẫn về niên giám thống kê thương mại của *IMF* được xuất bản từng năm.

Directive: ***Chỉ thị***

Xem *European community legislation*.

Dirty tariffication: ***Thuế hoá sai lệch***

Xem *water in the tariff*.

Disguised trade barriers: ***Hàng rào thương mại trá hình***

Những biện pháp chính phủ sử dụng để đạt được những mục tiêu mà bề ngoài tưởng như không liên quan đến thương mại nhưng thực tế chúng lại có ảnh hưởng trực tiếp đến việc nhập khẩu. Trong số các biện pháp được sử dụng có các biện pháp như luật bảo vệ người tiêu dùng, tiêu chuẩn về sản phẩm và các quy định kiểm dịch. Xem thêm *sanitary and phytosanitary measures, shelf-life* và *technical bariiers to trade*.

Dispersed tariff rates: ***Thuế suất phân tán***

Một *danh mục thuế quan* có sự cách biệt lớn giữa thuế suất thấp và thuế suất cao. Ngoài ra có rất ít mức thuế suất tương tự như nhau. Xem *peak tariffs*.

Dispute settlement: ***Giải quyết tranh chấp***

Một giải pháp giải quyết tranh chấp xảy ra giữa các Chính phủ trong việc thực hiện các quy tắc thương mại hoặc do hành động của một trong những Chính phủ liên quan, thường là thông qua việc hoà giải giữa các bên, đôi khi là phải thông qua nhà hoà giải trung gian. Đôi khi việc giải quyết tranh chấp có thể là đối nghịch nhau một cách rõ rệt hoặc dựa trên cơ sở các quy tắc. Việc giải quyết tranh chấp trong Tổ chức Thương mại thế giới thường bắt đầu sau khi *tham vấn* bị thất bại. Các thủ tục để bàn bạc và giải quyết tranh chấp được trình bày trong Điều XXII và XXIII của *GATT* đối với hàng hoá, trong Điều XXII và XXIII của *GATS* và Điều 64 của *Hiệp định về Quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại* đối với vấn đề sở hữu trí tuệ. Các hiệp định này và các thoả thuận có liên quan có cùng cơ chế giải quyết tranh chấp. Xem *Dispute settlement body* và *WTO understanding on dispute settlemeny*.

Dispute settlement body (DSB): ***Cơ quan giải quyết tranh chấp***

Là *Đại hội đồng* WTO khi nhóm họp với mục đích giải quyết các tranh chấp xảy ra giữa các thành viên. Hội đồng giải quyết tranh chấp là cơ quan duy nhất có thẩm quyền thành lập các *ban hội thẩm*, chấp nhận các bản báo cáo của ban hội thẩm và cơ quan trung thẩm, duy trì việc giám sát thực hiện các quyết định và khuyến nghị cho phép các nước được quyền *trả đũa* trong các trường hợp các khuyến nghị bị bỏ qua. Xem thêm *appellate body, Dispute settlement body* và *WTO understanding on dispute settlement*.

Diversionary dumping: ***Phá giá trệch hướng***

Việc xuất khẩu các sản phẩm phá giá sang một nước trung gian rồi từ đó hàng hoá sẽ lại được xuất khẩu sang thị trường đích thật sự. Mục đích của việc phá giá trệch hướng là tận dụng lợi thế về cơ cấu giá của nước trung gian để tránh các biện pháp chống phá giá. Xem thêm *dumping*.

Domestically prohibited goods:***Các hàng hóa cấm sử dụng nội địa***

Xem *export of domestically prohibited goods*.

Domestic content requirements: ***Các yêu cầu hàm lượng nội địa***

Xem *local content requirements*.

Domestic International Sales Corporation:*Tập đoàn buôn bán quốc tế trong nước*

Một cơ cấu liên kết được sử dụng ở Hoa Kỳ cho đến tận năm 1984 nói chung được biết đến dưới cái tên DISC. Lợi ích chính mà các công ty theo loại hình cơ cấu này có được là họ được quyền nộp thuế chậm, họ chỉ phải thanh toán các khoản thuế liên bang đánh vào thu nhập từ lợi nhuận xuất khẩu sau khi lợi nhuận đã được phân bổ cho các cổ đông. Các tập đoàn DISC tập trung chủ yếu vào buôn bán hàng hoá. Trong lĩnh vực dịch vụ, họ ít nhiều chỉ hạn chế trong các hoạt động liên quan đến xây dựng. Năm 1973, *Cộng đồng Kinh tế Châu Âu* đã ban bố việc kiện đòi *giải quyết tranh chấp* trong GATT về việc trợ cấp cho các tập đoàn DISC tham gia vào việc xuất khẩu thép. Một *Ban hội thẩm* được thành lập để giải quyết tranh chấp. Ban hội thẩm đã cho phép Cộng đồng Kinh tế Châu Âu được quyền trả đũa chống lại Hoa Kỳ trong một số đối xử thuế nhất định. Cuối cùng tranh chấp được giải quyết vào năm 1982. Năm 1984 các quy định về DISC đã được thay thế bằng chương trình về Các Tập đoàn bán hàng ra nước ngoài, chương trình này được coi như là phù hợp với các quyết định của GATT nhiều hơn, nhưng không phải tất cả mọi người đều nghĩ như vậy.

Domestic support: ***Hỗ trợ trong nước***

Một thuật ngữ khác để chỉ hỗ trợ là thuật ngữ giúp đỡ hoặc trợ cấp. Xem thêm *Agreement on Agriculture* và *Agreement on Subsidies and Countervailing Duties*.

Dominant supplier provision: ***Điều khoản về nhà cung cấp thống trị***

Một điều khoản trong luật Thương mại mở rộng của Hoa Kỳ năm 1962, cho phép giảm thuế xuống 0% cho bất kỳ loại sản phẩm nào mà Hoa Kỳ và EEC đã có 80% thị trường toàn cầu hoặc hơn thế. Xem thêm *zero-for-zero tariff reductions*.

Double écart formula: ***Công thức gấp đôi***

Công thức được sử dụng trong đàm phán thuế tuyến tính do *Cộng đồng Kinh tế Châu Âu* (EEC) đề nghị trong vòng đàm phán Kenedy. Công thức này dựa trên cơ sở xác định mức chênh lệch đáng kể về thuế suất của các thành viên chính, đặc biệt là EEC, Nhật, Anh và Hoa Kỳ. Theo công thức này, thuế suất sẽ được xem là khác nhau nếu tỷ lệ giữa các mức thuế lớn hơn 2:1. Công thức chỉ được áp dụng nếu như sự khác biệt ít nhất là 10% theo trị giá. Xem thêm *ad valorem tariff, tariff reduction, tariff negotiations* và *thirty-ten formula*.

Double pricing:*Giá đúp*

Một thực tiễn để đảm bảo cho các nhà sản xuất và chế biến trong nước có thể buôn bán nguyên liệu thô với giá thấp hơn giá bán trên các thị trường xuất khẩu. Mục đích này có thể đạt được thông qua *hạn ngạch xuất khẩu, thuế xuất khẩu* và các biện pháp khác có mục đích tương tự.

Downpayment: ***Giảm thuế từng phần***

Đề xuất cam kết giảm thuế ban đầu có điều kiện để tuân thủ kế hoạch đàm phán đã thoả thuận hoặc những ý định thực sự quan tâm đến kết quả của cuộc đàm phán. Trong APEC đó là lần giảm thuế đầu tiên theo cam kết dài hạn để tự do hoá và mở cửa thương mại và đầu tư như đã chỉ rõ trong *Chương trình hành động riêng*, như đã thoả thuận trong *Chương trình hành động Osaka* tháng 11/1995.

Downstream dumping: ***Phá giá xuôi dòng***

Tên gọi của việc bán một bộ phận của sản phẩm cho nhà sản xuất trong nước với giá thấp hơn chi phí đầy đủ. Nhà sản xuất này sau đó lại thay đổi hình thức bộ phận hoặc lắp ráp nó vào sản phẩm khác và bằng cách này đạt được lợi thế về giá trên thị trường xuất khẩu. Xem thêm *anti-dumping measures* và *dumping*.

Dracula effect: ***Tác động Dracula***

Di Jagelish Bhagwati (1988) giải thích thuật ngữ này là "phơi bày tệ nạn ra ánh sáng là giúp tiêu diệt tệ nạn". Xem thêm *notification, surveillance* và *trasparency*.

Draft International Antitrust Code: ***Dự thảo bộ luật Quốc tế về chống độc quyền***

Xem *Munich Group*.

Draft International Code of Conduct on the Transfer of Technology: ***Dự thảo Bộ luật Quốc tế về Thực hiện Chuyển giao Công nghệ***

Một công cụ đàm phán trong *UNCTAD* từ năm 1976 đến 1985. Mục đích của bộ luật nhằm thiết lập các tiêu chuẩn chung và công bằng cho việc các bên thực hiện *chuyển giao công nghệ*. Sau khi đàm phán về dự thảo bộ luật kết thúc, các nước vẫn có nhiều ý kiến khác nhau. Hiện chưa có kế hoạch tiếp tục đàm phán.

Draft International Conduct on Transnational Corporations: ***Dự thảo Bộ luật quốc tế quản lý các Công ty xuyên quốc gia***

Một văn kiện do nhiều bên đề nghị nhằm mục đích hướng dẫn hoạt động của các *tập đoàn xuyên quốc gia* ở nước ngoài. Công việc dự thảo bộ luật bắt đầu được tiến hành vào cuối những năm 1970. Bản dự thảo cuối cùng được đưa ra vào năm 1990. Dự thảo được soạn thảo chi tiết hơn nhưng các nước tham gia đàm phán vẫn có nhiều bất đồng ý kiến, kể cả ý kiến về phạm vi pháp lý của bộ luật

Drawback: ***Hoàn thuế***

Việc hoàn trả lại thuế hải quan, thuế bán hàng và thuế tiêu thụ đặc biệt đối với hàng tạm nhập tái xuất sau khi đã được chế biến hoặc được lắp ráp vào các sản phẩm khác. Xem thêm *border tax adjustments*.

Dual pricing: ***Giá kép***

Cách làm của những nước đang duy trì nhiều giá khác nhau đối với một sản phẩm, giá bán trong nước và giá bán nước ngoài. Khái niệm này cũng được gọi là *giá đúp*.

Dual purpose exports: ***Xuất khẩu nhằm hai mục đích***

Việc mua bán hàng hoá, dịch vụ và công nghệ phù hợp với cả hai mục đích, dân sự và quân sự. Hiện nay có nhiều quan điểm khác nhau về việc sử dụng các sản phẩm chế tạo cho thị trường dân sự với mục đích quân sự ví dụ như máy tính cá nhân tiên tiến. Quan điểm của mỗi người về vấn đề này phụ thuộc nhiều vào nhận thức của họ về sự cân bằng chiến lược vào từng thời điểm. Xem thêm *COCOM*, *strategic exports* và *Wassenaar Agreement on Export Conrolss for Conventional Arms* và *Dual-Use Goods and Technologies*.

Dumping: ***Phá giá***

Thực tiễn bán hàng của một công ty với giá bán ra nước ngoài thấp hơn giá bán tại thị trường trong nước. Cơ sở của việc so sánh thường là giá xuất xưởng tại nước xuất khẩu và giá giao dịch hàng hoá đó tại cửa khẩu của nước nhập khẩu, trừ phí vận tải và các chi phí khác hàng hoá phải chịu sau khi rời khỏi nơi sản xuất. Tuy nhiên, một số người lại đồng nhất hai khái niệm giá bán ở nước ngoài thấp hơn giá bán trong nước và giá bán thấp hơn chi phí sản xuất với nhau. Điều này là hoàn toàn sai. Các nhà bình luận viên thường chỉ ra rằng khái niệm đơn giản về phá giá dẫn đến vô số các tranh chấp trong thực tế áp dụng. Ngay cả việc so sánh đơn thuần giữa hai khái niệm cũng có khi không thể thực hiện được vì cơ chế định giá và kế toán của một công ty rất mập mờ như thể không để cho người ngoài hiểu được cơ cấu chi phí của công ty. Đôi khi nếu so sánh được thì so sánh đó lại không thích hợp vì sản phẩm xuất khẩu hoàn toàn không được bán trên thị trường trong nước hoặc chỉ được bán với số lượng nhỏ. Trong mọi trường hợp, một số ít các đề tài chính sách thương mại khác được xem xét bằng cảm tính gang bằng với được xem xét bằng phân tích dựa trên lý trí. Chính vì vậy có rất nhiều tài liệu viết về chủ đề phá giá. Phá giá với tư cách là một vấn đề thương mại tồn tại trong một thời gian dài, nhưng phá giá chỉ trở thành vấn đề chính trong chính sách thương mại sau chiến tranh thế giới thứ nhất và đặc

biệt là trong thời kỳ Đại khủng hoảng của những năm 30. Vào thời gian đàm phán dẫn tới *Hiến chương Havana*, nhữngnước tham gia đã chia phá giá thành 4 loại: (a) *phá giá về giá* cuối cùng đã được quy định trong Điều VI của GATT; (b) *phá giá dịch vụ* là một sản phẩm có lợi thế về giá do có phá giá cung cấp dịch vụ vận tải biển; (c) *phá giá hối đoái* dựa trên cơ sở khống chế tỷ giá hối đoái để đạt được lợi thế cạnh tranh; (d) *phá giá xã hội* xuất phát từ việc nhập khẩu hàng hoá với giá thấp do tù nhân hay lao động khổ sai sản xuất. Hiện nay chưa có quy định nào điều chỉnh ba loại phá giá sau.Thỉnh thoảng phá giá cũng bị nhầm lẫn với việc nhập khẩu sản phẩm được hưởng trợ cấp. Với mục đích là chính sách thương mại, phá giá được giả thiết là chỉ hành vi của từng công ty khi nhận thấy sẽ thu được lợi nếu công ty có những thoả thuận phân biệt đối xử về giá và các công ty sử dụng chính nguồn lực của mình để trợ giá. Ngược lại, trợ cấp được giả thiết là được Chính phủ thanh toán trực tiếp hay gián tiếp cho ngành công nghiệp. Tác động của cả hai hình thức này tới thị trường nhập khẩu có thể là như nhau. Robert Willig (1995) đã nghĩ ra một trong những phương pháp hữu hiệu nhất để phân tích việc phá giá, đặc biệt là cách nhìn nhận hữu ích đối với động cơ tiến hành phá giá. Ông ta chia phá giá thành phá giá không độc quyền và phá giá độc quyền. Phá giá không độc quyền bao gồm phá giá mở rộng thị trường (giá cao ở thị trường trong nước hỗ trợ cho giá thấp ở thị trường xuất khẩu), phá giá có chu kỳ (mục đích là loại bỏ việc sản xuất quá dư thừa dẫn cho đến khi có thay đổi về cầu). Phá giá thương mại của Nhà nước (thực hiện chủ yếu trong các nền kinh tế mà tỷ giá hối đoái có ý nghĩa nhỏ bé hoặc các tín hiệu về giá cả không quan trọng). Phá giá độc quyền bao gồm *phá giá chiến lược* (sự thiệt hại gây ra trên thị trường nhập khẩu thông qua một chiến lược tổng thể hoặc các trường hợp chống cạnh tranh chung đang phổ biến ở nước xuất khẩu) và *phá giá cướp đoạt* (xuất khẩu với giá thấp nhằm mục đích đẩy các đối thủ cạnh tranh vào tình trạng phá sản để giành được vị trí độc quyền ở nước nhập khẩu). Tất nhiên luật chống phá giá của các nước không tập trung vào các loại phá giá này. Đôi khi một công ty có thể bán ra nước ngoài với giá cao hơn, tình trạng đó gọi là *phá giá ngược*. Deardorff (1990) đã chỉ ra sự liên kết chặt chẽ giữa phá giá và mức độ cạnh tranh trên thị trường trong nước. Ông ta ghi chú rằng nếu cả thị trường và công ty đều được bảo hộ thì hầu như chắc chắn các công ty phải bán với giá thấp hơn giá thị trường nội địa nếu họ muốn xuất khẩu hàng hoá. Điều VI của GATT giải quyết vấn đề chống phá giá và thuế đối kháng thực sự không ngăn cấm hành vi phá giá. Điều khoản này đơn thuần nói rằng các thành viên của GATT công nhận rằng phá giá sẽ bị kết án nếu nó gây ra hoặc đe dọa gây ra tổn hại vật chất cho một ngành công nghiệp đã thành lập hoặc làm chậm lại việc thành lập một ngành công nghiệp nội địa tại lãnh thổ của thành viên khác. Nếu việc thẩm tra ở nước nhập khẩu chỉ ra rằng việc phá giá đang xảy ra và gây ra thiệt hại về mặt vật chất đối với một ngành công nghiệp thì khi đó Chính phủ có thể áp dụng các biện pháp chống phá giá. Khái niệm về phá giá đang được tiếp tục tinh chỉnh để giải quyết một thực tế là mặc dù bề ngoài biểu hiện là không có sự phá giá theo đúng như công thức so sánh giá nhưng công ty lại có những hành động khác có thể dẫn đến những hậu quả tương tự. Các loại phá giá được phân chia chi tiết hơn gồm: (a) *phá giá ẩn* được định nghĩa trong bản phụ lục của Điều VI của GATT là nhà nhập khẩu bán hàng với giá thấp hơn giá ghi trên hoá đơn của nhà xuất khẩu có mối liên kết với nhà nhập khẩu và giá cũng thấp hơn giá ở nước xuất khẩu, loại phá giá này là phá giá thông qua chuyển dịch giá; (b) *phá giá gián tiếp* là việc nhập khẩu thông qua thông qua một nước thứ ba tại đó sản phẩm đó không bị coi là phá giá; và (d) *phá giá thứ cấp* là việc xuất khẩu sản phẩm có chứa đựng các bộ phận được nhập khẩu với giá thường được xem phá giá. K. W. Dam (1970) thu hút sự chú ý vào sự mâu thuẫn rõ rệt trong khái niệm về phá giá. Ông ta nói rằng theo quy luật thì các công ty nội địa chịu thiệt hại khi giá nhập khẩu là tương đương hay thấp hơn giá các sản phẩm của họ. Tuy thế, ông ta nói, thiệt hại khi có phá giá cũng không lớn hơn khi giá nhập khẩu chỉ đơn thuần phản ánh lợi thế so sánh của nhà sản xuất. Gabrielle Marceau (1994) đã đưa ra một tổng kết khá hay khi bà ta nói rằng phá giá xuất phát từ sự khác biệt giữa chính sách pháp lý và kinh tế quốc dân giữa hai thị trường quốc gia. Bà còn bổ sung thêm rằng những khác biệt quốc gia là điều bình thường và hợp lý trừ phi các nước có thoả thuận về tiêu chuẩn quốc tế. Xem thêm *de minimis dumping margin, hidden dumping, indirect dumping* và *secondary dumping*.

Duty: ***Nghĩa vụ nộp; thuế***

Thuế hoặc khoản thu do Chính phủ áp đặt trong phạm vi toàn bộ quyền lực của mình đánh vào việc sản xuất, kinh doanh và đôi khi là quyền sở hữu tài sản. Trị giá của nghĩa vụ nộp thường liên quan tới giá trị giao dịch. *Thuế hải quan* bao gồm cả thuế nhập khẩu và thuế xuất khẩu là một phần của các khoản thu như vậy. Các khoản thu này được đánh tại cửa khẩu. Một trong những yêu cầu của WTO là không được sử dụng nghĩa vụ nộp để phân biệt đối xử đối với các sản phẩm nhập khẩu khi đã vượt qua cửa khẩu một cách hợp pháp. Cho dù hai từ "nghĩa vụ nộp" và "thuế" có sự khác biệt rõ ràng nhưng trong quá trình sử dụng hàng ngày, sự khác biệt này lại khồng rõ ràng. Đối với các nhà kinh tế thì ảnh hưởng của hai loại thuế là như nhau, nhưng đối với các luật gia thì việc phân biệt có thể có các kết quả quan trọng. Xem thêm *Lerner's symmetry theory*.

Duty drawback: ***Hoàn thuế***

Xem *border tax adjustment*.

Dynamic comparative advantage: ***Lợi thế so sánh động***

Xem *comparative advantage*.

Dynamic non-member market economy (DNME): ***Nền kinh tế thị trường năng động của các nước không là thành viên***

Thuật ngữ được Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD) sử dụng để biểu thị sự tăng trưởng nhanh chóng của những nền kinh tế không nằm trong OECD. OECD đã tham gia vào các cuộc đối thoại chính thức với Hồng Kông, Malaysia, Singapore, Đài-loan và Thái-lan, nhưng mới chỉ bắt đầu tiếp xúc với Trung Quốc, Ấn-độ, Indonesia và các nền kinh tế then chốt của Châu Mỹ La-tinh.

E

EAEC (East Asia Economic Caucus): ***Diễn đàn Kinh tế Đông Á***

Một nhóm mang tính chất tư vấn kinh tế do Malaysia đề nghị. Thành viên là các nước Đông Á.

Early harvest: ***Thu hoạch sớm***

Được sử dụng để mô tả thoả thuận giữa các bên về kết quả đàm phán đồng ý thực hiện các mục tiêu họ đã đề ra sớm hơn so với dự kiến ban đầu.

East ASEAN Growth Area: ***Khu vực tăng trưởng Đông ASEAN***

Xem *BIMP-EAGA*.

East African Cooperation (EAC): ***Hợp tác Đông Phi***

Một cơ chế trong phạm vi *Thị trường chung các nước Đông và Nam Phi* được thành lập vào năm 1996. Mục tiêu là đẩy mạnh tốc độ tự do hoá thương mại và đầu tư. Hợp tác Đông Phi cũng nhằm mục đích khuyến khích sự quan tâm từ khu vực tư nhân. Có 3 thành viên lập ra EAC là Kenya, Tanzania và Uganda.

East-West trade: ***Thương mại Đông - Tây***

Mô tả việc buôn bán giữa các thành viên của *Hội đồng Tương trợ Kinh tế (Comecon)* và các nước đang phát triển. Thuật ngữ này ngày nay không dùng với nghĩa đó nữa.

East-South trade: ***Thương mại Đông - Nam***

Mô tả thương mại giữa các nước thành viên *OECD* và các nước thuộc *Hội đồng Tương trợ Kinh tế*. Thương mại Đông - Tây đưa ra những vấn đề đặc biệt phát sinh chủ yếu do đồng tiền của các nước Comecom không thể chuyển đổi được và việc *chuyển giao công nghệ*. Thuật ngữ này

ngày nay cũng không dùng với đúng nghĩa gốc của nó nhưng vẫn tiếp tục được sử dụng để mô tả thương mại giữa Đông và Tây Âu. Xem thêm *dual purpose exports*.

ECAFE: ***Uỷ ban Kinh tế Châu Á và Viễn Đông***

Xem *ESCAP*.

ECDC (Economic Cooperation between Developing Countries): ***Hợp tác kinh tế giữa các nước đang phát triển***

Một cơ chế vận hành chính trong hệ thống Liên hợp quốc được thiết kế để thúc đẩy sự tiến bộ về mặt kinh tế của các nước đang phát triển thông qua các hoạt động hợp tác. Xem thêm *Committee on Trade and Development* và *GSTP*.

ECLAC

Xem *Economic Commission for Latin America and the Caribbean*.

Eco-dumping: ***Phá giá sinh thái***

Một thuật ngữ sử dụng trong cách nói chung để mô tả việc sản xuất hàng hoá để xuất khẩu theo các điều kiện môi trường dưới mức tiêu chuẩn. Phá giá sinh thái không có một chỗ đứng thích hợp trong việc ban hành chính sách thương mại. Người ta cho rằng phá giá sinh thái sẽ đem lại cho người sản xuất lợi thế về chi phí ở thị trường xuất khẩu nơi có áp dụng các điều kiện nghiêm ngặt hơn. Tuy nhiên dường như chi phí sản xuất phát sinh từ những quy định về môi trường là một yếu tố nhỏ hơn rất nhiều so với các chi phí sản xuất khác trong tổng chi phí. Nói chung, chi phí loại này không chiếm quá 2% của tổng chi phí sản xuất. Xem *eco-duties*.

Eco-duties: ***Thuế sinh thái***

Được đề nghị đánh vào các sản phẩm nhập khẩu để bồi hoàn cho lợi thế cạnh tranh không lành mạnh phát sinh do nhà sản xuất được hoạt động trong nền kinh tế có các tiêu chuẩn môi trường đối với ngành công nghiệp ít khắt khe hơn, và do đó chi phí sẽ ít hơn. Đây là một khái niệm gây ra nhiều tranh cãi mà có khả năng bị lạm dụng làm công cụ bảo hộ. Xem thêm *eco-dumping* và *trade and environment*.

Eco-labelling: ***Nhãn sinh thái***

Một cơ chế thị trường tự nguyện được thiết kế để khuyến khích ngành công nghiệp sản xuất hàng hoá ít ảnh hưởng đến môi trường hơn và khuyến khích người tiêu dùng ưu tiên mua loại hàng hoá này. Mối quan ngại thương mại về các cơ cấu dán nhãn sinh thái là ở chỗ chúng có thể dùng cả các tiêu chí sản xuất để phân biệt đối xử đối với hàng nhập khẩu trong khi các cơ cấu dãn nhãn sinh thái chỉ nên phản ánh những ưu tiên về môi trường ở các nước nhập khẩu. Xem *eco-duties, genetic labelling, social labelling* và *trade and environment*.

Economic and Social Commission for the Asia-Pacific: ***Uỷ ban kinh tế xã hội châu Á - Thái bình dương***

Xem *ESCAP*.

Economic and Social Commission for Western Asia (ESCWA): ***Uỷ ban kinh tế xã hội các nước vùng Tây Á***

Được thành lập chính vào năm 1973 dưới tên gọi là Uỷ ban Kinh tế các nước vùng Tây Á, sau đó đến năm 1985 nó có tên như hiện nay. Đây là một trong những *ủy ban kinh tế khu vực của Liên hợp quốc* với mục đích tăng cường thịnh vượng kinh tế của các quốc gia thành viên và đẩy mạnh quan hệ kinh tế với các nước khác. Ban thư ký được đặt tại Amman.

Economic Commission for Africa (ECA): ***Uỷ ban Kinh tế châu Phi***

Một trong những *ủy ban kinh tế khu vực của Liên hợp quốc* thành lập vào năm 1958 nhằm thúc đẩy tiến bộ kinh tế ở các nước châu Phi. Ban thư ký được đặt tại Addis Ababa.

Economic Commission for Europe (UN-ECE): ***Uỷ ban Kinh tế Châu Âu***

Một trong những *ủy ban kinh tế khu vực của Liên hợp quốc* được thành lập năm 1947. Uỷ ban này đã đạt được một số thành công đáng kể, đặc biệt là trong những lĩnh vực tiêu chuẩn ảnh hưởng đến thương mại quốc tế và thuận lợi hoá thương mại một cách tổng quat hơn. Ban thư ký được đặt tại Genève.

Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC): ***Uỷ ban Kinh tế Mỹ La-tinh và các nước vùng biển Ca-ri-bê***

Một trong những *ủy ban kinh tế khu vực của Liên hợp quốc* được thành lập vào năm 1948 với tư cách là Uỷ ban Kinh tế Mỹ La-tinh và lấy tên hiện nay vào năm 1985 nhằm mục đích thúc đẩy tiến bộ kinh tế ở các nước Mỹ La-tinh. Ban thư ký đặt tại Rio de Janeiro.

Economic Cooperation Area of Black Sea Countries (ECABS): ***Khu vực Hợp tác Kinh tế các nước Vùng Biển Đen***

Thành lập năm 1992 gồm các nước Armenia, Azerbaijan, Bulgaria, Hy-lạp, Rumania, Nga, Thổ-nhĩ-kỳ và Ukraine.

Economic Cooperation Organization (ECO): ***Tổ chức Hợp tác Kinh tế***

Thành lập năm 1991 nhằm thúc đẩy sự tăng trưởng phát triển kinh tế của các nước thành viên. Thương mại và thuế quan, giao thông vận tải, thông tin, tiền tệ, tài chính là những phần chính trong chương trình làm việc. Các thành viên của ECO gồm có Afganistan, Azerbaijan, Iran, Kazakhstan, Cộng hoà Kyrgyz, Pakistan, Tajikistan, Thổ-nhĩ-kỳ, Turkmenistan, Uzbekistan. Ban thư ký đặt tại Teheran.

Economic impact criterion: ***Tiêu chí tác động kinh tế***

Một hình thức kiểm tra đôi khi được sử dụng trong *GATT* để đánh giá xem một biện pháp đang áp dụng trong nước có tuân thủ theo nguyên tắc *đãi ngộ quốc gia* hay không. Tuân theo các tiêu chí này người ta phải dựa vào thay đổi dòng thương mại để tìm bằng chứng chứng minh nguên tắc đãi ngộ quốc gia bị vi phạm. Trên thực tế áp dụng tiêu chí này gặp nhiều khó khăn vì vào một thời điểm nhất định có thể có nhiều nguyên nhân làm cho việc nhập khẩu một mặt hàng bị thay đổi. Ban hội thẩm giải quyết tranh chấp của GATT từ chối việc sử dụng tiêu chí này để đánh giá *bình đẳng về cơ hội cạnh tranh.*

Economic intergration agreements: ***Các thoả thuận hội nhập kinh tế***

Thuật ngữ được sử dụng trong Điều V của *GATS* quy định các thỏa thuận tự do thương mại dịch vụ. Người ta lựa chọn thuật ngữ này vì tự do thương mại dịch vụ đòi hỏi khả năng *hiện diện thương mại* tại nước nhập khẩu cũng như sự di chuyển tự do của người tiêu dùng và người sản xuất dịch vụ. Để đạt được điều đó, lĩnh vực dịch vụ cần có mức mức độ liên kết kinh tế lớn hơn so với tự do thương mại hàng hoá. Thỏa thuận hội nhập kinh tế phải bao trùm nhiều lĩnh vực khác nhau và phải loại bỏ mọi hình thức phân biệt đối xử tồn tại giữa các thành viên. Xem thêm *free-trade areas* và *trade in services.*

Economic international commodity agreements: ***Các hiệp định về kinh tế hàng hoá quốc tế***

Đây là những *hiệp định hàng hoá quốc tế* nhằm gây ảnh hưởng đối với giá hàng thông qua *kho đệm, hạn ngạch xuất khẩu* và các biện pháp khống chế số lượng khác để giành lấy thị trường. Xem thêm *administrative international commodity agreements.*

Economic nationalism: ***Chủ nghĩa dân tộc về kinh tế***

Quan điểm cho rằng tiến bộ kinh tế chỉ có thể đạt được với các phí tổn của các thành viên khác tham gia vào nền kinh tế quốc tế. Xem thêm *beggar-thy-neighbour policies, mercantilism* và *zero-sum nationalism.*

Economic needs test: ***Thử nghiệm nhu cầu kinh tế***

Một cơ chế nằm dưới sự kiểm soát của chính phủ, của một ngành công nghiệp hoặc một hiệp hội chuyên nghiệp để quyết định việc gia nhập của các công ty nước ngoài có được bảo đảm trên các cơ sở kinh tế không. Các cơ chế như vậy thường không rõ ràng. Chúng cũng có thể gây ra một hành động tự do theo ý muốn hoặc cũng có thể có những tác động bảo hộ. Đôi khi việc kiểm tra nhu cầu kinh tế có ý nghĩa là để bảo vệ quyền lợi của người tiêu dùng, thế nhưng không phải lúc nào người tiêu dùng cũng được hỏi ý kiến xem có muốn có thị trường cạnh tranh hơn không. Điều XVI của *GATS* quy định nguyên tắc *mở cửa thị trường* đã cấm sử dụng thử nghiệm nhu cầu kinh tế.

Economic summits: ***Các cuộc họp thượng đỉnh về kinh tế***

Các cuộc gặp gỡ hàng năm của những người đứng đầu chính phủ hoặc những người đứng đầu nhà nước của các nước thuộc nhóm *G-7*. Từ năm 1996 Nga đã tham gia đầy đủ các phiên họp về kinh tế. Nhìn chung các cuộc họp thượng đỉnh giải quyết các vấn đề kinh tế chính và các vấn đề về tài chính mà các bên tham gia cùng quan tâm. Các vấn đề về môi trường nằm trong chương trình nghị sự từ năm 1992. Pháp đã chủ trì cuộc họp thượng đỉnh đầu tiên tại Rambouillet vào năm 1975. Thập kỷ đầu tiên của các hội nghị thượng đỉnh về kinh tế có thể nói là thời kỳ hoàng kim nhất của nhóm này. Tuy nhiên, nói chung các hội nghị thượng đỉnh về kinh tế đã trở thành nạn nhân, phải cạnh tranh với các cuộc gặp gỡ khác có cơ sở bền vững hơn. Thí dụ viêc tăng cường hoạt động của hệ thống Liên hợp quốc kể từ khi kết thúc chiến tranh lạnh giúp cho Liên hợp quốc có một vị trí mới trong việc thảo luân các vấn đề đòi hỏi phải có sự hành động chung. Thêm vào, Cộng đồng Châu Âu, Hoa Kỳ và Nhật gặp nhiều vấn đề khó khăn trong thương mại toàn cầu và việc tìm ra giải pháp cho các vấn đề này trong các hội nghị thượng đỉnh về kinh tế cũng khó không kém trong Tổ chức Thương mại thế giới hoặc các hội nghị song phương. Xem thêm *Quadrilaterals*.

Economic unity theory: ***Học thuyết thống nhất kinh tế***

Một nội dung của *chính sách cạnh tranh* của *Cộng đồng Châu Âu*. Học thuyết cho rằng để thực hiện hành động *chống độc quyền* theo luật của Cộng đồng đối với công ty con của các công ty có đặt trụ sở trong phạm vi của Cộng đồng, thì phải coi công ty con và công ty mẹ là một thực thể thống nhất. Nói một cách khác, công ty mẹ được coi là cũng có tham gia.

Economies in transition: ***Các nền kinh tế quá độ***

Các nền kinh tế đang chuyển đổi từ *nền kinh tế kế hoạch tập trung* sang *nền kinh tế thị trường*. Đôi khi thuật ngữ này cũng được sử dụng để chỉ các nước đang phát triển bắt đầu việc *nới lỏng thể chế* kinh tế hiện đang tồn tại. Xem thêm *partners in transition*.

ECOSOC (United nations Economic and Social Council): ***Hội đồng Kinh tế xã hội của Liên hợp quốc***

Hội đồng không có chức năng ban hành những quy tắc, luật lệ. Phiên họp cấp cao thường niên những người lãnh đạo *WTO, IBRD* và *IMF* được coi là hữu ích trong việc thúc đẩy nối liền chính sách kinh tế giữa các nước. Xem thêm *ECOSOS* và *GATT*.

ECOSOC and GATT: ***ECOSOC*** **và** ***GATT***

Hiến chương Liên hợp quốc quy định phạm vi trách nhiệm của ECOSOC trong hợp tác kinh tế và xã hội quốc tế, trong đó ECOSOC có quyền triệu tập hội nghị quốc tế về những vấn đề nằm trong khả năng giải quyết của ECOSOC. Hoa Kỳ, một cường quốc trong những năm hậu chiến xúc tiến thoả thuận thương mại đa phương, đã đưa ra đề nghị Hội đồng Kinh tế và Xã hội nên triệu tập một hội nghị sau này đã trở thành *Hội nghị của Liên hợp quốc về Thương mại và Việc làm*. Tuy nhiên, Hoa Kỳ phân biệt rõ mục tiêu thành lập một tổ chức thương mại quốc tế với mục tiêu đàm phán hiệp định thuế quan đa phương vì Luật Hiệp định Thương mại đối đẳng quy định Hoa Kỳ có thẩm quyền đàm phán thoả thuận thuế quan theo luật này không bắt buộc phải thành lập một tổ chức lâu dài để quản lý thương mại quốc tế. ECOSOC chỉ có vai trò thông qua giải pháp kêu gọi tổ chức hội nghị chứ không có vai trò gì trong việc đàm phán. Ngay từ đầu

GATT đã thực sự độc lập với hệ thống Liên hợp quốc. Nguyên tắc này đã được đưa trước vào Tổ chức Thương mại thế giới. Xem thêm *United States Reciprocal Trade Agreements Program.*

ECOWAS (Econimic Committee of the West African States): ***Cộng đồng Kinh tế các Quốc gia Tây Phi***

Được thành lập đầu tiên vào năm 1975. Nó bao gồm các thàn viên của Cộng đồng Kinh tế Tây Phi (Benin, Burkina Faso, Bờ biển Ngà, Mali, Mauritania, Niger, Senegal), các thành viên thuộc *Liên minh Sông Mano* (Guinea, Liberia, Sierra Leone), và Cape Verde, Gambia, Ghana, Guinea-Bissau, Nigeria và Togo. Cộng đồng kinh tế các quốc gia Tây Phi chỉ thành công một phần trong việc đạt được các mục tiêu về tự do hoá thương mại của họ. Cộng đồng được bắt đầu lại vào năm 1990 với chương trình nhằm tự do thương mại trong các sản phẩm chưa chế biến và tự do hoá thương mại không ngừng trong các sản phẩm công nghiệp.

Ecretement: ***Cắt giảm thuế***

Đề nghị của *Cộng đồng Kinh tế Châu Âu* vào đầu *Vòng Kenedy* (1963-1967) để cân đối thuế thông qua việc cắt giảm. Lời đề nghị trên xuất phát từ quan điểm của EEC cho rằng biểu thuế của họ hầu như chỉ trong phạm vi từ 10% đến 20% trong khi biểu thuế của Hoa Kỳ trong nhiều trường hợp là 30% đến 50% và thuế suất của một số mặt hàng lên tới 100%. Do vậy, EEC đã đề nghị hạ thấp thuế suất xuống một nửa để đạt được thuế suất mục tiêu là 10% đối với hàng chế tạo, 5% đối với hàng bán chế tạo và 0% đối với nguyên liệu thô. Đề nghị đã không được Hoa Kỳ chấp thuận vì nó sẽ buộc Hoa Kỳ phải chấp nhận việc cắt giảm thuế quá lớn trong khi EEC không muốn làm một điều gì đó trong lĩnh vực nông nghiệp. Xem thêm *double ecrat formula* và *thirty-ten formula.*

EC-92 program: ***Chương trình EC-92***

Xem *European Community Single Market.*

EEC minimum import prices: ***Giá nhập khẩu tối thiểu của EEC***

Một vụ phức tạp do Hoa Kỳ kiện EEC vào năm 1978. Phải mất 2 năm để giải quyết vụ này. Hoa Kỳ đưa ra 3 khiếu nại: (a) hệ thống giá tối thiểu của EEC đối với cà chua cô đặc là không phù hợp với nghĩa vụ của EECtrong GATT, (b) việc cấp giấy phép của EEC và các hệ thống bảo lãnh cũng không phù hợp với nghĩa vụ trong GATT, và (c) hệ thống giá tối thiểu, cấp giấy phép và đặt cọc có bảo lãnh làm mất hoặc làm thiệt hại đến các lợi ích của Hoa Kỳ. Hoa Kỳ khiếu nại EEC sau khi EEC thông qua một loạt các quy định đặt ra cho giá tối thiểu đối với cà chua cô đặc. Quy định yêu cầu nhà nhập khẩu phải có được giấy chứng nhận nhập khẩu và nộp tiền ký quỹ để bảo đảm rằng các sản phẩm sẽ được nhập trước một ngày nhất định. Tiền bảo đảm nhập khẩu sẽ bị tịch thu nếu hàng hoá không được nhập khẩu trong thời gian quy định. Đối với cà chua cô đặc lại có thêm một khoản tiền bảo đảm bổ sung mà nó nhằm mục đích bảo đảm tăng giá hàng nhập khẩu ít nhất phải ngang bằng với giá tối thiểu trong nước. Ban hội thẩm trước tiên xem xét giấy phép nhập khẩu cùng hệ thống tiền bảo đảm. Họ đã phát hiện ra rằng hệ thống cấp giấy phép nhập khẩu của EEC không khác với hệ thống tương tự do các nước thành viên khác của GATT đang sử dụng và nó phù hợp với các quy tắc áp dụng cho việc *cấp phép nhập khẩu* tự động. Vì việc cấp giấy phép tự động không thuộc phạm vi điều chỉnh của Điều XI (Loại bỏ toàn bộ hạn chế định lượng) nên giấy phép nhập khẩu và hệ thống bảo lãnh không trái với nghĩa vụ của EEC theo điều khoản này. Ban hội thẩm sau đó xem xét tác động của hệ thống này theo nội dung của Điều VIII (Phí và các thủ tục liên quan đến nhập khẩu và xuất khẩu). Đặc biệt nó đã kiểm tra các loại phí này có xấp xỉ bằng giá trị dịch vụ cung cấp theo đúng như quy định của Điều VIII:1(a) hay không. Ban hội thẩm đã thấy đúng là như vậy. Họ cho rằng việc tước đoạt tiền đặt cọc nhập khẩu không nằm trong phạm vi của điều khoản này vì nó chỉ được áp dụng khi không có nhập khẩu và nghĩa vụ lấy giấy phép nhập khẩu cũng không phải là một yêu cầu khó khăn. Ban hội thẩm đã kết luận rằng khả năng của EEC ngừng cấp giấy phép để đáp lại hành động tự vệ là không trái với nghĩa vụ cuả họ theo Điều VIII. Liên quan đến Điều II (Danh mục Ưu đãi) Ban hội thẩm cho rằng tiền trả lãi và giá thành liên quan với việc nộp tiền bảo đảm là không vi phạm quy định của Điều II.2 (c), có nghĩa là các loại phí

hoặc các chi phí khác phải tương xứng với chi phí dịch vụ được cung cấp. Tiếp theo, Ban hội thẩm đã xem xét đến giá nhập khẩu tối thiểu và hệ thống bảo đảm bổ sung đi kèm với nó. Họ kết luận rằng cà chua cô đặc thuộc nhóm "sản phẩm nông nghiệp và ngư nghiệp được nhập khẩu dưới bất kỳ hình thức nào", và theo Điều XI:2(c) các nước được phép, với một số điều kiện nhất định, ngừng thực hiện nguyên tắc chung loại bỏ hạn chế định lượng. Một trong những điều kiện này là sự cần thiết tăng cường hiệu lực của các biện pháp của chính phủ. Ban hội thẩm nhận thấy giá nhập khẩu tối thiểu và hệ thống liên quan đối với cà chua cô đặc thoả mãn tiêu chí này. Họ đã kiểm tra chi tiết xem cà chua tươi và cà chua cô đặc có thể được coi là các *sản phẩm tương tự* hay không. Sau khi cân nhắc kỹ, họ cho rằng cà chua tươi và nước cà chua không phải là sản phẩm tương tự và hệ thống này không phù hợp với nghĩa vụ của EEC theo GATT. Sau đó họ cũng thấy tiền trả lãi và các chi phí và khả năng bị mất tiền đặt cọc liên quan đến hệ thống đã vượt quá thuế suất trần cam kết tại cửa khẩu như được mô tả tại Điều II. Cuối cùng ban hội thẩm kết luận rằng cho dù nhà nhập khẩu hay chính phủ nước xuất khẩu đứng ra đảm bảo thì hệ thống này không gây ra phân biệt đối xử như Điều I:1 (Quy chế tối huệ quốc tổng quát) nếu như điều đó là cần thiết cho tất cả các hàng nhập khẩu từ tất các nhà cung cấp tiềm năng ở nước thứ ba. Xem thêm *variable levies*.

EEP (Export Enhancement Program): ***Chương trình tăng cường xuất khẩu***

Một chương trình trợ cấp của Hoa Kỳ được đưa ra vào năm 1985 mà theo đó chính phủ dành phần thưởng cho các công ty bán một số sản phẩm nông nghiệp nhất định như ngũ cốc, gạo và gia cầm đến các thị trường được chỉ rõ. Phần thưởng thường được thực hiện dưới hình thức cấp giấy chứng nhận hàng hoá cùng chủng loại, giúp cho các công ty có quyền mua ngay tại kho những hàng hoá do *Tập đoàn Tín dụng Hàng hoá* (CCC) nắm giữ. Cơ chế này vừa giúp giảm bớt lượng hàng hoá trong kho của CCC, vừa giảm tình trạng ép giá trên thị trường tiêu thụ. Mục đích ban đầu của EEP là củng cố thị trường hàng nông sản của Hoa Kỳ bằng cách đối lại các loại trợ cấp do EEC đang thực hiện qua *Chính sách nông nghiệp chung* (CAP), thế nhưng ngày nay nó lại được sử dụng như một công cụ nhằm phát triển các thị trường nông nghiệp mới nói chung ngay cả khi hàng hoá của các nước khác không được trợ cấp. Chương trình này nói chung được đánh giá là chỉ gây một tác động rất nhỏ đối với yêu cầu đòi hỏi EEC thay đổi chính sách CAP, thế nhưng nó lại có ảnh hưởng rất nhiều đến thị trường hàng nông sản của nước không có trợ cấp. Xem thêm *DEIP* và *United States Federal Agriculture Improvement and Reform (FAIR) Act of 1996*.

Effective rate of assistance (ERA): ***Tỷ lệ trợ giúp thực tế***

Đôi khi cũng được gọi là tỷ lệ bảo hộ thực tế. Đây là cơ sở để phân biệt rõ sự khác nhau giữa trường hợp giả định không có sự trợ giúp ngành công nghiệp trong nước và trường hợp thực tế có trợ giúp. Khái niệm ERA là đặc biệt hữu dụng bởi vì nó có khả năng đo được sự can thiệp của chính phủ như trợ cấp và ưu đãi buôn bán mà điều này có thể ảnh hưởng đến luồng thương mại cho dù không có hạn chế thực sự tại cửa khẩu, như biện pháp *thuế quan* và *phi thuế quan*. Bằng cách này nó cũng chỉ ra các chi phí phụ mà người tiêu dùng phải gánh chịu do có sự trợ giúp trong nước. ERA không phân biệt giữa các biện pháp hợp lệ và không hợp lệ theo các hiệp định của Tổ chức Thương mại thế giới. Trong *Vòng Uruguay*, Australia đề nghị sử dụng ERA trong đàm phán *tự do hoá thương mại*, nhưng đề nghị này không được nhiều nước ủng hộ. Xem thêm *nominal rate of protection and tariff escalation*.

Effective rate of protection: ***Tỷ lệ bảo hộ thực tế***

Xem thêm *effective rate of assistance*.

Effects doctrine: ***Học thuyết tác động***

Học thuyết đưa ra một nguyên tắc cho rằng một nước có thể ban hành *luật chống độc quyền* để điều chỉnh những *hành vi* ở ngoài phạm vi lãnh thổ của mình nếu các hành vi, đối xử đó đang có ảnh hưởng hay sẽ có ảnh hưởng đến thương mại trong nước. Thí dụ năm 1986 Tuyên bố lại lần thứ 3 của Luật Quan hệ Ngoại giao của Hoa Kỳ tuyên bố rằng "Tất cả các hiệp định của các nước khác được ký kết hay thực hiện ngoài phạm vi nước Hoa Kỳ hoặc các hành vi đối xử với

mục đích chính là can thiệp vào thương mại của Hoa Kỳ và có tác động đến thương mại của Hoa Kỳ đều phải tuân thủ theo luật pháp Hoa Kỳ". Tính hợp lý của học thuyết tác động còn cần phải được kiểm nghiệm. Các cơ quan pháp lý khác, kể cả *Cộng đồng Châu Âu*, cũng áp dụng phiên bản của học thuyết tác động. Xem thêm *competition policy, extraterritoriality* và *implementation doctrine*.

Efficiency-seeking investment: ***Đầu tư tìm kiếm hiệu quả***

Thuật ngữ mô tả *đầu tư trực tiếp nước ngoài* được thực hiện để cung cấp cho thị trường các nước khác theo kiểu cạnh tranh nhất. Xem thêm *market-seeking investment*.

EFTA (European Free Trade Association): ***Hiệp hội Thương mại tự do Châu Âu***

Có hiệu lực vào ngày 3/5/1960 thông qua Hiệp ước Stockhom. Các thành viên sáng lập có Áo, Đan-mạch, Na-uy, Bồ-đào-nha, Thụy-điển, Thụy-sỹ và Anh. Iceland gia nhập năm 1970, Phần-lan trở thành thành viên đầy đủ vào năm 1986 sau khi đã là thành viên không chính thức. Đan-mạch và Anh rút khỏi Hiệp hội vào 31/12/1972 để gia nhập *Cộng đồng Kinh tế Châu Âu*. Sau đó là Bồ-đào-nha năm 1985 và Áo, Phần-lan và Thụy-điển vào 1/1/1995. EFTA nay bao gồm Iceland, Liechtenstein, Na-uy và Thụy-sỹ. EFTA là một thỏa thuận ưu đãI thuế quan chứ không phải là một *liên minh hải quan* và nguyện vọng của EFTA trong hội nhập kinh tế thế giới khiêm tốn hơn rất nhiều so với *Cộng đồng Kinh tế Châu Âu*. Xem thêm *European Economic Area*.

Egregious: ***Kinh ngạc; gây sốc***

Mặc dù với những cố gắng của các nhà lập pháp Hoa Kỳ, tính từ này có thể sẽ hoàn toàn không còn được sử dụng trong chính sách thương mại. Xem thêm *Special 301* và *Super 301*.

Embodied services: ***Dịch vụ hợp thành***

Dịch vụ được chứa đựng trong một sản phẩm hữu hình, như thành phần trí tuệ của phần mềm máy tính được bán dưới hình thức các đĩa mềm hoặc CD-ROM. Theo một số nhà phân tích, tỷ lệ thương mại dịch vụ trong tổng trị giá thương mại toàn cầu sẽ tăng gấp đôi nếu như số liệu thống kê thương mại dịch vụ có tính cả dịch vụ hợp thành. Dự đoán này có thể là đúng, nhưng để chứng minh được điều đó đòi hỏi phải có một lượng báo cáo bổ sung rất lớn. Khi tổng hợp báo cáo dịch vụ hợp thành một cách riêng rẽ có nghĩa là, thí dụ, việc xuất khẩu quặng sắt sẽ bao gồm ít nhất là thành phần hàng hoá và thành phần dịch vụ có liên quan như vận tải, tiếp thị, quản lý. Tất nhiên nó cũng cho công ty biết được thành phần dịch vụ nào trong sản phẩm đáng được thực hiện. Xem thêm *trade in services statistics*.

Emergency protection: ***Bảo hộ khẩn cấp***

Xem *escape clause*.

Emerging Market Economies: ***Những nền kinh tế thị trường đang lên***

Thuật ngữ dùng trong *OECD* để chỉ các nước phát triển tiên tiến nhất trong số các nước đang phát triển, các nước này cũng đang nới lỏng các quy định trong nền kinh tế.

Emerging Market Economy Forum: ***Diễn đàn về nền kinh tế thị trường đang lên***

Một cơ chế do *OECD* thiết lập vào năm 1995 với mục đích thảo luận các chuyên đề có liên quan đến các thị trường đang lên xét trên khía cạnh nguyên tắc, mục tiêu và quy định của OECD.

Empire preferences: ***Sự ưu đãi của đế chế***

Xem *imperial preferences arrangement*.

Enabling clause: ***Điều khoản cho phép***

Một trong những kết quả của *Vòng Tokyo*. Nó cho phép các nước phát triển là thành viên của GATT được dành ưu đãi cho các nước đang phát triển mà không phải dành cho các nước khác

những ưu đãi tương tự. Mục tiêu là thúc đẩy các nước đang phát triển tham gia rộng rãi hơn vào hệ thống thương mại thế giới, thế nhưng dường như mục tiêu đó đã không đạt được. Xem thêm *developing coutries and the GATT* và *Part IV of the GATT*.

Energy Charter Treaty: ***Hiệp ước Hiến chương Năng lượng***

Được ký kết vào tháng 12/1994 với việc ký kết Đạo luật cuối cùng của Hội nghị Hiến chương Năng lượng của Châu Âu. Thành viên bao gồm hầu hết các nước OECD, các nước Trung và Đông Âu và thành viên của *Cộng đồng các quốc gia độc lập*. Mục đích của Hiệp ước là thiết lập "một cơ sở pháp lý để đẩy mạnh việc hợp tác lâu dài trong lĩnh vực năng lượng dựa trên cơ sở bổ trợ và hai bên đều có lợi". Phạm vi của Hiệp ước rất rộng, bao trùm cả thương mại, đầu tư và các vấn đề khác liên quan đến năng lượng. Tại Điều 3, các thành viên thoả thuận đẩy mạnh tiếp cận thị trường quốc tế theo các điều khoản thương mại và nói chung để phát triển một thị trường mở và cạnh tranh cho các nguyên liệu và sản phẩm năng lượng.

Enlargement: ***Mở rộng***

Thuật ngữ sử dụng đặc biệt cho việc *gia nhập* của các nước thành viên mới vào *Liên minh Châu Âu*. Sáu nước thành viên đầu tiên của *Cộng đồng Kinh tế Châu Âu* tại thời điểm năm 1958 là Bỉ, CHLB Đức, Pháp, Italia, Luxembourg và Hà-lan. Lần mở rộng đầu tiên vào 1/1/1973 khi Đan-mạch, Iceland và Anh gia nhập EEC, đã đưa số thành viên lên 9 nước. Hy-lạp gia nhập vào năm 1981. Lần mở rộng năm 1986 khi Bồ-đào-nha và Tây-ban-nha gia nhập đã đưa tổng số thành viên lên con số 12. Lần mở rộng gần đây nhất diễn ra vào 1/1/1995 với sự gia nhập của Áo, Phần-lan và Thụy-điển đã đưa số thành viên lên 15 nước. Các nước khác đang chờ đến lượt họ. EEC chỉ có một vài tiêu chí chính thức xác định tư cách thành viên nhưng lại có nhiều tiêu chí không chính thức ví dụ như vấn đề dân chủ hợp pháp, cơ cấu kinh tế tương đồng, và một cách tiếp cận chung đối với vấn đề an ninh nước ngoài đang ngày càng trở nên quan trọng hơn. Việc mở rộng là một trong những nhân tố chính đòi hỏi ECC phải thay đổi chính sách kinh tế xã hội. Thí dụ có quan điểm cho rằng không có sự gia nhập thêm của Hy-lạp, Tây-ban-nha và Bồ-đào-nha thì các vấn đề về cơ cấu của *Chính sách Nông nghiệp chung* có thể không cần phải xem xét lại một cách nghiêm túc, trong một thời gian quá dài như vậy.

Enquiry points: ***Các điểm tiếp xúc***

Một vài hiệp định của WTO yêu cầu các thành viên phải thành lập các địa điểm đầu mối trong quản lý thương mại để các thành viên khác có thể thu thập thông tin về một lĩnh vực cụ thể thuộc Hiệp định. Đôi khi chúng được gọi là các điểm liên lạc. Việc trao đổi thông tin là ở cấp chính phủ. Các ví dụ về các Hiệp định này là *GATS, Hiệp định về Quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại, Hiệp định về các hàng rào kỹ thuật đối với thương mại*. GATS cũng yêu cầu các nước phát triển thành viên thành lập các điểm liên lạc để giúp các công ty tư nhân của các nước đang phát triển tìm được cơ hội thương mại.

Enterprise for the Americas Initiative: ***Tổ chức kinh doanh cho các nước Châu Mỹ***

Chương trình do Tổng thống Hoa Kỳ Bush đưa ra tháng 6/1990 để củng cố nền kinh tế các nước châu Mỹ La-tinh và vùng biển Ca-ri-bê. Nội dung chính của chương trình là thương mại, đầu tư và các chương trình cắt giảm nợ. *FTAA* đã có nguồn gốc từ sáng kiến này. Xem thêm *Alliance for Progress* và *Caribbean Basin Initiative*.

Entrepôt trade: ***Tạm nhập tái xuất***

Giao hàng qua cảng của một nước để tái xuất sang nước khác, thí dụ như trường hợp xuất khẩu các sản phẩm của Trung Quốc qua Hồng Kông. Hàng hoá vào và ra theo tạm nhập tái xuất không là đối tượng đánh thuế. Có thể có những dị đồng trong thống kê thương mại song phương do việc hàng hoá có thể được ghi chép đầu tiên khi vào một nước trung gian và sau đó khi tái xuất sang nước nhập cuối cùng mà không thể hiện nước xuất xứ thật sự. Xem thêm *rules of origin*.

Environmental rules under the WTO: ***Các quy định về môi trường của WTO***

Trong WTO, quy định liên quan đến môi trường chưa phát triển. Về cơ bản các chính phủ được quyền tự do thực hiện các tiêu chuẩn về môi trường trong phạm vi lãnh thổ nước họ nhưng với một điều kiện việc thực hiện đó phải dựa trên cơ sở đãi ngộ quốc gia. Điều XX của GATT (*Các ngoại lệ chung*) cho phép việc đình chỉ các nghĩa vụ theo Hiệp định trong một số trường hợp quy định cụ thể. Các nước thành viên có quyền được dẫn chiếu đến Điều XX (b) để thực hiện các biện pháp cần thiết bảo vệ sinh mạng và sức khoẻ của con người và động thực vật. Điều XIV của GATS cũng có những quy định tương tự. Điều XX (d) của GATT có thể được sử dụng để đảm bảo việc tuân theo các luật lệ và quy định phù hợp với GATT. Điều XX (g) cho phép các nước được thông qua hoặc thực hiện các biện pháp liên quan tới việc bảo tồn các nguồn tài nguyên thiên nhiên có thể bị cạn kiệt nếu trong nước cũng hạn chế sản xuất và tiêu dùng nội địa các sản phẩm tài nguyên thiên nhiên. Xem phần *cá trích, cá hồi, cá ngừ* (Canada - Hoa Kỳ 1982), *cá ngừ* (Mexico - Hoa Kỳ 1991) và *xăng đã pha* để biết quan điểm của ban hội thẩm giải quyết tranh chấp về việc diễn giải các điều khoản này. *Siêu quĩ* cũng có đề cập đến khía cạnh bảo vệ môi trường thế nhưng những lập luận trong trường hợp này lại tập trung vào chế độ đãi ngộ quốc gia. Một *Uỷ ban về Thương mại và Môi trường* được thành lập xác định mối quan hệ giữa biện pháp thương mại và môi trường nhằm thúc đẩy sự phát triển lâu dài. Hoekman và Kostecki (1995) đã đưa ra 4 lý do khiến các nước thành viên đưa vấn đề này vào chương trình nghị sự của WTO. Thứ nhất, hoạt động sản xuất và tiêu dùng của một nước có thể gây ảnh hưởng nguy hại đến môi trường ở nước khác. Thứ hai, một vài nhóm các nhà môi trường có quan điểm cho rằng chính thương mại có tác động không tốt đối với môi trường, thương mại giúp cho ô nhiễm môi trường lan rộng. Thứ ba, một vài người cho rằng các chính sách và biện pháp về môi trường là không tốt cho thương mại vì các nước có các tiêu chuẩn thấp về môi trường có khả năng cạnh tranh hơn về mặt chi phí so với các nước có tiêu chuẩn cao hơn. Thứ tư, các chính sách về môi trường có thể hạn chế thương mại không cần thiết như đã dẫn chứng trong các trường hợp đánh bắt cá ngừ. Xem thêm *eco-labelling, general exceptions*, *race to the bottom argument* và *sanitary and phytosanitary mesures*.

Equality of competitive opportunity: ***Bình đẳng về cơ hội cạnh tranh***

Đây là một nguyên tắc cơ bản dựa trên nghĩa vụ *đãi ngộ quốc gia* quy định trong Điều III của *GATT*. Điều đó có nghĩa là các nước thành viên phải xây dựng luật lệ quốc gia để các sản phẩm nhập khẩu có khả năng cạnh tranh được với hàng nội địa. Thông thường, quy định áp dụng cho các sản phẩm nhập khẩu phải giống quy định đối với hàng nội địa. Xem thêm thêm *competitive neutrality, economic impact criterion* và *implicit discrimination*.

Equitable competition: ***Cạnh tranh bình đẳng***

Khái niệm dựa trên giả thiết cho rằng giữa tiêu chuẩn lao động, tiêu chuẩn môi trường và các tiêu chuẩn quốc tế khác cần phải đạt được mức độ hài hoà nhất định, các tiêu chuẩn này chắc hẳn sẽ tác động đến và tạo cơ cở cho cạnh tranh bình đẳng. Đằng sau khái niệm này chính là lý thuyết cho rằng nếu các nước áp dụng tiêu chuẩn không đầy đủ sẽ tạo ra lợi thế về giá cho các công ty trong nước và nâng cao khả năng cạnh tranh quốc tế của họ. Xem thêm *fair competition, social clause, trade and labour standards* và *trade and the environment*.

Equitable share of the market: ***Thị phần bình đẳng***

Một khái niệm khó nắm bắt nghĩa nằm trong Điều XVI:3 (trợ cấp) của GATT về trợ cấp được cho phép đối với *các sản phẩm sơ cấp*. Khái niệm này chưa có định nghĩa cụ thể về mặt định lượng. Thực tế đã chứng minh việc đưa ra một định nghĩa cho thuật ngữ này là rất khó do các nước thành viên GATT chưa nhận thức được nhiều về mong muốn thoả mãn các yêu cầu của thế giới về các hàng hoá cơ bản một cách kinh tế và hiệu quả nhất, và cần phải tính đến tất cả các nhân tố đặc biệt liên quan tới thị phần của nước xuất khẩu trong thương mại thế giới về sản phẩm có liên quan trong thời kỳ tiêu biểu. Ban hội thẩm trong *vụ lúa mỳ và bột mỳ của Pháp* vào năm 1958 đã có những lời nhận xét hữu dụng về khái niệm "phần bình đẳng", thế nhưng nó không được các ban hội thẩm về sau phát triển và tinh lọc. Điều 9 của Thỏa thuận về việc hướng dẫn thực hiện các Điều VI, XVI và XXIII của GATT trong *Vòng Tokyo* (thường được gọi là Bộ luật Trợ cấp) ghi chú rằng để xác định "phần bình đẳng trong thương mại xuất khẩu

thế giới" cần phải tính đến những vấn đề liên quan đến các thị trường mới, hình thái cung cấp sản phẩm truyền thống vào khu vực thị trường mới. Điều XIII của GATT (Quản lý hạn chế định lượng không phân biệt đối xử) cũng nhằm bảo đảm nguyên tắc thị phần công bằng. Điều này đòi hỏi việc phân phối buôn bán sản phẩm bị *hạn chế định lượng* phải gần giống thị phần của các nước xuất khẩu có thể giành được nếu không có sự hạn chế định lượng, và điều khoản này cũng chỉ ra cách làm thế nào có thể làm được điều này.

Equivalent measure of support (EMS): ***Lượng hỗ trợ tương đương***

Một thuật ngữ sử dụng trong *Hiệp định về Nông nghiệp* của WTO, mô tả mức hỗ trợ hàng năm tính bằng tiền cho các nhà sản xuất nông nghiệp, đối với những loại trợ cấp không thể tính bằng phương pháp *lượng hỗ trợ tổng cộng*.

ESCAP: ***Uỷ ban Kinh tế, Xã hội Châu Á - Thái bình dương***

Một trong số các *uỷ ban kinh tế khu vực của Liên hợp quốc*, được thành lập năm 1947 với tên là Uỷ ban kinh tế Châu Á và Viễn Đông (ECAFE) và mang tên hiện nay từ năm 1974. Chương trình làm việc chính của ESCAP là hợp tác kinh tế khu vực, môi trường và sự phát triển lâu dài, giảm bớt đói nghèo, giao thông vận tải, liên lạc, thống kê và các vấn đề liên quan đến chậm phát triển, các nước đang phát triển ở đất liền và vùng đảo. Ban thư ký ESCAP đặt tại Bangkok. Xem thêm *Bangkok Agreement*.

Escape clause: ***Điều khoản dự phòng***

Một điều khoản trong Hiệp định thương mại cho phép các quốc gia ký kết đình chỉ việc thực hiện ưu đãi thuế và các ưu đãi khác nếu hàng nhập khẩu đe doạ hoặc làm tổn hại nghiêm trọng đến các nhà sản xuất các hàng hoá tương tự trong nước. Điều XIX của GATT có quy định điều khoản dự phòng đối với thương mại hàng hoá. Điều này được bổ sung bằng *Hiệp định về Tự vệ* có quy định chi tiết cho việc sử dụng điều khoản này. Các nước thành viên của GATS cũng đang thảo luận một điều khoản tương tự trong khuôn khổ của GATS, Điều X của GATS đặt nhiệm vụ thực hiện việc đó. Thông thường có hai lý do chính, và hai lý do này có liên quan với nhau, để đưa quy định tự vệ vào các hiệp định. Lý do thứ nhất là chúng khuyến khích tự do hoá rộng rãi hơn vì các nước cam kết tự do hoá sẽ có cơ hội rút bỏ cam kết nếu như chúng vô tình thúc đẩy nhập khẩu gây hại cho ngành công nghiệp trong nước. Lý do thứ 2 là chúng tăng cường tính năng động của *hệ thống thương mại đa phương* bằng cách thúc đẩy sự ổn định lâu dài của hệ thống. Ngoài ra còn có một lý do gián tiếp, đó là Lệnh thực hiện số 9832 của Hoa Kỳ tháng 2/1947 cho phép các nhà thương thuyết thương mại của Hoa Kỳ được quyền đưa vào các hiệp định thương mại trong tương lai điều khoản miễn trừ tương tự như trong Hiệp định thương mại Hoa Kỳ - Mexico tháng 12/1942. Xem thêm *safeguards* và *Section 201*.

Establishment: ***Thành lập***

Xem *quyền thành lập (right of establishment)*.

ETMs (elaborately-transformed manufactures): ***Chế tạo làm thay đổi hình thức một cách chi tiết***

Một thuật ngữ được Bộ Ngoại giao và Ngoại thương Australia sử dụng trong các ấn phẩm thống kê để chỉ các sản phẩm đã trải qua quá trình chế tạo hay làm tăng trị giá một cách đáng kể. ETMs có thể là cả các sản phẩm trung gian (ví dụ thanh nhôm cán) hoặc các sản phẩm cuối cùng (ví dụ lò điện nướng bánh). Xem thêm *STMs*.

Euro-Mediterranian Economic Area (EMEA): ***Khu vực Kinh tế Địa Trung Hải - Châu Âu***

Một *khu vực thương mại tự do* được đề xuất vào tháng 11/1995 tại cuộc hội nghị ở Barcelona với sự tham gia của 15 nước thành viên *Liên minh Châu Âu* và các nước quanh vùng Địa Trung Hải (Algeria, Síp, Ai-cập, Israel, Jordan, Li-băng, Malta, Ma-rốc, Palestine, Xi-ry, Tuy-ni-di và Thổ-nhĩ-kỳ). EMEA dự kiến có hiệu lực vào năm 2010.

Europe agreements: ***Các hiệp định Châu Âu***

Một dạng *hiệp định liên kết* mà *Cộng đồng Châu Âu* sử dụng trong mối quan hệ với các nước vùng Trung và Đông Âu, với Thổ-nhĩ-kỳ, Malta và Síp. Các thoả thuận này cho phép các nước khả năng sẽ trở thành hội viên đầy đủ của EC, nhưng nó không bảo đảm điều này.

European Agricultural Guidance and Guarantee Fund: ***Quỹ Bảo đảm và Hướng dẫn Nông nghiệp Châu Âu***

Một cơ chế mà thông qua đó *Cộng đồng Châu Âu* cung cấp tài chính cho *Chính sách nông nghiệp chung*. Quỹ có 2 phần: (a) phần hướng dẫn tài trợ cho chính sách cơ cấu, và (b) phần bảo đảm mà hỗ trợ cho thị trường và giá. Về mặt lịch sử, quỹ đã để dành phần lớn nguồn lực cho việc hỗ trợ thị trường và giá cả.

European Coal and Steel Community: ***Cộng đồng Than và Thép Châu Âu (ECSC)***

Thành lập năm 1951 khi Hiệp ước Paris được ký kết, tạo ra một thị trường duy nhất về than và sắt giữa các thành viên. Trong lĩnh vực này các thành viên ủy quyền cho Cơ quan cấp cao mới được thành lập - một cơ quan quyền lực siêu quốc gia. Những thành công của ECSC là một trong những yếu tố dẫn đến đàm phán *Hiệp ước Rome* thành lập nên *Cộng đồng Kinh tế Châu Âu*. Năm 1965, Hiệp ước Thành lập một Hội đồng duy nhất của EC (Hiệp ước sát nhập) đã hợp nhất Cơ quan Tối cao với Uỷ ban của EEC. Hiệp ước thành lập ECSC hết hạn vào năm 2001 khi đó nó được thay bằng các công cụ mới hơn của EU. Xem thêm *European Communities*.

European Commission: ***Uỷ ban Châu Âu***

Một trong những tổ chức của EU có quyền lực về chính trị. Uỷ ban có trách nhiệm bảo đảm rằng các điều khoản của các Hiệp ước tạo ra cơ sở pháp lý của EU phải được tuân thủ. Uỷ ban Châu Âu là cơ quan chính thức đầu tiên đưa ra kiến nghị về mặt chính sách và lập pháp và là cơ quan thực hiện chính sách của EU. Hiện nay có hơn 20 ủy viên hội đồng, mỗi người có nhiệm kỳ là 4 năm và có trách nhiệm trong những lĩnh vực cụ thể. Các Uỷ viên hội đồng được lựa chọn trên cơ sở năng lực tổng thể và tính độc lập của họ. Mỗi một quốc gia thành viên có quyền có một ủy viên, nhưng Pháp, Đức, Italia, Tây-ban-nha và Anh thì có 2. Về mặt hành chính, Uỷ ban được chia thành hơn 20 ban đứng đầu là Tổng giám đốc (DG), thế nhưng không phải tất cả trong số họ đều tham gia hoạt động. DG-I liên quan đến mối quan hệ kinh tế quốc tế bao gồm cả việc đàm phán trong *WTO*, DG-IV giải quyết các vấn đề cạnh tranh và DG-VI giải quyết về nông nghiệp. Theo Điều 228 của *Hiệp ước Rome* và một vài điều khác thì các hiệp định với nước ngoài do Uỷ ban đàm phán và Hội đồng các Bộ trưởng ký kết. Ở mức rộng, Hội đồng Bộ trưởng đặt ra đường lối đàm phán chung mà ủy ban sau đó sẽ tuân theo trong khi đàm phán thực tế. Các quốc gia thành viên đã nhượng lại quyền đàm phán của mình cho Uỷ ban.

European Communities: ***Các Cộng đồng Châu Âu***

Thuật ngữ được sử dụng sau khi Hiệp ước Sát nhập được ký kết *(Hiệp ước Thành lập Hội đồng Thống nhất của EC)* vào năm 1985 lập ra một ủy ban duy nhất cho các Cộng đồng Châu Âu trong số những thay đổi về mặt tổ chức khác. Uỷ ban đã thống nhất các hội đồng riêng rẽ về quản lý *Hội đồng Năng lượng Nguyên tử Châu Âu, Cộng đồng Than thép Châu Âu* và *Cộng đồng Kinh tế Châu Âu*. Các Hội đồng này tiếp tục tồn tại như là các thực thể pháp lý riêng. Xem thêm *European Commission*.

European Community: ***Cộng đồng Châu Âu***

Một chủ thể pháp lý được thành lập sau khi ký kết *Hiệp ước Maastricht*, là tổ chức kế tục Cộng đồng Kinh tế Châu Âu (EEC hay Thị trường chung). Thường được gọi tắt là EC. Thuật ngữ "Cộng đồng Châu Âu" thường được sử dụng trước khi Hiệp ước Maastricht có hiệu lực để chỉ EEC, thế nhưng các tác giả khác lại cho rằng nó có nghĩa là Các Cộng đồng Châu Âu. Tuỳ từng hoàn cảnh cụ thể để xác định nghĩa chính xác của thuật ngữ này. Xem thêm *enlargement, European Union* và *Treaty of Maastricht*.

European Community legislation: ***Luật pháp của Cộng đồng Châu Âu***

EC có 5 lĩnh vực lập pháp để thực hiện quyền lực của mình. *Quy định* là các luật chính thức của

EC, có tính chất bắt buộc toàn bộ và được áp dụng trực tiếp ở tất cả các quốc gia thành viên. Các quy định do đó tạo nên sự hài hòa về mặt pháp lý và có một điểm lưu ý là quy định của EC có giá trị pháp lý cao hơn luật quốc gia trong trường hợp quy định của EC và luật quốc gia có xung đột. *Chỉ thị* là các luật chính thức của EC, mang tính chất bắt buộc đối với tất cả các quốc gia thành viên được ghi trong chỉ thị. Chỉ thị đưa ra những mục tiêu cơ bản nhưng các nước thành viên được tự do quyết định hình thức áp dụng chỉ thị đó. Với phương thức này, các nước có thể dễ chấp nhận hơn những biện pháp khó đạt được thoả thuận. *Các quyết định* có tính chất bắt buộc toàn bộ đối với tất cả các nước thành viên là đối tượng của quyết định. Kiến nghị và đóng góp ý kiến không mang tính chất bắt buộc nhưng cũng có hiệu lực như các biện pháp khác.

European Community Single Market: ***Thị trường nhất thể Cộng đồng Châu Âu***

Được đưa ra năm 1987 thông qua *Luật Châu Âu nhất thể* - một sự sửa đổi của *Hiệp ước Rome*, và đạt được vào năm 1992. Luật này quy định loại bỏ các hàng rào đang tồn tại về mặt vật lý (hải quan), kỹ thuật (các tiêu chuẩn và cấp giấy phép) và tài chính giữa 12 thành viên của Cộng đồng Châu Âu. Điều này không chỉ có nghĩa là các hàng hoá và dịch vụ được sản xuất tại một nước thành viên không bị gây trở ngại khi xâm nhập thị trường các nước thành viên khác mà còn có nghĩa là các hàng hoá và dịch vụ của nước ngoài, một khi được một nước thành viên nhập khẩu hợp pháp, có thể được chuyển sang bất kỳ nước thành viên nào khác. Ngay cả vào thời điểm đang hình thành, vẫn có một quan điểm cho rằng nó sẽ không dẫn đến được một thị trường nhất thể, và rằng nếu không có sự cải tổ hơn nữa thì thị trường EC sẽ chỉ còn là sự tập hợp của 12 thị trường quốc gia mà thôi. Đánh giá thấp nỗ lực để đạt được một thị trường như vậy là một chuyện, còn thực tế có thể thấy rằng Sách trắng của Uỷ ban Châu Âu năm 1985 có 282 chỉ thị dự thảo được xem như là cần thiết để đạt được thị trường nhất thể. Xem thêm *European Community legislation* và *four freedoms*.

European Economic Area (EEA): ***Khu vực Kinh tế Châu Âu***

Gồm 15 thành viên của EC và 3 trong số 4 thành viên của EFTA (Iceland, Liechtenstein, Na-uy) tạo thành thị trường nhất thể giữa các nước này. Thụy-sỹ, thành viên thứ tư của EFTA, đã quyết định không gia nhập EEA vào tháng 12/1992. EEA được thành lập vào 1/1/994. Đối với các nước EFTA, đây là một bước trung gian giữa một khối EFTA riêng rẽ và việc trở thành thành viên đầy đủ của EC. Trên thực tế là các nước không phải là thành viên EC đã chấp nhận *Tập hợp văn kiện của Cộng đồng*, nhưng họ đang áp dụng chỉ khoảng một nửa của nó vì các chính sách nông nghiệp và ngư nghiệp chung không áp dụng đối với họ.

European Economic Community (EEC): ***Cộng đồng Kinh tế Châu Âu***

Thành lập theo *Hiệp ước Rome* được ký vào ngày 25/3/1957. Hiệp ước có hiệu lực vào 1/1/1958. Bản Hiệp ước nhằm "đặt các nền móng cho một liên minh chặt chẽ hơn giữa các cộng đồng người Châu Âu". Trong các mục tiêu chính của nó có việc loại bỏ các hàng rào thuế quan và phi thuế quan giữa các nước thành viên và việc hình thành một thị trường chung cho phép sự di chuyển tự do về người, dịch vụ và vốn. EEC có một số các yếu tố bao gồm cả *Chính sách Nông nghiệp chung* và chính sách giao thông vận tải chung. Xem thêm *enlargement, European Community, European Union* và *four freedoms*.

European Economic Community - Payments and subsidies paid to processors and producers of oilseeds and related animal-feed proteins: ***Cộng đồng Kinh tế Châu Âu - Thanh toán và trợ cấp cho các nhà sản xuất hạt có dầu và các chất đạm liên quan đến thức ăn gia súc***

Xem *oilseeds panel*.

European Economic Community - subsidies on exports of pasta products: ***Cộng đồng Kinh tế Châu Âu - trợ cấp xuất khẩu cho mỳ sợi***

Xem *pasta case*.

European Economic Community - subsidies on export of wheat flour: ***Cộng đồng Kinh tế Châu Âu - trợ cấp xuất khẩu bột mỳ***

Xem *wheat flour case*.

European Recovery Program: ***Chương trình khôi phục châu Âu***

Xem *Marshall Plan*.

European Union: ***Liên minh Châu Âu***

Được thành lập bởi *Hiệp ước Maastricht* ký vào tháng 2/1992. Hiệp ước có hiệu lực vào ngày 1/11/1993. Liên minh Châu Âu gồm có 3 phần: (i) Cộng đồng Châu Âu (vẫn là trụ cột chính), (ii) chính sách an ninh và đối ngoại chung và (iii) hợp tác trong các lĩnh vực pháp lý và nội vụ. Chỉ có Cộng đồng Châu Âu là có tư cách pháp nhân và có thể ký kết các thỏa thuận quốc tế. Mười lăm nước thành viên của Liên minh Châu Âu gồm có Áo, Bỉ, Đan-mạch, Phần-lan, Pháp, Đức, Hy-lạp, Ireland, Italia, Luxemburg, Hà-lan, Bồ-đào-nha, Tây-ban-nha, Thuỵ-điển và Anh.

European Union-Mercosur Agreement: ***Hiệp định Liên minh Châu Âu - Mercosur***

Được thông qua vào ngày 15/12/1995 tại Madrid. Hiệp định đã khởi đầu cho một quá trình hợp tác trong tương lai giữa hai nhóm. Các lĩnh vực đề cập bao gồm kinh tế, thương mại, công nghiệp, hải quan, thống kê, *sở hữu trí tuệ*, đầu tư, năng lượng, giao thông vận tải, khoa học và công nghệ, viễn thông và công nghệ thông tin, môi trường, giáo dục, văn hoá và chống buôn bán ma tuý. Công việc sẽ được thực hiện thông qua Hội đồng Hợp tác ở cấp bộ trưởng. Hiệp định hợp tác có thể dẫn đến một *hiệp định thương mại tự do* giữa hai nhóm, có khả năng là vào năm 2005. Xem thêm *Mercosur*.

Exchange dumping: ***Phá giá hối đoái***

Được đề cập trong quá khứ như là một hình thức *phá giá*. Phá giá hối đoái được giả thiết là xảy ra thông qua các thủ thuật tác động vào tỷ giá hối đoái để mang lại cho hàng xuất khẩu của một nước nào đó một lợi thế trên thị trường nhập khẩu. Cái gọi là phá giá hối đoái đã được thảo luận vào thời gian đàm phán về *Hiến chương Havana*, thế nhưng không có luật lệ nào được đề ra để giải quyết thực tế này. Một vài sự kêu gọi đàm phán về *thương mại và ngoại hối* xuất hiện dựa trên cơ sở quan điểm cho rằng vẫn còn tồn tại một vài hình thức phá giá hối đoái.

Exchange of concessions: ***Trao đổi ưu đãi***

Các kết quả thỏa thuận song phương đã đạt được do kết quả của *yêu cầu và chào cam kết* trong *đàm phán thương mại đa phương*. Ưu đãi theo nghĩa hẹp là một ràng buộc, nhưng nó cũng được sử dụng để giảm thuế nói chung. Xem thêm *bindings (goods)*.

Excise duty: ***Thuế tiêu thụ***

Thuế đôi khi do chính phủ đánh vào việc sản xuất, buôn bán hoặc sử dụng hàng hoá. Một ví dụ tiêu biểu là thuế đánh vào việc chưng cất và bán rượu. Theo các quy tắc của WTO về chế độ *đãi ngộ quốc gia,* các sản phẩm trong nước và nước ngoài đều cùng bị đánh với một mức thuế tiêu thụ.

Exclusive import rights: ***Quyền nhập khẩu độc quyền***

Việc dành cho người nắm giữ các *bằng phát minh, bản quyền* và các *quyền sở hữu trí tuệ* khác khả năng ngừng việc *nhập khẩu đồng thời* các sản phẩm cùng thể hiện các quyền sở hữu trí tuệ đó. Một vài nước quy định quyền nhập khẩu độc quyền các sản phẩm đặc biệt đối với *thương mại quốc doanh*. Xem thêm *trading rights*.

Explicit harmonization: ***Sự hài hoà rõ ràng***

Một hình thức hợp tác giữa các chính phủ để đạt được các tiêu chuẩn về song phương, khu vực và toàn cầu thống nhất và có sự ràng buộc về mặt pháp lý. Sự hài hoà đòi hỏi phải loại bớt một

vài tiêu chuẩn để phù hợp với tiêu chuẩn trong cơ cấu quốc tế hoặc các tổ chức quốc tế. Xem thêm *harmonization* và *zero-margin harmonization*.

Exon-Florio amendment: ***Bản sửa đổi Exon-Florio***

Một điều khoản trong *Luật Thương mại và cạnh tranh Hoa Kỳ* năm 1988. Luật này ủy quyền cho Tổng thống được ngăn chặn trên cơ sở an ninh quốc gia các việc hợp nhất công ty, mua lại công ty và liên doanh có liên quan đến đầu tư của nước ngoài. Bản sửa đổi này cho phép một sự linh hoạt đáng kể khi áp dụng. Xem thêm *foreign investment screening, national interest* và *security exceptions*.

Export cartel: ***Cartel xuất khẩu***

Xem *Cartel*.

Export control: ***Kiểm soát xuất khẩu***

Các biện pháp do các nước xuất khẩu thực hiện để giám sát các luồng xuất khẩu. Nguyên nhân của việc kiểm soát có thể là rất nhiều tuy không phải là tất cả nhưng bao gồm cả việc tuân thủ sự *trừng phạt kinh tế của Liên hợp quốc,* tôn trọng *các thỏa thuận hạn chế tự nguyện*, tuân theo *hạn ngạch xuất khẩu* trong các *hiệp định hàng hoá quốc tế*, quản lý *hàng xuất khẩu chiến lược* và giám sát các quy định của hàng xuất khẩu hai mục đích cùng với chính sách bảo tồn một số nguyên liệu thô và các điều mục khác đối với việc sản xuất và tiêu dùng nội địa. Xem thêm *grey-area measures* và *Wassenaar Arrangement on Export Controls for Conventional Arms and Dual-Use Goods and Technologies*.

Export credits: ***Tín dụng xuất khẩu***

Việc gia hạn thời hạn thanh toán cho nhà nhập khẩu (người mua) hàng hoá và dịch vụ. Các thành viên của OECD quản lý tín dụng xuất khẩu được chính phủ hỗ trợ theo *Thoả thuận về các nguyên tắc chỉ đạo tín dụng cho xuất khẩu được trợ cấp chính thức*. Thực tiễn được chấp nhận chung hiện nay là coi thời hạn thanh toán dưới 2 năm là ngắn hạn, từ 2 đến 5 năm là trung hạn và khoảng trên 5 năm là dài hạn. Rất nhiều nước xuất khẩu có cơ chế quản lý, hỗ trợ và bảo đảm các khoản tín dụng xuất khẩu, đặc biệt là trong trường hợp có các hợp đồng lớn như nhà máy điện hoặc phương tiện thiết bị cho cảng biển, bởi vì các điều khoản tín dụng thuận lợi có thể gây ảnh hưởng đáng kể đến tính cạnh tranh trong đấu thầu. Hiệp định về Trợ cấp và Thuế đối kháng của WTO cấm các khoản tín dụng xuất khẩu nếu chúng có lãi suất thấp hơn lãi suất thương mại. Tín dụng xuất khẩu của OECD phù hợp với Hiệp định của OECD thì được miễn trừ khỏi sự cấm đoán này.

Export culture: ***Văn hoá xuất khẩu***

Sự công nhận giữa các cá nhân, các hãng và các chính phủ rằng xuất khẩu cạnh tranh đóng góp đáng kể cho sự thịnh vượng kinh tế quốc gia và việc tham gia của xuất khẩu cạnh tranh vào thị trường quốc tế do đó có thể được ưu tiên cao hơn. Việc thúc đẩy và duy trì văn hoá xuất khẩu yêu cầu phải nỗ lực liên tục để loại bỏ những trở ngại về mặt cơ cấu trong nước đối với xuất khẩu và đảm bảo khả năng *xâm nhập thị trường* không phân biệt đối xử ở các nước khác.

Export incentives: ***Khuyến khích xuất khẩu***

Các biện pháp được chính phủ chấp thuận nhằm thúc đẩy việc mở rộng xuất khẩu của các công ty trong nước. Các biện pháp đó có thể bao gồm trợ cấp trực tiếp, các phần thưởng, giảm thuế nhập khẩu cho các bộ phận được lắp ráp vào các sản phẩm xuất khẩu, ưu đãi về thuế... *Hiệp định về Trợ cấp và thuế đối kháng* coi một số loại khuyến khích xuất khẩu là bất hợp pháp kể cả các loại trợ cấp liên quan đến việc xuất khẩu các sản phẩm. Xem thêm *bounty* và *export subsidies*.

Export inflation insurance schemes: ***Các kế hoạch bảo hiểm lạm phát xuất khẩu***

Đây là các kế hoạch do chính phủ thực hiện đặc biệt là trong môi trường có lạm phát cao vào những năm 70. Kế hoạch được lập ra nhằm làm giảm tối thiểu hoặc loại bỏ các ảnh hưởng của

lạm phát tiền tệ đến giá của các hợp đồng xuất khẩu. Các nước không duy trì các kế hoạch như vậy thì cho rằng họ đã dành cho các nhà xuất khẩu hưởng lợi thế cạnh tranh bởi vì các nhà xuất khẩu này có thể đấu thầu trên thị trường quốc tế một cách tích cực hơn vì họ chắc chắn nhận biết được rằng họ sẽ không phải chịu giá lạm phát một mình. Một ban hội thẩm do GATT lập ra vào năm 1978 để kiểm tra việc các kế hoạch đó có tương đương với việc trợ cấp hay không và đã kết luận rằng điều này có thể đúng nếu như tỷ lệ tiền thưởng "rõ ràng không đủ để bù đắp cho chi phí điều hành lâu dài và thua lỗ". Ban này cũng chú thích rằng nghĩa của từ "lâu dài" còn cần phải xác định. Trong môi trường lạm phát thấp hiện nay thì bất kỳ một kế hoạch nào theo kiểu này vẫn có thể tiếp tục tồn tại nhưng không được sử dụng đến.

Exporting unemployment: ***Xuất khẩu thất nghiệp***

Một quan điểm mơ hồ cho rằng hoạt động kinh tế trong nước có thể tăng lên và do vậy công ăn việc làm cũng tăng lên theo nếu như luồng nhập khẩu bị ngăn chặn bằng một cách nào đó. Nói một cách khác, người đề xướng ý tưởng này cho rằng có thể chuyển gánh nặng thất nghiệp sang vài nước khác. Nói chung một khái niệm có thể được chấp nhận hơn về việc thay thế hàng nhập khẩu được sử dụng trong thực tế này. Các chính sách như vậy có thể thực hiện trong giai đoạn ngắn nhưng chỉ với giá phải trả là tính cạnh tranh thấp hơn của ngành công nghiệp trong nước. Các yếu tố được xem xét trong việc áp dụng các chính sách thay thế hàng nhập khẩu là nhiều sản phẩm nhập khẩu là đầu vào quá trình sản xuất. Việc tăng giá của các sản phẩm này dẫn đến việc làm tăng chi phí của các nhà sản xuất trong nước. Chi phí tăng là không khuyến khích người mua và điều này có thể coi như dội gáo nước lạnh vào hoạt động kinh tế. Mục đích của việc xuất khẩu thất nghiệp vì vậy có thể dẫn đến tình trạng thất nghiệp gia tăng. Xem thêm *beggar-thy-neighbour policies, local content rules* và *optimal-tariff argument*.

Export of domestically prohibited goods: ***Xuất khẩu các hàng hoá bị cấm tiêu thụ trong nước***

Một vài nước cho phép việc sản xuất các hàng hoá bị cấm bán tại thị trường nội địa nước đó vì lý do sức khỏe hay lý do an toàn. Khi bắt đầu giao dịch, các hàng hoá này được chú thích rằng các mẫu thực tế là rất khó kiếm. Ở đây có những quan điểm bất đồng về mức độ các nước nhập khẩu sẽ cho phép mở cửa thị trường cho các nhà sản xuất đó. Một vài quan điểm nói rằng nếu như một nước có những lo ngại rất lớn về mặt đạo đức đối với việc cho phép các sản phẩm như vậy nhập vào thị trường nội địa của mình thì cũng có được sức mạnh để tuyên bố cấm xuất khẩu các hàng hoá đó. Trong trường hợp xấu nhất, những lập luận ủng hộ chủ nghĩa bảo hộ đứng về phía những người chống lại quyền của các nước khác tham gia vào những việc xuất khẩu như vậy, thế nhưng trong nhiều trường hợp thì thực tế không đơn giản như vậy. Vấn đề khó khăn này đã nằm trong chương trình làm việc của GATT từ năm 1982. WTO hiện nay vẫn đang phải vật lộn với vấn đề này và chưa sẵn sàng đưa ra một giải pháp nào.

Export participation rate: ***Tỷ lệ tham gia xuất khẩu***

Thường là một phép đo chỉ rõ có bao nhiêu hãng trong một ngành công nghiệp của một nền kinh tế tham gia xuất khẩu hay đang cố gắng xuất khẩu các hàng hoá và dịch vụ. Tỷ lệ tham gia xuất khẩu là một phương pháp hữu hiệu nhằm đánh giá mức độ văn hoá xuất khẩu.

Export performance requirements: ***Các yêu cầu thực hiện xuất khẩu***

Các điều kiện do một nước áp đặt cho phép việc đầu tư nước ngoài trong phạm vi lãnh thổ nước đó nhằm mở rộng xuất khẩu của mình. Nói một cách đơn giản nhất, một doanh nghiệp có vốn đầu tư của nước ngoài phải xuất khẩu một số phần trăm nhất định hàng sản xuất ra, thể hiện bằng trị giá hoặc số lượng. Trong trường hợp đối với nhà buôn hoặc nhà bán lẻ thì họ có thể buộc phải cân bằng lượng hàng nhập với hàng xuất. Phần lớn các yêu cầu thực hiên xuất khẩu sẽ bị loại trừ dần theo *Hiệp định về Các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại*.

Export pessimism: ***Chủ nghĩa bi quan xuất khẩu***

Quan điểm thịnh hành đặc biệt vào những năm 50 là thời kỳ hoàng kim của các chính sách thay thế hàng nhập khẩu của các nước đang phát triển ở khu vực Mỹ La-tinh. Chủ nghĩa này dựa

trên cơ sở giả thuyết cho rằng lượng xuất khẩu nhỏ bé của họ sẽ không thể thúc đẩy được việc phát triển kinh tế và hội nhập quốc tế thì nó sẽ làm xói mòn tính cạnh tranh mà nền kinh tế có thể có được. Kết luận cuối cùng là việc thay thế hàng nhập khẩu là chính sách hiện thực nhất. Xem thêm *dependence theory*.

Export propensity: ***Khuynh hướng xuất khẩu***

Phần sản xuất hàng hoá và dịch vụ trong nước được xuất khẩu sang các thị trường khác. Xem thêm *export participation rate*.

Export processing zone: ***Khu chế xuất***

Xem *free-trade zones*.

Export quotas: ***Hạn ngạch xuất khẩu***

Các hạn chế và giới hạn trần do nước xuất khẩu áp đặt cho tổng giá trị hoặc tổng khối lượng của một số sản phẩm nhất định. Hạn ngạch xuất khẩu được dùng để bảo vệ các nhà sản xuất và người tiêu dùng trong nước khỏi sự thiếu hụt tạm thời của các sản phẩm này hay việc cải thiện giá của một số sản phẩm trên thị trường thế giới bằng việc thu hẹp nguồn cung cấp chúng. Khả năng thứ hai chỉ có thể thực hiện ở một nước hay một nhóm nước có ưu thế xuất khẩu về một sản phẩm. *Hiệp định hàng hoá quốc tế* với các điều khoản về kinh tế có thể ủng hộ mục đích bình ổn giá của họ thông qua hạn ngạch xuất khẩu, đôi khi cùng với *kho đệm*. Điều XX(h) (Các ngoại lệ chung) của GATT cho phép các thành viên áp dụng các biện pháp hỗ trợ các nghĩa vụ mà họ đã chấp nhận theo các Hiệp định về hàng hoá liên chính phủ theo các nguyên tắc của ECOSOC năm 1947. Điều này cũng được phản ánh ở Chương VI của *Hiến chương Havana*. Điều XX(i) của GATT cũng cho phép các thành viên duy trì "hạn chế xuất khẩu các nguyên liệu trong nước cần thiết để đảm bảo số lượng cần có của các nguyên liệu đó cho ngành công nghiệp chế biến trong nước trong những thời kỳ khi giá trong nước của các hàng hoá đó được giữ thấp hơn giá thế giới như là một phần của kế hoạch bình ổn giá của chính phủ", thế nhưng những hạn chế đó không thể sử dụng để làm tăng việc xuất khẩu hàng hoá có liên quan hoặc dành cho nó một sự bảo hộ lớn hơn. Các lý do mà Chimni đưa ra (1978) chống lại hạn ngạch xuất khẩu bao gồm (a) xu hướng của nó là phân biệt đối xử đối với các nhà sản xuất có chi phí thấp và những người mới gia nhập thị trường, (b) chúng không có khả năng giảm bớt sự thiếu hụt, (c) chúng có thể dẫn đến việc các nhà sản xuất có các phán đoán bất hợp lý về mức giá, (d) chúng có thể đi ngược lại mục đích ít coi trọng thị trường bằng cách đảm bảo một giá tối thiểu cho các nhà sản xuất kém hiệu quả, (e) giá cao khuyến khích các nhà tiêu thụ tiêu dùng các sản phẩm thay thế, sản phẩm tổng hợp hay sản phẩm sản xuất theo công nghệ mới, (f) khó khăn chung của việc đàm phán và cấp hạn ngạch, đặc biệt khi có sự thay đổi cơ cấu do thị trường gây ra, ví dụ sự thay đổi sở thích của người tiêu dùng hoặc sự tham gia của nhà sản xuất dựa trên công nghệ mới, (g) rất khó khăn để đảm bảo rằng tất cả các nhà sản xuất quan trọng là thành viên của một hiệp định với hạn ngạch nhập khẩu, và (h) Trong thời gian cung chỉ thừa một chút thôi thì việc gia nhập thị trường của một nhà xuất khẩu nhỏ cũng có thể gây ảnh hưởng mất cân đối. Một vài lý lẽ cho rằng *Chương trình thống nhất các ngành hàng* sẽ đưa ra giải pháp đối với hầu hết những khó khăn đó vì nó có số hội viên rất rộng, nhưng lịch sử của hiệp định hàng hoá từ 1976 khi chương trình hội nhập đang được đàm phán, không đủ ủng hộ lý lẽ này. Xem thêm *commodity policy*.

Export restitution: ***Bồi thường xuất khẩu***

Một trợ cấp xuất khẩu theo *Chính sách nông nghiệp chung* nhằm bù đắp sự chênh lệch giữa giá cả trong nước và giá cả trên thế giới.

Export restraint arrangement: ***Thoả thuận hạn chế xuất khẩu***

Xem *voluntary restraint agreement*.

Export subsidies: ***Trợ cấp xuất khẩu***

Những khoản chi của chính phủ hoặc những khoản đóng góp tài chính của các chính phủ cho

các nhà sản xuất hay xuất khẩu trong nước để họ xuất khẩu hàng hoá hay dịch vụ. Việc trợ cấp này có thể trái với *Hiệp định về Trợ cấp và các biện pháp đối kháng*. Xem thêm *export incentives*.

Export targeting: *Định hướng xuất khẩu*

Việc một nước xuất khẩu lựa chọn một vài nước có thị trường đặc biệt hứa hẹn để xuất khẩu sản phẩm của mình. Thực tiễn này gây bị các nhà sản xuất ở các nước nhập khẩu chỉ trách khi các thông lệ thương mại không lành mạnh được sử dụng. *Luật Thương mại và Cạnh tranh Hoa Kỳ ở Khoản 301* xếp định hướng xuất khẩu trong số các đạo luật, chính sách và tập quán bất hợp lý. Và như vậy, chúng có thể sẽ là cơ sở cho một hành động theo Khoản 301. Thật là thú vị khi thấy rằng những người phản đối việc định hướng xuất khẩu lại không có những lo ngại tương tự về *định hướng nhập khẩu* hoặc *các chương trình mở rộng nhập khẩu tự nguyện*.

Export tariffs: *Thuế xuất khẩu*

Đánh vào hàng hoá hoặc nguyên vật liệu ở thời điểm chúng rời *lãnh thổ hải quan* quốc gia. Những lý do để đánh thuế xuất khẩu là tăng thu nhập cho ngân sách nhà nước, đẩy mạnh hơn nữa việc gia công hàng hoá trong nước và hình thành một chính sách đảm bảo rằng các nguyên vật liệu khan hiếm và cần thiết cho nền sản xuất trong nước phải được dự trữ ở mức tối đa cho công nghiệp nội địa. Xem thêm *double pricing* và *Lerner's symmetry theorem*.

Extraterritoriality: *Áp dụng ngoài lãnh thổ*

Việc áp dụng luật lệ trong nước một cách cố ý hoặc tự nhiên đối với những công dân hay công ty của một nước do công dân của nước đó quản lý, mà những công dân hoặc công ty đó đang cư trú hay hoạt động kinh doanh trong những phạm vi tài phán khác. Xem *tuna case (Mexico-United States, 1991)* đối với quan điểm của một *Ban hội thẩm* GATT về việc áp dụng *ngoại lệ chung* trong trường hợp áp dụng ngoài lãnh thổ. Xem thêm *antitrust laws, D' Amato legislation, effects doctrine* và *Helms-Burton legislation*.

F

Factor proportion theory: *Lý thuyết tỷ lệ tư liệu sản xuất*

Xem *Heckscher-Ohlin theorem*.

Failing-firm doctrine: *Học thuyết về công ty thất bại*

Một học thuyết được xây dựng theo *luật chống độc quyền* của Hoa Kỳ và một số nước khác. Nó cho phép hợp nhất nhiều công ty lại với nhau (điều này trong trường hợp khác là không được phép), nếu đáp ứng được các điều kiện: (a) kinh doanh thua lỗ nghiêm trọng, (b) không có bất kỳ khách hàng triển vọng nào và (c) có ít cơ hội để cải tổ thành công. Xem thêm *crisis cartel*.

Fair and equitable treatment: *Đối xử công bằng và bình đẳng*

Một nghĩa vụ được quy định trong Điều XVII (Doanh nghiệp Thương mại quốc doanhNhà nước) của GATT về hoạt động của *thương mại quốc doanh* liên quan đến việc nhập khẩu hàng hoá của Chính phủ. Nghĩa vụ này không có tính bắt buộc như *đãi ngộ tối huệ quốc,* nhưng thực chất nó dành sự không phân biệt đối xử trong mức độ tối thiểu có thể.

Fair competition: *Cạnh tranh lành mạnh*

Trong *chính sách thương mại* quy định rằng thương mại quốc tế phải được tiến hành theo nguyên tắc không phân biệt đối xử của *hệ thống thương mại đa phương*. Đôi khi điều này cũng được hiểu như là sân chơi bình đẳng. Một yếu tố của cạnh tranh lành mạnh trong thương mại là cạnh tranh được hạn chế trong những giới hạn nhất định. Nếu không, *các biện pháp chống phá giá, thuế đối kháng*, ... có thể được áp dụng. Trong *chính sách cạnh tranh*, cạnh tranh lành

mạnh có nghĩa là hoạt động kinh doanh tuân theo những quy định luật pháp về cạnh tranh hiện hành. Xem thêm *equitable competititon* và *fair trade*.

Fair labour standards: ***Tiêu chuẩn lao động bình đẳng***

Xem *core labour standards* và *social clause*.

Fair trade: ***Thương mại lành mạnh***

Khái niệm này có nhiều nghĩa khác nhau. Nó có thể là một hệ thống thương mại mà trong đó các quyền lợi và nghĩa vụ của các bên tham gia ngang bằng và được tuân thủ như nhau. Với một số người khác, khái niệm này có nghĩa là thương mại không dựa vào *phá giá* hay *trợ cấp*. Vào những năm 1980, thương mại lành mạnh được người ta định nghĩa là một cái gì đó na ná như *thương mại có quản lý*, như là những nỗ lực để đạt được *cân bằng thương mại* song phương. Trong *chính sách cạnh tranh*, thương mại lành mạnh đề cập đến việc tiến hành các hoạt động mua bán không dựa trên những hành vi phản cạnh tranh được quy định trong luật cạnh tranh của một nước. Ý nghĩa của khái niệm thường được làm rõ trong bối cảnh cụ thể.

Fair-trade-in-financial-services legislation: ***Luật về thương mại công bằng trong dịch vụ tài chính***

Dự thảo luật được đưa ra xem xét tại Quốc hội Hoa Kỳ vào một vài thời điểm khác nhau. Tổng thống được trao quyền xem xét mức độ xâm thị của các cơ quan tài chính Hoa Kỳ vào nước khác khi đánh giá mức độ những nước khác có khả năng thâm nhập vào thị trường Hoa Kỳ. Xem thêm *financial services* và *reciporcity*.

Fast-track timetable: ***Lịch trình nhanh***

Một cơ cấu hình thành từ khi thông qua Luật Thương mại Hoa Kỳ năm 1974, theo đó Quốc hội có thể phê chuẩn hoặc bãi bỏ toàn bộ những thoả thuận thương mại do *USTR* đàm phán. Những điều kiện chủ yếu là: (a) những kết quả dự kiến của đàm phán phải được thông báo rõ ràng cho Quốc hội trước khi quyết định kết luận để Quốc hội có thể tham ván với Chính phủ, (b) các uỷ ban của Quốc hội phải báo cáo về dự luật trong thời gian ngắn, và (c) hạn chế việc thảo luận về dự thảo luật ở cả hai viện. Một số người cho rằng quy định lịch trình nhanh này đã làm cho USTR không chỉ là một cơ quan của Chính phủ mà còn là một cơ quan của Quốc hội.

Final goods and services: ***Hàng hoá và dịch vụ cuối cùng***

Những hàng hoá và dịch vụ được mua bởi người sử dụng cuối cùng. Chúng không được sử dụng trong bất kỳ quy trình sản xuất nào khác. Chúng khác với những hàng hoá dịch vụ trung gian. Sự phân biệt phụ thuộc hoàn toàn vào người mua chúng. Một bộ đồ pha trà được mua để sử dụng trong gia đình là sản phẩm cuối cùng, nhưng những bộ đồ pha trà được các khách sạn mua để pha trà cho bữa ăn sáng rõ ràng là hàng hoá trung gian để cung cấp dịch vụ cuối cùng.

Financial services: ***Dịch vụ tài chính***

Ngân hàng, bảo hiểm nói chung, bảo hiểm nhân thọ, quản lý quỹ, buôn bán chứng khoán và các dịch vụ tư vấn liên quan đến những hoạt động đó. Xem thêm *fair-trade-in-financial-services legislation, financial services interim agreement, prudential regulation, Understanding on Financial Services* và *Unites States-Japan financial services agreement*.

Financial Services Interim Agreement: ***Hiệp định lâm thời về dịch vụ tài chính***

Hiệp định được áp dụng ngày 28/7/1995 đánh dấu kết quả của vòng đàm phán đầu tiên về dịch vụ tài chính trong WTO. Nó bao gồm các điều kiện mở cửa thị trường và cam kết của các bên tham gia. Nó không có những quy định mới về thương mại. Hiệp định lâm thời này hết hạn vào 1/11/1997. Một điểm đặc trưng của Hiệp định này là tất cả các bên, trừ Hoa Kỳ, đều dành cho nhau *đãi ngộ tối huệ quốc*. Vì thế, Hoa Kỳ sẽ được hưởng quy chế MFN từ tất cả các nước thành viên WTO. Mặt khác, Hiệp định này bãi bỏ sự miễn trừ MFN đối với tất cả các nước trong tất cả các dịch vụ tài chính, cho phép nó áp dụng nguyên tắc *có đi có lại* để quyết định mức độ mở cửa thị trường cho các tổ chức tài chính nước ngoài. Xem thêm *free rides* và *MFN*

exemptions (services).

FIRA panel: ***Ban hội thẩm FIRA***

Được GATT thành lập năm 1982 để xem xét khiếu nại của Hoa Kỳ về *Đạo luật Rà soát đầu tư nước ngoài của Canada* (FIRA) 1973. Theo đạo luật này, các nhà đầu tư nước ngoài phải ký những thoả thuận với chính quyền Canada, theo đó các nhà đầu tư nước ngoài phải dành ưu tiên cho việc mua hàng của Canada chứ không mua hàng nhập khẩu và phải đáp ứng *những yêu cầu thực hiện xuất khẩu nhất định*. Những cam kết mua hàng hoá trong nhiều trường hợp đi kèm với điều kiện về tình hình hàng hoá có sẵn có, có đủ, hoặc có với lượng có thể cạnh tranh ở Canada hay không về các mặt giá cả, chất lượng, điều kiện giao hàng hoặc những yếu tố khác. Không một thoả thuận nào phải thi hành thông qua hệ thống toà án. Cả hai bên nhất trí rằng FIRA tự nó không là một vấn đề, cũng như quyền của Canađa quản lý việc đầu tư và mở rộng *đầu tư trực tiếp nước ngoài*. *Ban hội thẩm* đã thấy rằng những cam kết bắt buộc ưu tiên mua hàng hoá của Canada thay vì hàng hoá nhập khẩu cho thấy rõ ràng là hàng hoá nhập khẩu bị đối xử kém ưu đãi hơn là hàng hoá trong nước, điều này không phù hợp với Điều III:4 của GATT (Đãi ngộ Quốc gia). Ban hội thẩm thấy rằng điều này cũng đúng khi những cam kết là không chính thức, ví dụ như điều kiện để hàng hoá trở thành phổ biến, bởi vì điều này thực ra là đòi hỏi phải dành ưu tiên cho hàng hoá nội địa. Ban hội thẩm lưu ý rằng mục tiêu duy nhất của Điều III:4 là đảm bảo cho sản phẩm nội địa và nhập khẩu được hưởng các điều kiện công bằng. Ban hội thẩm cũng thấy rằng những cam kết mua hàng hoá từ các nhà cung cấp Canada cũng không phù hợp với Điều III:4. Ban hội thẩm gợi ý rằng có thể sửa FIRA cho phù hợp để đảm bảo rằng sản phẩm nội địa và sản phẩm nước ngoài sẽ được hưởng sự đãi ngộ như nhau.

First-difference negotiations: ***Đàm phán về khác biệt ban đầu***

Một cách gọi khác của kỹ thuật đàm phán song phương *yêu cầu và chào cam kết* được áp dụng trong hệ thống WTO cho thương mại hàng hoá và dịch vụ.

First-difference reciprocity: ***Sự tương hỗ với khác biệt ban đầu***

Xem *first-difference negotiations.*

First-order protectionism: ***Chế độ bảo hộ hàng đầu***

Các biện pháp hạn chế thương mại thuộc loại *các hiệp định hạn chế tự nguyện*. Điều khoản này dựa trên lập luận rõ ràng rằng bất kỳ biện pháp nào như vậy cũng đều mang tính bảo hộ. Xem thêm *protectionism.*

First regionalism: ***Chủ nghĩa khu vực thứ nhất***

Được Bhagwati sử dụng năm 1993 để mô tả làn sóng của *các thoả thuận thương mại ưu đãi* được ký trong những năm 1950 và 1960. Từ đó đến nay, hai thoả thuận chính còn tồn tại là *Cộng đồng Châu Âu* và *EFTA.*

First-to-file: ***Người đăng ký đầu tiên***

Một thủ tục để xác định quyền được cấp bằng phát minh đầu tiên. Phần lớn các nước, trừ một số nước như Hoa Kỳ và Philippines, dành ưu tiên cấp bằng phát minh cho người đăng ký đầu tiên chứ không tính đến việc phát minh đó ra đời khi nào. Hoa Kỳ và Philippines sử dụng nguyên tắc "người phát minh đầu tiên" để xét cấp bằng phát minh. Thuận lợi chính của phương pháp người đăng ký đầu tiên là nếu tranh chấp xảy ra, nó chứng minh rõ ràng điểm khởi đầu để quyết định nhà phát minh nào được hưởng quyền ưu tiên. Theo phương pháp người phát minh đầu tiên, có thể rất khó khăn chứng minh ngày phát minh ra đời thông qua việc sử dụng sổ ghi chép hoặc các hồ sơ khác. Xem thêm *intellectual property rights.*

First-to-invent: ***Người phát minh đầu tiên***

Xem *First-to-file.*

Flat-tariff structure: ***Cấu trúc thuế quan một cấp***

Một *danh mục thuế quan* trong đó tất cả mức thuế bằng nhau hoặc gần bằng nhau. Ví dụ điển hình nhất là năm 1997 Chile có mức thuế 11% cho tất cả hàng hoá nhập khẩu.

Flexibility provisions: ***Điều khoản linh hoạt***

Những điều khoản này liên quan đến sự cắt giảm đối với những khoản trợ cấp xuất khẩu nông sản theo kết quả của các cuộc đàm phán *Vòng Uruguay*. Nếu trợ cấp xuất khẩu của một nước đã tăng kể từ giai đoạn 1986-90 là *giai đoạn cơ sở* của các đàm phán, người ta có thể lựa chọn giai đoạn 1991-92 là giai đoạn cơ sở. Tuy nhiên, thời điểm kết thúc hoàn thành việc cắt giảm vẫn như nhau. Xem thêm *Agreement on Agriculture*.

Floating initial negotiating rights: ***Quyền đàm phán ban đầu thả nổi***

Xem *initial negotiating rights*.

Floor price: ***Giá sàn***

Một mức giá đảm bảo cho các nhà sản xuất hàng hoá. Nó có thể cao hơn hay thấp hơn giá trên thị trường thế giới đối với hàng hoá đó. Trong *các hiệp định hàng hoá quốc tế*, giá sàn có thể ở mức mà người quản lý *kho đệm* phải mua để cố gắng giảm việc cung cấp và bằng cách này hỗ trợ cho giá thị trường. Xem thêm *Common Agricultural Policy, loan rate* và *trigger price mechanism*.

Florence Agreement: ***Hiệp định Florence***

Hiệp định về nhập khẩu tài liệu cho Giáo dục, Khoa học và Văn hoá. Được thông qua dưới sự bảo trợ của *Tổ chức Giáo dục, Khoa học và Văn hoá Liên hợp quốc* (UNESCO) thông qua và bảo trợ vào năm 1950. Các bên của Hiệp định cam kết không đánh thuế nhập khẩu đối với sách, ấn phẩm, văn bản và các tài liệu giáo dục, khoa học, và văn hoá liệt kê trong các phụ lục. Một nghị định thư gắn với Hiệp định này được thông qua năm 1977 chứa đựng những danh mục tài liệu mới cập nhật.

Flying-geese formation: ***Lý thuyết đàn chim bay***

Xem *convoy proplem*.

Food Aid Convention: ***Công ước Viện trợ lương thực***

Xem *International Grains Agreement*.

Food and Agricultural Organisation (FAO): ***Tổ chức Nông nghiệp và Lương thực***

Được thành lập năm 1945 như một trong *các cơ quan chuyên môn của Liên hợp quốc*. Mục tiêu của nó như đã được quy định trong lời nói đầu của điều lệ là: (a) nâng cao mức dinh dưỡng và mức sống cho nhân dân các nước thành viên, (b) bảo đảm nâng cao hiệu quả của việc sản xuất tất cả lương thực và nông sản, (c) cải thiện điều kiện của nhân dân ở vùng nông thôn, và (d) bằng cách này đóng góp vào việc phát triển kinh tế thế giới và bảo đảm việc giải phóng nhân loại khỏi nạn đói. FAO có các uỷ ban về các vấn đề hàng hoá, nông nghiệp, *an toàn thực phẩm* thế giới. Tổ chức này hoạt động tích cực trong vấn đề phát triển đất đai và nguồn nước, cây trồng và chăn nuôi gia súc, lâm nghiệp và đánh cá. Cùng với Tổ chức Y tế thế giới, FAO tham gia quản lý Uỷ ban Codex Alimentarius với mục đích tăng cường sự hài hoà của yêu cầu về thực phẩm và do đó làm cho thương mại quốc tế phát triển hơn. Trụ sở của FAO đặt tại Rome. Xem thêm *World Food Programme*.

Food-for-Peace program: ***Chương trình Lương thực cho Hoà bình***

Xem *PL 480*.

Food security: ***An toàn lương thực***

Một vấn đề hiện nay đã tìm thấy chỗ đứng trong chương trình nghị sự của thương mại quốc tế, ví dụ như quyết định của các bộ trưởng WTO tại Marrakesh nghiên cứu khả năng về những ảnh hưởng tiêu cực của chương trình cải cách nông nghiệp WTO đối với các nước kém phát triển và

các nước đang phát triển phải nhập khẩu lương thực. Một trong những trách nhiệm của quốc gia là đảm bảo cung cấp đủ lương thực cho nhân dân. Một vài nước tự sản xuất đủ lương thực hoặc xuất siêu lương thực, nhưng một số nước khác lại phải nhập khẩu lương thực với số lượng nhiều hoặc ít. Tuy nhiên, một số khác lại tìm kiếm an toàn lương thực thông qua các chương trình nội địa bảo vệ các nhà sản xuất chống lại sự cạnh tranh từ bên ngoài thông qua *thuế quan, trợ cấp* và *các biện pháp phi thuế quan* khác. ảnh hưởng quốc tế của những chương trình này khác nhau. Việc đưa ra *chính sách thương mại* là nhằm đảm bảo rằng các biện pháp nhằm đạt được an toàn lương thực không phải là các phương pháp trá hình nhằm làm suy yếu hoặc vô hiệu hoá những nghĩa vụ phát sinh từ *Hiệp định về Nông nghiệp* của WTO hoặc ngăn cản sự cần thiết đẩy mạnh cải cách và tự do hoá thương mại trong lĩnh vực nông nghiệp. Một lập luận mạnh mẽ là thương mại tự do hơn trong nông nghiệp sẽ trợ giúp cho các nhà sản xuất sản phẩm nông nghiệp ở các nước đang phát triển thông qua việc giảm trợ cấp xuất khẩu, đặc biệt là ở các nước OECD, những trợ cấp đó đã dìm giá của người sản xuất trong các nước nhập khẩu. Thương mại tự do hơn cũng sẽ dẫn đến các cơ hội lớn hơn cho việc *mở cửa thị trường* và giá cả hàng hoá quốc tế cao hơn. Việc cải thiện điều kiện cho người sản xuất ở các nước đang phát triển thực tế sẽ tăng cường an toàn lương thực quốc gia. Bởi vậy, những lý lẽ cho rằng các nước đang phát triển được lợi từ việc trợ cấp cho xuất khẩu lương thực là hoàn toàn sai lầm. Xem thêm *Food and Agricultural Organisation* và *World Food Programme*.

Foot dragger: ***Bên cố tình trì hoãn***

Một bên của *đàm phán thương mại đa phương* sử dụng nguyên tắc *nhất trí* để ngăn cản một quyết định hoặc làm giảm bớt tính hiệu lực của một điều khoản cho phù hợp với mục đích của riêng mình. Xem thêm *consensus* và *convoy problem*.

Footloose inducstries: ***Các ngành công nghiệp lỏng chân***

Một thuật ngữ để chỉ các ngành công nghiệp mà địa điểm là không quan trọng lắm đối với sản xuất và bán hàng bởi vì họ không phụ thuộc vào cơ sở hạ tầng vật chất kỹ thuật hoặc đầu tư cố định. Họ có thể dễ dàng chuyển đến nơi khác để tìm một môi trường hoạt động rẻ hơn và tốt hơn. Đôi khi họ phải làm điều đó để đáp ứng *quy chế xuất xứ* mới. Một số hoạt động dịch vụ như xử lý thông tin được cho là thuộc loại các ngành công nghiệp lỏng chân. *Toàn cầu hoá* mở rộng quy trình sản xuất ra nhiều nước cho nên nó thúc đẩy những ngành công nghiệp này phát triển.

Fordism: ***Chủ nghĩa Ford***

Một khái niệm do Frobel và các nhà kinh tế khác đưa ra lần đầu tiên vào năm 1978 chỉ các hoạt động sản xuất và cạnh tranh đặc biệt là của *các tập đoàn xuyên quốc gia* lớn. Khái niệm này cho rằng cạnh tranh dựa trên giá là do tận dụng được các yếu tố như tăng cường việc cơ khí hoá, phân chia nhiệm vụ giữa lao động không có tay nghề và lao động có tay nghề, dây chuyền sản xuất và hàng hoá dự phòng. Năm 1993, Eden đã chỉ ra rằng chủ nghĩa Ford là hệ thống đòi hỏi nhiều vốn với mục đích đạt được lợi ích kinh tế của quy mô thông qua sản xuất hàng loạt các sản phẩm được tiêu chuẩn hoá. Người ta cho rằng thời cực thịnh của nó là giai đoạn giữa những năm 1940 đến giữa những năm 1970. Xem thêm *Post-Fordism*.

Foreign Corrupt Practices Act (FCPA): ***Đạo luật chống hối lộ ở nước ngoài***

Một đạo luật của Hoa Kỳ được thông qua lần đầu tiên năm 1977 quy trách nhiệm hình sự cho các tổ chức hay cá nhân nào liên quan đến việc đưa hối lộ cho các quan chức chính phủ nước ngoài để giành được hay duy trì việc kinh doanh. Bởi vậy, FCPA liên quan trực tiếp tới những quy định và thông lệ *mua sắm của Chính phủ*. Xem thêm *trade and illicit payments*.

Foreign direct investment: ***Đầu tư trực tiếp nước ngoài***

Được *IMF* định nghĩa là "đầu tư trực tiếp nhằm đạt được quyền lợi lâu dài trong một doanh nghiệp hoạt động trong một nền kinh tế khác với nền kinh tế của nhà đầu tư, mục đích của nhà đầu tư là nhằm đạt được hiệu quả cao trong quản lý doanh nghiệp". Có nhiều ý kiến về ý nghĩa của khái niệm "quyền lợi lâu dài", theo *OECD* thì nếu quyền sở hữu chiếm 10% hoặc hơn thì sẽ

thoả mãn yêu cầu của khái niệm đó. *OECD* cũng định nghĩa về dòng đầu tư trực tiếp như sau (i) việc nhà đầu tư trực tiếp mua phần vốn góp hay những khoản vay ngắn hạn của công ty và những khoản tín dụng trả trước khác, và (ii) phần vốn góp lấy từ những khoản lợi nhuận tái đầu tư của nhà đầu tư trực tiếp. Xem thêm *none-equity-based investment, portfolio investment* và *World Bank Guidelines on the Treatment of Foreign Direct Investment*.

Foreign investment screening: ***Thẩm định đầu tư nước ngoài***

Một cơ cấu để đảm bảo rằng những dự án có vốn đầu tư nước ngoài đáp ứng được mục tiêu phát triển của quốc gia và *thử nghiệm nhu cầu kinh tế,* và cổ phần của nước ngoài trong những ngành hoặc doanh nghiệp cụ thể không vượt quá những giới hạn luật pháp. Việc thẩm định cũng nhằm mục đích đảm bảo khuyến khích những đề án đầu tư có *giá trị thật sự*. Tầm quan trọng của việc thẩm định đầu tư nước ngoài trong *chính sách thương mại* xuất phát từ thực tế rằng một số người xem nó như khả năng làm cản trở thương mại trong trường hợp đầu tư nước ngoài cần thiết cho việc *mở cửa thị trường*. Quá trình thẩm định có thể dẫn đến sự không chấp nhận đơn xin phép đầu tư và vì vậy từ chối việc mở cửa thị trường. Xem thêm *Exon-Florio amendment*.

Foreign parity: ***Sự cân bằng nước ngoài***

Xem thêm *most-favoured-nation treatment*.

Formula tariff reductions: ***Giảm thuế theo công thức***

Xem thêm *linear tariff cuts*.

Fortress effect: ***Hiệu ứng pháo đài***

Chỉ khả năng các *hiệp định hội nhập khu vực* có thể dẫn đến việc có nhiều quan điểm bảo vệ công nghiệp trong nước của các nước thành viên đối với các nước không phải là thành viên. Nhiều phân tích cẩn thận về vấn đề này vẫn chưa đem lại kết luận cuối cùng và cũng chưa đưa ra được cách giải thích khác.

Fortress Europe: ***Pháo đài Châu Âu***

Một thuật ngữ bày tỏ sự lo ngại của một số người về sự thành lập *Thị trường nhất thể Cộng đồng Châu Âu* sẽ làm cho Cộng đồng này trở thành thị trường hướng nội khó thâm nhập. Cho đến nay, những sự lo ngại như vậy chưa thấy có cơ sở.

Four freedoms: ***Bốn tự do***

Di chuyển tự do về hàng hoá, vốn, lao động và *dịch vụ*. Thành ngữ này thường được sử dụng trong bối cảnh của *Hiệp ước Rome* tại các Phần I và III. Xem thêm *deep integration*.

Framework Agreements: ***Hiệp định khung***

Tên được đặt cho bốn văn kiện của các *Vòng Tokyo* liên quan đặc biệt tới những vấn đề của các nước đang phát triển. Bốn văn kiện đó là (i) *Điều khoản cho phép,* (ii) Tuyên bố về các biện pháp thương mại áp dụng vì mục đích Cán cân thanh toán, (iii) Quyết định về Hành động tự vệ vì Mục đích phát triển và (iv) Thoả thuận liên quan đến cơ chế Thông báo, Tham vấn, Giải quyết tranh chấp và Giám sát. Xem thêm *Tokyo round agreements*.

Freedoom-of-emigration provision: ***Điều khoản di cư tự do***

Xem thêm *Jackson-Vanik amendment*.

Freedom of transit: ***Tự do quá cảnh***

Theo Điều V của GATT, các thành viên WTO có quyền vận chuyển hàng hoá của họ không cần qua lãnh thổ của quốc gia thành viên để đến đích cuối cùng mà không bị cản trở. Quyền này bao gồm việc sử dụng tầu thuỷ hoặc các phương tiện vận tải khác để phục vụ việc chuyên chở đó. Các nước thành viên không được phân biệt đối xử hàng hoá hoặc phương tiện vận tải, và không được đánh *thuế hải quan* đối với hàng hoá quá cảnh. Tuy nhiên, họ phải trả chi phí

hành chính cho việc cung cấp bất kỳ dịch vụ nào liên quan tới việc quá cảnh đó.

Freedoms of the air: ***Các quyền tự do hàng không***

Các chuyên gia hàng không chia quyền của máy bay của các hãng hàng không được bay qua lãnh thổ của họ thành 8 loại khác nhau gọi là quyền tự do hàng không, tuy nhiên thuật ngữ "quyền tự do hàng không" thường chỉ được sử dụng cho 6 loại đầu tiên. Đó là (i) quyền được bay qua một nước, (ii) quyền được hạ cánh tiếp nhiên liệu hoặc vì các lý do tương tự, nhưng không được trả khách hoặc đón khách hoặc hàng hoá, (iii) quyền được trả khách hoặc hàng hoá ở một nước khác, (iv) quyền được đón khách hoặc hàng hoá ở một nước và đưa họ đến nước mình, (v) quyền được chuyên chở hành khách hoặc hàng hoá giữa các nước thứ ba là những nước sử dụng lãnh thổ của họ như một trung tâm, (vi) quyền có thể kết hợp các quyền thứ ba và quyền thứ tư trong số các quyền kể trên, (vii) quyền được mở dịch vụ hàng không với nước thứ ba ngoài nước mình, và (viii) quyền cung cấp dịch vụ hàng không trong một nước thường được gọi là *nội hành*. Những quyền tự do nói trên thường được thương lượng giữa các Chính phủ đại diện cho các hãng hàng không. Xem thêm *Chicago Convention* và *open-skies agreements*.

Free list: ***Danh mục hàng hoá tự do***

Một danh mục các loại hàng hoá có thể nhập khẩu không phải trả thuế hải quan hoặc những hàng hoá không thuộc đối tượng phải có *giấy phép nhập khẩu*.

Free riders: ***Người ăn theo***

Một thuật ngữ được sử dụng để chỉ những người được hưởng lợi từ tự do hoá thương mại, đó là người tự họ không có những hành động tương xứng với việc được hưởng lợi đó. Đôi khi nó cũng chỉ những nước không muốn tham gia vào những hành động chung để nhằm tự do hoá thương mại, nhưng lại muốn tiếp nhận những lợi ích đó. Ý nghĩa của thuật ngữ này, trong bối cảnh của đàm phán thương mại, là dựa trên nguyên tắc *có đi có lại*. Xét dưới góc độ kinh tế, "người ăn theo" tự làm hại mình vì họ đã tự phủ nhận những lợi ích do thương mại tự do đem lại. Xem thêm *financial services interim arrangement* và *most-favoured-nation treatment*.

Free trade: ***Thương mại tự do***

Về mặt nguyên tắc, hàng hoá, dịch vụ, vốn, và lao động tự do di chuyển qua biên giới. Trong thực tế, chính sách và mục tiêu điều chỉnh của quốc gia đưa ra chế ngự nhiều hoặc ít đối với sự di chuyển đó. Xem thêm *customs union, economic integration arrangements, four freedom* và *free-trade area*.

Free trade agreement: ***Hiệp định thương mại tự do***

Một hiệp định ký kết giữa hai hay nhiều nước, theo đó các nước dành cho nhau những *ưu đãi về tiếp cận thị trường,* thường gọi là *thương mại tự do*. Trên thực tế, các hiệp định thương mại tự do có xu hướng cho phép tất cả các loại miễn trừ đối với *các sản phẩm nhạy cảm*. Trong một số trường hợp, thương mại tự do chỉ là một mục tiêu lâu dài, hoặc nó thể hiện một dạng tự do hoá thương mại có quản lý. Pomfret (1996) lưu ý rất đúng rằng Hiệp định NAFTA chiếm tới trên 900 trang bản thảo, trong khi một hiệp định thương mại tự do thực sự chỉ cần có vài dòng. Xem thêm *customs union, free-trade area, regional integration arrangement* và *regional trade arrangement*.

Free-trade area: ***Khu vực thương mại tự do***

Một nhóm gồm hai hay nhiều nước cùng xoá bỏ *thuế quan* và tất cả hoặc phần lớn *các biện pháp phi thuế quan* ảnh hưởng đến thương mại giữa họ. Các nước tham gia khu vực thương mại tự do có thể tiếp tục áp dụng thuế quan của họ đối với hàng hoá bên ngoài, hoặc họ đồng ý xây dựng một *biểu thuế đối ngoại chung*. Có thể gọi đó là những khu vực thương mại tự do có đi có lại. Có những trường hợp các nước đang phát triển được miễn không phải giảm thuế tương tự như trường hợp *SPARTECA* và *Công ước Lomé,* mặc dù họ được tự do xâm nhập thị trường các nước phát triển. Người ta gọi đó là những khu vực thương mại tự do không có đi có lại. Xem thêm *customs union, trade creation, trade deviation* và *trade diversion*.

Free-trade zones: ***Vùng thương mại tự do***

Đó là những vùng đã được xác định, còn được gọi là khu chế xuất, thường thì những vùng này nằm gần các điểm nút giao thông và được các chính phủ cho hưởng sự miễn giảm thuế nhập khẩu và tái xuất khẩu các nguyên vật liệu thô hay những bộ phận chế tạo dành để chế biến tiếp hoặc cho công đoạn lắp ráp cuối cùng. Những sản phẩm như vậy được xuất khẩu đến những thị trường ở các nước khác. Những vùng thương mại tự do thành công thường cung cấp đầy đủ lao động rẻ và được đào tạo tốt. Các nước thành lập vùng thương mại tự do thường đặc trưng bởi các ngành công nghiệp nội địa không có tính cạnh tranh, và đó là một cách họ tiếp cận với đầu tư và thị trường nước ngoài. Những vùng như vậy đôi khi dẫn đến việc chuyển giao công nghệ cho nước chủ nhà, nhưng thường thì đó không phải là mục đích của các công ty trong các vùng đó.

French assistance to exports of wheat and wheat flour: ***Trợ giúp của Pháp cho xuất khẩu lúa mì và bột mì***

Xem *French wheat and wheat flour case*.

French plan: ***Kế hoạch Pháp***

Xem *Pflimlin plan*.

French wheat and wheat flour case: ***Vụ lúa mì và bột mì Pháp***

Vào năm 1958 Australia đệ trình một khiếu nại lên GATT về ảnh hưởng của việc Chính phủ Pháp trợ cấp cho xuất khẩu lúa mì và bột mì. Xuất khẩu những sản phẩm đó của Pháp đã giành mất của Australia những thị trường bột mì truyền thống ở Ceylon, Indonesia và Malaya. Australia cho rằng Pháp đã làm trái với những nghĩa vụ của họ được quy định tại Điều XVI:3 của GATT. Điều khoản này quy định rằng các nước thành viên phải tránh sử dụng trợ cấp xuất khẩu cho việc xuất khẩu *những sản phẩm sơ cấp,* và nếu sử dụng chúng thì không được ảnh hưởng đến *phần chia công bằng của thương mại thế giới*. Do đó trường hợp này tập trung vào giải thích ý nghĩa của cụm từ "phần chia công bằng". Việc xuất khẩu lúa mì và bột mì của Pháp trong vòng 25 năm trước đó dao động rất mạnh, nhưng bắt đầu từ năm 1954 xuất khẩu lúa mì, và đặc biệt là bột mì, đã tăng đột ngột. Về mặt tổng thể, giá bột mì xuất khẩu của Pháp thấp hơn giá bột mì của các nhà xuất khẩu khác. *Ban hội thẩm* thấy rằng việc làm của Pháp dẫn đến việc trợ cấp cho xuất khẩu lúa mì và bột mì và do đó nằm trong phạm vi Điều XVI:3. Sau đó ban hội thẩm quay sang câu hỏi liệu việc làm đó của Pháp có giành cho mình quá phần chia công bằng của thương mại thế giới về lúa mì và bột mì hay không. Người ta lưu ý rằng Điều XVI của GATT không đưa ra định nghĩa về "phần chia công bằng". Tuy nhiên, có thoả thuận ngầm giữa các thành viên của GATT trong khi đàm phán về *Hiến chương Havana* và *Phiên họp rà soát của GATT* năm 1955 rằng "phần chia công bằng" được áp dụng cho thị trường toàn cầu chứ không phải xuất khẩu đến thị trường riêng biệt nào. Ban hội thẩm cho rằng, điều đó cũng được hiểu rằng không được bỏ qua nhu cầu về việc cung cấp có hiệu quả và kinh tế của các thị trường trên thế giới. Ban hội thẩm nhắc lại rằng xuất khẩu lúa mì và bột mì của Pháp đã tăng đáng kể từ năm 1954 vượt quá các mức đã đạt được trong 20 năm trước đó, và điều đó cũng cho thấy sự tăng lên về thị phần của Pháp trong việc xuất khẩu các sản phẩm đó. Người ta kết luận trên cơ sở những bằng chứng về các mức cước phí và giá mà các thoả thuận trợ cấp của Pháp đã làm tăng thị phần của họ trong xuất khẩu trên thế giới nhiều hơn đáng kể so với mức công bằng. Ban hội thẩm đề nghị Pháp cân nhắc các biện pháp để tránh việc tạo ra các ảnh hưởng bất lợi cho việc xuất khẩu lúa mì của Australia sang thị trường Đông Nam Á. Điều này có thể làm được thông qua việc thay đổi hệ thống thanh toán của họ hoặc tham gia tham vấn với Australia trước khi các nhà xuất khẩu Pháp ký hợp đồng xuất khẩu lúa mì mới sang thị trường đó. Kết luận này chính thức kết thúc sự tham gia của GATT. Tháng 4/1960, Australia và Pháp đạt được thoả thuận mà họ hy vọng đưa ra một mức độ ổn định cho thị trường. Vào tháng 7/1961 thoả thuận đó đã được gia hạn thêm một năm nữa.

Frontloading: ***Áp dụng trước; cắt giảm trước***

Đề cập đến sự đảm bảo rằng các cam kết tự do hoá theo một hiệp định hoặc thoả thuận tập

trung vào giai đoạn bắt đầu thực hiện. Xem thêm *backloading*.

FTAA: *Khu vực Thương mại tự do Châu Mỹ*

Còn được gọi là *Hiệp định Thương mại tự do Tây bán cầu*. Được nhất trí như là một mục tiêu tại Hội nghị Thượng đỉnh Miami của Châu Mỹ vào tháng 12/1994 bao gồm tất cả các nước Châu Mỹ, trừ Cuba. Trong một chừng mực nào đó, có thể xem FTAA là một sự mở rộng của NAFTA, nhưng về mặt pháp lý dường như hai tổ chức này sẽ hoàn toàn tách biệt. Theo mục tiêu đề ra thì năm 2005 nó sẽ đi vào hoạt động. 11 nhóm công tác đã được thành lập để chuẩn bị cho các vòng đàm phán bao gồm các vấn đề: mở cửa thị trường, thủ tục hải quan và quy chế xuất xứ, đầu tư, các hàng rào tiêu chuẩn và kỹ thuật đối với thương mại, các biện pháp vệ sinh dịch tễ, trợ cấp, chống phá giá và thuế đối kháng, các nền kinh tế nhỏ, mua sắm của chính phủ, quyền sở hữu trí tuệ, dịch vụ, và chính sách cạnh tranh. Những kế hoạch hiện thời là các cuộc đàm phán sẽ được bắt đầu tại Hội nghị Thượng đỉnh Châu Mỹ tổ chức vào tháng 3/1998 tại Sanchiago de Chile. Xem thêm *Enterprise for the Americas Initiative*.

Functioning of the GATT System (FOGS): *Chức năng của Hệ thống GATT*

Một trong những nhóm đàm phán được thành lập tại đầu *Vòng Uruguay*. Nhiệm vụ của nó là tăng cường sự giám sát của GATT đối với các chính sách thương mại quốc gia, nâng cao toàn bộ tính hiệu lực và việc ra quyết định của GATT như là một tổ chức và tăng cường sự đóng góp của GATT để gắn chặt hơn nữa với việc hoạch định chính sách kinh tế toàn cầu. Một trong những thành công của nó là xây dựng được *Cơ chế Rà soát chính sách thương mại*.

G

Gains-from-trade theory: *Lý thuyết lợi ích thu được từ thương mại*

Đó là một phần của lý thuyết của *quan hệ kinh tế quốc tế* trong đó mô tả rằng 2 nước có cơ cấu giá cả khác nhau nếu buôn bán với nhau thay vì theo đuổi *chính sách tự cấp tự túc (autarky)* thì sẽ thu được lợi ích kinh tế tối đa. Lợi ích nằm trong khả năng một nước mua được nhiều hàng hoá hơn với chi phí thấp hơn là nếu cố gắng tự mình sản xuất ra. Kết quả của lý thuyết này là việc chuyên môn hoá trong sản xuất. Xem thêm *comparative advantage, Heckscher-Ohlin theorem, self-reliance* và *self-sufficiency*.

GATS (General Agreement on Trade in Services): *Hiệp định chung về Thương mại trong Dịch vụ*

Một trong các kết quả của *Vòng Uruguay,* có hiệu lực từ 1/1/1995. Nó bao gồm tất cả thương mại trong dịch vụ trừ các quyền hàng không song phương và các dịch vụ mua bán do các cơ quan chính phủ thực hiện. Nó bao hàm các nghĩa vụ chung áp dụng cho tất cả các dịch vụ thương mại và việc trừng phạt ví dụ như *đãi ngộ tối huệ quốc, minh bạch,* quy định nội địa, sự công nhận về trình độ bằng cấp, *các thoả thuận hội nhập kinh tế,* độc quyền, những thông lệ kinh doanh, thanh toán và chuyển giao, *các ngoại lệ chung* và *các ngoại lệ an ninh*. GATS cũng bao hàm các nghĩa vụ liên quan đến các *cam kết* thực hiện Hiệp định. Đó là sự đảm bảo *mở cửa thị trường* và *đãi ngộ quốc gia*. Đàm phán về những vấn đề liên quan đến *mua sắm của chính phủ, tự vệ* khẩn cấp và *trợ cấp* đang được tiến hành. Các thành viên của GATS cũng phải cung cấp một *danh mục cam kết* trong đó họ sẽ không áp dụng các điều kiện nghiêm ngặt hơn về mở cửa thị trường và đãi ngộ quốc gia cho 3 năm. Phụ chương 3 của Từ điển này trích dẫn tóm tắt GATS.

GATT (General Agreement on Tariff and Trade): *Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại*

Có hiệu lực vào 1/1/1948 như là một hiệp định tạm thời và tồn tại như vậy cho đến khi các điều khoản của nó trở thành một phần của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) vào ngày 1/1/1995. Nó thiết lập nên các nghĩa vụ đa phương cho thương mại trong hàng hoá, bao gồm cả *đãi ngộ*

tối huệ quốc và *đãI ngộ quốc gia, tính công khai, tự do quá cảnh, chống phá giá* và *thuế đối kháng, định giá hải quan, lệ phí và thủ tục xuất nhập khẩu, nhãn hiệu xuất xứ, hạn chế định lượng,* các quy định cán cân thanh toán, trợ cấp, doanh nghiệp thương mại quốc doanh, hành động khẩn cấp về nhập khẩu (tự vệ), *liên minh hải quan* và *khu vực thương mại tự do*, v.v... *Phần IV của GATT* được bổ sung năm 1964 miễn cho các nước đang phát triển không phải dành ưu đãi có đi có lại. Phụ chương 2 của Từ điển này trích dẫn tóm tắt GATT.

GATT Basic Instruments and Selected Documents (BISD): ***Những văn kiện cơ sở và tài liệu chọn lọc của GATT***

Các bản tin được Ban thư ký của GATT xuất bản hàng năm từ 1952 đến 1994 trong đó có các quyết định, kết luận và báo cáo được thông qua trong giai đoạn đó. BISD là không thể thiếu được trong việc điều hành và nghiên cứu về GATT và liên quan đến các hiệp định và bộ luật. Nó được bổ xung định kỳ bởi một *Sách phân tích* toàn diện.

GATT - consistency of national legislation: ***GATT - tính phù hợp của luật quốc gia***

Theo *Nghị định thư gia nhập tạm thời,* luật pháp quốc gia có hiệu lực trước 1/1/1948 được phép tiếp tục có hiệu lực thậm chí nếu nó mâu thuẫn với các điều khoản của GATT. Nói cách khác, những luật như vậy được bảo lưu. Những luật được thông qua sau ngày đó phải phù hợp với GATT, tuy nhiên có thể có những ngoại lệ nhất định, ví dụ như dưới dạng các *miễn trừ* được hạn chế rất khắt khe. Trong trường hợp *Điều khoản chế tạo*, ban hội thẩm thấy rằng những sửa đổi về luật pháp bảo lưu có thể được nếu chúng không làm cho luật đó mâu thuẫn thêm với GATT, hoặc nếu chúng không mất đi nguyện vọng hợp lý của các nước thành viên khác. Phán quyết khác của ban hội thẩm, lần này thuộc về trường hợp Siêu quỹ, cho rằng sự tồn tại của luật pháp quốc gia cho phép hành động tự ý trái với GATT là không vi phạm những nghĩa vụ với GATT.

GATT Council of Representatives: ***Hội đồng đại diện của GATT***

Được thành lập vào 4/6/1960 để việc thi hành GATT có hiệu quả hơn do việc mở rộng chương trình làm việc của nó. Cho đến lúc đó, một uỷ ban giữa hai nhiệm kỳ bao gồm 17 thành viên đã đảm bảo tính liên tục giữa các hội nghị hàng năm của *các bên ký kết*. Chức năng chính của Hội đồng là xem xét các vấn đề đòi hỏi sự quan tâm khẩn cấp giữa các hội nghị hàng năm của các bên ký kết và giám sát công việc của các uỷ ban, các nhóm công tác và các cơ quan phụ trợ khác. Tất cả các thành viên của GATT mặc nhiên trở thành thành viên của Hội đồng và Hội đồng họp khoảng mỗi tháng một lần. Trong WTO, cơ quan thực hiện các chức năng gần giống như của Hội đồng GATT là *Đại hội đồng*.

GATT plus: ***GATT cộng***

Chỉ sự đòi hỏi hoặc chấp nhận những quy chế của thương mại quốc tế cao hơn những điều đã được quy định trong GATT hay việc mở rộng những quy định của GATT đến các lĩnh vực nằm ngoài thương mại hàng hoá. Một trong những ví dụ điển hình của "GATT cộng" là đề nghị của Hội đồng Đại tây dương của Hoa Kỳ (1975) về việc nên có một bộ luật về *tự do hoá thương mại* trong khuôn khổ của GATT với các quy tắc nghiêm ngặt cho việc tiến hành những quan hệ thương mại giữa các nước công nghiệp sẵn sàng chấp nhận chúng. Theo những người đề xướng, lợi ích sẽ mở rộng ra cho tất cả các thành viên của GATT theo điều khoản tối huệ quốc. Bộ luật cũng sẽ mở rộng ra cho các thành viên mới nào sẵn sàng chấp nhận những nghĩa vụ của nó, nhưng chỉ những thành viên của bộ luật mới có thể đề xướng đàm phán thuế quan với các thành viên khác của bộ luật. Đề nghị đó không được sự ủng hộ của các thành viên của GATT nói chung. Xem thêm *most-favoured-nation treatment*.

GATT review session: ***Phiên họp rà soát của GATT***

Phiên họp thứ 9 của các bên tham gia GATT được tổ chức từ tháng 10 năm 1954 đến tháng 3 năm 1955. Nó rà soát lại tất cả các khía cạnh hoạt động của GATT. Một vài điều khoản quan trọng đã được sửa đổi, đáng chú ý nhất là Điều XVIII giải quyết những vấn đề liên quan tới phát triển kinh tế và các quyền và nghĩa vụ của các nước đang phát triển. Phần lớn những thay

đổi khác là không đáng kể. Thường thì không có sự nhất trí về câu chữ những sửa đổi. Cũng đã có một phiên họp mà tại đó Hoa Kỳ đã đạt được sự *miễn trừ* của họ về nông nghiệp. Xem thêm *developing countries and the GATT* và *Section 22 waiver*.

GATT 1947: ***Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại 1947***

Đề cập đến GATT được thông qua tại phiên bế mạc của Kỳ họp lần thứ hai Uỷ ban trù bị của *Hội nghị Liên hợp quốc về Thương mại và Việc làm* năm 1947, và việc chỉnh lý, sửa đổi hay điều chỉnh sau đó. GATT 1947 có hiệu lực từ 1/1/1948 cho đến khi kết thúc *Vòng Uruguay* khi nó được thay thế bằng *GATT 1994*. Hai văn bản khác biệt về phương diện pháp lý ở chỗ GATT 1947 là một hiệp ước quốc tế.

GATT 1994*: Hiệp định chung về thuế quan và thương mại 1994*

Tên chính thức của tập hợp các sửa đổi, giải thích, bổ sung...kể từ khi GATT 1947 có hiệu lực và bao gồm cả GATT 1947. Đó chỉ là một phần của hiệp định thành lập WTO, và nó không có quy chế pháp lý độc lập. Ngoài các quy định trong GATT 1947 (không phải bản thân hiệp định GATT 1947), nó còn bao gồm các nghị định thư và giấy chứng nhận liên quan đến ưu đãi thuế quan, các nghị định thư gia nhập, các quyết định về sự miễn trừ vẫn còn hiệu lực và các quyết định khác của các bên tham gia GATT, nhưng không bao gồm *điều khoản bảo lưu*. Nó cũng bao gồm 6 bản ghi nhớ giải thích một số điều khoản của GATT và Nghị định thư Marrakesh về GATT 1994 trong đó bao gồm ưu đãi thuế quan của các thành viên. Các nước gia nhập WTO chấp nhận tất cả các quyền và nghĩa vụ được quy định trong GATT 1994, nhưng họ không thể tham gia riêng rẽ đối với nó.

Group on Basic Telecommunication (GBT): ***Nhóm về Viễn thông Cơ bản***

Được thành lập bởi *Uỷ ban về Thương mại dịch vụ* vào 15/1/1996 để tiếp nối *NGBT*. Nhiệm vụ chính của nó là tiếp tục tư vấn về viễn thông cơ bản. Nó chấm dứt vào 15/2/1997 với sự ký *Hiệp định về Dịch vụ Viễn thông Cơ bản*.

General Agreement on Trade in Services: ***Hiệp định chung về Thương mại dịch vụ***

Xem *GATS*.

General Agreement on Tariffs and Trade: ***Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại***

Xem *GATT*.

General Council: ***Đại hội đồng***

Đó là một cơ quan bao gồm tất cả các thành viên WTO. Nó có thẩm quyền chung để giám sát các hiệp định khác nhau theo quyền hạn của WTO. Nó thực hiện thẩm quyền của mình giữa các *Hội nghị cấp Bộ trưởng WTO* hai năm một lần và thay mặt họ. Xem thêm *dispute settlement body* và *Trade Policy Review Mechanism*.

General exceptions: ***Ngoại lệ chung***

Điều XIV của GATS và Điều XX của GATT dành cho các thành viên WTO quyền không áp dụng những điều khoản của các hiệp định này trong những hoàn cảnh được quy định rõ. Nhưng những điều khoản này không được sử dụng để phân biệt đối xử giữa các nước hoặc như là một sự hạn chế trá hình đối với thương mại quốc tế. Theo GATT, quyền đó có thể được sử dụng nhằm: (a) bảo vệ đạo đức công cộng, (b) bảo vệ cuộc sống hay sức khoẻ con người, động thực vật, (c) bảo vệ việc buôn bán vàng bạc, (d) đảm bảo việc tuân theo luật pháp và các quy định phù hợp với GATT, tuân thủ các quy định thuế hải quan, thi hành đối với độc quyền, bảo về quyền sở hữu trí tuệ và ngăn ngừa những hành động dối trá, (e) giải quyết vấn đề những sản phẩm của lao động tù nhân, (f) bảo vệ những di sản dân tộc về nghệ thuật, lịch sử hay giá trị khảo cổ, (g) bảo vệ tài nguyên thiên nhiên có thể bị cạn kiệt, nhưng chỉ trong sự kết hợp với những hạn chế về sản xuất và tiêu thụ trong nước, (h) tuân theo những nghĩa vụ của các hiệp định hàng hoá quốc tế, (i) hạn chế xuất khẩu nguyên vật liệu nội địa theo các điều kiện được quy định nghiêm ngặt, và (j) thông qua các biện pháp cần thiết để mua hoặc phân phối những

sản phẩm nói chung hay cung cấp ngắn hạn ở địa phương. Hiệp định GATS, ngoài các quy định giống nhau về đạo đức công cộng và cuộc sống con người, động thực vật, còn đề cập đến trật tự công cộng trong những trường hợp đe doạ nghiêm trọng tới một trong những lợi ích cơ bản của xã hội. Một số ngoại lệ khác của nó bao gồm việc tuân theo luật pháp và các quy định không mâu thuẫn với các quy định của GATT, việc thu thuế trực tiếp và các hiệp định chống đánh thuế hai lần. Trong vụ cá ngừ *(Mexico-Hoa Kỳ, 1991), ban hội thẩm* nhắc nhở rằng điều khoản ngoại lệ chung trong GATT là một ngoại lệ hạn chế và có điều kiện đối với các nghĩa vụ theo các quy định khác của GATT, và không phải là một quy tắc xác thực thiết lập nên các nghĩa vụ. Điều khoản đó thường được giải thích theo nghĩa hẹp, và bên dẫn chiếu nó phải biện hộ cho hành vi của mình. Các tranh chấp khác liên quan đến Điều khoản XX bao gồm trường hợp *cá ngừ (Canada-Hoa Kỳ, 1982), xăng đã pha* và *cá trích và cá hồi*. Xem thêm *security exceptions*.

Generic springboarding: ***Xuất phát điểm của hàng hoá có đặc điểm giống nhau***

Thuật ngữ này mô tả quá trình mà một công ty bắt đầu chuẩn bị cho việc tung ra thị trường một loại hàng hoá có đặc điểm giống như loại hàng hoá đã có trên thị trường, ví dụ giống một loại dược phẩm vẫn thuộc diện bảo trợ *bằng phát minh*. Ý định của hãng là bắt đầu sản xuất và phân phối sản phẩm ngay khi thời hạn được bảo vệ của phát minh hết hiệu lực. Bằng cách đó, nó cố gắng tránh khả năng *vi phạm quyền sở hữu trí tuệ*. Xem thêm *intellectual property*.

Genetic labelling: ***Dán nhãn xuất xứ***

Một hệ thống dán nhãn sản phẩm được một số người tán thành để chỉ ra rằng sản phẩm hoặc các thành tố của nó đã được thay đổi xuất xứ. Những người khởi xướng cho rằng làm như vậy là vì lợi ích của người tiêu thụ và người sử dụng. Những người phản đối cho rằng điều đó là một *hàng rào kỹ thuật cho thương mại* (*technical barrier to trade)* không cần thiết. Vì lý do chi phí, đa số các nước không phân biệt thay đổi xuất xứ với các loại nông sản khác. Tất cả các nước thành viên *Cộng đồng Châu Âu* đều được yêu cầu ban hành luật về dán nhãn xuất xứ trước 31/7/1997 để đảm bảo rằng các công ty có trụ sở ở các quốc gia thành viên sử dụng nhãn này khi cần thiết. Xem thêm *eco-labelling* và *social labelling*.

Geneva Convention: ***Công ước Genève***

Công ước Bảo hộ các nhà sản xuất sản phẩm âm thanh chống lại sự sao chép trái phép sản phẩm của họ. Bảo hộ nhà sản xuất sản phẩm âm thanh của một nước thành viên khác chống lại việc sao chép trái phép. "Sản phẩm âm thanh" có nghĩa là một sự ghi âm thanh, ví dụ như việc thu âm (đoạn ghi âm, đĩa, băng...). Thuật ngữ không bao hàm âm thanh phim ảnh hay băng Video. Công ước hiện thời có 52 thành viên.

Geneva Tariff Conference, 1947: ***Hội nghị Thuế quan Genève 1947***

Gồm các đàm phán thuế quan giữa các bên tham gia Uỷ ban trù bị *Hội nghị Liên hợp quốc về Thương mại và Việc làm*. Khoảng 45.000 *ưu đãi* đã được trao đổi. Đó là dịp đầu tiên các đàm phán về thuế quan được tiến hành trên có sở đa phương. Các đàm phán được tiến hành theo nguyên tắc người cung cấp chính. Nói cách khác, việc dành ưu đãi chỉ phải cân nhắc nếu nước cung cấp phần lớn nhất của sản phẩm nên đề nghị đối với một sự giảm thuế. Người ta cho rằng Hội nghị thuế quan này đã trở thành vòng đầu tiên của *đàm phán thương mại đa phương*. Xem thêm *principal supplier right*.

Geneva Tariff Conference, 1955-56: ***Hội nghị Thuế quan Genève 1955-56***

Một vòng nhỏ về đàm phán thuế quan đa phương, chủ yếu là vì Quốc hội Hoa Kỳ đã hạn chế quyền đàm phán của đoàn Hoa Kỳ. Đó là *hội nghị thuế quan* chính thức cuối cùng, và được coi là vòng thứ tư của *đàm phán thương mại đa phương*.

Geographical indications: ***Những chỉ dấu địa lý***

Mọi biểu thức hoặc ký hiệu được sử dụng để chỉ ra rằng một sản phẩm hay dịch vụ hình thành ở một nước, khu vực hay địa phương, nơi chất lượng, uy tín hay các đặc tính khác của hàng hoá có quan hệ mật thiết với xuất xứ địa lý của nó. Xem thêm *appellation of origin* và *Agreement*

on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights.

German imports of sardines: ***Nhập khẩu cá mòi của Đức***

Na-uy vào năm 1952 đưa ra GATT một khiếu nại liên quan đến sự phân biệt đối xử của Đức về nhập khẩu cá mòi (sardines), cá trích cơm (sprats) và cá trích (herring). Trong tiến trình của chương trình tự do hoá kinh tế của mình, Đức đã quyết định xếp cá môi vào danh mục cho phép hạn chế nhập khẩu, nhưng cá trích cơm và cá trích vẫn thuộc đối tượng của *hạn chế định lượng.* Điều đó dẫn giảm đáng kể việc xuất khẩu cá trích cơm và cá trích của Na-uy sang Đức. Na-uy đã yêu cầu *ban hội thẩm* xem xét các biện pháp của Đức liệu có mâu thuẫn với Điều I:1 (Đãi ngộ tối huệ quốc) và Điều XIII:1 (Không phân biệt đối xử về hạn chế định lượng) của GATT trong đó yêu cầu nhập khẩu đối với *các sản phẩm tương tự* từ các nước khác nhau đều được đối xử tương tự. Ban hội thẩm cân nhắc xem liệu cá môi, cá trích cơm và cá trích có nên xem như là các sản phẩm tương tự không, và họ lưu ý rằng Đức trong những đàm phán gia nhập đã luôn luôn coi ba loại cá đó là những sản phẩm tách biệt nhau. Ban hội thẩm quyết định rằng bằng chứng được đưa ra không đầy đủ để cho thấy có sự phân biệt đối xử. Xem thêm *Brazilian unroasted coffee.*

Glacé cherries: ***Anh đào đông lạnh***

Một trường hợp do Cộng đồng Châu Âu đưa ra GATT vào năm 1992 chống lại Australia. Cơ quan chống phá giá của Australia (ADA) đã áp dụng *thuế đối kháng* với anh đào đông lạnh nhập khẩu từ Pháp và Italia. Để đi đến kết luận về sự *thiệt hại* vật chất đối với ngành công nghiệp Australia, ADA đã định nghĩa ngành công nghiệp bao gồm việc trồng anh đào trắng, người ngâm muối và người sản xuất Anh đào đông lạnh. Cộng đồng Châu Âu khẳng định rằng điều đó mâu thuẫn với Điều 6:5 của Bộ luật Trợ cấp, một trong *các hiệp định Vòng Tokyo,* trong đó yêu cầu rằng "công nghiệp nội địa" phải được giải thích là các nhà sản xuất nội địa của *sản phẩm tương tự* nói chung. Cộng đồng Châu Âu cũng khẳng định rằng vì ngành công nghiệp Australia sản xuất anh đào đông lạnh lợi nhuận đã tăng lên 8% so với 2 năm trước đó, do vậy không thể nói là họ đang phải chịu thiệt hại vật chất. Ban hội thẩm đã họp 2 lần để xem xét trường hợp này, nhưng trước khi họ đưa ra quyết định thì Cộng đồng Châu Âu đã thông báo cho trưởng ban hội thẩm rằng họ không muốn theo đuổi vụ này nữa.

Glass-Steagall Act: ***Đạo luật Glass-Steagall***

Một đạo luật của Hoa Kỳ được thông qua năm 1993. Nó tách rời ngân hàng thương mại và ngân hàng đầu tư. Các ngân hàng, bao gồm cả các chi nhánh và công ty con của ngân hàng nước ngoài không được trực tiếp hay gián tiếp thực hiện các giao dịch chứng khoán của những người phát hành chứng khoán phi chính phủ. Xem thêm *financial services.*

Global commons: ***Thế giới chung***

Được định nghĩa trong Uỷ ban thế giới về môi trường và phát triển (1987) là các đại dương, vũ trụ và Nam cực, nghĩa là những phần của hành tinh không thuộc phạm vi quyền tài phán của quốc gia.

Global Information Infrastructure (GII): ***Cơ sở hạ tầng thông tin toàn cầu***

Một đề nghị được Hoa Kỳ đưa ra năm 1994 cho hợp tác quốc tế trong sự phát triển của hệ thống viễn thông toàn cầu và một mạng lưới thông tin có hiệu quả hơn, đa năng hơn. GII được xây dựng dựa trên 5 nguyên tắc cơ bản: khuyến khích đầu tư tư nhân, tăng cường cạnh tranh, truy cập tự do, tạo lập một môi trường điều chỉnh linh hoạt, và bảo đảm dịch vụ toàn cầu.

Globalisation: ***Toàn cầu hoá***

Khuynh hướng gia tăng tất cả các sản phẩm trừ những sản phẩm đơn giản nhất có các bộ phận cấu thành được chế tạo ở một loạt nước, với công nghệ phù hợp và chi phí thích hợp nhất. Một trong những ảnh hưởng của nó là việc bố trí lại và hội nhập của quá trình sản xuất giữa các nước. Vì vậy, toàn cầu hoá ngụ ý về một mức độ của hành vi có đi có lại và phụ thuộc lẫn nhau. Đó là đặc điểm chính để phân biệt toàn cầu hoá với quốc tế hoá. Toàn cầu hoá có tác động tới

các *quy định về xuất xứ*. Nó gắn với sự tăng trưởng trong *thương mại trong nội bộ một ngành công nghiệp* và *thương mại trong nội bộ công ty*. Xem thêm *borderless world*.

Global negotiations: *Đàm phán toàn cầu*

Tên đầy đủ là *Đàm phán toàn cầu về đến hợp tác phát triển quốc tế* (*Global negotiations Relating to International Cooperation for Development)*. Kế hoạch đàm phán toàn cầu nảy sinh từ đề nghị về một *Trật tự kinh tế quốc tế mới*. Người ta hy vọng những cuộc đàm phán này được Đại hội đồng Liên hợp quốc tổ chức vào năm 1980 sau hơn 3 năm tham vấn về dự thảo chương trình nghị sự, các thủ tục và khung thời gian. Có nhiều quan điểm khác nhau về dự thảo chương trình nghị sự, với các yêu cầu đàm phán về nguyên vật liệu thô, năng lượng, thương mại, tiền tệ và tài chính. Một vài nước muốn đàm phán toàn cầu trong khuôn khổ các cơ quan Liên hợp quốc trong từng lĩnh vực cụ thể, nhưng một số nước khác lại gợi ý rằng nên tạo lập một cơ cấu đàm phán riêng và tổng hợp. Tuy nhiên, Đại hội đồng đã không xúc tiến thực hiện đề nghị đó vào năm 1980, mặc dù đề nghị đó đã được xem xét hàng năm, không có dấu hiệu nào về khả năng ký kết một hiệp định về hầu hết các khía cạnh được đề nghị đàm phán. Từ năm 1987, vấn đề đàm phán toàn cầu dường như không xuất hiện trong chương trình nghị sự của Đại hội đồng. Xem thêm *Charter of Economic Rights and Duties of States* và *North-South dialogue*.

Global quota: *Hạn ngạch toàn cầu*

Giới hạn số lượng hàng hoá có thể xuất khẩu hay nhập khẩu của một nước trong một khoảng thời gian nhất định, thường là một năm. Xem thêm *tariff quota*.

Government procurement: *Mua sắm của chính phủ*

Còn gọi là mua sắm công cộng. Là việc mua sắm hàng hoá và dịch vụ của Chính phủ hoặc cơ quan Nhà nước có thẩm quyền phục vụ cho mục đích sử dụng. Việc mua sắm Chính phủ được ước tính khoảng bằng 10% tổng sản phẩm quốc nội của nhiều nước, nhưng các ước tính khác nhau rất xa. Các quy định trong GATT và GATS không áp dụng cho mua sắm chính phủ. Xem thêm *Agreement on Government procurement* và *Working Group on Transparency in Government procurement*.

Graduation: *Chế độ bãi bỏ ưu đãi*

Việc rút lại ưu đãi thuế quan danh cho các nước đang phát triển theo các chương trình *GSP* (Hệ thống ưu đãi thuế quan phổ cập) vì một nước đó đạt được tổng sản phẩm quốc nội trên đầu người vượt quá một mức nhất định. Nhiều nước cũng có cơ chế cho phép thôi không áp dụng biểu thuế ưu đãi dành cho một số sản phẩm nhất định một khi các nước cung cấp sản phẩm đó đã kiểm soát được thị phần lớn hơn một tỷ lệ nhất định quy định cho loại hàng hoá đó.

Grains Trade Convention: *Công ước về Thương mại ngũ cốc*

Xem *International Grains Agreement*.

Grandfather clause: *Điều khoản bảo lưu*

Được đề cập đến trong *Nghị định thư về việc áp dụng Tạm thời* được các thành viên sáng lập của GATT thông qua năm 1947 với việc tuyên bố rằng Phần II của GATT sẽ được áp dụng "một cách đầy đủ nhất miễn là không mâu thuẫn với luật pháp hiện hành". Đây là điều khoản cho phép các quốc gia được duy trì luật lệ, quy định trái với các điều khoản của GATT. Điều này dựa trên quan điểm cho rằng thời điểm có hiệu lực của GATT sẽ bị trì hoãn vô thời hạn nếu các thành viên trước tiên phải thay đổi luật pháp trong nước cho phù hợp với các quy định của GATT. Điều khoản này được gọi là "Điều khoản bảo lưu" vì nó được chấp nhận như một việc đã rồi, trước khi hiệp định ra đời. Điều khoản này không được áp dụng cho GATT 1994. Xem thêm *GATT-consistency of national legislation*.

Green box: *Hộp xanh*

Đề cập đến những chính sách hỗ trợ trong nước đối với các sản phẩm nông nghiệp đã được ngoại trừ ra khỏi cam kết cắt giảm ở *Vòng Uruguay*. Chính sách hộp xanh là việc trợ cấp cho

người nông dân thông qua hàng loạt các biện pháp hỗ trợ có tác động tối thiểu tới thương mại như: cứu tế khi bị thảm hoạ, nghiên cứu, kiểm soát dịch bệnh, cơ sở hạ tầng, bảo vệ môi trường và an toàn lương thực. Xem thêm *Agreement on Agriculture* và *blue box*.

Greening the GATT: ***Làm xanh hoá GATT***

Tên một cuốn sách của Danienl Esty (1994) trong đó giải thích một loạt các vấn đề được xếp dưới tiêu đề *Thương mại và môi trường*. Thuật ngữ "Greenning of the GATT" cũng được sử dụng bởi những người mong muốn WTO quan tâm nhiều hơn đến vấn đề môi trường và cả những người nhận thức được sự cần thiết của việc GATT phải phản ánh một cách rõ ràng các mục tiêu bảo vệ môi trường.

Green labelling: ***Nhãn hiệu xanh***

Xem *eco-labelling*.

Grey-area measures: ***Các biện pháp miền xám***

Các hạn chế nhập khẩu và xuất khẩu mang tính chất phân biệt đối xử do các nước thoả thuận, thường trái với các nguyên tắc điều chỉnh *hệ thống thương mại đa phương,* nhưng lại không hẳn đã trái hoàn toàn với những quy tắc đa phương. Ví dụ đó là *các Thoả thuận Thị trường có trật tự* và *các thoả thuận xuất khẩu tự nguyện*. Tất cả những biện pháp trên hiện nay đều trái với *Hiệp định về Tự vệ* của WTO. Các biện pháp đó phải được xoá bỏ vào năm 1999. Gần đây có các biện pháp miền xám như những thoả thuận phân chia thị trường *(cartel)* giữa các hãng tư nhân được các chính phủ ngầm chấp thuận và các thoả thuận *mở rộng xuất khẩu tự nguyện* giữa các chính phủ.

Group of Negotiation on Goods (GNG): ***Nhóm đàm phán về hàng hoá***

Một nhóm được thành lập từ khi bắt đầu *Vòng Uruguay* để tổ chức tất cả các vấn đề về đàm phán liên quan đến GATT và hàng hoá, bao gồm cả những khía cạnh liên quan đến thương mại của quyền sở hữu trí tuệ, và các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại.

Group of Negotiation on Services (GNS): ***Nhóm đàm phán về dịch vụ***

Một nhóm được thành lập từ khi bắt đầu *Vòng Uruguay* để giải quyết tất cả các vấn đề liên quan đến *thương mại dịch vụ*.

Group of Three: ***Nhóm ba nước***

Thoả thuận thương mại tự do giữa Columbia, Mexico và Venezuela có hiệu lực từ 1/1/1995. Xem thêm *free-trade aera*.

Group of 77 (G77): ***Nhóm 77***

Một nhóm các nước đang phát triển được tổ chức không chặt chẽ, có số thành viên ban đầu là 77, được thành lập tại cuộc họp lần đầu tiên của *UNCTAD* vào năm 1964. G77 nhanh chóng đóng vai trò chủ đạo trong chương trình nghị sự, chương trình làm việc của UNCTAD. Hiện nay nhóm này đã có trên 130 thành viên. Các thành viên hiện nay căn cứ vào tiêu chí kinh tế, chính trị rõ ràng để xét kết nạp thành viên mới. Chủ tịch G77 được ấn định luân phiên các nhóm đại diện cho châu Phi, Mỹ La-tinh và các nước Châu Á. G77 cũng hoạt động trong những lĩnh vực khác của hệ thống Liên hợp quốc. Xem thêm *group system*.

Group system: ***Hệ thống nhóm***

Hệ thống mà việc đàm phán trong *UNCTAD* đã dựa vào nó một thời gian dài. Các thành viên của UNCTAD được chính thức chia làm 4 nhóm: Các nước Châu Á và châu Phi (nhóm A), các nước OECD (nhóm B), các nước Mỹ La-tinh và Ca-ri-bê (nhóm C) và các nước XHCN (nhóm D). Việc phân công trách nhiệm trong uỷ ban của UNCTAD được luân phiên giữa các nhóm theo những ướng dẫn đã được các quy định được các bên nhất trí. Năm 1964 tại UNCTAD I, Nhóm A và C đã quyết định nhập làm một nhóm và gọi là *Nhóm G77*. Các thoả thuận được tiến hành thông qua những người điều phối của nhóm để tìm ra lập trường chung của nhóm. Thông

thường điều đó làm cho họ hơi mất đi tính mềm dẻo. Hệ thống nhóm là một trong những nhân tố ngăn cản UNCTAD hoạt động đúng chức năng của mình bởi vì nó chặn trước sự xuất hiện của những liên minh về một vấn đề cụ thể mà một số nước phát triển và đang phát triển có chung quyền lợi. Vì vậy, sự thành lập những nhóm như là *Cairns Group* trong *GATT* đã không xảy ra đối với *UNCTAD*.

Growth triangles: ***Tam giác phát triển***

Vùng kinh tế tiểu khu vực được các chính phủ xác định có nhiều hứa hẹn đặc biệt cho sự phát triển kinh tế nhanh chóng do có vị trí địa lý thuận lợi hay do có những nhân tố thuận lợi. Trên bản đồ, đôi khi chúng trông giống như những tam giác, nhưng cũng có thể thấy chúng giống như những hình Ơ-clit khác. Chúng thường được hình thành trong khuôn mẫu của *vùng thương mại tự do*. Tam giác phát triển trong hầu hết các trường hợp được lập nên do hai hay ba nước hợp tác cùng phát triển, nhưng cũng có khi nó nằm gọn trong lãnh thổ của một nước. Xem thêm *BIMP-EAGA*.

GSP (Generalised System of Preference): ***Hệ thống ưu đãi phổ cập***

Lần đầu tiên được đề xuất tại UNCTAD II vào năm 1968, và nó có hiệu lực từ năm 1971. Nó dành cho các nước đang phát triển một sự *ưu đãi giới hạn* về tỷ lệ thuế đối với hàng hoá của họ trên thị trường của các nước phát triển để làm tăng tính cạnh tranh của hàng hoá đó.Từ năm 1971 thuế suất giảm mạnh là kết quả của những cuộc *đàm phán thương mại đa phương* và những hành động đơn phương, cũng như thay đổi về năng suất lao động. Đối với những nhà xuất khẩu ở những nước đang phát triển, vai trò của GSP giảm nhưng nó vẫn là một nguyên tắc chủ yếu trong chính sách thương mại của nhiều nước đang phát triển. *UNCTAD* là diễn đàn chính để thảo luận về những vấn đề của GSP. Xem thêm *Australian System of Tariff Preferences*.

GSTP (Global System of Trade Preferences): ***Hệ thống ưu đãi thương mại toàn cầu***

Được xây dựng vào giữa những năm 1980 để cho phép các nước đang phát triển dành cho nhau những mức thuế ưu đãi. Các cuộc đàm phán được tiến hành dưới sự bảo trợ của *UNCTAD*. Kết quả mà kế hoạch này có được chưa đáp ứng được những mong muốn của những người đề xướng ra nó. Xem thêm *ECDC* và *trade negotiations between developing countries*.

Guidelines for Mutual Recognition Agreements or Arrangement in the Accountancy Sector: ***Hướng dẫn cho Hiệp định công nhận lẫn nhau hay là Thoả thuận về kế toán***

Một loạt các nguyên tắc không bắt buộc được WTO thông qua ngày 29/5/1997 với mục đích để các chính phủ dễ dàng hơn trong việc đàm phán về công nhận lẫn nhau đối với các loại bằng cấp. Phần A của hướng dẫn nêu lên việc tiến hành các cuộc đàm phán và những nghĩa vụ có liên quan của các chính phủ theo quy định của GATS. Phần B chỉ ra một loạt các vấn đề có thể phải tiến hành trong đàm phán như: ý định của các bên tham gia, mục đích và phạm vi của thoả thuận, những điều kiện mà sự công nhận lẫn nhau phải tuân theo, cơ chế cho việc thực hiện và các vấn đề có liên quan khác. Xem thêm *mutual recognition arrangements* và *Working Party on Professional Services*.

Gulf Cooperation Council (GCC): ***Hội đồng hợp tác vùng Vịnh***

Tên đầy đủ là *Hội đồng hợp tác các nước A-rập vùng Vịnh*. Được thành lập vào năm 1981, bao gồm A-rập Xê út, Cô-oet, Bahrain, Quata, các Tiểu vương quốc ả-rập Thống Nhất và Oman. Trong số những mục đích kinh tế chính trị chủ yếu là việc đưa vào những hệ thống tương tự trong các lĩnh vực kinh tế và tài chính, thương mại, hải quan và giao thông vận tải, thông tin và du lịch. Vào năm 1981 các thành viên của GCC cũng thành lập *khu vực thương mại tự do* đối với các sản phẩm công nghiệp, nông nghiệp nhưng không bao gồm các sản phẩm dầu mỏ.

G-7: ***Nhóm G-7***

Bao gồm Hoa Kỳ, Nhật, Pháp, Đức, Canada, Italy và Vương quốc Anh. Nhóm này nỗ lực đưa ra những phương hướng lớn cho hoạt động kinh tế và tiền tệ quốc tế. Các nước thành viên G-7

tham gia vào các *hội nghị thượng đỉnh về kinh tế* hàng năm để giải quyết các vấn đề về chính sách thương mại. Năm 1995, tổng sản phẩm quốc nội của G-7 chiếm 46% tổng sản phẩm quốc nội toàn cầu.

G-15: ***Nhóm G-15***

Một nhóm gồm 15 nước đang phát triển thuộc hệ thống WTO. Các nước thành viên gồm: Algeria, Argentina, Brazil, Chile, Ai-cập, Ấn-độ, Indonesia, Jamaica, Malaysia, Mexico, Nigeria, Peru, Senegal, Venezuela và Zimbabue.

H

Haberler Report: ***Báo cáo Haberler***

Vào cuối năm 1957, các thành viên của GATT đã quyết định tiến hành khảo sát những xu hướng thương mại quốc tế và ảnh hưởng của nó trong thời gian đã qua và hiện tại. Cuộc khảo sát này đặc biệt quan tâm về: (a) sự thất bại của các nước kém phát triển trong việc tăng trưởng thương mại nhanh chóng như các nước phát triển, (b) sự biến động mạnh về giá của các sản phẩm chủ yếu và (c) sử dụng phổ biến các biện pháp bảo hộ nông nghiệp. Đây là cuộc khảo sát đầu tiên của GATT xem xét cẩn thận về các vấn đề mà các nước đang phát triển đang gặp phải. Một ban gồm các nhà kinh tế nổi tiếng được triệu tập, đứng đầu là Gottfried Haberler của trường đại học Harvard. Báo cáo của ban này có tiêu đề 'Các xu hướng trong Thương mại Quốc tế' được đưa ra vào tháng 10/1958. Ngay sau đó nó được biết đến với cái tên Báo cáo Haberler. Báo cáo này gồm 60 kết luận. 15 kết luận đầu tiên đưa ra những tính toán thực tế về sự dao động ngắn hạn và những xu hướng lâu dài trong buôn bán hàng hoá và thành phẩm phổ biến tại thời kỳ đó. 8 kết luận tiếp theo giải thích về những xu hướng trước đó, những yêu cầu về nhập khẩu trong tương lai và những triển vọng của xuất khẩu. Báo cáo không kết luận được việc liệu trong những năm gần đây các nước công nghiệp có tăng việc bảo hộ nông nghiệp không, nhưng báo cáo cũng báo trước những tính toán về bất kỳ sự phát triển về thương mại của các nước phi công nghiệp để tăng khả năng của họ trong việc nhập khẩu. 33 điều khoản tiếp theo là những điều khoản quan trọng nhất được gọi là những điều khoản vững chắc của những thị trường hàng hoá đặc biệt, nhưng không phải bằng cách quá tham vọng. Báo cáo cũng bàn bạc về sự *bảo hộ* nông nghiệp thường kỳ ở Bắc Mỹ và Tây Âu. Một tiên đoán cũng liên quan đến sự chuyển hướng của thương mại trong vật liệu thô và thực phẩm chưa chế biến khỏi những nguồn từ bên ngoài đến các nguồn Châu Âu trong khi lợi tức thực sự của Châu Âu tăng lên. Tại 4 kết luận cuối cùng, các chuyên gia đồng ý rằng mặc dù các vấn đề trong báo cáo có thể ảnh hưởng trước hết lên các chính sách của các nước công nghiệp hoá cao, họ cũng sẽ đạt được lợi ích từ những thay đổi được đề nghị. Các chuyên gia kết luận trong bất kỳ trường hợp có một vài biện hộ trong quan điểm của các nước phát triển rằng những quy định và các công ước hiện thời về chính sách thương mại là tương đối bất lợi đối với họ. Báo cáo ít có tác động ngay tới việc định hình chính sách trong GATT, mặc dù nó cung cấp một vài ý tưởng cho Chương trình mở rộng thương mại, được thông qua vào tháng 10/1958, cuối cùng đã dẫn đến *Vòng Dillon*. Một phần của lý do đó có thể xuất phát từ thực tế rằng cuối những năm 1950 GATT vẫn chỉ có 37 thành viên, trong đó có 21 thành viên là các nước phát triển. Tuy nhiên, báo cáo đã chứng minh cho các quan điểm của nhiều nước đang phát triển về những khía cạnh ảnh hưởng đến việc xuất khẩu nguyên liệu thô của họ. Nhiều khía cạnh trong các vấn đề nêu lên đã được đề cập trong quá trình chuẩn bị tổ chức hội nghị *UNCTAD* I (1964), mặc dù nhiều đại biểu tham dự hội nghị này cho rằng phạm vi của chúng hơi khiêm tốn và chậm chạp. Xem thêm *commodity policy* và *developing countries and the GATT*.

Hard-core waiver: ***Miễn trừ thiết yếu***

Một quyết định của GATT vào năm 1955 cho phép các thành viên trong những trường hợp nhất định được duy trì sự *hạn chế định lượng* trong vài năm vì những khó khăn trong cán cân thanh toán kéo dài liên tục. *Sự miễn trừ* phụ thuộc vào một số điều kiện. Ví dụ như, các thành viên

phải chứng minh rằng sự bãi bỏ đột ngột hạn chế định lượng sẽ gây *thiệt hại* nghiêm trọng cho công nghiệp trong nước, và họ phải tiến hành một chính sách tự do hoá tiến bộ.

Hard law: ***Luật cứng***

Trong *chính sách thương mại*, đó là các hiệp định quốc tế đòi hỏi các thành viên của nó phải thực hiện bắt buộc *các quyền và nghĩa vụ*. Những ví dụ về luật cứng là những nghĩa vụ của *WTO* nêu trong *GATT* và *GATS*. Các hiệp định đó thường ở dạng các hiệp ước, hoặc chúng có quy chế như một hiệp ước. Xem thêm *soft law*.

Harkin Bill: ***Dự luật Harkin***

Một dự luật được Thượng nghị sỹ Harkin đưa ra năm 1995 với mục đích cấm nhập khẩu vào Hoa Kỳ những hàng hoá được làm ra bởi *lao động trẻ em*. Dự luật yêu cầu việc chấm dứt lao động trẻ em dưới 15 tuổi thông qua việc xoá bỏ việc nhập khẩu những hàng hoá do trẻ em sản xuất vào thị trường Hoa Kỳ. Nó cũng đề nghị trợ cấp cho những nước cải thiện luật pháp về lao động trẻ em và giảm bớt dói nghèo. Mặc dù hiện tại dự luật dường như không được thông qua, nhưng nó phản ảnh những quan điểm của một nhóm đại biểu có thế lực trong quốc hội. Xem thêm *social clause* và *trade and labour standards*.

Harmonisation of standards and qualifications: ***Hài hoà tiêu chuẩn và trình độ***

Hai hay nhiều nước cùng chấp nhận một yêu cầu duy nhất về tiêu chuẩn hoặc trình độ trong khi trước đó mỗi nước có thể đã có các yêu cầu riêng của mình. Hài hoà có thể là việc tạo lập tiêu chuẩn hoàn toàn mới, chấp nhận tiêu chuẩn của thành viên có ảnh hưởng nhất trong hiệp định hoặc kết hợp cả hai. Xem thêm *Agreement on Technical Barriers to Trade, explicit harmonisation, International Electrotechnical Commission, International Organisation for Standardisation* và *mutual recognition arrangements*.

Harmonised Commodity Description and Coding System: ***Hệ thống hài hoà miêu tả và mã số hàng hoá***

Một hệ thống phân loại hàng hoá buôn bán quốc tế được trình bày trong *Công ước quốc tế về Hệ thống hài hoà miêu tả và mã số hàng hoá,* của *Tổ chức Hải quan thế giới*. Công ước này có hiệu lực vào 01/01/1988. Từ đó đến nay Công ước được sửa đổi hai lần, lần sửa đổi thứ ba có thể hoàn thành vào năm 2002. Hệ thống hài hoà chủ yếu được dùng cho hải quan. Như vậy, nó cũng có liên quan đến *các quy tắc xuất xứ*. Mục đích của Hệ thống Hài hoà là (a) đạt được sự thống nhất quốc tế về phân loại hàng hoá phục vụ cho các mục đích của hải quan, (b) tạo điều kiện cho việc thu thập, phân tích và so sánh những số liệu thương mại thế giới, (c) cung cấp một hệ thống quốc tế chung về mã số, mô tả và phân loại hàng hoá cho mục đích thương mại, và (d) cung cấp biểu thuế được cập nhật theo sự phát triển của công nghệ và những thay đổi trong các loại hình thương mại thế giới. Hệ thống này gồm 96 chương, 1241 mục và hơn 5000 tiểu mục có 6 chữ số và chúng có thể được chia nhỏ hơn nữa để đáp ứng yêu cầu thống kê và quản lý quốc gia.

Harries Report: ***Báo cáo Harries***

Báo cáo được chính phủ Australia thực hiện năm 1978 để kiểm tra mối quan hệ của Australia với các nước *thế giới thứ ba* và đưa ra các đề nghị để phát triển mối quan hệ đó. Báo cáo được công bố năm 1979 dưới tiêu đề 'Australia và các nước thế giới thứ ba'. Nó đóng góp một cách đáng kể cho việc hiểu biết hơn nữa đối với những vấn đề được tập hợp trong *đối thoại Bắc-Nam* và *Trật tự kinh tế thế giới mới*.

Hatters' fur case: ***Vụ mũ lông thú***

Vụ tranh chấp xảy ra năm 1950 giữa Hoa Kỳ và Tiệp-khắc về việc giải thích "sự phát triển ngoài dự kiến". Đây là một trong những điều kiện của Điều XIX của GATT (Hành động khẩn cấp về nhập khẩu những hàng hoá đặc biệt) điều kiện này phải được thoả mãn trước khi có hành động cắt giảm nhập khẩu. Hoa Kỳ tranh luận tại nhóm làm việc GATT rằng một sự thay đổi về kiểu mũ là sự việc không được tính đến và biện minh cho hành động chống lại việc nhập khẩu

mũ lông thú từ Tiệp-khắc. Phía Tiệp-khắc cho rằng việc thay đổi kiểu mũ là bình thường và có thể dự tính trước. Hoa Kỳ đã thắng. Jackson (1969) nói về trường hợp này là một điều hầu như có thể kết luận được là việc tăng nhập khẩu tự nó đã là một sự phát triển ngoài dự kiến. *Hiệp định về Tự vệ* của WTO hiện tại giới hạn hành động tự vệ bởi các điều kiện gây ra hoặc đe doạ gây ra *thiệt hại* nghiêm trọng cho công nghiệp trong nước, và một trường hợp thuộc loại này sẽ không được xử thắng kiện nữa.

Havana Charter: *Hiến chương Havana*

Bản dự thảo cuối cùng của *Hiến chương của Tổ chức Thương mại quốc tế,* được thông qua tại Havana năm 1948. Phạm vi của Hiến chương có thể thấy từ ngay những tiêu đề chương: việc làm và hành vi kinh tế, phát triển kinh tế và tái thiết, đầu tư, các hoạt động hạn chế kinh doanh, các hiệp định hàng hoá liên chính phủ, và chính sách thương mại. Australia và Liberia là 2 quốc gia đầu tiên phê chuẩn Hiến chương, nhưng Australia làm như vậy với điều kiện Anh và Hoa Kỳ cũng phê chuẩn. Thực sự các nhà đàm phán đều chờ Hoa Kỳ chính thức tuyên bố trước khi bắt đầu phê chuẩn. Vì nhiều lý do phức tạp, Hiến chương không bao giờ trở thành một phần của luật thương mại quốc tế. Hiến chương bao gồm một loạt các điều khoản bắt buộc, nhưng những vòng đàm phán tiếp theo về nội dung của nó ngày càng biến những điều khoản trên trở thành những nghĩa vụ khó thực hiện. Các nước đang phát triển phản đối một chế độ đầu tư mở. Cuối cùng những mục đích của Hiến chương bị vướng vào những vấn đề chính trị của Hoa Kỳ và họ lo rằng nó sẽ ảnh hưởng đến chủ quyền quốc gia. Ban điều hành đã trì hoãn trình Hiến chương trước Quốc hội, nhưng năm 1950 họ quyết định rằng sẽ không trình Hiến chương cho Quốc hội thông qua nữa. Điều này là một tín hiệu cho các nước khác không tiến hành việc phê chuẩn Hiến chương nữa. Nội dung chủ yếu của chương về chính sách thương mại trở thành GATT. GATT đã được đàm phán một cách riêng rẽ vào năm 1947 và có hiệu lực vào 01/01/1948. Những nỗ lực cuối cùng trong *UNCTAD* để thương lượng về một số chương trong Hiến chương đã làm tăng thêm sự phức tạp về các vấn đề cho các nhà đàm phán. Xem thêm *protocol of provisional Application.*

Hawley-Smoot tariff: *Thuế suất Hawley-Smoot*

Xem *Smoot-Hawley tariff.*

Heckscher-Ohlin theorem: *Định lý Heckscher-Ohlin*

Cho rằng những nước sẽ xuất khẩu hàng hoá mà việc sản xuất ra chúng liên quan chặt chẽ đến các yếu tố mà họ có lợi thế. Giả thuyết cơ bản của học thuyết là việc yêu cầu các mẫu hàng không khác nhau nhiều lắm giữa các nước. Học thuyết lần đầu tiên được Eli Philip Heckscher trình bày vào năm 1919 và được Bertil Gotthard Ohlin công bố vào năm 1933, cả hai đều là những nhà kinh tế Thuỵ-điển xuất chúng. Học thuyết đã được chỉnh lý một cách đáng kể trong suốt nhiều năm như là một kết quả của của sự phân tích thống kê kiên nhẫn. Trên thực tế, học thuyết là một sự trình bày lại *lý thuyêt về lợi thế so sánh*. Xem thêm *new trade theory* và *Stolper-Samuelson theorem.*

Helms-Burton legislation: *Đạo luật Helms-Burton*

Đạo luật về *đoàn kết tự do và dân chủ Cuba (LIBERTAD)* của Hoa Kỳ năm 1996. Mục tiêu chính của nó là yêu cầu sự cấm vận quốc tế chống chính phủ Cuba của Fidel Castro và lập kế hoạch ủng hộ một chính phủ chuyển tiếp để chuẩn bị cho việc thành lập một chính phủ được bầu cử dân chủ ở Cuba. Đạo luật có một số điều khoản về kinh tế. Khoản 108 yêu cầu tổng thống phải trình lên quốc hội một báo cáo chi tiết hàng năm về (1) mô tả toàn bộ sự trợ giúp song phương của các nước đối với Cuba, (2) mô tả quan hệ thương mại của Cuba với các nước, (3) mô tả toàn bộ các liên doanh của nước ngoài với Cuba, (4) xác định liệu những quan hệ được mô tả trong (3) có là đối tượng khiếu nại của công dân Hoa Kỳ chống Cuba, (5) xác định về nợ nước ngoài của Cuba, (6) mô tả những bước được thực hiện để đảm bảo không cho hàng hoá Cuba vào Hoa Kỳ, và (7) phát hiện những nước mua vũ khí từ Cuba. Khoản 110 cấm việc nhập khẩu vào Hoa Kỳ bất kỳ hàng hoá nào mà toàn bộ hay một phần được sản xuất tại Cuba hoặc vận chuyển từ Cuba hay qua Cuba. Mục III bao gồm các điều khoản kinh tế hay tranh

chấp nhất. Nó giải quyết việc bảo vệ các quyền về tài sản của công dân Hoa Kỳ và đưa ra một vài chi tiết của những biện pháp giải quyết đã được đề nghị. Các quy định ở mục này là (a) chính phủ Cuba đã tịch thu tài sản của nhiều công dân Hoa Kỳ, (b) hiện giờ một số tài sản đó được bán cho các nhà đầu tư nước ngoài, (c) việc "buôn bán bất hợp pháp" này phá hoại chính sách nước ngoài của Hoa Kỳ, (d) hệ thống tư pháp quốc tế thiếu những biện pháp có hiệu quả để giải quyết vấn đề loại này, (e) luật quốc tế công nhận rằng một đạo luật có thể được áp dụng một cách đặc biệt nếu người ta cho rằng nó có ảnh hưởng chủ yếu bên trong lãnh thổ của nó, và (f) các công dân Hoa Kỳ có tài sản đã bị tịch thu có thể trông cậy vào toà án Hoa Kỳ. Mục 306 nói rằng có thể đòi bồi thường những tài sản bị tịch thu đó sau 01/11/1996 nếu chúng liên quan đến việc buôn bán bất hợp pháp. Xem thêm *effects doctrine* và *extraterritoriality*.

Herring and Salmon: ***Vụ cá trích và cá hồi***

Một vụ kiện của Hoa Kỳ chống lại Canada vào năm 1987 liên quan đến những quyết định của Canada cấm việc xuất khẩu hoặc bán để xuất khẩu cá trích, cá hồi hồng và cá hồi đỏ chưa qua chế biến. Thực tế là việc Canada đã công bố một quyết định căn cứ vào Luật đánh cá năm 1970 rằng "không ai được xuất khẩu cá hồi đỏ hay cá hồi hồng trừ phi chúng được đóng hộp, ướp muối, hun khói, sấy khô hay ướp lạnh và đã được xem xét kỹ theo Luật thanh tra cá". Một quyết định tương tự được áp dụng cho việc xuất khẩu từ tỉnh Bristish Columbia đối với thực phẩm là cá trích hoặc trứng cá trích. Canada vẫn duy trì suốt từ những thập kỷ đầu tiên của thế kỷ những biện pháp của chính phủ để bảo vệ, quản lý và phát triển nguồn cá hồi và cá trích ở ngoài khơi Bristish Columbia. Những biện pháp đó bao gồm các hiệp định và công ước liên chính phủ. Tại thời điểm xảy ra tranh chấp, nghề đánh cá hồi đỏ, cá hồi hồng và cá trích chiếm phần lớn trong việc đánh cá mang tính chất thương mại ở vùng bờ biển miền tây Canada. Nó tạo việc làm cho gần 5/6 tổng số công nhân trong ngành chế biến cá của Bristish Columbia. Canada tuyên bố rằng các biện pháp có liên quan là một phần không thể thiếu và tồn tại lâu đời của chế độ quản lý và bảo tồn nghề cá ở bờ biển miền tây. Bởi vậy chúng hoàn toàn phù hợp với Điều XX(g) của GATT cho phép các nước thành viên có quyền không áp dụng những điều khoản của hiệp định khi mà họ muốn bảo tồn những nguồn tài nguyên có thể bị cạn kiệt, nhưng phải kết hợp với việc hạn chế sản xuất và tiêu thụ trong nước. Canada cũng nói rằng các quy định nghiêm ngặt về chất lượng và thị trường đối với 3 mặt hàng nói trên là cần thiết để duy trì uy tín của các sản phẩm cá an toàn, chất lượng cao. Để đưa ra phán quyết của mình, *ban hội thẩm* đã lưu ý rằng việc Canada cấm xuất khẩu cá không đạt các tiêu chuẩn của họ, nhưng lại cấm xuất khẩu cá hồi và cá trích chưa chế biến ngay cả trường hợp nếu chúng đáp ứng yêu cầu xuất khẩu của Canada. Do vậy ban hội thẩm thấy rằng việc cấm xuất khẩu là không cần thiết để duy trì những tiêu chuẩn đó. Ban hội thẩm nhất trí rằng nguồn cá hồi, cá trích là "nguồn tài nguyên có thể bị cạn kiệt" và những giới hạn việc đánh bắt là "những hạn chế sản xuất nội địa" như nội dung của Điều XX(g). Tuy nhiên, ban hội thẩm đã cân nhắc rằng trong khi một biện pháp thương mại không cần thiết để bảo vệ một nguồn tài nguyên có thể bị cạn kiệt thì nó phải nhằm vào mục đích chủ yếu để bảo tồn. Cuối cùng ban hội thẩm đã kết luận rằng việc Canada cấm xuất khẩu không thể coi như là nhằm vào mục đích chủ yếu để bảo tồn nguồn cá hồi và cá trích bởi vì chúng chỉ liên quan đến việc cấm xuất khẩu những sản phẩm dưới dạng chưa chế biến. Canada chỉ hạn chế các nhà chế biến và tiêu thụ nước ngoài cá hồi và cá trích chưa chế biến, nhưng không cấm các nhà chế biến và tiêu thụ trong nước. Do đó ban hội thẩm đã quyết định rằng việc cấm xuất khẩu đó cũng không phù hợp với Điều XX(g).

Hidden dumping: ***Phá giá che dấu***

Một kiểu *phá giá* xảy ra khi một công ty xuất khẩu hàng hoá với giá tương đương thị trường cho một công ty có liên quan. Công ty này sau đó bán hàng hoá cho một nước nhập khẩu với giá thấp hơn giá thị trường. Xem thêm *anti-dumping measures*.

High-income economies: ***Những nền kinh tế có thu nhập cao***

Một nhóm gồm 45 nền kinh tế được *IBRD* phân loại nằm trong danh sách của *Báo cáo Phát triển thế giới*. Năm 1994 họ có thu nhập quốc dân trên đầu người hơn 8.956$. 22 trong số đó là các thành viên *OECD*. Thu nhập trung bình giữa các nước này khác nhau đáng kể, và không

phải tất cả các nước này tự họ cho mình là các nước phát triển hay nước đã công nghiệp hoá. Xem thêm *low-income economies* và *middle-income economies*.

Horizontal arrangements: ***Thoả thuận ngang***

Xem *competition policy*.

Horizontal commitments: ***Cam kết chung***

Một phần của *danh mục cam kết* của các nước thành viên WTO đối với GATS. Các cam kết chung áp dụng cho tất cả các dịch vụ được nêu ra trong danh mục cam kết. Nhìn chung, các cam kết này liên quan đến đầu tư, hình thành các cơ cấu hợp tác, mua bán đất đai, thuyên chuyển nhân sự, v.v... Xem thêm *commitment*.

Horizontal ***keiretsu: Keiretsu ngang***

Xem *keiretsu relationship*.

Hub and spokes: ***Trục và nan hoa***

Một khái niệm được sử dụng trong việc phân tích về *khu vực thương mại tự do*. Nó quy định rằng một nước lớn có thể là thành viên của nhiều hiệp định thương mại tự do, nhưng nước bé hơn chỉ có thể là thành viên của một trong hiệp định đó. Như vậy các nước lớn là trục và các nước khác hình thành nên những nan hoa trong một loạt các hiệp định song phương mang tính phân biệt đối xử. Không giống trong trường hợp khu vực thương mại tự do, ở đó tất cả các bên thương lượng bình đẳng, theo thoả thuận trục và nan hoa nhìn chung các nước lớn định ra các điều khoản và điều kiện cho các thành viên. Tuy nhiên, có một số lý lẽ cho rằng thoả thuận trục và nan hoa có thể là bàn đạp cho khu vực thương mại tự do lớn hơn. Một số khác cho rằng, nước hình thành nên trục sẽ không khuyến khích mở rộng những thoả thuận như vậy và các ưu đãi thương mại cho các nước khác. Sự tranh luận đó vẫn chưa được giải quyết. Tuy nhiên, như bản nghiên cứu của WTO năm 1995 về chủ nghĩa khu vực và hệ thống thương mại thế giới đã lưu ý, trong trường hợp hệ thống trục và nan hoa, bản chất vẫn giống nhau, đó là dòng hàng hoá và dịch vụ (và có lẽ cả vốn và lao động) di chuyển tự do hơn giữa trục và những nan hoa so với giữa các nan hoa với nhau.

I

IBRD: ***Ngân hàng Tái thiết và Phát triển quốc tế***

Một trong những tổ chức được thành lập tại Hội nghị Tiền tệ và Tài chính của Liên hợp quốc năm 1944 tổ chức tại Bretton Woods. Thường được biết đến với cái tên Ngân hàng thế giới. Một trong những chức năng chính của nó là cung cấp tài chính theo những điều kiện hợp lý cho các dự án phát triển kinh tế của các nước thành viên khi các dự án đó thiếu vốn. Hàng năm Ngân hàng này xuất bản *Báo cáo Phát triển thế giới* trong đó có những phân tích chính sách thương mại hữu ích. Xem thêm *Bretton Woods Agreements, ICSID, high-income economies, iddle-income economies, low-income economies* và *World Bank Guidelines on the Treatment of Foreign Direct Investment*.

ICC Guidelines for International Investment: ***Hướng dẫn về đầu tư quốc tế của ICC***

Được Phòng Thương mại quốc tế (ICC) thông qua năm 1972 có tác dụng như một khuôn mẫu cho các hiệp định quốc tế. Chúng được *OECD* và một vài tổ chức quốc tế khác sử dụng. Một đặc điểm của hướng dẫn này là chúng kết hợp các quyền và nghĩa vụ của các quốc gia và các công ty trong một văn kiện duy nhất.

ICITO (Interim Commission for the International Trade Organisation): ***Uỷ ban lâm thời về Tổ chức Thương mại quốc tế***

Được thành lập năm 1948 để chuẩn bị những thoả thuận hành chính cho ITO đi vào hoạt động.

Cùng thời gian này, người ta nhất trí rằng ICITO làm Ban thư ký cho GATT. Do ITO không ra đời nên lý do duy nhất cho sự tồn tại của ICITO chỉ là lý do thứ hai. Hiện nay ICITO cũng có chức năng tương tự đối với WTO.

ICSID (International Centre for Settlement of Investment Disputes): ***Trung tâm quốc tế giải quyết các tranh chấp về đầu tư***

Có trụ sở tại Washington, chủ tịch của trung tâm là chủ tịch đương nhiệm của *IBRD*. Nó được thành lập bởi Công ước về giải quyết tranh chấp về đầu tư giữa các quốc gia và công dân của quốc gia khác có hiệu lực từ 14/10/1966. ICSID tạo thuận lợi cho việc hoà giải và trọng tài giải quyết các tranh chấp. Mục đích chính của nó là khuyến khích không khí tin cậy lẫn nhau giữa các quốc gia và các nhà đầu tư nước ngoài cho phép tăng các dòng đầu tư để phát triển đất nước. Cơ quan này xuất bản *Tạp chí ICSID: Luật đầu tư nước ngoài* trong đó chứa đựng nguồn tư liệu hữu ích về bình luận và phân tích pháp luật đối với đầu tư nước ngoài, bao gồm cả các hiệp ước đầu tư. Xem thêm *foreign direct investment*.

IFIOR (International Forum on the Indian Ocean Region): ***Diễn đàn quốc tế về khu vực Ấn độ dương***

Được tổ chức tại Perth, Australia năm 1995. Hội nghị này dẫn đến Sáng kiến của Khu vực Ấn độ dương (IORI), một cơ cấu tay ba gồm: các học giả, các thương gia và các quan chức chính phủ tuỳ vào khả năng của họ với mục đích khuyến khích hợp tác kinh tế, thương mại và những hợp tác giữa 28 nước trong khu vực Ấn độ dương. Một trong hai nhóm công tác của nó giải quyết các vấn đề thương mại, đầu tư và hợp tác kinh tế. Xem thêm *Indian Ocean Association for Regional Cooperation*.

ILO Convention No. 138: ***Công ước số 138 của ILO***

Xem thêm *child labour*.

ILO Tripartite Declaration of Principles Concerning Multinational Enterprises and Social Policy: ***Tuyên bố ba bên của ILO về các nguyên tắc liên quan đến các công ty đa quốc gia và chính sách xã hội***

Một loạt các nguyên tắc không bắt buộc được *Tổ chức Lao động quốc tế* thông qua và có hiệu lực năm 1978. Tuyên bố nhằm khuyến khích sự đóng góp tích cực của các công ty đa quốc gia cho sự phát triển kinh tế xã hội. Nó cũng nhằm hạn chế tới mức tối đa và giải quyết các khó khăn phát sinh trong quá trình hoạt động của các công ty đó. Tuyên bố hô hào các công ty đa quốc gia xem xét một cách nghiêm túc những chính sách mục tiêu đã được xây dựng của nước chủ nhà. Nó cũng vạch ra các nguyên tắc quản lý lao động, đào tạo, các điều kiện sống và làm việc, và các mối quan hệ ngành. Do đó, Tuyên bố có liên quan đến việc xem xét *các tiêu chuẩn thương mại và lao động*.

IMF (International Monetary Fund): ***Quỹ Tiền tệ quốc tế***

Một trong những tổ chức được thành lập tại Hội nghị Tiền tệ và Tài chính của Liên hợp quốc năm 1944 tổ chức tại Bretton Woods. Hiến chương của nó là: (a) khuyến khích hợp tác tiền tệ quốc tế, (b) tạo điều kiện mở rộng sự tăng trưởng cân bằng của thương mại quốc tế, (c) trợ giúp các nước thành viên khắc phục sự thâm hụt cán cân thanh toán và (d) thúc đẩy sự ổn định ngoại hối. Điều XXV của GATT quy định về việc tham vấn và hợp tác giữa hai tổ chức về những vấn đề liên quan đến dự trữ tiền tệ, cán cân thanh toán hay các thoả thuận về ngoại hối. Các thành viên của GATT phải tham gia vào IMF hoặc tham gia vào thoả thuận trao đổi đặc biệt với các thành viên khác của GATT để đảm bảo rằng các điều khoản của Hiệp định này không bị cản trở bởi các biện pháp trao đổi ngoại hối. Mối quan hệ của WTO với IMF dựa trên các điều khoản như các điều khoản đã điều chỉnh mối quan hệ của GATT với IMF. Xem thêm *Bretton Woods Agreements*.

Imperial preferences arrangement: ***Thoả thuận ưu đãi của đế chế Anh***

Được chính thức xây dựng năm 1932 tại Hội nghị đế chế ở Ottawa, nhưng ít nhất đã được bàn

cãi gay gắt tại hội nghị đế chế từ năm 1917. Nét cơ bản của thoả thuận đó là những cặp nước thuộc đế chế Anh vào thời gian ấy trao đổi những ưu đãi thương mại với nhau. Vương quốc Anh là một bên trong hầu hết các thoả thuận. Thoả thuận đã trở thành mục tiêu của *chính sách thương mại* của Hoa Kỳ vào thời điểm soạn thảo *Hiến chương Atlantic* năm 1941, và trong Điều 7 của *hiệp định trợ giúp lẫn nhau* giữa Vương quốc Anh và Hoa Kỳ ký năm 1942. Điều 7 yêu cầu "xoá bỏ tất cả các hình thức phân biệt đối xử trong thương mại quốc tế". Khi GATT có hiệu lực vào năm 1948, nó cấm tất cả việc tăng các mức ưu đãi. Mức trần này, kết hợp với đàm phán về giảm thuế theo GATT, đảm bảo rằng các mức ưu đãi này sớm bị loại bỏ. Một số ưu đãi còn tồn tại và chúng thường được các nước thụ hưởng bảo vệ quyết liệt. Việc tăng cường sử dụng thuật ngữ "Khối liên hiệp thịnh vượng các quốc gia thuộc Anh" trong những năm chiến tranh cũng dẫn đến việc sử dụng rộng rãi những ưu đãi của Khối liên hiệp thịnh vượng Anh thay vì việc sử dụng những ưu đãi đế chế. Xem thêm *CANATA* và *preferential trade arrangements*.

Implementation doctrine: ***Học thuyết áp dụng***

Nguyên tắc trong luật cạnh tranh theo đó *hành động* của các hãng có thể kiện được ở nước hay nhóm nước nơi sự việc xảy ra, cho dù sự việc đó đã được phán quyết ở một nơi khác. Xem thêm *antitrust laws, competition policy* và *effects doctrine*.

Implicit discrimination: ***Ngầm phân biệt đối xử***

Luật pháp, thuế hay các biện pháp khác áp dụng đối với hàng hoá và dịch vụ trong nước và hàng nhập khẩu có thể phân biệt đối xử một cách không trực tiếp đối với sản phẩm và dịch vụ nhập khẩu. Việc tuân thủ các quy định của nước nhập khẩu có thể làm mất đi lợi thế canh tranh của hàng nhập. Thật dễ dàng cho các chính phủ trong việc giải thích rằng các biện pháp đó thực chất không nhiều hơn *đãi ngộ quốc gia,* nhưng những biện pháp này được hình thành với mục đích làm giảm lợi thế cạnh tranh của hàng nhập khẩu. Xem *wine gallon assessment* để có ví dụ một tiền lệ thực tế của khái niệm này.

Import cartel: ***Cartel nhập khẩu***

Xem *cartel*.

Import deposit schemes: ***Biện pháp nộp tiền đặt cọc nhập khẩu***

Biện pháp này do chính phủ hoặc các cơ quan thay mặt chính phủ đặt ra, theo đó những nhà nhập khẩu phải nộp tiền đặt cọc vào thời điểm đặt hàng nhập khẩu. Những biện pháp này thường thuộc về hệ thống *cấp phép nhập khẩu*. Mục đích của việc này là để đảm bảo việc nhập khẩu được thực hiện trong thực tế hay đáp ứng được giá nhập khẩu tối thiểu. Xem *EEC minimum import prices*.

Import licensing: ***Cấp phép nhập khẩu***

Việc cần phải có giấy phép để nhập khẩu một sản phẩm. Trong *Hiệp định về thủ tục cấp phép nhập khẩu* của WTO, giấy phép nhập khẩu được định nghĩa như các thủ tục hành chính của chế độ cấp giấy phép nhập khẩu yêu cầu đệ trình đơn hoặc các tài liệu khác cho cơ quan quản lý hành chính có liên quan như là một điều kiện để nhập khẩu. Trong mọi trường hợp cấp phép nhập khẩu được coi là tự động khi đơn xin phép nhập khẩu được thông qua. Xem thêm *import deposit schemes*.

Import market value: ***Trị giá thị trường của hàng nhập khẩu***

Một hệ thống để xác định giá hàng hoá nhập khẩu dựa trên trị giá của hàng hoá cùng loại được bán trên thị trường của nước nhập khẩu. Hệ thống đó chưa bao giờ thực sự phổ thông và chúng đã được thay thế bằng phương pháp *trị giá trao đổi* được quy định trong *Hiệp định của WTO về việc thực hiện Điều VII (Định giá hải quan) của Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại*. Xem thêm *customs valuation*.

Import quotas: ***Hạn ngạch nhập khẩu***

Những sự hạn chế hoặc mức trần do nước nhập khẩu đặt ra về giá trị hay khối lượng nhập khẩu

của những loại hàng hoá nhất định được mang từ nước ngoài vào. Biện pháp này được quy định để bảo vệ các nhà sản xuất nội địa khỏi những ảnh hưởng do giá hàng hoá nhập khẩu thấp gây ra. Hạn ngạch nhập khẩu là một hình thức của *hạn chế định lượng*.

Import restrictions: *Hạn chế nhập khẩu*

Biện pháp của chính phủ làm lượng hàng hoá nhập khẩu giảm hơn là khi không có biện pháp này. Ví dụ như việc hạn chế ngoại hối, *cấp phép nhập khẩu* và *hạn ngạch nhập khẩu*. *Cartel* nhập khẩu có thể có ảnh hưởng tương tự.

Import risk assessment: *Đánh giá rủi ro nhập khẩu*

Xem *risk assessment*.

Import substitution: *Thay thế nhập khẩu*

Một chính sách để phát triển năng lực sản xuất hàng hoá và dịch vụ nội địa nhằm làm giảm hoặc thay thế hàng nhập khẩu, điều này thường đi đôi với hy vọng tăng việc làm và giảm thâm hụt *tài khoản vãng lai*. Những nước thực hiện thay thế nhập khẩu thường thấy rằng dự trữ ngoại tệ của họ không được cải thiện chút nào, một phần bởi vì họ vẫn phải nhập hàng thiết bị. Xét về mức độ hạn chế về nhập khẩu hoặc trợ cấp nội địa, chính sách này làm tăng giá hàng nội địa và hạn chế xuất khẩu.

Import surcharge: *Phụ phí nhập khẩu*

Khoản tiền tính thêm vào *thuế hải quan* thông thường. Một số nước thường áp dụng phụ phí để cải thiện việc thâm hụt *tài khoản vãng lai,* nhưng thành công chỉ có giới hạn vì *thâm hụt thương mại* triền miên phản ánh những vấn đề kinh tế sâu xa. Việc đặt ra một khoản phụ thu có thể hợp lệ nếu nó không vượt quá giới hạn giữa *thuế suất áp dụng* và *thuế suất trần*. Xem thêm *primage*.

Import target: *Mục tiêu nhập khẩu*

Xem *voluntary import expansion*.

Import tariffs: *Thuế nhập khẩu*

Đó là *thuế hải quan* đánh vào sản phẩm nhập khẩu tại biên giới. Xem thêm *mutli-column tariff* và *single-column tariff*.

Inclusion list: *Danh mục Giảm thuế*

Một phần trong cơ cấu của chương trình *CEPT* thuộc *AFTA*. Những mặt hàng trong danh mục này được hưởng thuế suất ưu đãi tối đa đối với thương mại trong nội bộ ASEAN. Xem thêm *Sensitive List* và *Temporary Exclusion List*.

Independence of protection: *Sự độc lập về bảo hộ*

Khái niệm *sở hữu trí tuệ* được dùng trong C*ông ước Paris*. Ví dụ bất kỳ bằng phát minh nào của Australia được cấp theo Công ước Paris thì được hưởng sự bảo hộ ở Australia một cách hoàn toàn độc lập đối với sự bảo hộ dành cho phát minh đó theo bằng phát minh cấp ở các nước khác, cho dù những nước đó có tham gia Công ước Paris hay không.

Independent commission on International Development Issues: *Uỷ ban độc lập về các vấn đề phát triển quốc tế*

Xem *Brandt Report*.

Indian Ocean Regional Initiative: *Sáng kiến Khu vực Ấn độ dương*

Xem *IFIOR*.

Indian Ocean Rim Association for Regional cooperation (IOR-ARC): *Hiệp hội các nước Vành đai Ấn độ dương về hợp tác khu vực*

Một tổ chức được đề xuất tại các cuộc thảo luận của *IFIOR* năm 1955 để khuyến khích hợp tác kinh tế khu vực, tăng trưởng bền vững và phát triển cân bằng. Các nước Vành đai Ấn độ dương (IOR) gồm 14 thành viên (Australia, Ấn-độ, Indonesia, Kenya, Madagasca, Malaysia, Mauritus, Mozambia, Oman, Singapore, Nam Phi, Sri Lanka, Tanzania và Yemen). Các nước khác đang xem xét việc gia nhập.

Indicators of market openness: ***Chỉ số mở cửa thị trường***

Quan niệm cơ bản cho các chỉ số đo lường về phạm vi mà thị trường có thể đủ chỗ cho những doanh nghiệp mới tham gia, đặc biệt là những doanh nghiệp hoạt động ở nước khác. Có 3 phương pháp cơ bản để xây dựng nên những chỉ số như vậy. Thứ nhất là đánh giá những mức độ của các hàng rào *thuế quan, hàng rào phi thuế quan* và *tương đương thuế quan*. Thứ hai là nhìn vào những kết quả của việc thay đổi chính sách tự do thông qua việc kiểm tra ảnh hưởng của những thay đổi đối với các dòng thương mại, mở rộng và tăng trưởng của *thương mại trong nội bộ ngành*. Điều đó được thực hiện thông qua mô hình. Mục đích của phương pháp thứ 3 là sự tương tác giữa các hàng rào và quá trình cạnh tranh trong một thị trường nhất định. Nói cách khác, phương pháp này được xem xét tại cơ cấu mở của các thị trường để cạnh tranh. Đó là một sự dung hoà về phương pháp hệ phù hợp nhất đối với 2 phương pháp đầu, nhưng chúng có thể khác biệt nhiều đối với phương pháp thứ ba của các chỉ số. Xem thêm *international contestability of market* và *trade and competition*.

Indirect dumping: ***Phá giá gián tiếp***

Phá giá thường được định nghĩa như là việc bán hàng hoá ra nước ngoài với giá thấp hơn giá ở thị trường trong nước. Định nghĩa này coi như chỉ có 2 nước có liên quan, nghĩa là hàng hoá được xuất khẩu từ nước A sang nước B. Một luận điểm về phá giá gián tiếp cho rằng điều gây thiệt hại là việc xuất khẩu ban đầu từ nước A sang nước B nơi nó sẽ không được coi là phá giá, và sau đó từ nước B sang nước C. Xem thêm *dumping* và *anti-dumping measures*.

Individual action plan: ***Kế hoạch hành động riêng***

Xem *AFEC individual action plan*.

Industrial designs: ***Kiểu dáng công nghiệp***

Hình dáng, cấu hình, kiểu cách, trang trí của một vật phẩm hữu ích nhưng không phải là một phương pháp hay một nguyên tắc xây dựng. Xem thêm *intellectual property*.

Industry policy: ***Chính sách công nghiệp***

Theo nghĩa rộng, đó là thuật ngữ chỉ những chính sách được chính phủ thông qua hướng về tất cả các ngành công nghiệp hoặc phát triển công nghiệp nói chung. Theo nghĩa hẹp, thì đó là những chính sách của chính phủ hướng về việc lựa chọn các ngành công nghiệp để đảm bảo sự phát triển hoặc tái thiết chúng. Có thể thực hiện bằng nhiều cách, một trong các cách là *bảo hộ*. Xem thêm *infant-industry argument, learning-by-doing argument, picking winners, strategic trade theory* và *structural adjustment*.

Industrial property: ***Sở hữu công nghiệp***

Đa phần nói đến phát minh, thương hiệu và kiểu dáng công nghiệp, nhưng cũng ngăn chặn cạnh tranh không công bằng. Xem thêm *intellectual property*.

Industry-to-industry understandings: ***Thoả thuận giữa ngành với ngành***

Đó là một cách nói để chỉ *thoả thuận hạn chế tự nguyện*. Chúng là những thoả thuận được chính phủ chỉ định giữa các ngành công nghiệp, mặc dù trong một số trường hợp các ngành vui vẻ chấp thuận chúng bởi vì đó là những cơ hội đưa đến những mối lợi khó ngờ.

Inertial policy determinism: ***Quyết định chính sách trì trệ***

Quyết định bỏ qua vẻ bề ngoài hữu ích của những chính sách trì trệ mà người ta đã gắn bó suốt một thời gian dài. Xem thêm *conventional wisdom, QWERTY principle* và *vestigial thought*.

Infant-industry argument: ***Lập luận về những ngành công nghiệp non trẻ***

Lập luận này cho rằng nếu dành cho một ngành công nghiệp *lợi thế so sánh* tiềm tàng sự *bảo hộ* thường bằng *thuế quan, trợ cấp, các quy định hàm lượng nội địa...* cho phép chúng tồn tại, có thể khai thác những lợi thế so sánh trong một thời gian dài mà không cần thiết phải có sự bảo hộ đặc biệt. Một trong những điểm yếu của lập luận này là nếu những chi phí của việc bảo hộ hiện thời có thể được trả lại trong tương lai, sau khi ngành công nghiệp đã đứng vững cần phải có mức lãi trên mức trung bình, và đó là điều còn phải bàn bạc nhiều. Trong thực tế, một vài ngành công nghiệp non trẻ tự vươn lên bằng ý chí của chính họ thay vì họ có tìm kiếm sự bảo hộ vĩnh viễn. Xem thêm *learning-by-doing argument, picking winners* và *strategic trade theory*.

Infant-industry provision: ***Điều khoản ngành công nghiệp non trẻ***

Điều XVIII của GATT (Trợ giúp của chính phủ để phát triển kinh tế) cho phép các nước đang phát triển trong những điều kiện nhất định được áp dụng các biện pháp nhằm mục đích thúc đẩy sự phát triển của những ngành công nghiệp non trẻ. GATS không có điều khoản này. Xem thêm *Infant-industry argument*.

Information Technology Agreement: ***Hiệp định Công nghệ thông tin***

Kết quả của *Hội nghị Bộ trưởng WTO tại Singapore* tháng 12/1996. Các bên nhất trí xoá bỏ *thuế hải quan* và bất kỳ một loại thuế nào khác đối với một loạt các sản phẩm công nghệ thông tin thông qua việc giảm thuế với tỷ lệ đều nhau bắt đầu từ năm 1997 và kết thúc vào năm 2000. Họ cũng sẽ chấp nhận mức thuế 0. Do các thành viên đông đảo của mình, Hiệp định bao trùm trên 90% sản phẩm công nghệ thông tin trên thế giới, bao gồm máy tính, thiết bị viễn thông, chất bán dẫn, thiết bị chế tạo chất bán dẫn, phần mềm và dụng cụ khoa học. Hiệp định không bao gồm sản phẩm đồ điện gia dụng.

Information Technology Agreement II: ***Hiệp định Công nghệ thông tin II***

Một đề nghị do Bộ trưởng Thương mại *Tứ cường* đưa ra vào tháng 5/1997. Hiệp định vạch ra việc mở rộng *Hiệp định Công nghệ thông tin* bằng việc thêm vào các điều khoản về *các biện pháp phi thuế quan,* mở rộng phạm vi sản phẩm và *chuyển giao công nghệ*. Hiệp định này vẫn chưa đưa vào chương trình nghị sự để đàm phán.

Initial negotiating right: ***Quyền đàm phán ban đầu***

Quyền mà một thành viên GATT yêu cầu một thành viên khác dành *ưu đãi* thuế quan trong một vòng đàm phán mặc dù thành viên đó không phải là người cung cấp chính. Quyền đàm phán ban đầu (INRs) là những công cụ đàm phán hữu hiệu cho những nước có những lợi ích thương mại quan trọng về một sản phẩm hay hàng hoá, mặc dù những quyền đó không còn tầm quan trọng trong đàm phán thương mại. Vấn đề về người có quyền đàm phán ban đầu không đặt ra trong trường hợp *cắt giảm thuế quan tuyến tính* bởi vì tất cả các thành viên nhất trí cắt giảm thuế quan đối với những loại sản phẩm đặc biệt với cùng một mức thuế, bất kể nó quan trọng như thế nào đối với bất kỳ bạn hàng nào. Tuy nhiên, nó có thể được tiếp tục bàn đến sau trong đàm phán song phương. Bởi vậy các thành viên của GATT đã nhất trí tạo ra cái gọi là quyền đàm phán ban đầu thả nổi. Đó là những quyền đàm phán ban đầu có thể được hưởng bởi các thành viên có *quyền của người cung cấp chủ yếu* tại thời điểm đàm phán lại về một mục thuế trước đó là đội tượng của *cắt giảm tuyến tính*. Những quyền đó được gọi là "thả nổi" vì chúng vẫn là giả thuyết cho đến khi một trường hợp cụ thể phát sinh. Xem thêm *principal supplying interest*.

Injury: ***Thiệt hại***

Ảnh hưởng bất lợi đối với nền công nghiệp nội địa gây ra bởi những hành động của các nhà xuất khẩu nước ngoài, ví dụ thông qua *phá giá, trợ cấp* hoặc tăng nhập khẩu. Trong trường hợp phá giá, người ta có thể có biện pháp đối phó nếu đó là thiệt hại vật chất. Trong trường hợp *tự vệ,* thiệt hại nghiêm trọng phải đang bị đe doạ hoặc vừa xảy ra. Cả hai thuật ngữ thiệt hại

nghiêm trọng và thiệt hại vật chất đều là đánh giá chủ quan, nhưng dường như thiệt hại nghiêm trọng thì mức độ nặng hơn thiệt hại vật chất. WTO đã xây dựng những nguyên tắc đánh giá thiệt hại và biện pháp khắc phục trong trường hợp có thiệt hại hoặc đe doạ gây ra thiệt hại. *Hiệp định về Hàng dệt và may mặc* cho phép các nước thành viên áp dụng các *biện pháp tự vệ quá độ* theo những điều kiện nhất định trong những trường hợp có thiệt hại nghiêm trọng hoặc đe doạ gây ra thiệt hại nghiêm trọng đối với ngành công nghiệp nội địa khi nhập khẩu tăng. Hiệp định không đưa ra khái niệm thế nào là "thiệt hại nghiêm trọng", mặc dù nó liệt kê sản lượng, năng suất, hàng tồn kho, thị phần, việc làm, lợi nhuận, và đầu tư..., như là những biến số phải được tính đến. Xem thêm *Agreement on Safeguards* và *anti-dumping measures*.

Inland parity: ***Tỷ suất ngang giá nội địa***

Xem thêm *national treatment*.

Input dumping: ***Phá giá đầu vào***

Người ta cho rằng sản phẩm được làm ra tự nó không hạ giá, nhưng vấn đề ở đây là sản phẩm đó bao hàm những thành tố (đầu vào) được mua với giá hạ. Xem thêm *secondary dumping*.

In-quota rate: ***Thuế suất trong hạn ngạch***

Thuế quan áp dụng cho một sản phẩm nhập khẩu trong giới hạn của một *hạn ngạch thuế quan*.

Integrated Programme for Commodities: ***Chương trình thống nhất các ngành hàng***

Một chương trình được *UNCTAD* IV thông qua năm 1976 vạch ra kế hoạch đàm phán cho những hiệp định quốc tế hoặc những thoả thuận đối với 18 mặt hàng cụ thể. Đó là: chuối, bôxit, ca-cao, cà-phê, đồng đỏ, bông và sợi bông, sợi cứng và các sản phẩm của nó, quặng sắt, sợi đay và các sản phẩm của nó, măng gan, thịt, phốt phát, cao-su, sữa, chè, gỗ nhiệt đới, thiếc, dầu thực vật, bao gồm cả dầu ôliu và dầu hạt. Các sản phẩm khác vào thời gian bất kỳ có thể được bổ sung vào danh sách này. Chương trình có một số mục tiêu bao gồm tránh dao động giá cả quá mức, đạt được mức giá đủ trả công cho người sản xuất và hợp lý cho người tiêu dùng, tăng thu nhập xuất khẩu để phát triển đất nước, cải tiến việc mở cửa thị trường và nguồn cung cấp đáng tin cậy. Cùng thời gian đó, một đề nghị đã được thông qua cho việc thành lập của *Quỹ Chung* để cung cấp tài chính cho chương trình. Xem thêm *buffer stocks, international commodity arrangement, international commodity bodies* và *UNCTAD*.

Intellectual property: ***Sở hữu trí tuệ***

Quyền sở hữu của các nhà phát minh trong các lĩnh vực công nghiệp, khoa học, công nghệ, âm nhạc, và nghệ thuật. Các quyền này liên quan tới *bằng phát minh*, *thương hiệu*, *kiểu dáng công nghiệp*, thiết kế sơ đồ vi mạch, *bản quyền, chỉ dấu địa lý* và *bí mật thương mại* (thông tin mật). Xem thêm *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, WIPO* và *United Nations Educational, Scientific and Cultural Organisation*.

Intellectual property right infringements: ***Vi phạm quyền sở hữu trí tuệ***

Các vi phạm với quy mô thương mại được xếp vào loại *sao chép lậu* nếu các vi phạm đó có liên quan đến việc tái bản không được phép các tài liệu có bản quyền, hoặc *làm giả* khi có sự sao chép nhãn hiệu thương mại với mục đích đưa các mặt hàng ra thị trường như hàng của nhà sản xuất hợp pháp. *Bằng phát minh* bị vi phạm thông qua việc sản xuất không được phép, sử dụng hoặc bán phát minh đã đăng ký tại nước đăng ký phát minh. *Thương hiệu* bị vi phạm thông qua việc sử dụng không xin phép một nhãn hiệu giống hệt hoặc tương tự như nhãn hiệu đang tồn tại mà có thể làm cho người tiêu dùng bị lẫn lộn.

Interested parties: ***Các bên có quyền lợi***

Những người có quyền trong một cuộc thẩm tra hoặc điều tra chống phá giá. Những người này phải được thông báo những thông tin mà nhà chức trách yêu cầu, được dành thời gian rộng rãi để trình bày về trường hợp của mình, và được có cơ hội đầy đủ để bảo vệ quyền lợi của mình. *Hiệp định về việc thực hiện Điều VI của Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại* của

WTO quy định các quy tắc có thể được áp dụng để xử lý các trường hợp chống phá giá đã định nghĩa các bên có quyền lợi là (a) nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất nước ngoài hoặc nhà nhập khẩu sản phẩm đang là đối tượng điều tra, hoặc là hiệp hội thương mại hoặc kinh doanh có thành viên là phần lớn các nhà sản xuất, xuất khẩu hoặc nhập khẩu sản phẩm đó, (b) chính phủ của nước thành viên xuất khẩu và (c) nhà sản xuất *sản phẩm tương tự* tại nước thành viên nhập khẩu hoặc hiệp hội thương mại và kinh doanh với phần lớn số thành viên sản xuất sản phẩm tương tự trên lãnh thổ nước thành viên nhập khẩu. *Hiệp định WTO về Tự vệ* cũng yêu cầu các thành viên đang chuẩn bị áp dụng hành động *tự vệ* dành cơ hội tham vấn cho các thành viên có quyền lợi thiết yếu đối với mặt hàng đang xem xét, tuy nhiên Hiệp định này không định nghĩa khái niệm "quyền lợi thiết yếu" được hiểu như thế nào. Xem thêm *anti-dumping measures*.

Interested third parties: ***Bên có quyền lợi thứ ba***

Một cơ cấu trong *Bản ghi nhớ WTO về giải quyết tranh chấp* cho phép xem xét đến quyền lợi của các nước thành viên trong một tranh chấp mà các nước này không có liên quan trực tiếp. Các thành viên này có quyền được trình bày trước *Ban hội thẩm* và gửi điều trình tới Ban, tuy nhiên để có quyền đó các nước này phải chứng minh thông qua số liệu thương mại được rằng họ có quyền lợi đáng kể trong sự việc đó. Quyền lợi chỉ được lập luận về nguyên tắc là không đủ.

Interface theory: ***Lý thuyết giao hoà***

Một dự án tồn tại vào những năm 80 cho rằng trong quan hệ kinh tế và thương mại quốc tế cần phải có một cơ cấu kết hợp nào đó để cho phép các hệ thống kinh tế khác nhau có thể buôn bán với nhau mà không xảy ra mâu thuẫn. Việc các nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung chuyển sang các nguyên tắc kinh tế thị trường đã làm giảm nhu cầu phải có một cơ cấu như vậy, tuy nhiên vẫn tồn tại những khó khăn trong mối tương quan với *trợ cấp* và *phá giá*. Xem thêm *East-West trade*.

Intergovernmental conference: ***Hội nghị liên chính phủ***

Một cơ cấu tồn tại trong *Liên minh Châu Âu* nhằm xem xét việc sửa đổi và bổ sung các hiệp định khung cấu thành tổ chức này. Các hội nghị liên chính phủ thường dẫn đến những bước tiến bộ đáng kể.

Interim Agreement on Trade in Financial Services: ***Hiệp định lâm thời về thương mại trong dịch vụ tài chính***

Xem *financial services interim agreement*.

Interim Co-ordinating Committee for International Commodity Arrangements: ***Uỷ ban điều lâm thời các hiệp định hàng hoá quốc tế***

Xem *commodity policy*.

Intermediary nation embargo: ***Cấm vận quốc gia trung gian***

Xem *tuna (European Economic Community - United States, 1994)*.

Intermediate goods and services: ***Hàng hoá và dịch vụ trung gian***

Xem *final goods and services*.

Internal markets: ***Thị trường nội***

Được sử dụng cả cho thị trường thuộc một quyền tài phán duy nhất và thị trường được tạo thành qua việc hình thành *liên minh hải quan*, *khu vực thương mại tự do* hoặc *thị trường chung*, ví dụ như *Cộng đồng Châu Âu*.

Internal taxes: ***Thuế nội địa***

Các khoản thu của chính phủ áp dụng đối với hàng hoá và dịch vụ trong khuôn khổ một lãnh thổ hải quan. Điều III của GATT yêu cầu các khoản thu như vậy phải được áp dụng như nhau

đối với các sản phẩm nội địa cũng như các sản phẩm nhập khẩu. Nói một cách khác, *đãi ngộ quốc gia* là một nghĩa vụ cơ bản trong lĩnh vực này. Xem thêm *behind-the-border issues*.

International accounting standards: ***Tiêu chuẩn kế toán quốc tế***

Các tiêu chuẩn kế toán do Uỷ ban Tiêu chuẩn kế toán quốc tế (IASC) xây dựng nhằm nâng cao tính tương thích của các thông tin tài chính, cải tiến việc thông báo số liệu, giảm chi phí thực hiện và khuyến khích các công ty đa quốc gia sử dụng hệ thống báo cáo tài chính thống nhất. Do đó các tiêu chuẩn này được xem là công cụ nhằm phân phối nguồn tài chính có hiệu quả hơn. Ngoài những đóng góp cho phát triển thương mại toàn cầu, tiêu chuẩn quốc tế còn được các nhà đàm phán thương mại quan tâm bởi vì các tiêu chuẩn này được *Ban công tác của WTO về dịch vụ nghề nghiệp* - cơ quan đánh giá những trở ngại trong thương mại dịch vụ - uỷ quyền áp dụng. Xem thêm *Guidelines for Mutual recognition Agreements or Arrangements in the Accountancy Sector* và *harmonisation of standards and qualifications*.

International Agreement on Jute and Jute Products: ***Hiệp định quốc tế về đay và các sản phẩm đay***

Có hiệu lực từ 1984 trong *Chương trình thống nhất các ngành hàng*. Hiệp định này được đàm phán lại vào 1989 và có hiệu lực từ 1991. Hiệp định này nhằm mục đích cải thiện thị trường cho đay và các sản phẩm từ đay, tính rõ ràng trong thương mại quốc tế và cải tiến kỹ thuật sản xuất và chế biến. Cơ quan điều hành hiệp định này là Hội đồng Đay quốc tế đặt tại Dacca.

International Bauxite Association: ***Hiệp hội bo-xit quốc tế***

Thành lập năm 1975. Hiệp hội này chỉ bao gồm các nhà sản xuất. Mục đích của Hiệp hội này là sự phát triển hợp lý và có trật tự ngành công nghiệp bo-xit và đảm bảo lợi nhuận hợp lý và công bằng cho các nước thành viên từ việc khai thác, chế biến và tiếp thị bo-xit và các sản phẩm từ đó, có lưu ý đến quyền lợi của người tiêu dùng. Ban thư ký của Hiệp hội đặt tại Kingston, Jamaica.

International Civil Aviation Organisation: ***Tổ chức Hàng không dân dụng quốc tế***

Xem *Chicago Convention*.

international Cocoa Agreement: ***Hiệp định Ca-cao quốc tế***

Được ký kết lần đầu tiên vào năm 1962 sau 17 năm đàm phán, và được đàm phán lại vào 1975, 1980 và 1986. Đó là một hiệp định có các quy định kinh tế, kể cả quy định về hoạt động của *kho đệm* với mục đích ổn định thu nhập từ xuất khẩu cho các nước sản xuất và mở rộng hơn nữa chế biến ca-cao tại các nước đang phát triển. Hiệp định hiện hành có hiệu lực từ 1994. Ngoài các mục tiêu khác, Hiệp định này bao gồm cả (a) phát triển và củng cố hợp tác trong kinh doanh ca-cao quốc tế, (b) góp phần cân bằng cung và cầu ca-cao trên thị trường thế giới, và (c) thúc đẩy tính rõ ràng trong nền kinh tế ca-cao thế giới thông qua việc thu thập và phổ biến số liệu thống kê và các dữ liệu khác về ca-cao. Hiệp định này đã không còn quy định về kho đệm. Cơ quan điều hành là Tổ chức Ca-cao Quốc tế đặt tại London.

International Coffee Agreement: ***Hiệp định Cà-phê quốc tế***

Được ký kết lần đầu tiên vào 1962, và được đàm phán lại vào 1968, 1976, 1983 và 1994 cho 5 năm tiếp theo. Hiệp định này đã không còn nhằm ổn định giá thông qua việc áp đặt *hạn ngạch xuất khẩu* và Hiệp định này không có *kho đệm*. Mục đích của Hiệp định hiện hành là: (a) đảm bảo tăng cường hợp tác quốc tế trong các vấn đề cà-phê, (b) tạo diễn đàn cho việc tư vấn và đàm phán giữa các chính phủ về cà-phê, (c) tạo điều kiện mở rộng thương mại cà-phê quốc tế thông qua việc thu thập, phân tích và phổ biến số liệu thống kê, (d) thu thập và trao đổi thông tin kinh tế và kỹ thuật về cà-phê, (e) thúc đẩy nghiên cứu về cà-phê, và (f) khuyến khích và tăng cường tiêu thụ cà-phê. Hiệp định do Tổ chức cà-phê quốc tế đặt tại London điều hành.

International commercial dispute resolution: ***Giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế***

Giải quyết tranh chấp giữa các bên tư nhân ở các nước khác nhau ngoài khuôn khổ toà án. Điều này có thể thực hiện thông qua đàm phán, điều đình hoà giải, xác định và đánh giá của chuyên gia, *trọng tài* và kết hợp các quá trình đó. Phương pháp được lựa chọn phụ thuộc vào quan điểm của các bên. Xem thêm *ICSID*.

International commodity agreements (ICA): ***Các hiệp định hàng hoá quốc tế***

Các hiệp định liên chính phủ nhằm nâng cao chất lượng hoạt động của thị trường hàng hoá toàn cầu. Có hai loại hiệp định: (a) các hiệp định quản lý nhằm thúc đẩy tính công khai trong điều kiện sản xuất và thị trường thông qua, ví dụ, công tác thống kê, và (b) các hiệp định kinh tế nhằm tác động trực tiếp đến giá cả thị trường của mặt hàng có liên quan. Hiệp định *UNCTAD* thành lập *Quỹ chung* nhằm vào việc hình thành các hiệp định kinh tế đã quy định 4 yếu tố cần thiết đối với một ICA: (a) các hiệp định phải được hình thành giữa các chính phủ, (b) các hiệp định cần phải thúc đẩy hợp tác quốc tế trong lĩnh vực mặt hàng đó, (c) phải bao gồm cả người sản xuất và người tiêu dùng và (d) hiệp định phải bao trùm phần lớn thương mại mặt hàng có liên quan của toàn thế giới. Phần lớn các ICA được đàm phán cho giai đoạn thời gian từ 3 đến 6 năm, sau đó chúng sẽ được xem xét lại. Một số, như *Hiệp định Bo-xit quốc tế* và *OPEC*, chỉ bao gồm các nhà sản xuất. Các ICA với các quy định kinh tế thường bao gồm các nghĩa vụ nhằm ổn định giá, cung cấp tài chính cho kho đệm, thanh lý dự trữ phi thương mại, cam kết cải thiện mở cửa thị trường và thúc đẩy tiêu thụ. Một số hiệp định cũng nhằm khuyến khích việc chế biến tiếp theo tại các nước đang phát triển, và các hiệp định này bao gồm các quy định về trao đổi thông tin về sản xuất, thương mại và tiêu thụ. Phần lớn các hiệp định cũng bao gồm các quy định về tham vấn và giải quyết tranh chấp. Các hiệp định năm 1954 về đường và thiếc có điều khoản "các tiêu chuẩn lao động công bằng" quy định rằng lao động tham gia vào sản xuất các mặt hàng tương ứng cần được thưởng hợp lý, bảo hiểm xã hội đầy đủ và các điều kiện làm việc thoả đáng khác. Các điều khoản này dần dần không được sử dụng nữa, nhưng một số hiệp định sau này, ví dụ *Hiệp định quốc tế về cao-su tự nhiên*, vẫn thúc đẩy các thành viên cải thiện mức sống của người lao động. Các quy định về dự trữ đệm được sử dụng nếu giá của một mặt hàng vượt ra ngoài khung giá đã định. Để xác định được giá đúng là rất phức tạp. Nếu giá sàn quá cao sẽ thúc đẩy tăng sản xuất, điều này có thể đẩy giá thị trường xuống và bắt buộc kho đệm phải mua vào. Một yếu tố quan trọng để đảm bảo *giá sàn* thực hiện đúng chức năng của mình là tất cả những nhà sản xuất chủ yếu phải là thành viên của hiệp định. Điều này nhiều khi rất khó đạt được. Kể từ khi *Hiệp định Thiếc quốc tế* chấm dứt hiệu lực, kho đệm đã trở nên lỗi thời. Phần lớn các ICA được điều hành bởi một cơ quan được thành lập vì mục đích đó. Các thành viên được phân chia thành nhà sản xuất và người tiêu thụ, và hai loại thành viên này có số phiếu như nhau. Các nước sản xuất thường cũng nhập khẩu cùng một mặt hàng, và các nước tiêu thụ cũng xuất khẩu. Do đó định nghĩa nước sản xuất hay tiêu thụ có thể được dựa trên thực tế nước đó là nước thực xuất hay thực nhập. Biểu quyết thường được dựa trên thị phần mặt hàng của một nước trên tổng thương mại quốc tế. Các ICA thường hoạt động một cách độc lập, nhưng việc đàm phán hoặc tái đàm phán thường tiến hành trong khuôn khổ UNCTAD, một cơ quan kể từ khi thành lập năm 1964 đảm nhận trách nhiệm về các vấn đề hàng hoá trong hệ thống Liên hợp quốc. Tuy nhiên, có hai hiệp định được đàm phán trong khuôn khổ *GATT*, và hiện nay các hiệp định đó là bộ phận của *các hiệp định nhiều bên WTO*. Hai hiệp định đó là Hiệp định quốc tế về các sản phẩm sữa và Hiệp định quốc tế về thịt bò. Cả hai hiệp định đều nhằm mở rộng, tự do hoá và ổn định thương mại hàng hoá trong phạm vi của mình. Xem thêm *buffer stock*, *commodity policy*, *Integrated Programme for Commodities* và *international commodity bodies*.

International commodity bodies (ICB): ***Các cơ quan hàng hoá quốc tế***

Các tổ chức điều hành các *hiệp định hàng hoá quốc tế* hoặc là các nhóm nghiên cứu ngành hàng. *Quỹ Chung* được thành lập thông qua *UNCTAD* đã xác định các cơ quan ngành hàng quốc tế sau đây: Tổ chức Ca-cao quốc tế, Uỷ ban tư vấn Bông quốc tế, Tổ chức Đay quốc tế, Nhóm nghiên cứu Chì và Kẽm quốc tế, Nhóm nghiên cứu Đồng quốc tế, Hội đồng Dầu ô-liu quốc tế, Tổ chức Cao-su tự nhiên quốc tế, Nhóm nghiên cứu Cao-su quốc tế, Tổ chức Đường quốc tế, Tổ chức Gỗ nhiệt đới quốc tế, Tổ chức Cà-phê quốc tế, Hội đồng Lúa mì quốc tế, Uỷ

ban UNCTAD về volfram, Nhóm liên chính phủ FAO về chuối, quả họ chanh, sợi cứng, thịt, dầu và hạt có dầu, gạo, chè, Tiểu ban liên chính phủ của FAO về thương mại hải sản, và Tiểu nhóm liên chính phủ về da chưa thuộc và da. Tất cả các cơ quan này đều có quyền được tài trợ các dự án có hỗ trợ tài chính của Quỹ chung. Xem thêm các mục riêng về một số hiệp định do các cơ quan này điều hành.

International commodity-related environment agreement (ICREA): ***Hiệp định quốc tế về môi trường có liên quan đến hàng hoá***

Một văn kiện liên chính phủ tự nguyện do *UNCTAD* khởi xướng nhằm thúc đẩy các mục tiêu môi trường trong sản xuất hàng hoá và tạo điều kiện hợp tác giữa các nước sản xuất và tiêu thụ trong lĩnh vực này. Các hiệp định môi trường có liên quan đến hàng hoá có thể liên quan đến xây dựng tiêu chuẩn hoặc chúng có thể nhằm tài trợ cho việc chuyển đổi sang các phương pháp sản xuất bền vững hơn. Xem thêm *trade and environment*.

International contestability of markets: ***Tính kiểm nghiệm quốc tế của thị trường***

Một khái niệm bao trùm nhằm đánh giá mức độ thị trường không bị biến dạng thông qua quy chế hoặc các hành động chống cạnh tranh của chính phủ hoặc tư nhân nhìn từ góc độ người xuất khẩu. Một thị trường hoàn toàn được kiểm nghiệm là thị trường trong đó các hãng có thể cạnh tranh hoàn toàn dựa trên cơ sở giá và khả năng cung cấp sản phẩm hoặc dịch vụ mà thị trường đó có nhu cầu. Tính kiểm nghiệm quốc tế được xác định bằng các yếu tố như *thuế quan* và *các biện pháp phi thuế quan,* các điều kiện quy chế có ảnh hưởng đến việc nhập khẩu dịch vụ, những cản trở về cơ cấu dưới dạng, ví dụ, hệ thống phân phối, quy chế nội địa về đầu tư và cạnh tranh, và các thông lệ chống cạnh tranh tư nhân. Xem thêm *indicators of market openness* và *trade and competition*.

International Convention for the Protection of New Varieties of Plants: ***Công ước quốc tế về bảo vệ các giống thực vật mới***

Được ký năm 1961 tại Paris và sửa đổi năm 1978 tại Genève. Hiệp định này quy định việc cấp bằng phát minh và các quyền đặc biệt để bảo hộ những người gây giống thực vật mới. Hiệp định này được điều hành bởi Liên minh quốc tế bảo hộ giống thực vật mới (UPOV) chứ không phải *WIPO*.

International Convention for the Protection of Performers, Producers of Phonograms and Broadcasting Organisations: ***Công ước quốc tế bảo vệ những người biểu diễn, sản xuất đĩa hát và các tổ chức phát sóng***

Xem *Rome Convention*.

International Convention on the Harmonised Commodity Description and Coding System: ***Công ước quốc tế về Hệ thống hài hoà miêu tả và mã số hàng hoá***

Xem *Harmonised System*.

International Convention on the Simplificaiton and Harmonisation of Customs Procedures: ***Công ước quốc tế về đơn giản hoá và hài hoà thủ tục hải quan***

Xem *Kyoto Convention*.

International Copper Study Group (ICSG): ***Nhóm nghiên cứu đồng quốc tế***

Một tổ chức liên chính phủ được thành lập trong khuôn khổ *UNCTAD* năm 1992. Tổ chức này bao gồm các nước sản xuất và tiêu thụ đại diện cho hơn 80% thương mại thế giới. Chức năng chính của ICSG là trao đổi thông tin về thị trường đồng quốc tế, thu thập và phổ biến số liệu thống kê cập nhật và xem xét các vấn đề đặc biệt có thể phát sinh. Ban thư ký của Nhóm đặt tại Lisbon. Xem thêm *CIPEC* và *international commodity bodies*.

International Cotton Advisory Committee: ***Uỷ ban tư vấn Bông quốc tế***

Thành lập năm 1939 như là một hiệp hội của các nước sản xuất bông và được cơ cấu lại năm 1945 để thu nhận cả các nước tiêu thụ bông. Uỷ ban này thu thập và phổ biến thống kê về sản xuất và thương mại bông và thúc đẩy các biện pháp nhằm phát triển kinh tế bông toàn cầu. Ban thư ký của Uỷ ban đặt tại Washington. Xem thêm *international commodity bodies*.

International division of labour: ***Phân công lao động quốc tế***

Sự phân bố quá trình sản xuất nhằm thúc đẩy chuyên môn hoá lao động hơn nữa, rút giảm quy mô và sản phẩm tiêu chuẩn hoá. Mục đích của nó là tạo điều kiện cho các công ty cạnh tranh thông qua cơ chế giá cả. Hệ thống này đã hoạt động tốt cho đến khi một số công ty lại nhắm đến người tiêu dùng và bắt đầu cạnh tranh thông qua cải tiến sản phẩm. Phân công lao động quốc tế cũng tương tự như phân chia quá trình chế tạo sản phẩm ở chỗ phần lớn nhất có thể của sản phẩm được chế tạo bởi nhân công rẻ không lành nghề và bán lành nghề. Xem thêm *Fordism*, *globalisation*, *new international division of labour* và *product cycle theory*.

International economic relations: ***Quan hệ kinh tế quốc tế***

Bên cạnh thương mại quốc tế, bao gồm trực tiếp các hoạt động và hợp tác tài chính và tiền tệ quốc tế như lưu thông vốn và đầu tư quốc tế. Gián tiếp hơn, gần như mọi hoạt động quốc tế có khía cạnh hoặc ảnh hưởng kinh tế.

International Electrotechnical Commission (IEC): ***Uỷ ban Điện kỹ thuật quốc tế***

Cơ quan quốc tế chính dành cho hợp tác về *tiêu chuẩn* và *đánh giá tính phù hợp* trong lĩnh vực điện, điện tử và các công nghệ có liên quan. Uỷ ban này là diễn đàn cho việc chuẩn bị và thực hiện các tiêu chuẩn quốc tế tự nguyện trên cơ sở nhất trí. IEC có liên quan đến WTO thông qua *Hiệp định về hàng rào kỹ thuật cản trở thương mại*. Ban thư ký đặt tại Genève. Xem thêm *International Organisation for Standardisation*.

International Energy Agency (IEA): ***Cơ quan Năng lượng quốc tế***

Một tổ chức liên chính phủ thành lập năm 1974 sau cơn sốc dầu mỏ lần thứ nhất. Bao gồm các nước thành viên của tổ chức *OECD*. Mối quan tâm chính của tổ chức này là nâng cao hiệu quả năng lượng, bảo tồn năng lượng và phát triển nguồn năng lượng mới. Ban Thư ký của IEA đặt tại Paris.

International financial institutions: ***Các định chế tài chính quốc tế***

Thuật ngữ chỉ các tổ chức liên chính phủ như *IMF*, *IBRD* hoặc Ngân hàng Phát triển Châu Á. Các tổ chức này quan tâm chủ yếu tới thúc đẩy quản lý kinh tế vững mạnh của các nước thành viên hoặc hỗ trợ tài chính cho các nước thành viên cho một số mục đích nhất định. Các nước đang phát triển thường nhận được trợ giúp tài chính cho phát triển kinh tế với các điều kiện ưu đãi, ví dụ thời hạn thanh toán rộng và lãi suất thấp hơn lãi suất thị trường. Xem thêm *structural adjustment*.

International Fund for Agricultural Development (IFAD): ***Quỹ Phát triển nông nghiệp quốc tế***

Một trong những *cơ quan chuyên môn của Liên hợp quốc*. Bắt đầu hoạt động năm 1977 với nhiệm vụ cung cấp tài chính cho các dự án nhằm cải thiện cung cấp lương thực và *an ninh lương thực* của các nước đang phát triển. Phần lớn các khoản cho vay của Quỹ dành cho *các nước có thu nhập thấp*, thông thường với các điều kiện rất ưu đãi. Xem thêm *Food and Argicultural Organisation* và *World Food Programme*.

International Grains Agreement (IGA): ***Hiệp định Ngũ cốc quốc tế***

Hiệp định kế thừa *Hiệp định Lúa mì Quốc tế*. Hiệp định này có hiệu lực từ 1/7/1995 trong thời hạn 3 năm, với quy định gia hạn 2 năm một. IGA có hai văn kiện: Công ước Thương mại Ngũ cốc và Công ước Viện trợ Lương thực. Công ước đầu nhằm thúc đẩy hợp tác quốc tế trong thương mại lúa mì và ngũ cốc thô, chủ yếu thông qua cải thiện *tính rõ ràng của thị trường*. Công ước thứ hai quy định lượng viện trợ lương thực tối thiểu cụ thể hàng năm cho các nước

đang phát triển dưới dạng lương thực dành cho tiêu thụ của con người, phần lớn thông qua *Chương trình Lương thực Thế giới*. IGA do Hội đồng Ngũ cốc Quốc tế đặt tại London điều hành. Xem thêm *Food and Agricultural Organisation* và *food security*.

International Labour Organisation (ILO): ***Tổ chức Lao động Quốc tế***

Thành lập năm 1919 như là một bộ phận của Hiệp ước Versailles. Trở thành *cơ quan chuyên môn của Liên hợp quốc* năm 1946. Mục tiêu của tổ chức này là cải thiện điều kiện sống và làm việc thông qua việc áp dụng các công ước và khuyến nghị quốc tế quy định tiêu chuẩn tối thiểu về lương, giờ làm việc, điều kiện làm việc, bảo hiểm xã hội, v.v... Trụ sở đặt tại Genève. Xem thêm *child labour*, *core labour standards* và *trade and labour standards*.

International Lead and Zinc Study Group (ILZSG): ***Nhóm Nghiên cứu Kẽm và Chì Quốc tế***

Thành lập năm 1960, kế nhiệm Uỷ ban Nghiên cứu Kẽm và Chì. Đây là diễn đàn tư vấn giữa các nước sản xuất và tiêu thụ về các vấn đề liên quan đến sản xuất và thương mại kẽm và chì, kể cả thu thập thống kê. ILZSG đặt tại London, nhưng các cuộc họp lại được tổ chức trong khuôn khổ *UNCTAD*. Xem thêm *international commodity bodies*.

International Maritime Organisation (IMO): ***Tổ chức Hàng hải Quốc tế***

Một trong *những cơ quan chuyên môn của Liên hợp quốc*. Bắt đầu hoạt động năm 1959 dưới danh nghĩa Tổ chức Tư vấn Hàng hải liên Chính phủ, và có tên như ngày nay từ 1982. IMO là diễn đàn hợp tác liên chính phủ trong các lĩnh vực như tạo điều kiện cho giao thông hàng hải quốc tế, tiêu chuẩn an toàn hàng hải, các vấn đề về trách nhiệm và đền bù, và các biện pháp tránh gây ô nhiễm từ tàu thủy. Trụ sở đặt tại London. Xem thêm *maritime transport services*.

Internationally recognised labour standards: ***Các tiêu chuẩn lao động được quốc tế công nhận***

Xem *core labour standards*.

International Natural Rubber Agreement: ***Hiệp định Cao-su tự nhiên quốc tế***

Hiệp định Cao-su Tự nhiên Quốc tế thứ nhất được hoàn thành năm 1979 và được kế thừa bằng Hiệp định năm 1987, nhưng hiệp định này chỉ có hiệu lực từ 1989. Hiệp định đó chấm dứt hiệu lực năm 1995. Nó được nối tiếp bằng một thoả thuận lâm thời có hiệu lực giới hạn và bằng một hiệp định mới cũng vào năm đó. Hiệp định này quy định *kho đệm* không vượt quá 550. 000 tấn. Mục tiêu chính của Hiệp định, ngoài các mục tiêu khác, là (a) đạt được tăng trưởng cân đối trong cung và cầu cao-su tự nhiên, (b) đạt được các điều kiện thị trường ổn định thông qua việc tránh dao động giá quá lớn, (c) giúp ổn định thu nhập từ xuất khẩu của các nước thành viên xuất khẩu, và (d) đạt được cung cấp đầy đủ cao-su tự nhiên nhằm đáp ứng được nhu cầu của các nước nhập khẩu. Cơ quan điều hành của Hiệp định là Tổ chức Cao-su tự nhiên quốc tế đặt tại Kuala Lumpur.

International Natural Rubber Study Group: ***Nhóm nghiên cứu Cao-su tự nhiên quốc tế***

Cơ quan bao gồm các nước sản xuất và tiêu thụ, được thành lập năm 1944. Mục tiêu của tổ chức này là hoạt động như một diễn đàn thảo luận về các vấn đề có liên quan đến sản xuất, tiêu thụ và thương mại cao-su tự nhiên và cao-su tổng hợp. Nhóm này cũng xuất bản hàng loạt tài liệu thống kê. Ban Thư ký đặt tại London.

International Nickel Study Group (INSG): ***Nhóm nghiên cứu Ni-ken quốc tế***

Thành lập năm 1986 trong khuôn khổ UNCTAD và có hiệu lực từ 23/5/1990, tuy nhiên không có quan hệ chính thức với bất kỳ cơ quan Liên hợp quốc nào. Nhóm này thúc đẩy quan hệ quốc tế trong các vấn đề có liên quan đến ni-ken, đặc biệt là cải thiện thống kê và các thông tin khác về thị trường ni-ken, và là diễn đàn thảo luận các vấn đề ni-ken trong mối quan tâm và quyền lợi chung. Số thành viên của INSG chiếm khoảng 80% sản lượng ni-ken thế giới. Ban thư ký đặt tại Hague.

International Olive Oil Agreement: ***Hiệp định Dầu ô-liu Quốc tế***

Được ký lần đầu năm 1956 và đàm phán lại năm 1963, 1979 và 1986. Được gia hạn thêm 5 năm kể từ 1/1/1994 bằng một nghị định thư. Hoạt động của hiệp định này tập trung vào mục đích phát triển các thị trường dài hạn. Hiệp định không có cơ cấu *kho đệm*. Các nước thành viên phần lớn thuộc *Cộng đồng Châu Âu* và khoảng 12 nước khác, phần lớn là các nước Địa trung hải. Hiệp định được điều hàng thông qua Hội đồng Dầu ô-liu quốc tế đặt tại Madrid.

International Organisation for Standardisation (ISO): ***Tổ chức Tiêu chuẩn hoá Quốc tế***

Một hiệp hội gồm các cơ quan tiêu chuẩn toàn thế giới, thành lập năm 1947 nhằm thúc đẩy phát triển tiêu chuẩn hoá và các hoạt động có liên quan để tạo điều kiện cho trao đổi hàng hoá và dịch vụ quốc tế. Mỗi nước chỉ được đại diện bằng một cơ quan. ISO cũng thúc đẩy phát triển hợp tác trong các hoạt động trí tuệ, khoa học, công nghệ và kinh tế. Tổ chức này có liên quan đến WTO đặc biệt là trong công việc có liên quan đến *Hiệp định về Hàng rào kỹ thuật cản trở thương mại* - hiệp định nhằm đảm bảo rằng tiêu chuẩn không được sử dụng như một hàng rào cản trở thương mại. Xem thêm *International Electrotechnical Commission, ISO 9000* và *ISO 14000*.

International political economy: ***Kinh tế chính trị quốc tế***

Ngành nghiên cứu có liên quan đến mối quan hệ giữa lĩnh vực kinh tế và chính trị trong xã hội quốc tế hiện tại (Underhill, 1994). *Chính sách thương mại* là một khía cạnh của mối quan hệ này.

International Program for the Elimination of Child Labour (IPEC): ***Chương trình quốc tế xoá bỏ lao động trẻ em***

Chương trình do *Tổ chức Lao động Quốc tế* khởi xướng năm 1992 nhằm hỗ trợ các nước thành viên trong nỗ lực xoá bỏ lao động trẻ em. Hoạt động của IPEC bao gồm việc xây dựng các chương trình hành động quốc gia, các dự án tuyên truyền và các chương trình nâng cao nhận thức cho chính phủ, các tổ chức phi chính phủ, người lao động và người sử dụng lao động. Hiện nay có khoảng 20 nước tham gia IPEC. Xem thêm *child labour*, *core labour standards*, *social clause* và *trade and labour standards*.

International Sugar Agreement: ***Hiệp định Đường Quốc tế***

Các hiệp định về đường đầu tiên có lịch sử từ những năm 1860. Một hiệp định mới được ký năm 1931 giữa các hiệp hội sản xuất, và các chính phủ của họ đã phải công nhận các điều khoản của hiệp định. Đồng thời Ban thư ký thường trực được thiết lập tại Hague. Hiệp định nhằm vào việc lưu thông dự trữ dư thừa thông qua *hạn ngạch xuất khẩu*, nhưng đã thất bại vì các nước không phải là thành viên đã nâng sản lượng của họ. Hiệp định thứ hai được đàm phán năm 1937. Hiệp định này quy định có sự đại diện của người tiêu thụ và sản xuất. Hiệp định đường đầu tiên sau chiến tranh được ký năm 1954 và đàm phán lại năm 1958, 1968, 1973, 1977 và 1984. Hiệp định này duy trì *kho đệm* cho đến 1977. Những năm đầu 1980 giá đường giảm mạnh một phần vì *Cộng đồng Kinh tế Châu Âu* chuyển từ nhập siêu sang xuất siêu nhưng không chấp nhận các quy định áp dụng cho nước nhập khẩu. Hiệp định 1984 không có các quy định kinh tế, nhưng tự nó quy định nhiệm vụ đàm phán một hiệp định mới thuộc loại này. Một hiệp định điều hành kế nhiệm có hiệu lực trong vòng 5 năm từ 1993, và không hạn chế số lần gia hạn. Cơ quan điều hành là Tổ chức Đường Quốc tế đặt tại London.

International Tea Agreement: ***Hiệp định Chè Quốc tế***

Có hiệu lực lần đầu tiên năm 1933 nhưng chỉ bao gồm các nước sản xuất. Hiệp định này được đánh giá cao vì đã thành công trong việc giữ không cho giá giảm trong một thời gian dài, phần lớn bởi vì các nước Ấn-độ, Ceylon và Java đều là thành viên. Ba nước này chiếm 96% sản lượng chè thế giới tại thời gian đó. Chè là một trong 18 mặt hàng trong *Chương trình thống nhất các ngành hàng*, tuy nhiên các cố gắng nhằm đàm phán một hiệp định chè mới đều không thành công. Một trong các lý do thất bại chủ yếu là các nhà đàm phán đã không thể tìm ra được một

công thức để xử lý những khiếu nại của các nhà sản xuất Đông Phi. Các nước này thấy rằng họ bị bất lợi nếu tỷ lệ xuất khẩu trong quá khứ được dùng để phân bổ *hạn ngạch xuất khẩu*.

International Telecommunication Union (ITU): ***Liên minh Viễn thông Quốc tế***

Thành lập năm 1865 và được cơ cấu lại năm 1947 như một *cơ quan chuyên môn của Liên hợp quốc*. Trách nhiệm của nó là (a) duy trì và mở rộng hợp tác quốc tế nhằm cải tiến và sử dụng hợp lý tất cả các hình thức viễn thông, (b) thúc đẩy phát triển các cơ sở kỹ thuật và hoạt động có hiệu quả nhất nhằm nâng cao hiệu quả của dịch vụ viễn thông, nâng cao ích lợi, và trong chừng mực có thể, mở rộng dịch vụ đến công chúng, và (c) hài hoà hành động của các thành viên nhằm đạt được các mục tiêu đó. Ban thư ký của ITU đặt tại Geneve. Xem thêm *Agreement on Basic Telecommunications*.

International Tin Agreement: ***Hiệp định Thiếc Quốc tế***

Được ký lần đầu tiên năm 1931 và gia hạn năm 1934. Các hiệp định đó không cho phép có đại diện của các nước tiêu thụ. Hiệp định thứ ba, ký năm 1937, đã mời hai nước tiêu thụ lớn nhất tham gia các cuộc họp. Hiệp định đã được đàm phán lại năm 1954 để bao gồm cả các nước sản xuất và tiêu thụ, sau đó năm 1961, 1966, 1971, 1975 và 1980 có hiệu lực trong 5 năm. Tất cả các bản hiệp định đó đều thiết lập *kho đệm* và có hệ thống *hạn ngạch xuất khẩu*. Điểm này trở nên một trong các lý do dẫn đến sự kết thúc của Hiệp định vào năm 1985. Việc tiến hành các giao dịch kỳ hạn của người quản lý dự trữ tại Thị trường Kim loại London dường như là yếu tố chủ yếu dẫn đến việc thiếu quỹ. Một lý do khác là các nước sản xuất và tiêu thụ chủ yếu không phải là thành viên, và do đó các nước này đã không bị ràng buộc bởi các quy định của hiệp định. Tuy nhiên, không có sự thống nhất quan điểm về lý do dẫn đến kết thúc của Hiệp định.

International Tin Study Group: ***Nhóm Nghiên cứu Thiếc Quốc tế***

Do Hội nghị Thiếc của Liên hợp quốc thành lập năm 1989, nhưng không hoạt động vì có quá ít nước tham gia thông báo chấp thuận. Mục đích của Nhóm là đảm bảo tăng cường hợp tác quốc tế về thiếc, cải tiến thông tin thống kê và trao đổi thông tin về sản xuất và thương mại. Xem thêm *International Tin Agreement*.

International Trade Centre UNCTAD/WTO (ITC): ***Trung tâm Thương mại Quốc tế UNCTAD/WTO***

Thành lập năm 1964, là đầu mối trong hệ thống Liên hợp quốc về hợp tác kỹ thuật với các nước đang phát triển trong *xúc tiến thương mại*. Chương trình hoạt động hiện nay của Trung tâm bao gồm phát triển sản phẩm và thị trường, phát triển dịch vụ hỗ trợ thương mại, thông tin thương mại, phát triển nguồn nhân lực, mua bán quốc tế và quản lý cung cấp và các nhu cầu xúc tiến thương mại. Trung tâm đặt tại Genève. Xem thêm *trade facilitation*.

International Trade Commission: ***Uỷ ban Thương mại Quốc tế***

Cơ quan của chính phủ Hoa Kỳ có trách nhiệm báo cáo về ảnh hưởng của *thuế quan* và *các biện pháp phi thuế quan* của các nước khác đối với xuất khẩu của Hoa Kỳ. Nhiệm vụ của nó cũng bao gồm việc xác định *phá giá*, hành động có liên quan đến tác động của *trợ cấp xuất khẩu* của các nước khác và hành động *tự vệ*. Uỷ ban cũng tư vấn cho Tổng thống về việc nhập khẩu nông sản có ảnh hưởng đến các chương trình trợ giá nông sản hay không. Uỷ ban không xây dựng chính sách thương mại, nhưng các kết quả nghiên cứu của nó là một trong những nhân tố cơ bản xác định chính sách thương mại của Hoa Kỳ.

International trade law: ***Luật thương mại quốc tế***

Một bộ phận của các hiệp định thương mại đa phương, khu vực và song phương có quy định phương thức tiến hành thương mại quốc tế. Trong trường hợp của Australia, GATT, GATS và các hiệp định WTO khác là những văn kiện quan trọng nhất trong quan hệ thương mại với các nước thành viên WTO khác. Trong các trường hợp khác, các hiệp định song phương và các văn kiện khác tạo nên phần luật thương mại quốc tế ứng dụng. Một khía cạnh khác của luật thương

mại quốc tế có liên quan đến hoạt động của các công ty tư nhân. Xem thêm *private international law, public international law* và *UNCITRAL*.

International Trade Organisation: ***Tổ chức Thương mại Quốc tế***

Xem *ITO*.

International Tropical Timber Agreement: ***Hiệp định Gỗ Nhiệt đới Quốc tế***

Được ký năm 1983 trong khuôn khổ *Chương trình thống nhất các ngành hàng* và được kế tiếp năm 1994 bằng một hiệp định có hiệu lực trong 4 năm và có thể gia hạn hai lần, mỗi lần 3 năm. Hiệp định này không có quy định kinh tế. Mục tiêu chính của Hiệp định là tạo một khuôn khổ có hiệu quả cho việc tư vấn, hợp tác quốc tế và xây dựng chính sách giữa các nước thành viên trong tất cả mọi khía cạnh của kinh tế gỗ thế giới. Các mục tiêu khác có liên quan đến thương mại bao gồm (a) tạo diễn đàn tư vấn nhằm thúc đẩy các hoạt động không phân biệt đối xử trong thương mại gỗ, (b) tăng cường khả năng hoạch định chiến lược xuất khẩu tới năm 2000 của các thành viên, (c) xúc tiến mở rộng và đa dạng hoá thương mại gỗ nhiệt đới quốc tế từ các nguồn ổn định, (d) cải thiện thông tin thị trường, (e) thúc đẩy chế biến nhiều hơn nữa tại các nước sản xuất, (f) cải tiến tiếp thị và phân phối, và (g) khuyến khích sử dụng chung thông tin về thị trường gỗ quốc tế. Cơ quan điều hành là Tổ chức Gỗ nhiệt đới Quốc tế đặt tại Yokohama. Xem thêm *trade and environment*.

International Union for the Conservation of Nature and Natural Resources: ***Liên minh Quốc tế Bảo tồn Thiên nhiên và Tài nguyên Thiên nhiên***

Xem *CITES*.

International Union for the Protection of New Varieties of Plants (UPOV): ***Liên minh Quốc tế Bảo vệ các giống thực vật mới***

Xem *International convention for the Protection of New Varieties of Plants*.

International Vine and Wine Office: ***Văn phòng Nho và Rượu Nho Quốc tế***

Xem *Office international development la vigne et du vin*.

International Wheat Agreement: ***Hiệp định Lúa mì Quốc tế***

Phiên bản cuối cùng bao gồm hai văn kiện: (a) Công ước về Thương mại Lúa mì 1986, là một diễn đàn tham vấn với chương trình thu thập và phổ biến thông tin, và (b) Công ước Viện trợ Lương thực được ký cùng thời gian đó. Ngày 1/7/1995, Hiệp định được thay thế bằng Công ước về Thương mại Ngũ cốc trong khuôn khổ *Hiệp định Ngũ cốc quốc tế*. Tất cả các bên tham gia hiệp định là thành viên của Hội đồng Lúa mì quốc tế, nay là Hội đồng Ngũ cốc quốc tế đặt tại London.

Intervention price: ***Giá can thiệp***

Một cơ cấu trong *Chính sách Nông nghiệp chung*, theo đó *Cộng đồng Châu Âu* mua nông sản với một giá nhất định. Việc can thiệp vào giá thể hiện chủ ý hỗ trợ mức thu nhập hiện thời của nông dân ngay cả khi sản lượng vượt quá nhu cầu. Xem thêm *floor price*.

Intra-firm trade: ***Thương mại nội bộ công ty***

Thương mại thực hiện giữa các đơn vị của cùng một công ty. Phần lớn thương mại loại này được thực hiện giữa các đơn vị của các công ty đa quốc gia. Một nghiên cứu mới đây (Uỷ ban Phân tích Kinh tế, 1995) ước tính rằng trong năm 1993 khoảng 30% xuất khẩu và 37% nhập khẩu của Hoa Kỳ là kết quả của thương mại nội bộ công ty. Một số nhà bình luận cho rằng thương mại nội bộ công ty là một dạng của *thương mại có quản lý (managed trade)* dựa trên giả thiết rằng các công ty đa quốc gia muốn mua bán với các đơn vị của mình hơn là sử dụng thị trường mở, ngay cả khi có chênh lệch giá. Quan điểm về giả thiết này vẫn còn khác biệt. Xem thêm *globalisation*.

Intra-industry trade: ***Thương mại trong một ngành công nghiệp***

Việc xuất khẩu và nhập khẩu đồng thời một sản phẩm giống nhau về cơ bản. Ví dụ, ngành công nghiệp ô-tô của một nước có thể đồng thời nhập khẩu và xuất khẩu các bộ phận ô-tô. Thương mại trong một ngành công nghiệp đã được các nhà kinh tế tranh luận sôi nổi từ những năm 1970, một số cho rằng đây là một trường hợp đặc biệt của thương mại quốc tế. Tuy nhiên không hề có sự bất đồng về tầm quan trọng của thương mại trong một ngành công nghiệp trong cơ cấu lưu thông thương mại quốc tế. Xem thêm *globalisation*.

Investment promotion and protection agreements: ***Các hiệp định xúc tiến và bảo hộ đầu tư***

Các hiệp định giữa các nước nhằm thúc đẩy lưu thông vốn cho phát triển và các hoạt động kinh tế. Các hiệp định này thường bao gồm các quy định về áp dụng *đãi ngộ tối huệ quốc*, và đặt các điều kiện liên quan đến nhập cảnh, tịch thu và quốc hữu hoá, chuyển vốn, *giải quyết tranh chấp* giữa các bên tham gia, v.v... Xem thêm *bilateral investment treaties*.

Investment services directive (ISD): ***Chỉ thị dịch vụ đầu tư***

Chỉ thị của *Cộng đồng Châu Âu* nhằm cải thiện *quyền thành lập* và quyền tự do cung cấp dịch vụ trong lĩnh vực chứng khoán. Chỉ thị này có hiệu lực từ 1/1/1996. Theo nội dung của chỉ thị này, các công ty được phép hoạt động trong Cộng đồng Châu Âu nếu họ đã được phép của nhà nước của họ. Các hoạt động được phép có thể được tiến hành thông qua việc thiết lập cơ sở tại một nước khác hoặc thông qua *thương mại qua biên giới*. Các công ty không phải đáp ứng thêm điều kiện nào khác như giấy phép, vốn tự có hoặc bất cứ biện pháp nào có tác dụng tương đương. Xem thêm *European Community legislation* và *Consultative Group of Eighteen*.

Invisible Group: ***Nhóm Vô hình***

Nhóm không chính thức gồm các quan chức cao cấp từ thủ đô các nước thành viên WTO, họp vài lần một năm, thường tại Genève. Nhóm này quan tâm đến việc khai thác các vấn đề lớn cùng quan tâm trong chương trình hoạt động của WTO. Nhóm này không có quyền quyết định. Xem thêm *Consultative Group of Eighteen*.

Invisible Trade: ***Thương mại vô hình***

Xem *trade in services*.

Iran and Libya Sanctions Act: ***Đạo luật trừng phạt Iran và Libya***

Xem *D'Amato legislation*.

ISO 9000

Một chuỗi tiêu chuẩn hệ thống chất lượng do *Tổ chức Tiêu chuẩn hoá Quốc tế* xây dựng. Đó là các tiêu chuẩn để đánh giá phương thức làm việc của một công ty. Không nên nhầm lẫn với tiêu chuẩn sản phẩm. Tiêu chuẩn hệ thống chất lượng tạo điều kiện cho các công ty xác định được cách thoả mãn liên tục các yêu cầu của khách hàng.

ISO 14000

Một chuỗi các tiêu chuẩn quản lý môi trường do *Tổ chức Tiêu chuẩn hoá Quốc tế* xây dựng, bao trùm 6 lĩnh vực: hệ thống quản lý môi trường; kiểm tra môi trường; nhãn hiệu môi trường, đánh giá hoạt động môi trường; đánh giá vòng đời; thật ngữ và khái niệm. Phần lớn các tiêu chuẩn nhằm cung cấp tài liệu hướng dẫn về hệ thống và dụng cụ môi trường để giúp các công ty và các tổ chức khác đưa mối quan tâm về môi trường vào quá trình kinh doanh thông thường của họ. Chỉ có một tiêu chuẩn - ISO 14001 về hệ thống quản lý môi trường - là có các quy định cụ thể về chứng nhận hoặc đăng ký. Xem thêm *trade and environment*.

Instanbul Convention: ***Công ước Istanbul***

Công ước Hải quan về Chấp nhận Tạm thời, có hiệu lực từ 27/11/1993. Công ước này tạo nên khuôn khổ pháp lý cho việc chấp nhận tạm thời hàng hoá vào một nước hoặc một *liên minh hải quan*. Công ước này do *Tổ chức Hải quan Thế giới* điều hành.

Item-by-item tariff negotiations: ***Đàm phán thuế quan theo từng mặt hàng***

Đàm phán về thuế quan trong đó mỗi mặt hàng được xem xét riêng biệt. Phương pháp này vất vả hơn việc cắt giảm thuế theo công thức, *cắt giảm thuế quan tuyến tính* hoặc *đàm phán thương mại theo ngành*, nhưng đó có thể là phương pháp duy nhất có thể sử dụng được để đạt được kết quả nếu đàm phán về các *sản phẩm nhạy cảm*.

ITO (International Trade Organisation): ***Tổ chức Thương mại quốc tế***

Dự án thành lập một Tổ chức Thương mại quốc tế là một trong các kết quả của Hội nghị Bretton Woods. ITO được dự định bao gồm một diện rộng các vấn đề kinh tế, kể cả đầu tư, các thông lệ kinh doanh hạn chế thương mại, các thoả thuận ngành hàng, quy tắc thương mại quốc tế và các vấn đề thương mại liên quan đến phát triển kinh tế. Tất cả các chủ đề trên đây đều được tập trung đàm phán tại Havana năm 1947 và 1948. Cuối cùng đã đạt được một loạt nhân nhượng, nhưng chỉ với một hiệp định có ít quyền lực hơn như những người đề xuất mong muốn. Duy nhất một phần còn tồn tại, đó là một bộ quy tắc thương mại và cam kết thuế quan được biết đến với tên GATT, được xây dựng dựa trên chương về chính sách thương mại nhưng được đàm phán đồng thời. ITO do đó chưa bao giờ được thành lập. Xem thêm *Bretton Woods Agreements*, *Havana Charter*, *Organisation for Trade Cooperation* và *WTO*.

J

Jackson-Vanik amendment: ***Sửa đổi Jackson-Vanik***

Sự sửa đổi Đạo luật Thương mại 1974 của Hoa Kỳ do Thượng nghị sĩ Henry Jackson (Đảng Dân chủ) và Hạ nghị sĩ Charles Vanik (Đảng Dân chủ) đề xuất, và được ban hành với tên Mục 402. Điều luật này từ chối dành *đãi ngộ tối huệ quốc* đối với các nước có nền kinh tế phi thị trường nếu các nước này (a) từ chối quyền di cư đối với công dân của họ, (b) đánh thuế di cư cao hơn mức thuế danh nghĩa và (c) áp dụng mức thu cao hơn mức danh nghĩa đối với công dân của họ nếu họ muốn di cư. Tổng thống có thể miễn trừ yêu cầu tuân thủ Mục 402 nếu xác định được rằng điều đó thúc đẩy đáng kể các quy định về di cư tự do, và nếu Tổng thống được đảm bảo rằng các thông lệ về di cư của một nước sẽ dẫn đến mục tiêu đó. Điều khoản miễn trừ đã được áp dụng vài lần. Sửa đổi Jackson-Vanik ban đầu nhằm vào các thực hành của Liên xô (cũ). Điều khoản này vẫn còn hiệu lực và đã được sử dụng trong quan hệ thương mại giữa Hoa Kỳ và Trung Quốc. Rút đãi ngộ tối huệ quốc MFN có nghĩa là thuế suất cao trong *Đạo luật Smoot-Hawley* sẽ được áp dụng. Điều này sẽ làm cho nhà xuất khẩu kém cạnh tranh hơn trên thị trường Hoa Kỳ. Xem thêm *conditional most-favoured-nation treatment*.

Japanese measures on leather: ***Các biện pháp của Nhật đối với da***

Một trường hợp tranh chấp do Hoa Kỳ khởi kiện năm 1983 trong khuôn khổ GATT. Trước đó đã có hai trường hợp nhưng không qua hết toàn bộ quá trình *giải quyết tranh chấp*. Trường hợp thứ nhất do Hoa Kỳ khởi kiện năm 1978, kết thúc bằng một thoả thuận song phương tăng *hạn ngạch nhập khẩu* cho da nhập khẩu từ Hoa Kỳ. Trường hợp thứ hai do Canada khởi kiện năm 1979 cũng được giải quyết êm thấm theo cách tương tự. Tuy nhiên, cho tới 1983 Hoa Kỳ nhận ra rằng thoả thuận 1978 không đạt được gia tăng xuất khẩu da sang Nhật, và Hoa Kỳ đã khởi kiện một lần nữa. Trên thực tế, Nhật đã duy trì *hạn chế nhập khẩu* đối với da bò, da cừu, da dê và da ngựa. Người nhập khẩu phải có giấy phép nhập khẩu. Bộ Công thương (MITI) phân bổ hạn ngạch toàn cầu theo hai cách: (i) công thức hạn ngạch "thương nhân" dựa trên ghi chép về nhập khẩu của một số công ty chọn lọc có lịch sử nhập khẩu, và (ii) công thức hạn ngạch "người sử dụng" phân bổ hạn ngạch cho một số người sử dụng cuối cùng có chọn lọc hoặc cho các công ty đại diện cho họ. Hệ thống giấy phép chỉ áp dụng đối với da màu crôm xanh ướt và da thành phẩm. Buôn bán da thô không bị ảnh hưởng. Nhật đã dựa chi tiết trên cơ sở lịch sử, văn hoá và kinh tế-xã hội của cái gọi là "vấn đề Dowa". Dowa là một dân tộc thiểu số trong truyền thống thường làm những công việc ít người muốn. Nhật cho rằng đó là hệ quả của xã hội phong kiến trước Cải cách Minh trị (1868). Người dân tại các huyện Dowa, một thể chế xã hội đã được thiết lập, đã bị xếp ngoài và dưới các tầng lớp quý tộc samurai, nông dân, thợ thủ công

và thương nhân. Họ cũng đã bị phân biệt đối xử nặng nề trong mọi lĩnh vực của cuộc sống xã hội. Từ năm 1871, Chính phủ Nhật đã tiến hành hàng loạt các biện pháp để giải phóng họ, tuy vậy việc xoá bỏ đói nghèo vẫn còn nhiều việc phải làm. Như vậy, Nhật thừa nhận rằng sự phân biệt đối xử trong tâm lý vẫn còn tồn tại rộng rãi mặc dù đã giảm đáng kể. Nghề thuộc da ở Nhật theo truyền thống là nghề của người Dowa, thu hút khoảng 12. 000 lao động trong các xí nghiệp nhỏ và lạc hậu. Trình độ công nghệ thấp đã làm cho ngành này kém cạnh tranh. Nhật cho rằng nếu xoá bỏ các hạn chế nhập khẩu ngay lập tức sẽ dẫn đến "các vấn đề chính trị, xã hội và kinh tế không lường trước được". Trong quá trình điều tra, *Ban hội thẩm* đã ghi nhận rằng cách tiếp cận của Hoa Kỳ chủ yếu dựa trên các lý lẽ pháp lý, trong khi đó lý lẽ của phía Nhật hoàn toàn dựa trên các vấn đề cụ thể có liên quan đến một nhóm dân tộc gọi là người Dowa. Ban hội thẩm đã nói rằng họ không thể xem xét đến tình hình đặc biệt do phía Nhật đưa ra bởi vì nội dung nhiệm vụ của họ là kiểm tra vấn đề "theo các quy định tương ứng của GATT". Các quy định đó không cho phép áp dụng hạn chế nhập khẩu dựa trên các lý lẽ đó. Do đó, Ban hội thẩm đã kết luận rằng hạn chế nhập khẩu của Nhật đối với da là trái với Điều XI của GATT (Loại bỏ hoàn toàn hạn chế định lượng). Thực tế các hạn chế đó đã tồn tại rất lâu và không thể thay đổi được kết luận này. Ban hội thẩm cũng cho rằng các số liệu thống kê mà họ có được cho thấy rằng đã có sự *vô hiệu hoá hoặc gây phương hại* đến lợi ích mà Hoa Kỳ đáng lẽ được hưởng. Ban hội thẩm đã khuyến nghị Nhật loại bỏ các hạn chế định lượng nhập khẩu trong danh mục mà Hoa Kỳ đưa ra. Xem thêm *Belgian family allowances*.

Joint action: ***Hành động chung***

Hành động do tất cả *các bên tham gia* GATT (thành viên) cùng tiến hành nhằm thực hiện các quy định của Hiệp định hoặc mở rộng mục tiêu của Hiệp định. Hành động chung là cần thiết, ví dụ trong trường hợp dành *miễn trừ*. Trong các tài liệu chính thức của GATT cụm từ "các bên tham gia" viết hoa khi dẫn chiếu đến hành động chung do tất cả các bên cùng thực hiện.

Joint Trade Committee: ***Uỷ ban Thương mại Hỗn hợp***

Một cơ cấu thông thường được đặt ra trong các hiệp định thương mại song phương có các cuộc họp định kỳ để theo dõi dòng thương mại song phương và các vấn đề phát sinh. Các cuộc họp có thể ở cấp bộ trưởng hoặc quan chức, địa điểm họp thường luân phiên thay đổi giữa các bên tham gia. Xem thêm *mixed commission*.

Joint venture: ***Liên doanh***

Hiệp hội hợp tác giữa hai hoặc nhiều hơn công ty hoặc cá nhân để tiến hành một hoạt động cụ thể. Liên doanh có thể được giải thể khi nhiệm vụ, ví dụ một dự án cầu hoặc nghiên cứu và phát triển, đã kết thúc. Trong trường hợp cơ sở sản xuất, liên doanh có thể được giải thể sau một số năm nhất định, thông thường theo một hướng dẫn đã thống nhất nào đó. Lý do chủ yếu hình thành liên doanh là để tập trung nguồn lực tài chính, kỹ thuật và trí tuệ, cùng chia sẻ rủi ro hoặc xây dựng một thị trường mới. Nhiều khi liên doanh với một công ty địa phương là cách duy nhất để thâm nhập một htị trường mới. Xem thêm *ASEAN industrial Cooperation Scheme*.

Jones Act: ***Đạo luật Jones***

Đạo luật Thương thuyền năm 1920 của Hoa Kỳ. Điều 27 của Đạo luật này yêu cầu tất cả hàng hoá được vận chuyển bằng đường thuỷ giữa các cảng của Hoa Kỳ phải được chuyên chở bằng tàu đăng kiểm tại Hoa Kỳ, do công dân Hoa Kỳ sở hữu và toàn bộ đội thuyền viên đều là công dân Hoa Kỳ. Xem thêm *cabotage*.

Juridical person: ***Pháp nhân***

Một thuật ngữ được sử dụng trong *GATS*. Đó là một thực thể pháp lý, ví dụ như tổng công ty, tơ-rớt, công ty trách nhiệm vô hạn, liên doanh, sở hữu toàn phần, hiệp hội, v.v..., được thành lập với mục đích cung cấp *dịch vụ*.

K

Kaleidoscopic comparative advantage: ***Lợi thế so sánh đổi màu***

Một thuật ngữ do Jagdish Bhagwati đề xuất để miêu tả tình hình trong các ngành công nghiệp mà nhiều nước cùng có *lợi thế so sánh* mỏng manh. Những thay đổi rất nhỏ trong môi trường nội địa trong các điều kiện đó có thể dẫn đến việc dịch chuyển các ngành công nghiệp giữa các nước vì họ muốn duy trì lợi thế cạnh tranh của mình. Điều đó có thể dẫn đến *những ngành công nghiệp "lỏng chân"* hoặc *các hoạt động xoáy trôn ốc*. Xem thêm *globalisation*.

Keiretsu relationships: ***Quan hệ Keiretsu***

Một thuật ngữ dành cho các hệ thống phân phối và tổ chức liên kết công nghiệp phức tạp của Nhật, làm cho những người mới tham gia rất khó cạnh tranh về giá cả. Về lịch sử, các quan hệ Keiretsu dường như được dựa trên mong muốn của các công ty có được sự liên tục trong đặt hàng và cung cấp. Ngày nay các quan hệ Keiretsu bị các nhà xuất khẩu Hoa Kỳ xem như là *những biện pháp phi thuế quan* hoặc *hoạt động hạn chế kinh doanh* chính. Các nhà bình luận Nhật thường lập luận rằng thế lực của các quan hệ này bị thổi phồng, và rằng các quan hệ đó không đủ mạnh để có thể điều tiết tín hiệu giá. Một số người phân biệt giữa *keiretsu* ngang (tổ chức giữa các công ty trong một số ngành) và *keiretsu* dọc (quan hệ giữa các công ty thuộc các mức sản xuất và phân phối khác nhau trong cùng một ngành). Xem thêm *market-oriented specific sector talks* và *Structural Impediments Initiative*.

Kennedy Round: ***Vòng Kennedy***

Vòng đàm phán thương mại đa phương *GATT* lần thứ 6 từ 1963 đến 1967. Vòng này được lấy tên Tổng thống J. F. Kennedy để công nhận sự ủng hộ của ông đối với việc tái hoạch định chương trình thương mại của Hao kỳ, với kết quả là sự ra đời của Đạo luật Mở rộng Thương mại năm 1962. Đạo luật này đã dành cho Tổng thống quyền đàm phán rộng rãi hơn bao giờ hết. Khi *Vòng Dillon* trải qua quá trình *đàm phán từng mặt hàng* rất vất vả, từ lâu trước khi vòng đàm phán kết thúc một điều trở nên rõ ràng rằng cần có một cách tiếp cận toàn diện hơn để đương đầu với những thách thức mới phát sinh từ sự hình thành *Cộng đồng Kinh tế Châu Âu - EEC* và *EFTA,* cũng như sự vươn lên của Châu Âu như là một trung tâm thương mại quốc tế. Tỷ lệ tăng trưởng kinh tế cao của Nhật đã dự báo Nhật sẽ trở một nước xuất khẩu đóng vai trò quan trọng sau này, nhưng trọng tâm của Vòng Kenedy vẫn luôn là quan hệ Hoa Kỳ - EEC. Thật vậy, vào thời điểm đó có một quan điểm rất có ảnh hưởng ở Hoa Kỳ cho rằng Vòng Kennedy sẽ trở thành sự khởi đầu của quan hệ xuyên Đại tây dương và nhất định sẽ dẫn đến một cộng đồng kinh tế xuyên Đại tây dương. Với một chừng mực nào đó, quan điểm này cũng được thừa nhận ở châu Âu, nhưng quá trình thống nhất châu Âu đã tạo nên trọng tâm riêng của nó, và Vòng Kennedy trở thành trọng tâm thứ yếu của EEC. Một ví dụ là sự phủ quyết của Pháp năm 1963 về việc Liên hiệp Anh trở thành thành viên, trước cả khi vòng đàm phán bắt đầu. Một ví dụ khác là cuộc khủng hoảng nội bộ năm 1965 với kết quả là *Thoả hiệp Luxemburg*. Việc chuẩn bị cho vòng đàm phán mới đã bị ảnh hưởng trực tiếp do *Chiến tranh Gà*, là một dấu hiệu ban đầu của các tác động mà *các khoản thuế biến đổi* trong *Chính sách nông nghiệp chung* có thể có sau này. Một số nước tham gia Vòng đàm phán đã tỏ ý lo ngại rằng việc triệu tập *UNCTAD* được ấn định vào năm 1964 có thể sẽ gây nên phức tạp hơn nữa, tuy nhiên tác động của nó lên các cuộc đàm phán thực tế là không đáng kể. Tháng 5/1965, các Bộ trưởng đã đạt được thoả thuận trên 3 mục tiêu đặt ra cho Vòng đàm phán: (a) các biện pháp mở rộng thương mại của các nước đang phát triển để thúc đẩy phát triển kinh tế của các nước này, (b) cắt giảm hoặc xoá bỏ thuế quan và các hàng rào cản trở thương mại khác, và (c) các biện pháp mở cửa thị trường cho nông sản và các sản phẩm sơ cấp khác. Giả thuyết cho đàm phán về thuế quan là *cắt giảm thuế quan tuyến tính 50%* với số ngoại lệ ít nhất. Một lập luận mới hình thành về tác động của cắt giảm tuyến tính thống nhất tới thương mại có thể có tới thuế suất phân tán (thuế suất thấp và cao khác nhau tương đối nhiều) của Hoa Kỳ so với thuế suất tương đối tập trung của EEC nằm trong nửa dưới của thuế suất của Hoa Kỳ. Theo đó, EEC đã lập luận cho việc đồng đều hoá hoặc hài hoà hoá mức cao nhất và thấp nhất thông qua các đề xuất *écrêtement, double écart* và *năm mươi: mười*. Khi các cuộc đàm phán đã bắt đầu, giả thiết thực sự đã được

xác định. *Các nước có cơ cấu đặc biệt* (Australia, Canada, New Zealand và Nam Phi), gọi như vậy bởi vì xuất khẩu của các nước này chủ yếu là nguyên liệu thô và các mặt hàng sơ cấp khác, đàm phán cắt giảm thuế của họ hoàn toàn theo phương pháp theo từng mặt hàng. Cuối cùng, kết quả là thuế quan cắt giảm bình quân là 35%, trừ hàng dệt, hoá chất, thép và các sản phẩm nhạy cảm khác; cộng 15 đến 18% cắt giảm đối với nông sản và thực phẩm. Hơn nữa, đàm phán về hoá chất đã dẫn đến một hiệp định tạm thời về xoá bỏ *Giá bán Mỹ*. Đây là một phương pháp tính trị giá hoá chất do Hoa Kỳ sử dụng để đánh thuế nhập khẩu, phương pháp này đã tạo ra bảo hộ sản xuất trong nước cao hơn rất nhiều so với quy định tại *biểu thuế*. Tuy nhiên, kết quả này đã bị Quốc hội Hoa Kỳ bác bỏ, và Giá bán Mỹ - ASP vẫn được duy trì cho đến khi Quốc hội thông qua kết quả *Vòng Tokyo*. Kết quả đối với nông nghiệp về tổng thể là nghèo nàn. Một thành tựu đáng kể là thoả thuận về *Ghi nhớ về Hiệp định về các yếu tố cơ bản trong đàm phán về Hiệp định Ngũ cốc Thế giới* mà sau này trở thành Hiệp định Ngũ cốc Quốc tế. EEC cho rằng đối với họ kết quả chủ yếu của đàm phán nông nghiệp là "nó đã giúp cho họ xác định được chính sách chung của riêng mình". Các nước đang phát triển, những nước chỉ đóng vai trò tối thiểu trong suốt cuộc đàm phán, đã được hưởng lợi từ việc cắt giảm đáng kể thuế quan đối với những sản phẩm phi nông nghiệp mà họ có quyền lợi. Tuy nhiên, thành tựu chủ yếu của các nước đang phát triển vào thời gian đó là việc thông qua *Phần IV của GATT* miễn trách cho họ quy định *có đi có lại* đối với các nước phát triển trong đàm phán, đây là kết quả trực tiếp của lời kêu gọi vì một nền thương mại tốt hơn đối với các nước đang phát triển tại UNCTAD I. Về việc này, có một lập luận chưa từng có rằng cử chỉ tượng trưng đó có phải là chiến thắng của họ hay không, hay là đó là việc loại trừ họ khỏi sự tham gia có ý nghĩa trong *hệ thống thương mại đa phương*. Mặt khác, một điều chắc chắn là việc *Thoả thuận dài hạn có liên quan đến Thương mại Hàng Dệt Bông Quốc tế*, sau này trở thành *Hiệp định Đa sợi* gia hạn thêm ba năm cho đến 1970 sẽ dẫn đến ảnh hưởng lâu dài tới cơ hội xuất khẩu của các nước đang phát triển. Một kết quả khác của Vòng Kennedy là việc thông qua Luật Chống phá giá đưa ra hướng dẫn chính xác hơn về việc thực hiện Điều VI của GATT. Cụ thể là Luật này nhằm đảm bảo điều tra nhanh và công bằng, và đặt giới hạn đối với việc áp dụng hồi tố các loại thuế chống phá giá. Tuy nhiên, Luật đó cũng đã gặp khó khăn bởi vì Quốc hội Hoa Kỳ đã cản trở hoạt động như đã định của nó. Thế nhưng Hoa Kỳ lại cho rằng họ tuân thủ hoàn toàn Luật này. Xem thêm *anti-dumping measures* và *multilateral trade negotiations*.

Korean beef: ***Thịt bò Hàn Quốc***

Đó là 3 trường hợp riêng biệt do Australia, New Zealand và Hoa Kỳ khởi kiện Hàn Quốc năm 1988 về *hạn chế nhập khẩu* đối với thịt bò. Thực tế chung cho cả ba trường hợp là kể từ khi gia nhập GATT năm 1967, Hàn Quốc đã duy trì hạn chế nhập khẩu đối với một loạt sản phẩm, kể cả thịt bò, vì lý do cán cân thanh toán. Nhập khẩu thịt bò của Hàn Quốc đã tăng mạnh kể từ 1978, một phần là do giảm thuế trong năm đó từ 25% xuống 20%, và định trần ở mức thấp hơn. Điều này đã dẫn đến áp lực từ phía nông dân đòi bảo hộ chống các ảnh hưởng ngược của nhập khẩu thịt bò. Tháng 10/1984 Hàn Quốc ngừng gọi thầu nhập khẩu thương mại thịt bò vào toàn bộ thị trường, và tháng 5/1985 nhập khẩu thịt bò vào thị trường khách sạn cũng bị dừng lại. Cho đến tháng 8/1988, khi thị trường được tái mở cửa, không hề có hoạt động nhập khẩu thịt bò nào diễn ra. Hành động này đã không được báo cáo lên Uỷ ban Cán cân Thanh toán của GATT. Nhập khẩu thịt bò phải thông qua cơ cấu giấy phép nhập khẩu trong nước, và bị định một mức giá cơ sở nhất định đối với cả đấu giá bán buôn và bán trực tiếp. Đầu tiên giá cơ sở được công bố, nhưng sau đó trở thành một trong các điều kiện nhập khẩu. Tại cuộc họp của Uỷ ban Cán cân Thanh toán vào tháng 12/1987 quan điểm chủ yếu của các nước, nhưng trái với quan điểm của Hàn Quốc, là tình hình hiện hành và trong tương lai của cán cân thanh toán của Hàn Quốc không thể biện minh cho việc áp dụng Điều XVII:B của GATT (Hỗ trợ của chính phủ vì phát triển kinh tế). Điều khoản này cho phép các nước đang phát triển áp dụng và duy trì hạn chế nhập khẩu để bảo tồn ngoại tệ và thúc đẩy phát triển kinh tế. Cả ba nguyên cáo đều lập luận rằng hạn chế nhập khẩu thịt bò của Hàn Quốc hoàn toàn chỉ dựa trên cung và cầu trong nước và nhu cầu bảo hộ ngành đó. Nói cách khác, các hạn chế đó không dựa trên những yếu tố cán cân thanh toán. Hoa Kỳ còn lưu ý rằng hạn chế nhập khẩu thịt bò của Hàn Quốc dường như có quan hệ nghịch với tình hình cán cân thanh toán. Do đó, hạn chế nhập khẩu cần phải được đánh giá

theo quy định tại Điều XI (Loại bỏ hoàn toàn hạn chế định lượng). New Zealand lập luận rằng mặc dù Hàn Quốc có quyền duy trì thuế quan đánh vào thịt bò, nhưng thêm vào đó Hàn Quốc lại duy trì một mạng lưới các hạn chế khác và các hạn chế này đã dìm nhập khẩu thịt bò xuống dưới mức nếu chỉ có chế độ thuế quan không thôi. Các hạn chế này rõ ràng là trái với Điều XI:1. Australia, New Zealand và Hoa Kỳ còn lập luận thêm rằng hệ thống nhập khẩu của Hàn Quốc hoạt động như một *cơ cấu bình ổn giá* với kết quả lợi nhuận độc quyền quá lớn và thực tế làm tăng mức bảo hộ vượt quá mức bảo hộ thông qua *thuế suất trần*. Theo quan điểm của họ, một nhà nhập khẩu duy nhất tức là độc quyền nhập khẩu được ủy quyền như trong quy định tại Điều II:4 của GATT (Danh mục ưu đãi), và việc định giá nhập khẩu của độc quyền đó là trái với Điều đó và vượt quá mức trần 20%. Điều II:4 quy định rằng hoạt động của độc quyền nhập khẩu không được tạo ra bảo hộ vượt quá mức bảo hộ đã định theo *biểu thuế* của một nước. Hoa Kỳ cũng lập luận rằng việc Hàn Quốc áp dụng phụ thu nhập khẩu là trái với Điều II:1(b) - điều này cấm tất cả các loại thu nhập khẩu khác với các khoản thu đã nêu tại *danh mục ưu đãi*. New Zealand cho rằng việc quản lý các biện pháp có ảnh hưởng đến nhập khẩu thịt bò của Hàn Quốc là thiếu minh bạch, và điều đó vi phạm Điều X (Công bố và quản lý các quy định về thương mại) của GATT. Australia và Hoa Kỳ còn có khiếu nại thêm về sự thiếu minh bạch, cũng như New Zealand, họ nghi ngờ mức độ đối xử không phân biệt mà các hạn chế nhập khẩu được áp dụng. Mỗi một trong ba trường hợp khiếu nại riêng biệt trên đây đều được hai nước khiếu nại kia hỗ trợ với tư cách nước thứ ba. Lý do phản bác của Hàn Quốc là chừng nào còn được phép duy trì các hạn chế định lượng được biện minh theo Điều XVIII:B thì các hạn chế đó phải được quản lý như quy định tại Điều XIII (Quản lý các hạn chế định lượng không phân biệt đối xử). Những tham vấn thường xuyên theo Điều XVIII:B trong mọi trường hợp đã ngăn chặn sự thách thức về tính phù hợp của các biện pháp hạn chế với quy định của GATT, và Hàn Quốc đã hỗ trợ lý do của mình bằng những lập luận chi tiết về thủ tục. Ban Hội thẩm cho rằng Hàn Quốc đã duy trì hai loại hạn chế nhập khẩu thịt bò: (a) các biện pháp áp dụng năm 1984 và 1985 được nới lỏng sau đó, và (b) và các hạn chế dựa trên Điều XVIII:B từ 1967. Ban hội thẩm kết luận rằng loại hạn chế thứ nhất được áp dụng vì lý do bảo hộ các nhà cung cấp nội địa, và do đó trái với Điều II:1 - điều không cho phép hạn chế nhập khẩu cũng như cấm nhập khẩu. Về lý do bảo vệ các biện pháp hạn chế nhập khẩu của Hàn Quốc theo Điều XVIII:B, Ban hội thẩm lưu ý rằng tất cả thông tin mà họ có được cho thấy rằng cán cân thanh toán của Hàn Quốc đang tiếp tục được cải thiện với mức độ tốt, và rằng các chỉ số kinh tế hiện hành của Hàn Quốc rất thuận lợi. Do đó, Ban hội thẩm kết luận rằng cần có ngay thời gian biểu xoá bỏ dần các hạn chế nhập khẩu thịt bò vì lý do cán cân thanh toán. Về độc quyền nhập khẩu của Hàn Quốc theo Điều II của GATT, Ban hội thẩm cho rằng việc áp dụng Điều II:1(b) và II:4 trong trường hợp này là không phù hợp trong khi có tồn tại các hạn chế định lượng. Chênh lệch giá sẽ biến mất khi các hạn chế bị dỡ bỏ. Ban hội thẩm đã không tiếp tục xem xét Hàn Quốc có áp dụng các hạn chế một cách phân biệt đối xử hay không và việc quản lý có minh bạch rõ ràng hay không vì Ban đã có kết luận chống lại các hạn chế đó. Khuyến nghị của Ban là (a) Hàn Quốc phải loại bỏ hoặc sửa đổi để các hạn chế áp dụng từ 1984-1985 và được sửa đổi 1988 cho phù hợp với các quy định của GATT, và (b) Hàn Quốc phải tham vấn với Australia, New Zealand và Hoa Kỳ để xây dựng thời gian biểu loại bỏ các hạn chế đối với thịt bò với lý do cán cân thanh toán từ năm 1967.

Kyoto Convention: ***Công ước Kyoto***

Viết đầy đủ là Công ước Quốc tế về Đơn giản hoá và Hài hoà hoá Thủ tục Hải quan. Có hiệu lực từ 1974. Công ước bao gồm nhiều phụ lục, mỗi phụ lục quy định thủ tục liên quan đến một lĩnh vực cụ thể trong quản lý hải quan. Mỗi thành viên tự quyết định tuân theo phụ lục nào. Không phải tất cả các phụ lục đều có hiệu lực. Công ước cũng quy định các quy tắc xác định xuất xứ của một sản phẩm. Công ước do *Tổ chức Hải quan Thế giới* điều hành. Hiện nay Công ước đang được sửa đổi để phù hợp với sự phát triển của thương mại, vận tải và kỹ thuật hành chính. Công việc này có thể được hoàn thành vào năm 1999. Xem thêm *Harmonised System, Istanbul Convention* và *rules of origin*.

L

Labelling: ***Dán nhãn***

Xem *eco-labelling, genetic labelling, marks of origin* và *social labelling.*

LAFTA (Latin-American Free Trade Area): ***Khu vực Thương mại tự do Mỹ La-tinh***

Một tổ chức liên chính phủ được hình thành theo Hiệp ước Montevideo tháng 2/1960, được thiết kế nhằm dần dần hình thành *khu vực thương mại tự do* để tạo cơ sở cho Thị trường chung Mỹ La-tinh. Cho đến 1980, chỉ có 14% lượng thương mại của các nước thành viên được thực hiện theo quy tắc LAFTA. Sau khi LAFTA không có khả năng tạo ra kết quả cụ thể, *ALADI* (Hiệp hội Thương mại tự do Mỹ La-tinh) được hình thành vào năm đó.

Law of constant protection: ***Định luật bảo hộ không đổi***

Một ý tưởng do Jagdish Bhagwati (1988) miêu tả, có nghĩa rằng nếu *chủ nghĩa bảo hộ (protectionism)* mất đi ở dạng này hay dạng khác thì nó lại xuất hiện dưới một dạng khác ở nơi khác.

League of Nations: ***Hội Quốc liên***

Tiền thân của Liên hợp quốc, thành lập năm 1919 như là một bộ phận của Hiệp ước Versailles. Mục tiêu chính của Liên minh là an ninh chung, trọng tài cho các tranh chấp quốc tế, giải trừ quân bị và ngoại giao cởi mở. Cho đến những năm 1930, tính hiệu quả của liên minh bị nghi ngờ nghiêm trọng mặc dù nó vẫn tồn tại với tư cách pháp lý cho đến 1946 khi chính thức giải thể. Liên minh đã có một chương trình về thương mại quốc tế, nhưng sự tấn công mạnh mẽ của cuộc Đại Suy thoái vào cuối những năm 1920 đã xoá bỏ hoàn toàn nhiệt tình tham gia hành động cụ thể vì sự phục hồi của thương mại quốc tế.

Learning-by-doing argument: ***Lập luận học trong khi làm***

Một dạng của *lập luận nền công nghiệp non trẻ*. Lập luận này đề xuất cần có bảo hộ của chính phủ đối với một ngành công nghiệp nếu ngành công nghiệp đó có thể học hỏi trong quá trình hoạt động để vươn lên cạnh tranh. Xem thêm *import substitution*.

Least-developed countries: ***Các nước chậm phát triển nhất***

Viết tắt là LLDCs theo *WTO* và *UNCTAD*, nhưng là LDCs theo *ECOSOC*. Là nhóm gồm 48 nước đang phát triển do ECOSOC xác định trên cơ sở các chỉ số sau đây: GNP bình quân đầu người, tỷ lệ sống của trẻ sơ sinh, lượng ca-lo bình quân đầu người, tỷ lệ nhập trường tiểu học và trung học, tỷ lệ biết chữ của người trưởng thành, tỷ lệ ngành kỹ nghệ chế tạo trong GDP, tỷ lệ người làm việc trong công nghiệp, tiêu thụ điện năng bình quân đầu người, và tỷ lệ tập trung xuất khẩu. Các chỉ số này và danh sách các nước LLDCs được ECOSOC xem xét lại ba năm một lần. Hiện nay danh sách này gồm: Afghanistan, Angola, Bangladesh, Benin, Bhutan, Burkina Faso, Burundi, Cambodia, Mũi Verde, Cộng hoà Trung Phi, Sad, Comoros, Djibouti, Guinea Xích đạo, Eritrea, Ethiopia, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Haiti, Kiribati, Lào, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Maldives, Mali, Mauritania, Mozambique, Myanmar, Nepal, Niger, Rwanda, Samoa, Sao Tome và Principe, Sierra Leone, Quần đảo Solomon, Somalia, Sudan, Togo, Tuvalu, Uganda, Tanzania, Vanuatu, Yemen, Zaire, (Cộng hoà Dân chủ Côngô) và Zambia. Một số quy định của WTO thừa nhận những khó khăn và nhu cầu đặc biệt của các nước LLDCs theo một số cách. Trước hết, họ có thể áp dụng *Phần VI của GATT* và *Điều khoản cho phép* cho cho phép các nước phát triển có các biện pháp đối xử thuận lợi đối với các nước này mà không đòi hỏi có đi có lại. Hơn nữa, *Quyết định có lợi đối với các nước chậm phát triển nhất* đưa ra tại Marrakesh tháng 4/1994 cho phép các nước này có các *cam kết* và *ưu đãi* ở chừng mực phù hợp với nhu cầu phát triển, tài chính và thương mại của từng nước. Quyết định này cũng nhằm thực hiện nhanh các biện pháp *thuế quan* và *phi thuế quan* có trong quyền lợi của các nước LLDCs, và cải tiến *GSP*. Các nước này cũng sẽ nhận được trợ giúp kỹ thuật nhiều hơn nhằm tạo điều kiện mở rộng thương mại. Một số hiệp định do WTO điều hành

có các quy định về LLDCs. Ví dụ, *Hiệp định về Quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại* cho phép LLDCs không áp dụng các quy định của hiệp định trong vòng 10 năm. *GATS* yêu cầu các thành viên tạo điều kiện để LLDCs tham gia tích cực hơn nữa vào thương mại dịch vụ toàn cầu. Xem thêm *food security*.

Leather: *Da*

Xem *Japanese measures on imports of leather*

Leontief Paradox: *Nghịch lý Leontief*

Xem *new trade theory*

Lener's symetry theorem: *Định lý đối xứng Lener*

Định lý được đặt tên theo nhà kinh tế học Abba Lener, người mà năm 1936 đã chứng minh rằng thuế đánh vào xuất khẩu thương đương với thuế đánh vào nhập khẩu.

Lesser-duty principle: *Nguyên tắc thuế thấp hơn*

Nguyên tắc trong điều hành *các biện pháp chống phá giá*: thuế bổ sung đánh vào sản phẩm được coi là được phá giá cần phải thấp hơn *biên độ phá giá* nếu như mức thuế thấp hơn đó đủ để xoá bỏ *thiệt hại*.

Less than fair value: *Thấp hơn trị giá hợp lý*

Theo luật chống phá giá của Hoa Kỳ, nói chung, giá của một sản phẩm xuất khẩu thấp hơn trị giá của sản phẩm đó tại thị trường nội địa của nhà xuất khẩu. Nếu giá xuất khẩu thấp hơn giá nội địa, trị giá thấp hơn trị giá hợp lý được coi là tồn tại. Chênh lệch, gọi là *biên độ phá giá*, cùng với *thiệt hại vật chất*, nếu như xác định được, sẽ là một phần của đánh giá có cần *biện pháp chống phá giá* hay không.

Lex posterior (tiếng La-tinh)**: *Luật muộn hơn***

Quy tắc sử dụng khi diễn giải các hiệp ước quốc tế, nói rằng nếu một nước trở thành thành viên của hai hiệp ước có các quy định trái nhau, những nghĩa vụ mà nước đó có được khi gia nhập hiệp ước sau là nghĩa vụ được áp dụng.

Leutwiler Report: *Báo cáo Leutwiler*

Vào cuối 1983, khoảng một năm sau Hội nghị Bộ trưởng của GATT không thành công năm 1982 mà nhiều người cho là điểm thấp nhất trong lịch sử GATT, Tổng giám đốc GATT thành lập một nhóm gồm 7 người xuất chúng đại diện cho giới kinh doanh, chính phủ và nghiên cứu do Tiến sĩ Fritz Leutwiler, sau này là Chủ tịch Ngân hàng quốc gia Thụy-sỹ, đứng đầu. Nhiệm vụ của Nhóm là nghiên cứu thực trạng của hệ thống thương mại quốc tế, những nguyên nhân cơ bản của những khó khăn mà nó gặp phải, và đề ra dự án hành động. Báo cáo kết quả - *Chính sách Thương mại cho một tương lai tốt hơn* - xuất hiện vào tháng 3/1985. Mười lăm khuyến nghị của bản báo cáo đã có ảnh hưởng rất lớn đến việc thúc đẩy một vòng đàm phán thương mại mới và nhiệm vụ của vòng đàm phán đó. Phần lớn các khuyến nghị đó được phản ánh qua kết quả của *Vòng Uruguay*, tuy nhiên không phải với cùng một mức độ tham vọng. Nói tóm tắt, các khuyến nghị đó là (i) việc hoạch định *chính sách thương mại* của mỗi nướccần phải được cởi mở, (ii) thương mại nông sản cần phải dựa trên những quy tắc rõ ràng và bình đẳng hơn, (iii) cần phải thiết lập thời gian biểu để đưa *các biện pháp miền xám* vào khuôn khổ quy tắc của GATT, (iv) thương mại hàng dệt và may mặc phải hoàn toàn là đối tượng của các quy tắc của GATT, (v) các quy tắc về *trợ cấp* cần có hiệu quả hơn, (vi) các quy định của GATT về các biến dạng phi thuế quan cần phải được cải tiến, (vii) các quy tắc cho phép *khu vực thương mại tự do* và *liên minh hải quan* cần phải được làm rõ và chặt chẽ hơn, (viii) cần phải có *giám sát* quốc tế hơn nữa đối với các chính sách và hoạt động thương mại, (ix) bảo hộ *tự vệ* khẩn cấp chỉ được áp dụng phù hợp với quy tắc, (x) cần tập trung khuyến khích hơn nữa các nước đang phát triển giành lợi thế so sánh của họ và hội nhập hoàn toàn vào hệ thống thương mại, (xi) khả năng về quy tắc đa phương trong *thương mại dịch vụ* cần phải được khảo sát, (xii) các thủ tục *giải quyết*

tranh chấp và việc thực hiện các khuyến nghị của *Ban hội thẩm* cần được cải tiến, (xiii) vòng đàm phán mới của GATT cần được tiến hành, (xiv) một cơ quan thường trực ở cấp bộ trưởng cần được thiết lập để khuyến khích việc đàm phán ngay về các vấn đề, và (xv) các cố gắng đạt được giải pháp thoả đáng về vấn đề nợ thế giới, dòng tài chính đầy đủ cho phát triển, phối hợp quốc tế tốt hơn về chính sách kinh tế vĩ mô và có sự thống nhất hơn giữa chính sách thương mại và chính sách tài chính. Trong hai khuyến nghị chưa được chú ý đầy đủ tại Vòng Uruguay (vii và xv), khuyến nghị (vii) hiện nay đang được xem xét tại WTO, và khuyến nghị (xv) có thể sẽ không đạt được giải pháp hoàn toàn trong khuôn khổ GATT. Một cơ quan thường trực ở cấp bộ trưởng vẫn cần được thành lập, nhưng thoả thuận về *Hội nghị Bộ trưởng WTO* ít nhất hai năm một lần là đang đi theo chiều hướng đó.

Level playing field: ***Sân chơi bình đẳng***

Một thuật ngữ được sử dụng để miêu tả *thương mại bình đẳng*, với tất cả mọi người tham gia chơi theo luật. Có nhiều quan điểm khác nhau về sân chơi bình đẳng có nghĩa là gì. Một số cho rằng các quy tắc thương mại hiện có không thiên vị bên này với bên kia theo đúng nghĩa pháp lý, tuy nhiên những người này cho rằng có một sân chơi danh nghĩa thường được cho là có *các biện pháp phi thuế quan* không xác định được. Do đó, một số người chơi sẽ luôn luôn đương đầu với cuộc chiến ngược dốc nếu họ đồng ý chơi theo luật. Do đó, sân chơi bình đẳng ngày càng được những người nghiêng theo các hình thức *bảo hộ* sử dụng để đề xuất rằng để có được thương mại "bình đẳng" cần phải loại bỏ tất cả các biện pháp biến dạng. Nếu không thực hiện được điều đó thì can thiệp của chính phủ tới nhập khẩu là có cơ sở. Nếu không làm được điều đó thì không tiếp tục tiến hành *tự do hoá thương mại* cho đến khi các nước khác thay đổi cách của họ. Như nhiều nhà bình luận đã chỉ ra rằng có thể có sân chơi bình đẳng trong một nền kinh tế bởi vì tất cả mọi người đều chơi cùng một luật. Điều đó khó đạt được hơn khi luật của nhiều người được đưa vào. Cũng cần nhớ lại nhận định của Lawrence (1996) rằng về cơ bản *thương mại qua biên giới* là có giá trị bởi vì sân chơi không bình đẳng. Tuy nhiên, khái niệm sân chơi bình đẳng có nhiều giả định khác nhau cho nên việc sử dụng nó làm công cụ phân tích là rất hạn chế.

Like products: ***Sản phẩm tương tự***

Khái niệm này xuất hiện trong một số Hiệp định WTO mặc dù phần lớn nó không được định nghĩa. Đây là một trong những tiêu chuẩn để xác định có phân biệt đối xử đối với sản phẩm nhập khẩu hay không. Trong những tranh chấp có liên quan đến "sản phẩm tương tự", *ban hội thẩm* có khuynh hướng xem xét đến các tiêu chuẩn như sự sử dụng quốc tế và các phân loại hải quan được chấp nhận. Tuy nhiên, xu hướng vừa qua là đặt bằng "tương tự" với "giống". Phương pháp này đã được chính thức hoá trong trường hợp *các biện pháp chống phá giá*. Chỉ có thể có hành động khi ngành công nghiệp sản xuất sản phẩm tương tự chịu *thiệt hại* vật chất. Theo các quy tắc tương ứng của WTO, thuật ngữ "sản phẩm tương tự" có nghĩa là một sản phẩm giống hệt về mọi khía cạnh như sản phẩm đang được xem xét. Nếu không có một sản phẩm như vậy thì một sản phẩm khác có thể được sử dụng, sản phẩm này tuy không giống về mọi khía cạnh nhưng có các đặc tính gần giống như sản phẩm đang được xem xét. Xem *Brazilian unroasted coffee* và *German imports of sardines* về các tranh chấp dựa trên định nghĩa "sản phẩm tương tự".

Linear country: ***Nước tuyến tính***

Thuật ngữ được dùng riêng trong *Vòng Kennedy* để chỉ các nước sử dụng phương pháp *cắt giảm thuế quan tuyến tính*.

Linear tariff cuts: ***Cắt giảm thuế quan tuyến tính***

Một phương pháp cắt giảm thuế theo công thức. Cắt giảm thuế quan với cùng một mức độ, thường được thể hiện bằng phần trăm, đối với toàn bộ các hạng mục sản phẩm. Được chính thức đưa vào đàm phán thương mại đa phương lần đầu tiên tại *Vòng Kennedy* (1963-1967), nhưng đề xuất đầu tiên của EEC tại *Vòng Dillon* (1960) cũng bao gồm các cắt giảm loại này. Nguyên nhân phương pháp này không được áp dụng trước Vòng Kennedy là thiếu sự đồng ý

đàm phán của Hoa Kỳ. Hoa Kỳ đã phản đối cắt giảm thuế quan tuyến tính đối với *Vòng Uruguay*. Xem thêm *Swiss formula* được sử dụng tại *Vòng Tokyo*.

Lisbon Agreement: ***Hiệp định Lisbon***

Tên đầy đủ là *Hiệp định về bảo hộ địa danh xuất xứ và đăng ký quốc tế địa danh xuất xứ*. Được hoàn thành tại Lisbon năm 1958 và sử đổi năm 1967. Hiệp định này quy định sự bảo hộ *địa danh xuất xứ (appellations of origin)*. Các địa danh này được *WIPO* đăng ký theo yêu cầu của nhà nước có quyền lợi. Tất cả các thành viên phải bảo vệ địa danh đã đăng ký quốc tế cho đến khi nó còn được nước xuất xứ bảo vệ, trừ trường hợp nếu một nước trong vòng một năm tuyên bố không thể đảm bảo bảo vệ một địa danh đã đăng ký. Xem thêm *intellectual property*.

Loan rate: ***Suất vay***

Một phần trong khuôn khổ hỗ trợ nông nghiệp do *Tập đoàn Tín dụng Hàng hoá* của Hoa Kỳ thực hiện. Suất vay là giá mà Tổng công ty sẵn sàng mua ngũ cốc mà Tổng công ty đã cho vay. Do đó đây là một dạng của *giá sàn (floor price)*.

Local content requirements: ***Yêu cầu hàm lượng địa phương***

Các biện pháp của chính phủ quy định mức tối thiểu nhất định số chi tiết chế tạo tại địa phương trong hàng hoá hoặc dịch vụ được sản xuất trong nước. Mức tối thiểu hàm lượng địa phương có thể được quy định dưới dạng trọng lượng, số lượng, trị giá, v.v... Mục đích của các chương trình này bao gồm, ngoài những mục đích khác, khuyến khích phát triển công nghiệp địa phương, đảm bảo thị trường cho một ngành công nghiệp không có sức cạnh tranh, và thúc đẩy phát triển vùng. Tất cả các chương trình hàm lượng địa phương đều bao hàm một mức độ bảo hộ đối với các nhà cung cấp chi tiết, và do đó làm tăng giá đối với người tiêu dùng. Điều này là hiển nhiên, bởi vì các ngành công nghiệp có sức cạnh tranh không cần giữ thị trường. Tuy nhiên, các chính phủ có thể quyết định rằng lợi ích của các chương trình này mang lại lớn hơn thiệt hại gây ra cho người tiêu dùng. Điều III:5 của GATT (Đối xử quốc gia trong thuế và quy chế trong nước) cấm các quy chế định lượng trong nước có liên quan đến tỷ lệ, chế biến hoặc sử dụng các sản phẩm với lượng cụ thể hoặc bắt buộc sử dụng sản phẩm trong nước. Xem thêm *Agreement on Trade-Related Investment Measures* và *FIRA panel*.

Local content rules in broadcasting: ***Quy tắc hàm lượng địa phương trong phát thanh, truyền hình***

Các quy tắc này nói chung yêu cầu các đài phát thanh và truyền hình phải sử dụng ít nhất lượng tối thiểu đã định các tư liệu sản xuất tại địa phương trong chương trình phát sóng. Định nghĩa sản phẩm địa phương có thể dựa trên sự kết hợp giữa tính chất nội dung của tài liệu, quốc tịch của nhà xuất bản, người sản xuất, đạo diễn và các diễn viên chính, nguồn tài chính, v.v... Xem thêm *audiovisual services, audiovisual services in the Uruguay Round, broadcasting directive, cultural specificity* và *trade and culture*.

Lomé Convention: ***Công ước Lomé***

Một hiệp định bao trùm, ký lần đầu tiên năm 1975 và đàm phán lại năm 1990 cho 10 năm tiếp theo (Lomé IV), của một hình thức hiệp hội bao gồm khoảng 70 nước châu Phi, vùng biển Ca-ri-bê và Thái bình dương (ACP) với *Cộng đồng Kinh tế Châu Âu*, hiện nay là *Cộng đồng Châu Âu*. Các nước trong hiệp hội có được quyền thâm nhập miễn thuế vào thị trường EEC đối với hầu hết tất cả sản phẩm, và một nguồn viện trợ đáng kể. Họ cũng có quyền sử dụng chương trình bảo đảm thu nhập từ xuất khẩu cho vay ưu đãi nếu thu nhập từ xuất khẩu của họ bị giảm đột và nghiêm trọng. Ngược lại, EEC không có được quyền thâm nhập miễn thuế vào các nước ACP. Xem thêm *ACP states, STABEX* và *SYSMIN*.

Long-Term Arrangement Regarding International Trade in Cotton Textiles (LTA): ***Thoả thuận dài hạn về thương mại quốc tế hàng dệt bông***

Một thoả thuận trong GATT về *thương mại có quản lý* hàng dệt và may mặc bằng bông, có hiệu lực từ năm 1962 trong 5 năm, và là kế nhiệm của *Hiệp định ngắn hạn về thương mại quốc tế*

hàng dệt. Hiệp định này được gia hạn thêm 3 năm nữa như là kết quả của *Vòng Kennedy*. Sau khi gia hạn thêm một lần nữa năm 1970, thoả thuận này được thay thế bằng *Hiệp định Đa sợi* vào năm 1973. Thành viên của LTA là những nước quan trọng trong xuất khẩu và nhập khẩu hàng dệt và may. Nó cho phép các thành viên nhập khẩu được yêu cầu các thành viên xuất khẩu hạn chế thương mại của họ. Các thành viên nhập khẩu cũng có thể áp đặt *hạn chế định lượng* mặc dù các loại hạn chế này bị yêu cầu loại bỏ hoàn toàn theo quy định tại Điều XI của GATT (Loại bỏ hoàn toàn hạn chế định lượng). Xem thêm *Agreement on Textiles and Clothing*.

Low-income economies: *Những nền kinh tế có thu nhập thấp*

Nhóm gồm 64 nước do *IBRD* phân loại và lên danh sách trong *Báo cáo Phát triển Thế giới*. Năm 1994 những nền kinh tế này có GNP bình quân đầu người bằng hoặc thấp hơn 725 USD. Nhóm này bao gồm nhiều *nước chậm phát triển nhất*, nhất là các nước ở khoảng dưới của thang thu nhập, Trung Quốc và Ấn-độ cũng là một phần trong nhóm đó. Xem thêm *high-income economies* và *middle-income economies*.

Luxemburg Compromise: *Thoả hiệp Luxemburg*

Giải pháp vào tháng 1/1966 cho sự khủng hoảng ngay trong *Cộng đồng Kinh tế Châu Âu* đã kìm giữ các cuộc đàm phán trong *Vòng Kennedy* trong khoảng 6 tháng. Nguyên nhân trực tiếp của cuộc khủng hoảng đó là Pháp và Đức đã không thể thoả thuận được về tài trợ cho *Chính sách nông nghiệp chung* như thế nào. Tuy nhiên, vấn đề lớn hơn thể hiện ở chỗ Pháp có ý định thay đổi truyền thống sẵn có từ quyết định thống nhất sang biểu quyết đa số, điều có thể củng cố khả năng sử dụng quyền phủ quyết của họ. Thoả hiệp đó bao gồm sự thoả thuận không nhất trí về vấn đề biểu quyết và thống nhất rằng việc định giá nông nghiệp có thể sẽ được xem xét lại trong bối cảnh đàm phán về nông nghiệp.

M

Made-to-measure tariffs: *Thuế quan vừa vặn*

Mô tả loại *thuế quan* mà mức thuế suất chỉ vừa đủ cao để cho phép các nhà sản xuất nội địa bù đắp chi phí và có lợi nhuận bình thường. Bởi vì các ngành công nghiệp có cơ cấu giá thành khác nhau, điều đó gây nên cơ cấu thuế quan rất phức tạp vì mỗi ngành nhận được hỗ trợ bằng thuế rõ ràng là để phù hợp với ngành đó. Một số người gọi là thuế quan vừa đủ.

Madrid Agreement: *Hiệp định Madrid*

Hiệp định về chống chỉ định giả hoặc sai lệch về nguồn hàng. Được ký tại Madrid năm 1891 và được sửa đổi một số lần, lần cuối cùng năm 1958. Hiệp định này do *WIPO* quản lý. Hiệp định quy định một số trường hợp mà việc thu giữ có thể được yêu cầu và có hiệu lực đối với hàng hoá mang chỉ định giả hoặc sai lệch về nguồn hàng hoá. Hiệp định này cấm việc sử dụng tất cả các loại chỉ định công khai có thể đánh lừa công chúng về nguồn xuất xứ của hàng hoá. Mỗi nước thành viên có thể quyết định địa danh nào không thuộc phạm vi của Hiệp định vì tính chất riêng biệt của chúng. Xem thêm *appellations of origin* và *Lisbon Agreement*.

Maghreb countries: *Các nước Maghreb*

Bao gồm Algeria, Libya, Mauritania, Morocco and Tunisia. Năm 1989, các nước này thành lập Liên minh Maghreb A-rập với mục đích đạt được Thị trường chung trước năm 2000.

Malevolent mercantilism: *Chủ nghĩa trọng thương hiểm độc*

Xem *mercantilism*.

Managed liberalism: *Chủ nghĩa tự do có quản lý*

Thuật ngữ được Winters (1993) sử dụng để miêu tả thông lệ của các nước thành viên trong các *hiệp định thương mại tự do* loại trừ các ngành cụ thể khỏi phạm vi hoạt động của hiệp định, nhất là khi có thành viên mới gia nhập hiệp định. Ông ta nói rằng điều này ít nhất là để giảm nhẹ một số áp lực cạnh tranh mới lên các thành viên hiện tại.

Managed trade: ***Thương mại có quản lý***

Một loại thương mại quốc tế trong đó một số ngành hoặc sản phẩm không được buôn bán theo nhu cầu của thị trường. Các phương tiện của loại thương mại này bao gồm các *hiệp định hạn chế tự nguyện, thoả thuận thị trường trật tự, hạn chế định lượng* và các *biện pháp phi thuế quan* khác. Mục đích của thương mại có quản lý trong các trường hợp này luôn luôn là để bảo hộ công nghiệp nội địa vì lý do này hay lý do khác. Các dạng hiện đại hơn của thương mại có quản lý không nhằm hạn chế thâm nhập mà nhằm gia tăng xuất khẩu thông qua các chỉ tiêu số học, thường là trên sự thiệt hại của các nước xuất khẩu thứ ba. Một số nhà bình luận cũng liệt buôn bán giữa các đơn vị của các công ty đa quốc gia vào loại này. Xem thêm *fair trade, grey-area measures, Multi-Fibre Agreement* và *voluntary import expansion*.

Mandatory but not compulsory: ***Có quyền nhưng không bắt buộc***

Mô tả thể trạng của *hành động trả đũa* theo điều luật *Super 301*, được sử dụng trong các cuộc thẩm vấn của quốc hội năm 1988 về *Luật Thương mại và cạnh tranh Hoa Kỳ*. Điều này có ý nghĩa đối với những người có liên quan.

Manila Action Plan for APEC: ***Chương trình hành động Manila của APEC***

Chương trình hành động được thông qua tại cuộc họp của các nhà lãnh đạo *APEC* tháng 11/1996 tại Manila. Chương trình này thống nhất các *chương trình hành động riêng rẽ, các chương trình hành động tập thể* và các chương trình làm việc do các cơ quan khác nhau của APEC chuẩn bị.

Mano River Union: ***Liên minh sông Mano***

Khu vực thương mại ưu đãi thành lập năm 1973. Bao gồm Guinea, Liberia, và Sierra Leone. Xem thêm *ECOWAS*.

Mansholt proposals: ***Các dự án Mansholt***

Hai dự án mang tên Sicco Mansholt, Uỷ viên Nông nghiệp của *Cộng đồng Kinh tế Châu Âu* trong thời gian *Vòng Kennedy*. Dự án thứ nhất liên quan đến việc thiết lập chế độ định giá ngũ cốc chung của EEC. Các nước thành viên có giá bị giảm thông qua chương trình hài hoà dự kiến sẽ được đền bù bằng chi trả trực tiếp của EEC. Dự án thứ hai tạo nên khuôn khổ cho đề xuất nông nghiệp của EEC tại vòng đàm phán. Về cơ bản đó là đề xuất giới hạn *montant de soutien* (mức trợ cấp nội địa) trong ba năm trên cơ sở có đi có lại. EEC đã đạt được thống nhất nội bộ về dự án thứ nhất, nhưng giá trị của đề án thứ hai đã không thuyết phục được những người bạn đàm phán. Xem thêm *agriculture and the GATT*.

Manufacturing Clause: ***Điều khoản chế tạo***

Một tranh chấp do *Cộng đồng Châu Âu* đưa ra Hội đồng GATT năm 1983. Thực chất là Điều 601 (Điều khoản chế tạo) của bộ Luật Công 97-215 năm 1982 của Hoa Kỳ cấm, với một số ngoại lệ, nhập khẩu hoặc phân phối công cộng các tác phẩm có *bản quyền* có chứa chủ yếu tư liệu phi bi kịch trừ khi tư liệu đó được chế tạo tại Hoa Kỳ và Canada. Khái niệm "chế tạo" bao gồm ghi băng, in ấn và đóng quyển. *Điều khoản chế tạo* được ban hành lần đầu tiên năm 1891 và sửa đổi một số lần. Sửa đổi năm 1976 bao gồm *điều khoản thời hạn loại bỏ* được áp dụng trước 1/7/1982. Đạo luật này đã hết hạn và được tái ban hành ngày 13/7/1982 với lần hết hạn mới vào năm 1986. Quyền lợi chủ yếu của trường hợp tranh chấp này là Đạo luật sửa đổi đó có nằm trong phạm vi *Nghị định thư về gia nhập tạm thời* hay không. Nghị định thư này cho phép các thành viên của GATT được duy trì luật pháp không hoàn toàn phù hợp với quy tắc của GATT nếu luật pháp đó có hiệu lực vào ngày 30/10/1947. *Ban hội thẩm* cho rằng các thay đổi luật pháp của Điều khoản chế tạo không nhất thiết loại trừ điều khoản đó như là "luật pháp hiện

hành". Tuy nhiên, ban hội thẩm cho rằng việc thêm điều khoản mặt trời lặn là một thay đổi chính sách theo hướng phù hợp hơn với GATT. Việc tái ban hành năm 1982 và lùi thời gian hết hạn là đi ngược hướng phù hợp hơn, do đó làm tăng mức độ không phù hợp với GATT. Theo đó ban hội thẩm đã nghiêng về phía Cộng đồng Châu Âu về điểm này.

Maquiladora industries: ***Các ngành công nghiệp Maquiladora***

Theo Hufbauer và Schott (1992), các maquiladora là các cơ sở sản xuất có giao kèo tham gia chế biến hoặc lắp ráp thứ cấp các phụ kiện nhập khẩu để tái xuất, chủ yếu là sang Hoa Kỳ. Chương trình này do Mexico thành lập cuối những năm 1960 để giảm nhẹ các vấn đề kinh tế và xã hội. Trong những năm đầu việc lắp ráp chủ yếu tập trung vào các công đoạn đơn giản, nhưng hiện nay đã đi đến thế hệ thứ 2 với các hoạt động phức tạp và cần nhiều vốn hơn. *NAFTA* sẽ tạo thêm động lực cho sự phát triển của chúng.

Margin of dumping: ***Biên độ phá giá***

Một khái niệm cơ bản trong điều tra *phá giá*, xác định mức độ của *các biện pháp chống phá giá* có thể được áp dụng. Biên độ phá giá là sự chênh lệch giữa giá trị mà nhà chức trách cho là *trị giá thông thường*và giá xuất khẩu của một sản phẩm được xuất khẩu từ nước này sang nước khác. Thủ tục xác định biên độ phá giá được quy định tại *Hiệp định về việc thực hiện Điều VI của Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại* của WTO. Các nhà chức trách chỉ có thể áp dụng các biện pháp chống phá giá với mức độ cần thiết để bù đắp biên độ phá giá. Xem thêm *de minimis dumping margin.*

Margin of preference: ***Biên độ ưu đãi***

Chênh lệch giữa mức thuế cần phải trả theo hệ thống ưu đãi trong một thoả thuận mậu dich tự do và mức thuế phải trả trên cơ sở *đãi ngộ tối huệ quốc* (MFN).

Marine Mammal Protection Act: ***Luật bảo vệ động vật biển***

Xem *tuna (Mexico-United States, 1991).*

Maritime transport services: ***Dịch vụ vận tải biển***

Năm 1995 *Hội đồng Thương mại dịch vụ* đã thành lập Nhóm đàm phán về dịch vụ vận tải biển (NGMTS) với mục đích nâng cao cam kết trong *GATS* về vận tải quốc tế, các dịch vụ đi kèm, ra, vào và sử dụng cảng. Nhóm đàm phán này định kết thúc đàm phán trước 30/6/1996, thế nhưng nó đã không thể đi đến một kết quả thống nhất nào. Đàm phán về dịch vụ vận tải biển sẽ được nối lại vào năm 2000 là một phần của vòng đàm phán mới về dịch vụ theo quy định tại Điều XIX của GATS. Xem thêm *cabotage, Jones Act* và *progressive liberalisation.*

Market access: ***Mở cửa thị trường***

Một trong những khái niệm cơ bản nhất trong thương mại quốc tế. Khái niệm này miêu tả mức độ mà hàng hoá hoặc dịch vụ có thể cạnh tranh với sản phẩm chế tạo tại chỗ ở một thị trường khác. Trong khuôn khổ *WTO*, với nghĩa là một thuật ngữ pháp lý bao hàm các điều kiện do chính phủ áp đặt để một sản phẩm có thể thâm nhập một nước trong điều kiện không phân biệt đối xử. Mở cửa thị trường theo nghĩa của WTO được thể hiện bằng các biện pháp cửa khẩu, đó là *thuế quan* và *các biện pháp phi thuế quan* trong trường hợp hàng hoá và các quy định ngay trong thị trường trong trường hợp *dịch vụ*. Theo truyền thống, *chính sách thương mại* đa phương nhằm làm cho mở cửa thị trường dễ tiên liệu và tự do hơn. Điều này được thực hiện thông qua cắt giảm thuế và giới hạn chúng ở mức thấp hơn. *Giới hạn* là một nghĩa vụ hợp đồng không nâng thuế vượt mức đã ghi tại *danh mục ưu đãi*. Việc loại bỏ các cản trở mở cửa thị trường dưới dạng các biện pháp phi thuế quan là phức tạp hơn bởi vì một số biện pháp trốn tránh được định nghĩa pháp lý chính xác. Do đó cách thông thường là tuyên bố chúng là phi pháp thông qua các hiệp định liên chính phủ. Sự phát triển nhanh chóng của *thương mại dịch vụ* và quá trình *toàn cầu hoá* đã gây chú ý tới các cản trở mở cửa thị trường ngay trong vòng biên giới. Trong số các hiệp định WTO, *GATS* đã đi xa hơn trong việc đối phó với các biện pháp hạn chế thương mại, nhưng các hiệp định khác, ví dụ như *Hiệp định về Trợ cấp và thuế đối kháng,* cũng đã mở rộng

quy tắc thương mại tới lĩnh vực nội địa. Tuy nhiên, phạm vi các quy tắc này còn chắp vá, và có ý định kêu gọi đưa *chính sách cạnh tranh* vào hệ thống WTO. Trong khuôn khổ cạnh tranh, mở cửa thị trường được miêu tả như là khả năng có thể cạnh tranh có hiệu quả trong một thị trường. Mục tiêu của nó là các quy chế hoặc dỡ bỏ các *hoạt động* phi cạnh tranh của tư nhân và *quy chế*. Sự kết hợp hai khái niệm mở cửa thị trường này, nếu trở nên khả thi, sẽ tạo nên đóng góp mạnh mẽ cho việc nâng cao *tính cạnh tranh quốc tế của các thị trường* Mở cửa đối với *đầu tư trực tiếp nước ngoài* cũng có thể có ảnh hưởng đến mở cửa thị trường. Một trương phái cho rằng mở cửa thị trường là một khái niệm quá hạn hẹp, và rằng khái niệm này cần được thay thế bằng một khái niệm bao trùm hơn là *hiện diện thị trường*. Xem thêm *equality of competitive opportunity, market access for agriculture, market access for services, national treatment* và *most-favoured-nation treatment*.

Market access for agriculture: ***Mở cửa thị trường đối với nông sản***

Một thuật ngữ đa nghĩa bao trùm *thuế quan và hạn ngạch thuế quan* được đàm phán trong các cuộc đàm phán về nông nghiệp tại *Vòng Uruguay*. Các cuộc đàm phán này có ba yếu tố cơ bản của mở cửa thị trường, *trợ cấp trong nước* và *trợ cấp xuất khẩu*, tất cả phải được chấp nhận đàm phán trọn gói. Vòng Uruguay hạn chế việc mở rộng các biện pháp biến dạng thương mại và duy trì hoặc mở cửa thị trường hơn đối với nông sản.

Market access for services: ***Mở cửa thị trường đối với dịch vụ***

Hiệp định *GATS* thúc đẩy mục tiêu mở cửa thị trường rộng rãi và không phân biệt đối xử đối với các loại dịch vụ và các nhà cung cấp dịch vụ. Hiệp định này không định nghĩa mở cửa thị trường được hiểu như thế nào, nhưng Điều XVI đưa ra một danh sách 6 loại biện pháp không được duy trì hoặc áp dụng. Về tổng thể đó là (i) hạn chế số nhà cung cấp dịch vụ, (ii) hạn chế tổng trị giá các giao dịch dịch vụ, (iii) hạn chế tổng số lần hoạt động dịch vụ, (iv) hạn chế số người làm, (v) hạn chế số thực thể hoặc yêu cầu liên doanh, và (vi) hạn chế mức vốn nước ngoài. *Các thử nghiệm nhu cầu kinh tế* để xây dựng điều kiện mở cửa thị trường phải loại bỏ.

Market dominance: ***Địa vị thống trị thị trường***

Lý do cơ bản của nhiều nước để hình thành nhu cầu về *chính sách cạnh tranh*. Địa vị thống trị thị trường là khả năng của một công ty có thể gây ảnh hưởng đến sử xự của các công ty khác, bất kỳ là ngược hay xuôi. Trong phần lớn các trường hợp, chính sách cạnh tranh chấp nhận sự tồn tại của địa vị thống trị thị trường, nhưng quan tâm đến việc loại trừ sự lạm dụng. Xem thêm *antitrust law* và *market power*.

Market economy: ***Kinh tế thị trường***

Nền kinh tế trong đó cơ cấu giá xác định sản xuất gì và buôn bán gì, mặc dù tín hiệu giá cũng thường bị biến dạng bởi *trợ cấp)* và các loại can thiệp khác của chính phủ. Xem thêm *centrally-planned economies*.

Market-expansion dumping: ***Phá giá để mở rộng thị trường***

Xem *dumping*

Market failure: ***Thất bại thị trường***

Một thuật ngữ của các nhà kinh tế để chỉ các thị trường hoạt động không hoàn hảo. Đó không có nghĩa là thị trường sụp đổ. Thất bại thị trường có thể xảy ra khi những người tham gia không được thông tin đầy đủ, khi chỉ có một số ít người mua và người bán (các điều kiện độc quyền - monopoly và độc quyền mua - monopsony) hoặc khi chi phí và lợi nhuận của việc sản xuất một sản phẩm chỉ phù hợp với một số người tham gia thị trường.

Marketing boards: ***Cục tiếp thị***

Những cơ quan tư nhân hoặc công ích thỉnh thoảng được thành lập tại các nước sản xuất để thúc đẩy, tiếp thị và xuất khẩu nông sản. Chức năng của các cơ quan này có thể bao gồm tài trợ cho nghiên cứu phương pháp sản xuất và cất giữ có hiệu quả hơn, chế biến hoặc xác định các

loại hình sử dụng mới. Cục tiếp thị nhiều khi có tư cách độc quyền xuất khẩu. Ngân sách điều hành các cơ quan này thường thông qua các khoản thu từ người sản xuất. Xem thêm *single-desk selling* và *state trading*.

Market-led integration: ***Hội nhập theo thị trường***

Hội nhập kinh tế khu vực thông qua hoặc thúc đẩy bằng các hoạt động kinh doanh. Điều này có thể xảy ra mà không cần đến một khuôn khổ hội nhập liên chính phủ. Xem thêm *policy-led integration*.

Market-opening initiatives: ***Các sáng kiến mở cửa thị trường***

Thuật ngữ chủ yếu do Hoa Kỳ sử dụng để miêu tả các hoạt động với mục đích loại bỏ các hàng rào cản trở thương mại bị cho là cản trở xuất khẩu của họ. Một số ít các nước khác có sức mạnh kinh tế để thành công trong những sáng kiến như thế. Ví dụ điển hình là *các cuộc đàm phán chuyên ngành theo định hướng thị trường* năm 1985 và *Sáng kiến Cản trở Cơ cấu* năm 1989, cả hai đều nhằm chống Nhật. Các sáng kiến mở cửa thị trường thường được quản lý bằng *Khoản 301*.

Market-oriented specific-sector talks: ***Các cuộc đàm phán chuyên ngành theo định hướng thị trường***

Gọi tắt là đàm phán MOSS. Sáng kiến năm 1985 của Hoa Kỳ nhằm mở cửa thị trường Nhật cho lâm sản, dược phẩm và thiết bị y học, điện tử, thiết bị vô tuyến viễn thông, phụ tùng ô-tô và máy gia thông vận tải. Sáng kiến này đã đạt được một số thành công trong việc tự do hoá các chính sách của Nhật đối với vô tuyến viễn thông cũng như giảm thuế cho khoảng 1.800 mặt hàng, nhưng về tổng thể kết quả của nó bị coi là thất vọng. Tuyên bố của Nhật rằng Hoa Kỳ thâm nhập vào Nhật được miễn thuế, trừ một số ngoại lệ hạn chế, là không đáng kể nếu đánh giá một cách tích cực. Xem thêm *structural impediments initiative* và *United States-Japan Framework for a New Economic Partnership*.

Market power: ***Thế lực thị trường***

Một giả thiết cơ bản của *luật chống độc quyền*. Giả thiết này dựa trên quan điểm rằng các công ty có thể có khả năng tăng giá mà lượng hàng bán không bị giảm. Luật chống độc quyền nhằm đảm bảo có cạnh tranh bằng giá trên thị trường. Xem thêm *competition policy* và *market dominance*.

Market presence: ***Hiện diện thị trường***

Thuật ngữ phản ánh thực tế tốt hơn thuật ngữ *mở cửa thị trường* rằng các công ty có thể cần thiết lập một loại hình hoạt động nào đó tại nước nhập khẩu nếu các công ty muốn thành công. Hiện diện thị trường bao gồm cả khái niệm các công ty muốn đầu tư và họ cần có cơ hội đầy đủ để cạnh tranh. Xem thêm *commercial presence* và *right of establishment*.

Market-seeking imvestment: ***Đầu tư tìm kiếm thị trường***

Thuật ngữ sử dụng để chỉ *đầu tư nước ngoài trực tiếp* thực hiện với mục đích chủ yếu là để cung cấp cho một hoặc nhiều thị trường. Xem thêm *tariff-jumping*.

Market-sharing arrangements: ***Các thoả thuận phân chia thị trường***

Các chương trình do chính phủ hỗ trợ hoặc thiết lập để đảm bảo rằng tỷ lệ của ngành công nghiệp địa phương trong một hoạt động không dưới một mức nhất định. Các chương trình này có thể áp dụng đối với hàng hoá và dịch vụ. Một ví dụ cũ là thoả thuận về *linh kiện bán dẫn* giữa Hoa Kỳ và Nhật. Trong lĩnh vực dịch vụ có hai ví dụ quan trọng là các hiệp định dịch vụ hàng không song phương và *Công ước về đạo luật tổ chức các hội nghị tàu biển* của UNCTAD. Có thể có cạnh tranh rất mạnh vì thị phần dành cho công nghiệp địa phương. *Các thoả thuận hạn chế tự nguyện* cũng là một dạng phân chia thị trường.

Market transparency: ***Tính rõ ràng của thị trường***

Mức độ mà những người tham gia có thể thâm nhập thị trường trên cơ sở thông tin mà họ có về xử sự của thị trường. Thông tin cần thiết để tạo điều kiện dánh giá tốt phần lớn là số liệu thống kê, kể cả dữ liệu sản xuất, lượng hàng bán và giá cả. Thông báo trước về các dự án đầu tư cũng có thể cần thiết. Nhiều *hiệp định hàng hoá quốc tế* lấy tính rõ ràng của thị trường làm mục tiêu chính.

Marks of origin: ***Nhãn hiệu xuất xứ***

Nhãn hiệu trên sản phẩm chỉ rõ nước xuất xứ, thường bắt đầu với chữ "Sản xuất tại ...". Xem thêm *certificate of origin* và *rules of origin*.

Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organisation: ***Hiệp định Marrakesh thành lập Tổ chức Thương mại thế giới***

Hiệp định này, đôi khi còn gọi là Hiệp định WTO, được thông qua ngày 15/4/1995 tại Hội nghị Bộ trưởng Marrakesh. Hiệp định này quy định, trong 4 phụ lục, các hiệp định đa phương và nhiều bên dưới quyền tài phán của mình. Hiệp định có hiệu lực từ 1/1/1995. Phụ lục 1 bao gồm các hiệp định đa phương sau đây: *Hiệp định chung về Thương mại và Thuế quan 1994, Hiệp định về Nông nghiệp, Hiệp định về việc áp dụng các Biện pháp Vệ sinh dịch tễ, Hiệp định Hàng dệt và may, Hiệp định về Hàng rào kỹ thuật cản trở thương mại, Hiệp định về Các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại, Hiệp định về Thực hiện Điều VI của Hiệp định chung về Thuế quan và thương mại* [Thuế chống phá giá và thuế đối kháng], *Hiệp định về Thực hiện Điều VII của Hiệp định chung về Thuế quan và thương mại* [Định giá hải quan], *Hiệp định Kiểm tra trước khi xếp hàng, Hiệp định về Quy chế xuất xứ, Hiệp định về Thủ tục cấp phép nhập khẩu, Hiệp định về Trợ cấp và các biện pháp đối kháng,* và *Hiệp định về Tự vệ*. Phụ lục 2 gồm *Hiệp định chung về Thương mại dịch vụ*. Phụ lục 3 là *Hiệp định về Quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại*. Phụ lục 4 gồm *Bản ghi nhớ về giải quyết tranh chấp, Cơ chế Rà soát chính sách thương mại* và 4 *hiệp định thương mại nhiều bên của WTO*. Phụ chương 1 của Từ điển này nêu sơ lược các điều khoản của Hiệp định Marrakesh.

Marshall Plan: ***Kế hoạch Marshall***

Kế hoạch khôi phục kinh tế châu Âu do George C. Marshall, Bộ trưởng Ngoại giao Hoa Kỳ, đề xuất lần đầu tiên trong một diễn văn tại Trường Đại học Harvard ngày 5/6/1947. Kế hoạch này được đưa vào thực hiện ngày 3/4/1948 khi Tổng thống Truman ký *Đạo luật trợ giúp nước ngoài*. Hoa Kỳ dành khoảng 13.000 triệu đô-la trong khoảng 1948 - 1952 cho mục đích này. Kế hoạch Marshall được điều hành thông qua *Tổ chức Hợp tác Kinh tế Châu Âu*, tiền thân của *OECD*. Bên cạnh đóng góp trực tiếp cho khôi phục kinh tế của các nước tham gia, Kế hoạch cũng tạo nên cơ sở cho hội nhập kinh tế Châu Âu sau này thông qua *Cộng đồng Kinh tế Châu Âu* và *EFTA*.

Mashreq countries: ***Các nước Mashreq***

Bao gồm Ai-cập, Jordan, Li-băng và Xy-ri.

Material injury: ***Thiệt hại vật chất***

Xem *injury*.

Maximum-minimum tariff: ***Thuế quan tối đa-tối thiểu***

Thuế suất do luật pháp quốc gia tự đặt ra không thông qua một thoả thuận song phương hoặc đa phương nào. Xem thêm *conventional tariff*.

Measure: ***Biện pháp***

Thông thường là luật, quy tắc, quy định, chính sách, thông lệ hay hành động do chính phủ thực hiện hay vì lợi ích của chính phủ.

Mercado Común del Sur: ***Thị trường chung Nam Mỹ***

Xem *Mercosur*.

Mercantilism: ***Chủ nghĩa trọng thương***

Lý thuyết của thế kỷ 17, hiện nay vẫn còn sống động, khẳng định rằng mục đích của thương mại quốc tế là tích luỹ ngày càng tăng một phần của cải của toàn thế giới dưới dạng vàng thỏi, và trong thế giới hiện đại - ngoại tệ. Chủ nghĩa trọng thương luôn tìm cách xuất khẩu tối đa và nhập khẩu tối thiểu. Những người theo chủ nghĩa này ẩn ý cho rằng của cải của toàn thế giới là cố định. Do đó, họ miêu tả thương mại là hoạt động tổng cộng bằng không trong đó một nước chỉ có thể thịnh vượng trên cái giá của nước khác. Chủ nghĩa trọng thương do đó là một dạng của chủ nghĩa dân tộc kinh tế. Gilpin (1987) phân biệt giữa chủ nghĩa trọng thương ôn hoà (nhằm bảo vệ lợi ích kinh tế quốc gia như là điều tối thiểu vì an ninh của một nước) và chủ nghĩa trọng thương hiểm độc (với mục đích mở rộng đế quốc và bành trướng quốc gia). Sự phát triển mạnh mẽ của thương mại và của cải thế giới trong hơn 200 năm vừa qua đã cho thấy rằng thương mại thực chất là một tổng số dương. Điều đó cũng chứng tỏ rằng tất cả các nước đều có thể thịch vượng thông qua chuyên môn hoá có hiệu quả.

Merchandise trade: ***Thương mại hàng hoá***

Nhập khẩu và xuất khẩu hàng hoá vật chất, đó là nguyên liệu thô, bán thành phẩm và thành phẩm. Xem thêm *trade in services*.

Mercosur (hoặc **Mercosul**)**:** ***Thị trường chung Nam Mỹ***

Một *liên minh hải quan* trong phạm vi thương mại hàng hoá. Được thành lập năm 1994, bao gồm Argentina, Brazil, Paraguay và Uruguay. Chile ký hiệp định gia nhập ngày 1/10/1996. Bolivia gia nhập ngày 1/3/1997. Tại đây cũng có kế hoạch hài hoà hoá quy chế về quyền *sở hữu trí tuệ* trong khu vực, và công nhận bằng đại học của nhau. Tháng 12/1995, các nước Mercosur đã thông qua Mercosur 2000 - một chương trình hành động nhằm thống nhất thuế quan và chính sách thương mại vào năm 2000. Ban Thư ký Mercosur đặt tại Montevideo. *Mercosul* là tên của Hiệp định bằng tiếng Bồ-đào-nha.

Merger Treaty: ***Hiệp ước sát nhập***

Xem *European Communities*.

MFN exemptions: ***Ngoại lệ MFN***

Trong GATS, là việc cho phép một thành viên không áp dụng *đãi ngộ tối huệ quốc* trong một ngành nào đó. Trong phần lớn các trường hợp, ngoại lệ này là cần thiết vì các nghĩa vụ trong các hiệp ước đã tồn tại trước đây, ví dụ như tham gia một *hiệp định phân chia thị trường*, một thoả thuận ưu đãi hay một hiệp định hợp tác nào đó. Ngoại lệ MFN tối đa là 10 năm, và phải được xem xét lại sau 5 năm. Nhiều thành viên WTO giành ngoại lệ MFN khi GATS có hiệu lực. Các nước khác được hưởng ngoại lệ khi gia nhập. Một thành viên hiện tại có thể giành ngoại lệ mới, nhưng chỉ khi được sự đồng ý của 75% số thành viên WTO tại một *Hội nghị Bộ trưởng WTO*.

Miami Summit: ***Hội nghị Thượng đỉnh Miami***

Xem *FTAA*.

Middle-income economies: ***Những nền kinh tế có thu nhập trung bình***

Một nhóm gồm 101 nền kinh tế do *IBRD* xếp loại và lập danh sách tại *Báo cáo Phát triển Thế giới*. Năm 1994, GNP bình quân đầu người của các nước nay nằm trong khoảng 726 USD đến 8.955 USD. Nhóm này được chia thành 66 nền kinh tế có thu nhập trung bình thấp với bình GNP bình quân đầu người trong khoảng 726 USD đến 2.895 USD, và 35 nền kinh tế có thu nhập trung bình cao hơn với GNP bình quân đàu người nằm giữa 2.896 USD và 8.955 USD. Tất cả các nước có thu nhập trung bình đều là các nước đang phát triển. Xem thêm *low-income economies* và *high-income economies*.

Midrand Declaration: ***Tuyên bố Midrand***

Tuyên bố không ràng buộc được thông qua tại *UNCTAD* IX (tháng 5/1996), nêu lên nhiệm vụ của UNCTAD trong vòng 4 năm tới. Chủ đề chính của Tuyên bố là ảnh hưởng của quá trình toàn cầu hoá và tự do hoá, các mối quan hệ vì phát triển thông qua hợp tác giữa các nước đang phát triển và các nước phát triển, trọng tâm của công việc của UNCTAD trong tương lai, các mối quan hệ hợp tác có bao gồm khu vực tư nhân và cải cách thể chế của UNCTAD.

Millenium Round: ***Vòng Thiên niên kỷ***

Tên do Ngài Leon Brittan, Phó Chủ tịch *Uỷ ban Châu Âu*, đề xuất cho vòng *đàm phán thương mại đa phương* mới. Vòng đàm phán này dự kiến sẽ được bắt đầu vảo khoảng 2001.

Minilateralism: ***Chủ nghĩa tiểu phương***

Ưu tiên thực hiện *chính sách thương mại* giữa một số ít nước. Không có một định nghĩa chính xác nào cho "tiểu phương". Nó miêu tả các mối quan hệ cao hơn song phương, nhưng thấp hơn đa phương, tất nhiên cũng không chính xác hơn mấy. Thuật ngữ *"bốn bên"* có thể phù hợp hơn. Xem thêm *creative minilateralism* và *plurilateralism*.

Minimum access tariff quotas: ***Hạn ngạch thuế quan mở cửa thị trường tối thiểu***

Một cơ cấu dành mức cơ hội mở cửa tối thiểu đối với những nông sản mà các *biện pháp phi thuế quan* đã được chuyển thành thuế. Các cuộc đàm phán tại *Vòng Uruguay* đã dẫn đến công thức mà theo đó mức mở cửa thị trường đố với một sản phẩm nhất định được dựa trên tỷ số nhập khẩu/tiêu thụ trong *giai đoạn cơ sở* 1986-1988. Ở những nước mà nhập khẩu trong giai đoạn cơ sở thấp hơn 3% mức tiêu thụ thì mức mở cửa thị trường phải được nâng ngay lên 3% và mở rộng lên thành 5% vào cuối giai đoạn thực hiện các cam kết tại Vòng Uruguay về nông nghiệp. Xem thêm *current access tariff quotas* và *tariffication*.

Minimum labour standards: ***Tiêu chuẩn lao động tối thiểu***

Xem *core labour standards*.

Mini-trading area: ***Tiểu vùng thương mại***

Được một số người sử dụng để miêu tả *khu vực thương mại tự do*, nhưng đối với một số người khác đó là *tam giác phát triển*. Bối cảnh từng trường hợp sẽ làm rõ ý nghĩa của nó.

Mirror-image reciprocity: ***Tương hỗ phản chiếu***

Sự mong chờ rằng lợi ích thương mại dành cho một nước khác sẽ được đáp ứng chính xác. Xem thêm *reciprocity* và *reciprocity at the margin*.

Mixed commission: ***Uỷ ban hỗn hợp***

Thường là một cơ quan được thành lập trong một *hiệp định thương mại song phương*, bao gồm đại diện của cả hai bên. Nhiệm vụ của uỷ ban hỗn hợp là xem xét định kỳ hoạt động của hiệp định. Xem thêm *Joint Trade Committee*.

Mixed trade policies: ***Chính sách thương mại hỗn hợp***

Việc áp dụng đồng thời một hỗn hợp các chính sách thương mại phù hợp nhất với những mục đích khác nhau mặc dù tất cả đều có nghĩa mở rộng xuất khẩu của một nước. Các chính sách này có thể là (a) các chính sách đơn phương nhằm tăng cường sức cạnh tranh của công nghiệp trong nước thông qua các biện pháp mở cửa thị trường, (b) tập trung mạnh hơn vào mở cửa thị trường *có đi có lại* với các nước khác, được phối hợp với các sáng kến mở cửa thị trường, và (c) sử dụng *bảo hộ bất ngờ* (các biện pháp chống phá giá, đối kháng và tự vệ) và thỉnh thoảng các biện pháp kém rõ ràng hơn để bảo hộ các nhà sản xuất nội địa.

Modalities: ***Phương thức***

Các cách và dạng tổ chức công việc của *WTO*, bao gồm cả đàm phán thương mại.

Modes of services delivery: ***Phương thức cung cấp dịch vụ***

Trong các cuộc đàm phán tại Vòng Uruguay, những người tham gia đã thống nhất chia thương mại dịch vụ thành 4 hình thức: (1) *cung cấp qua biên giới*, trong đó người sản xuất ở một nước còn người tiêu thụ ở một nước khác; (2) *tiêu thụ ở nước ngoài,* trong đó người tiêu thụ đi sang nước của người sản xuất để nhận dịch vụ; (3) *hiện diện thương mại*, trong đó dịch vụ được cung cấp thông qua việc thiết lập hoạt động tại nước khác; và (4) *hiện diện của thể nhân,* trong đó người sản xuất đi từ nước này sang nước khác để sản xuất hoặc cung cấp dịch vụ. phương pháp này phù hợp cho mục đích phân tích, nhưng nó làm cho việc lên danh mục *cam kết (commitments)* phức tạp hơn là bình thường. Xem thêm *cross-border trade in services, services* và *trade in services*.

Monetary Compensation Amounts (MCAs): ***Lượng đền bù bằng tiền***

Một hệ thống thuế và trợ cấp tại cửa khẩu của *Cộng đồng Kinh tế Châu Âu* có hiệu lực cho đến 31/12/1992. MCAs đã bị loại bỏ khi đạt được *Thị trường Nhất thể Cộng đồng Châu Âu* loại bỏ biên giới nội bộ vì mục đích hoạt động kinh tế.

Monitoring and Enforcement Unit: ***Đơn vị Theo dõi và Thi hành***

Một đơn vị được thành lập ngày 5/1/1996 được đặt trong *USTR* với nhiệm vụ theo dõi tất cả các hiệp định mà Hoa Kỳ là thành viên và tiến hành các hoạt động để thực thi quyền của Hoa Kỳ trong các hiệp định đó. Ưu tiên của Đơn vị bao gồm các hàng rào có ảnh hưởng đến những mặt hàng có giá trị cao và nhiều, các hàng rào ảnh hướng đến tạo công ăn việc làm, đảm bảo rằng các ngành công nghiệp của Hoa Kỳ có sức cạnh tranh, đảm bảo rằng các hàng rào phổ biến trong các thị trường lớn và phát triển mạnh được đề cập đến, và rằng các xí nghiệp vừa và nhỏ có tính cạnh tranh và có thể mở rộng trên thị trường toàn cầu. Xem thêm *Section-306 monitoring*.

Monopoly: ***Độc quyền***

Sự có tồn tại các điều kiện mà trong đó chỉ có duy nhất một nhà cung cấp hoặc bán hàng hoặc dịch vụ, thường được duy trì bằng cách luật pháp không cho phép các công ty khác thực hiện các hoạt động giống như vậy. Độc quyền có thể xảy ra thông qua sự phát triển tự nhiên của thị trường trong khu vực tư nhân, nhưng các công ty độc quyền này thường bị áp lực có những công ty mới tham gia.

Monopsony: ***Độc quyền mua***

Sự tồn tại chỉ duy nhất một người mua hàng hoá hoặc dịch vụ, thường được duy trì thông qua luật pháp.

Montant de soutien (tiếng Pháp): ***Biên độ trợ cấp***

Một phần trong đề xuất của *Cộng đồng Kinh tế châu Âu* cho đàm phán nông nghiệp tại *Vòng Kennedy*. Theo định nghĩa do EEC đưa ra, "biên độ trợ cấp cho một nông sản bằng chênh lệch giữa giá của sản phẩm đó trên thị trường quốc tế và lượng thù lao mà người sản xuất của một nước thực sự thu được". Evans (1972) lưu ý rằng định nghĩa này có lợi thế từ phương diện của EEC là hướng chú ý vào các cơ cấu trợ cấp của các nước khác, nhưng nó cũng có nhiều điểm yếu nghiêm trọng. Một điểm quan trọng là sự thiếu vắng của giá cạnh tranh thế giới của những nông sản chủ yếu bởi vì bản thân những giá này cũng bị ảnh hưởng bởi các hệ thống trợ giá và trợ cấp.

Montreal mid-term review: ***Cuộc họp Montreal rà soát giữa nhiệm kỳ***

Xem *Uruguay Round*.

Montreal Protocol: ***Nghị định thư Montreal***

Nghị định thư Montreal về các chất phá huỷ tầng ozone, được thông qua năm 1987. Nghị định thư này đề cập đến quan ngại về ảnh hưởng của sản xuất và tiêu thụ không giám sát được của các nước không phải là htành viên đến hiệu quả của các biện pháp giám sát đã được các thành viên nhất trí. Nghị định thư có các quy định nhằm hạn chế sự dịch chuyển công nghiệp sản xuất

hoặc sử dụng CFC từ các nước ký kết sang các nước không ký kết. Các quy định này có thể trái với nguyên tắc *tối huệ quốc* của WTO.

Moral rights: ***Quyền đạo lý***

Một ý tưởng được thể hiện tại Điều 6bis của *Công ước Berne* rằng "không phụ thuộc vào quyền kinh tế của tác giả, và ngay cả sau khi đã chuyển nhượng quyền đó, tác giả vẫn có quyền sử dụng quyền tác giả một tác phẩm hay một chủ thể để khiếu nại về sự biến dạng, cắt xén hay thay đổi khác, hoặc hành động xúc phạm tới tác phẩm đó mà có thể làm phương hại đến uy tín hoặc danh dự của tác giả". Do đó, quyền đạo lý gắn với tác giả, còn *bản quyền* thì chỉ gắn với tác phẩm. Không phải tất cả các bên ký kết Công ước Berne đều công nhận quyền đạo lý trong luật bản quyền quốc gia của họ. Xem thêm *intellectual property* và *WIPO*.

More than an equitable share of the market: ***Nhiều hơn thị phần ngang bằng***

Xem *equitable share of the market*.

Most-favoured-nation treatment (MFN): ***Đãi ngộ tối huệ quốc***

Quy tắc một nước dành cho các nước đối tác thương mại cùng tham gia các hiệp định tương ứng đối xử tốt nhất đối với một sản phẩm mà nó đã dành cho bất kỳ một nước khác trong số đó. MFN không phải tự nó là nghĩa vụ mở rộng đối xử thuận lợi cho một thành viên khác, mà cũng không phải là nghĩa vụ phải đàm phán để đạt được đối xử tốt hơn. MFN đơn giản có nghĩa là nếu một nước dành đối xử thuận lợi nhất cho bất kỳ một nước khác thì cũng dành đối xử như vậy cho tất cả các thành viên khác của WTO. Do đó, điểm cơ bản của MFN là đối xử bình đẳng, và trong một số hiệp ước cũ thực sự nó được gọi là "bên nước ngoài". Mặc dù MFN có tính chất bất động, nó đã hoạt động như một động cơ mạnh mẽ thúc đẩy tự do hoá thương mại không phân biệt đối xử. Cùng với *đãi ngộ quốc gia*, MFN tạo nên nguyên tắc *không phân biệt đối xử*. Quy tắc MFN, dù ở dạng này hay dạng khác, là nguyên tắc đã cũ, và có thể lần ngược trở lại thế kỷ 16. Nó đã được đưa vào *Hiệp ước Cobden-Chevalier* năm 1860 giữa Pháp và Anh, và đây được cho là thuỷ tổ của việc áp dụng hiện đại ngày nay. Với mức độ khác nhau, quy tắc MFN sau đó được sao chép vào nhiều hiệp định thương mại khác của châu Âu. Trong những năm trước Chiến tranh thế giới lần thứ nhất, quy tắc MFN bị mai một, và tình hình chính trị trong chiến tranh đã làm cho nó gần như bị mất hẳn. Khi chiến tranh gần đến kết thúc, đã có những cố gắng để phục hồi lại tầm quan trọng của MFN, nhưng không có cố gắng nào thành công. Tại điểm thứ ba trong chương trình 14 điểm tháng 1/1918 của mình, Tổng thống Wilson đã kêu gọi dỡ bỏ càng nhiều càng tốt tất cả các hàng rào cản trở kinh tế và thiết lập các điều kiện thương mại bình đẳng giữa các quốc gia cùng đồng tâm phấn đấu vì hoà bình và cam kết duy trì hoà bình. Điều này được một số người cho là tương đương với lời kêu gọi về MFN. Hội nghị về hoà bình đã không bàn đến hàng rào cản trở thương mại, nhưng trong hiệp ước hoà bình Đức và các nước có quyền lực khác đã được yêu cầu mở rộng vô điều kiện MFN trong thương mại với các nước đồng minh trong 3 năm. Hiệp ước *Liên minh các quốc gia* chỉ dẫn chiếu tới "đối xử bình đẳng" trong thương mại giữa các quốc gia thành viên, điều này cũng tương đương với điều khoản MFN. Hội nghị Kinh tế Thế giới tại Genève tháng 5/1927 đã ủng hộ mạnh mẽ việc diễn giải điều khoản MFN càng rộng càng tốt, và nhấn mạnh rằng việc sử dụng điều khoản đó trong các hiệp ước thương mại phải trở thành bình thường. năm 1933, Liên minh các Quốc gia đã xuất bản một văn bản mẫu với khoảng 300 từ về điều khoản MFN. Cho tới thời điểm đó, tình hình kinh tế đã trở nên rất khó khăn trong vài năm, và nguyên tắc MFN đã không nhận được sự ủng hộ rộng rãi. *Hiến chương Đại tây dương* năm 1941 đã làm hồi sinh lại nguyên tắc này và đưa nó trở thành nền tảng của *hệ thống thương mại đa phương* sau chiến tranh như được minh chứng bằng *GATT*. Trong *WTO,* MFN là nghĩa vụ ràng buộc chung quy định rằng bất kỳ một *ưu đãi* nào được dành cho một nước thì ngay lập tức cũng sẽ được mở rộng tới tất cả các thành viên khác. Điều này được tái khẳng định tại một số hiệp định dưới sự quản lý của WTO. Ví dụ, tất cả thành viên GATT dành cho nhau đối xử thuận lợi như đã dành cho bất kỳ một nước khác trong việc áp dụng và điều hành các quy định hải quan, thuế quan và các khoản thu khác có liên quan. Tuy nhiên cũng có một số ngoại lệ đối với nghĩa vụ MFN. Tại đây chúng tôi chỉ đề cập đến một số ngoại lệ quan trọng. Các thành viên WTO thoả mãn các điều kiện là

thành viên của các *khu vực thương mại tự do* hoặc các *liên minh hải quan* có ưu đãi không bắt buộc phải dành các ưu đãi đó cho các thành viên khác không thuộc cùng một tổ chức. Các nước phát triển có thể duy trì các hệ thống *GSP* dành đối xử ưu đãi cho hàng hoá nhập khẩu từ các nước đang phát triển. Các thành viên có thể sử dụng điều khoản *miễn trừ*, điều khoản này tạo nên cơ sở pháp lý cho việc dành đối xử thuận lợi hơn đối với một số thành viên. Các thành viên cũng có thể áp dụng điều khoản *không áp dụng*, theo đó một thành viên hiện tại của WTO có thể từ chối không cho một thành viên mới gia nhập được hưởng quyền lợi của hiệp định. Hiệp định *GATS* cho phép giành *ngoại lệ MFN* có hạn chế về thời gian. Một nhược điểm của nguyên tắc MFN là nó tạo điều kiện cho phép *những nước ăn theo* được hưởng những lợi ích từ hành động tự do hoá thương mại của các nước khác mà không phải có cố gắng tương đương nào. Xem thêm *conditional most-favoured-nation treatment* và *Jackson-Vanik amendment*.

Movement of natural person: ***Di chuyển của thể nhân***

Thuật ngữ được các nhà đàm phán GATS sử dụng để chỉ việc nhập cảnh tạm thời của những người cung cấp dịch vụ vào một lãnh thổ tài phán khác với mục đích bán hoặc cung cấp dịch vụ.

Multi-column tariff: ***Thuế quan nhiều cột***

Biểu thuế có phân biệt giữa các đối tác thương mại khác nhau. Thuế suất ở cột thứ nhất có thể dành cho các nước không được hưởng *đãi ngộ tối huệ quốc* và cột thứ hai dành cho các nước được hưởng MFN. Cột thứ ba và các cột khác có thể là thuế suất áp dụng cho các *thoả thuận ưu đãi thương mại*, ví dụ *khu vực thương mại tự do* hoặc thuế suất dành cho các nước đang phát triển theo *Hệ thống Ưu đãi Phổ cập*. Xem thêm *single-column tariff*.

Multidomestic corporation: ***Công ty đa nội địa***

Một dạng của *công ty đa quốc gia* áp dụng chiến lược cho các đơn vị của nó tập trung vào từng nước trong từng trường hợp. thông thường, các công ty này thiết lập hoạt động ở một nước khác chủ yếu là để cung cấp cho thị trường của nươcs đó.

Multi-Fibre Arrangement (MFA): ***Hiệp định Đa sợi***

Tên chính thức là Hiệp định liên quan đến thương mại hàng dệt quốc tế. Đây là hiệp định giữa các nước sản xuất và tiêu thụ hàng dệt, được hoàn thành lần đầu tiên năm 1973 và sau đó được đàm phán lại theo định kỳ, nhằm quản lý thương mại sản phẩm dệt. Hiệp định này hàm chứa vấn đề được coi là "tổn hại nghiêm trọng" đối với các nước sản xuất phát triển do công nghiệp dệt ngày càng tăng sức cạnh tranh của các nước đang phát triển. MFA nhằm vào các nước đích được xác định, và do đó vi phạm quy định *không phân biệt đối xử* của GATT. Ngoài việc nâng giá tại các nước tiêu thụ bị ảnh hưởng, MFA còn có tác động bắt buộc các nước đang phát triển phải chuyển sang các mặt hàng có giá trị cao hơn, và do đó nâng cao khả năng cạnh tranh của các nước phát triển. MFA được thay thế bằng *Hiệp định Hàng dệt và may của WTO*, theo đó các hạn chế phải dần dần được loại bỏ trong vòng 10 năm kể từ 1/1/1995. Xem thêm *Short-Term Arrangement Regarding International Trade in Cotton Textiles* và *Long-Term Arrangement Regarding International Trade in Cotton Textiles*.

Multilateral agreement on competition: ***Hiệp định đa phương về cạnh tranh***

Một dự án cho các cuộc đàm phán liên chính phủ trong tương lai, nhưng chưa được đưa vào chương trình nghị sự đàm phán. Một số người thấy mục đích tương lai của nó là tạo điều kiện hợp tác giữa các cơ quan chức trách về cạnh tranh trong các vấn đề đảm bảo thi hành luật pháp. Một số lại nghiêng về một hiệp định về quản lý quốc tế đối với các *luật chống độc quyền*, bao gồm các nghĩa vụ và quyền lợi chung. Xem thêm *Munich Group* và *trade and competition*.

Multilateral Agreement on Investment (MAI): ***Hiệp định đa phương về đầu tư***

Hiện nay đang được đàm phán tại *OECD* sau quyết định của Hội nghị Hội đồng Bộ trưởng tháng 6/1995. Các cuộc đàm phán được đặt lịch hoàn thành vào giữa năm 1998. Cho đến nay mức độ chính xác các nghĩa vụ dự kiến vẫn chưa được rõ. Có sự thống nhất rằng MAI sẽ đặt

tiêu chuẩn cao cho tự do hoá các chế độ đầu tư, và sẽ có các thủ tục giải quyết tranh chấp có hiệu quả. Hiệp định này sẽ mở rộng với cả thành viên cũng như các nước ngoài OECD.

Miltilateral agricultural framework: ***Khuôn khổ nông nghiệp đa phương***

Một ý tưởng xuất hiện vào giai đoạn cuối của *Vòng Tokyo* có một cơ cấu giám sát việc đàm phán trong nông nghiệp, và cơ cấu này có thể là một diễn đàn trao đổi thông tin nhằm ngăn chặn việc phát sinh các vấn đề trong thương mại nông sản. Cụ thể là khuôn khổ đó cần loại bỏ bất đồng chính trị và thương mại kéo dài trong lĩnh vực này. Dự án cũng nhằm thiết lập Hội đồng tham vấn nông nghiệp quốc tế trong khuôn khổ GATT. Khi Vòng Tokyo kết thúc ngày 12/4/1979, các bên tham gia vẫn còn xa mới đạt được thoả thuận về dự án này, và các cuộc đàm phán sau Vòng Tokyo cũng không dẫn đến kết quả nào.

Multilateral environment agreements: ***Các hiệp định môi trường đa phương***

Các hiệp định, công ước và nghị định thư được thoả thuận đa phương và nhằm xoá bỏ hoặc giảm bớt thiệt hại môi trường. Có khoảng 180 hiệp định đã được hoàn thành. Có ít nhất 18 hiệp định có các quy định cụ thể về thương mại. Có liên quan đặc biệt đến chính sách thương mại là *Công ước Base, CITES* và *Nghị định thư Montreal* có chứa các biện pháp hạn chế thương mại đối với một số mặt hàng. Một số hiệp định khác có các quy định có thể có tác động đến việc hoạch định chính sách thương mại, bao gồm *Chương trình nghị sự 21* và *Tuyên bố Rio về Môi trường và Phát triển.*

Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA): ***Cơ quan bảo đảm đầu tư đa phương***

Được thành lập ngày 12/4/1988 trong khuôn khổ của *IBRD*. Mục tiêu của cơ quan này là khuyến khích nâng cao mức đầu tư tư nhân tại các nước đang phát triển. nó hoạt động như là nhà bảo hiểm đầu tư chống các rủi ro chính trị tại nước nhận đầu tư. Cơ quan này cũng dành trợ giúp kỹ thuật để giúp đỡ các nước phát triển cải tiến môi trường đầu tư của họ và thu hút đầu tư mới. MIGA đặt tại Washington, DC. Xem thêm *foreign direct investment*.

Multilateralism: ***Chủ nghĩa đa phương***

Một phương pháp thực hiện thương mại quốc tế dựa trên hợp tác, bình đẳng về *quyền và nghĩa vụ, không phân biệt đối xử* và sự tham gia bình đẳng của nhiều nước bất kể độ lớn hoặc tỷ lệ của họ trong thương mại quốc tế. Đó cũng là cơ sở cho các nguyên tác và quy tắc có trong các hiệp ước như *Hiệp định Marrakesh thành lập Tổ chức Thương mại thế giới* và các bộ phận của hiệp định đó.

Multilateral procurement: ***Mua sắm đa phương***

Việc mua sắm hàng hoá và dịch vụ của các tổ chức đa phương (ví dụ như Liên hợp quốc, *IMF, WTO,* v.v...) cho việc sử dụng của chính các cơ quan đó hoặc cho các dự án do các cơ quan đó tài trợ.

Multilateral Specialty Steel Agreement (MSSA): ***Hiệp định Thép đặc chủng đa phương***

Một dự án được đưa ra đầu năm 1996 bởi các hiệp hội công nghiệp châu Âu và Hoa Kỳ để đưa ra một hiệp định nhằm (a) cấm trợ cấp, (b) dỡ bỏ các hàng trào thuế quan và phi thuế quan và (c) loại bỏ các thực hành phi cạnh tranh và biến dạng thương mại thép đặc chủng toàn cầu. Hiệp định này cũng có thể đề cập đến vấn đề khả năng sản xuất thừa. Dự án này chưa được đưa vào bất kỳ chương trình nghị sự đàm phán nào. Xem thêm *Multilateral Steel Agreement*.

Multilateral Steel Agreement (MSA): ***Hiệp định Thép đa phương***

Vào nửa sau của các cuộc đàm phán tại *Vòng Uruguay*, Hoa Kỳ dự kiến hoàn thành một hiệp định đa phương về thép bao trùm các đối tượng như giảm thuế, loại bỏ *hạn chế định lượng*, trợ cấp, áp dụng các *biện pháp chống phá giá, thuế đối kháng*, v.v... có liên quan đặc biệt đến thương mại thép. Các cuộc đàm phán được thực hiện riêng biệt với đàm phán tại Vòng Uruguay, có 36 nước tham gia đàm phán này. Tuy nhiên, các cuộc đàm phán bị tan vỡ vào

tháng 3/1992. Sau đó liên tục đã có các đề xuất làm sống lại MSA. Xem thêm *Multilateral Specialty Steel Agreement* và *sectoral trade negotiations*.

Multilateral trade agreements: ***Các hiệp định thương mại đa phương***

Các hiệp định liên chính phủ nhằm mở rộng và tự do hoá thương mại trong các điều kiện không phân biệt đối xử, rõ ràng và dễ định trước được quy định tại một loạt *quyền và nghĩa vụ*. Trong WTO, thuật ngữ "Hiệp định thương mại đa phương" dẫn chiếu tới các hiệp định và các văn kiện pháp lý đi kèm theo được đưa vào Phụ lục 1, 2 và 3 của *Hiệp định Marrakesh thành lập Tổ chức Thương mại thế giới*. Động cơ thúc đẩy việc thực hiện các nghĩa vụ đó là tất cả các nước sẽ nâng cao phúc lợi của họ bằng cách gắn bó với một tiêu chuẩn chung trong thực hiện quản lý các quan hệ thương mại của họ. Thông thường các hiệp định như vậy có rất nhiều thành viên đại diện cho các quốc gia tham gia buôn bán ở các mức nhỏ, trung bình và lớn. Quy chế thành viên trong các hiệp định thuộc loại này là rộng mở, nhưng các nước muốn gia nhập thường phải thể hiện được rằng chế độ thương mại của họ phù hợp với mục tiêu của hiệp định, và các điều kiện thâm nhập thị trường của họ gần giốn như điều kiện của các thành viên hiện tại. Nếu cần thiết họ phải có điều chỉnh. *GATT* là hiệp định thương mại đa phương đầu tiên có hiệu lực từ năm 1948, và nó vẫn duy trì tính ưu việt của nó. Trước đó, các hiệp định thương mại phần lớn đều là hiệp định song phương, hoặc là các hiệp định ưu đãi, ví dụ như *thoả thuận ưu đãi đế chế*. Xem thêm *accession, bilateral trade agreements, plurilateral trade agreements* và *prisoner's dilemma*.

Multilateral trade negotiations (MTN): ***Đàm phán thương mại đa phương***

Cũng thường được gọi là các *vòng đàm phán*. Mục đích của các cuộc đàm phán này là củng cố các quy tắc để đảm bảo thực hiện thương mại quốc tée công bằng và có trật tự và đạt được các hiệp định về giảm hàng rào cản trở thương mại thế giới. Kể từ 1947, đã có 8 vòng đàm phán được thực hiện trong khuôn khổ GATT. Mỗi vòng đàm phán đều bao gồm các kỳ đàm phán dài ngày. Tám vòng đàm phán đã được thực hiện và tên quen thuộc của chúng là: Genève (1947), Annecy (1949), Torquay (1950), Genève (1955-56), Dillon (1960-61), Kennedy (1963-67), Tokyo (1973-79), và Uruguay (1986-94). nội dung của các vòng đàm phán cho đến Vòng Kennedy chỉ là cắt giảm thuế. Các vòng đàm phán đầu chủ yếu là một loạt các cuộc đàm phán song phương, kết quả của chúng sau đó được áp dụng tới tất cả các thành viên trên cơ sở *tối huệ quốc (MFN)*. Từ Vòng Kennedy trở đi, *các biện pháp phi thuế quan* và *các vấn đề hệ thống* đã được đưa vào chương trình nghị sự. Chữ viết tắt "MTN" được sử dụng chung trong *Vòng Tokyo*, và thường được sử dụng để dẫn chiếu riêng đến Vòng đó. Xem thêm *Annecy Tariff Conference, Dillon Round, Geneva Tariff Conference, 1947, Geneva Tariff Conference, 1955-56, Kennedy Round, Torquay Tariff Conference* và *Uruguay Round*.

Multilateral Trade Organisation (MTO): ***Tổ chức Thương mại đa phương***

Tổ chức do *Cộng đồng Châu Âu* đề xuất năm 1990 để đưa kết quả đàm phán *Vòng Uruguay* vào cơ sở pháp lý vững vàng hơn và trong một khuôn khổ quản lý duy nhất. Đề xuất này nhận được sự hỗ trợ rộng rãi từ các thành viên GATT. Tuy nhiên, vào tháng 12/1993, ngay gần đến kết thúc đàm phán chính thức, Hoa Kỳ đã đề xuất tổ chức mới nên đặt tên là Tổ chức Thương mại thế giới (WTO). Đề xuất này đã được thông qua.

Multilateral trading system: ***Hệ thống thương mại đa phương***

Một tổ chức không phân biệt đối xử đối với thương mại quốc tế tồn tại cùng với GATT từ 1947 và hiện nay được đại diện bằng hệ thống *WTO*.

Multinational enterprises: ***Các công ty đa quốc gia***

Xem *transnational corporations*

Munich Group: ***Nhóm Munich***

Nhóm công tác về Luật chống độc quyền quốc tế, gồm 12 nhà học giả, năm 1993 đã soạn thảo Dự thảo Luật chống độc quyền quốc tế. nhóm công tác này dự kiến Dự thảo luật đó sẽ được

phát triển thành *hiệp định nhiều bên* trong WTO, đi kèm với việc thành lập Cơ quan Chống độc quyền quốc tế. Dự thảo luật đã không thu hút được hỗ trợ quốc tế đầy đủ để đưa ra xem xét dưpí bất kỳ hình thức liên chính phủ nào. Xem thêm *antitrust, competition policy* và *trade and competition*.

Mutual aid agreement: ***Hiệp định viện trợ lẫn nhau***

Hiệp định ký ngày 23/2/1942 giữa Vương quốc Anh và Hoa Kỳ về các nguyên tắc áp dụng trong viện trợ lẫn nhau khi tiến hành chiến tranh chống xâm lược. Hiệp định này được xây dựng dựa trên *Hiến chương Đại tây dương* và là một trong những bước quan trọng dẫn đến việc triệu tập *Hội nghị Liên hợp quốc về Thương mại và Việc làm* năm 1947, đàm phán về *GATT* năm 1947 và sự xuất hiện của *Hiến chương Havana* năm 1948. Điều 7 của Hiệp định đề cập đến quan hệ kinh tế quốc tế. Nó hướng đến hành động được thoả thuận giữa hai nước, và có thể "mở rộng cho tất cả các nước khác có cùng quan điểm, hướng tới phát triển, bằng các biện pháp trong nước và quốc tế thích hợp, sản xuất, việc làm, và trao đổi tiêu thụ sản xuất - là cơ sở vật chất của tự do và phúc lợi của tất cả mọi người; xoá bỏ đối xử phân biệt dưới mọi hình thức và cắt giảm thuế quan và các hàng rào cản trở thương mại khác".

Mutual recognition arrangement: ***Thoả thuận công nhận lẫn nhau***

Các hiệp định giữa hai hoặc nhiều nước để công nhận tiêu chuẩn, trình độ hoặc các yêu cầu giấy phép của nhau. Các hiệp định này có thể bao trùm hàng hoá, dịch vụ, giáo dục và trình độ chuyên nghiệp. Công nhận lẫn nhau có thể góp phần phát triển thương mại thông qua việc dỡ bỏ một số cản trở kỹ thuật. Để đạt được công nhận lẫn nhau có thể yêu cầu các bên đáp ứng được các tiêu chuẩn tối thiểu được các bên nhất trí, và có thể dẫn đến các cuộc đàm phán rất vất vả. Các thành viên của *GATS* công nhận tiêu chuẩn và trình độ của nhau không phải mở rộng sự công nhận đó tới các nước khác trên cơ sở *tối huệ quốc*. Nếu một nước thứ ba muốn chứng tỏ rằng nước đó cũng có thể đáp ứng được các yêu cầu về công nhận thì nước đó phải được dành cơ hội để thực hiện điều đó. Quyết định năm 1979 của Toà án công lý châu Âu trong *vụ Cassis de Dijon* đã thiết lập nguyên tắc về công nhận lẫn nhau của *Cộng đồng Châu Âu* đối với các tiêu chuẩn sản phẩm tương tự như nhau chí không phải là tiêu chuẩn giống hệt như nhau. Điều đó làm cho việc công nhận lẫn nhau trong Cộng đồng được đơn giản hơn, và nó cũng dỡ bỏ các tiêu chuẩn thuộc loại rất khó. Xem thêm *Guidelines for Mutual Recognition Agreements or Arrangements in the Accountancy Sector, harmonisation of standards and qualifications, technical barriers to trade* và *zero-margin harmonisation*.

N

NAFTA (North American Free Trae Agreement): ***Hiệp định Thương mại tự do Bắc Mỹ***

Có hiệu lực từ 1/1/1994. Các thành viên bao gồm Canada, Hoa Kỳ và Mexico. Hiệp định bao trùm hàng hoá, dịch vụ và đầu tư. Phần lớn thuế quan sẽ được loại bỏ trong vòng 10 năm. Tất cả *các phương thức cung cấp dịch vụ* đều được đề cập. *Đãi ngộ quốc gia* và *đãi ngộ tối huệ quốc* được áp dụng đối với đầu tư. NAFTA có các quy định về *chính sách cạnh tranh* và *sở hữu trí tuệ*. Ba hiệp định riêng về nông nghiệp và các hiệp định phụ về lao động và môi trường cũng đã được ký kết. Các nước khác trong khu vực cũng có thể gia nhập NAFTA, nhưng các nước khác thấy *FTAA* có tính logic hơn. Xem thêm *North American Agreement on Labor Cooperation*.

Narrow competition policy: ***Chính sách cạnh tranh hẹp***

Chính sách này đề cập đến một loạt các thông lệ thường có trong *luật chống độc quyền* hoặc các luật nhằm kiểm soát *các hoạt động kinh doanh hạn chế*. Mục đích chính của chính sách cạnh tranh hẹp là các thoả thuận ngang và dọc, lạm dụng quyền lực thị trường và kiểm soát các

điều kiện chống cạnh tranh xuất phát từ việc sát nhập và mua. Xem thêm *competition policy* và *wider competition policy*.

National champions: ***Các nhà vô địch quốc gia***

Các công ty ở một số nước được chỉ định hoạt động thúc đẩy công nghệ mới hoặc quy trình mới và các công ty khác có thể học hỏi từ các công ty này. Thường thường các công ty này đã có vị trí ưu việt khi chúng được chỉ định. Các nhà vô địch quộc gia thường được hưởng ưu đãi về thuế và các biện pháp hỗ trợ khác. Các công ty này cũng có thể được miễn trừ luật cạnh tranh. ảnh hưởng của các công ty này đến thị trường nội địa có thể là đáng kể nhưng vai trò của chúng trên thị trường quốc tế. Xem thêm *infant-industry argument, learning-by-doing argument* và *picking winners*.

National interest: ***Lợi ích quốc gia***

Thuật ngữ mô tả một loạt tiêu chí, không phải bao giờ cũng được mô tả chính xác, mà việc hoàn thành các tiêu chí đó được coi là sự thịnh vượng của một nhà nước. Thuật ngữ này thường được các nhóm quyền lợi sử dụng để đánh bằng lợi ích quốc gia với mục đích của riêng họ. Theo nghĩa chính xác, chỉ có các chính phủ quốc gia mới có khả năng đánh giá và đặt ra quyền lợi quốc gia theo trách nhiệm mà hiến pháp và luật pháp giao cho họ. Một số luật quốc hội có các quy định về quyền lợi quốc gia cho phép chính phủ có hành động mà đôi khi khác với các nguyên tắc đề ra trong các luật đó. Có những trường hợp mà việc sử dụng quyền lực tuỳ tiện như vậy dẫn đến tranh luận gay gắt về tính phù hợp của chúng, đặc biệt khi các tiêu chuẩn cụ thể viện đến điều khoản quyền lợi quốc gia không được quy định. Tuy nhiên có sự thống nhất rộng rãi rằng việc quản lý một số lĩnh vực của chính phủ yêu cầu có sự linh hoạt trong quy định về quyền lợi quốc gia. Xem thêm *Exon-Florio amendment, general exceptions, rule of reason* và *security exceptions*.

National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers: ***Báo cáo ước lượng thương mại quốc gia về hàng rào cản trở ngoại thương***

Báo cáo hàng năm của *USTR* cho Tổng thống và Quốc hội theo yêu cầu của Điều 181 Luật Thương mại và Thuế quan 1984, được sửa đổi bằng Luật Thương mại và cạnh tranh 1988. Báo cáo đề cập đến (a) các hàng rào chủ yếu đối với hàng xuất khẩu, dịch vụ, sở hữu trí tuệ và đầu tư trực tiếp nước ngoài của Hoa Kỳ, (b) các hiệu ứng biến dạng thương mại của các hàng rào này và trị giá của các cơ hội thương mại và đầu tư bị mất, (c) một danh sách chiểu theo *Khoản 301* và các hành động để loại bỏ các hàng rào đó, hoặc giải thích tại sao không có biện pháp áp dụng, và (d) ưu tiên của Hoa kỳ nhằm mở rộng xuất khẩu. Bản báo cáo năm 1996 chia các hàng rào thương mại làm 9 loại: chính sách nhập khẩu, tiêu chuẩn, *mua sắm của chính phủ*, trợ cấp xuất khẩu, không bảo hộ *sở hữu trí tuệ*, các hàng rào dịch vụ, các hàng rào đầu tư, các hàng rào chống cạnh tranh và các loại hàng rào khác như hối lộ và tham nhũng. Các nước khác cũng theo đó xuất bản những báo cáo của mình, đa số đều nhằm đến những thiếu sót trong chính sách mở cửa thị trường của Hoa Kỳ. Xem thêm *United States Omnibus Trade and Competitiveness Act* và *National Treatment Study*.

National treatment: ***Đãi ngộ quốc gia***

Một nguyên tắc được đề cập trong nhiều hiệp định thương mại song phương và đa phương. Nguyên tắc này nhằm đảm bảo rằng những sản phẩm nước ngoài và đôi khi là nhà cung cấp những sản phẩm đó được đối xử trong thị trường nội địa không kém ưu đãi hơn các sản phẩm nội địa hay các nhà cung cấp những sản phẩm đó. Trong những tài liệu trước đây, đôi khi nguyên tắc này còn được gọi là "sự ngang bằng nội địa". Đây là vấn đề đơn giản nhưng nguyên tắc này đã gây ra nhiều sự tranh chấp, một phần là vì sự giải thích chặt chẽ của chế độ đãi ngộ quốc gia trên thực tế có thể không thuận lợi cho các nhà cung cấp nước ngoài. Một dẫn chứng cổ điển của trường hợp này là *đánh giá rượu theo đơn vị gallon*. Vì lý do này, nguyên tắc đãi ngộ quốc gia đã được chỉnh lý qua nhiều năm để cho phép đối xử khác nhau hoặc ưu đãi hơn một cách chính thức đối với các sản phẩm nước ngoài nếu như đó là cách duy nhất để bảo đảm rằng các sản phẩm nước ngoài không bị kém lợi thế hơn. Tất nhiên, đôi khi các nước cố tình

dành cho các nhà đầu tư nước ngoài những ưu đãi hơn so với chế độ đãi ngộ quốc gia nhằm thu hút các công ty mong muốn. Trong những trường hợp khác thì thật khó khi phân biệt giữa các biện pháp tại biên giới đối với sản phẩm nhập khẩu với sản phẩm nội địa cũng như là với các *hạn chế định lượng* riêng đối với hàng nhập khẩu. Nguyên tắc cơ bản này trong Điều III của GATT, được đề cập đến chế độ đãi ngộ quốc gia đối với hàng hoá, là *bình đẳng về cơ hội cạnh tranh*. Điều khoản này được bắt đầu bằng một tuyên bố chung rằng các nước thành viên công nhận các khoản thuế và phí nội địa khác; các luật pháp và quy định ảnh hưởng đến phân phối, vận chuyển và bán trong nội địa; và các quy định về số lượng nội địa không được áp dụng đối với sản phẩm nhập khẩu hay sản phẩm trong nước nhằm bảo hộ sản xuất trong nước. Điều khoản này cũng nói rằng các sản phẩm nhập khẩu không phải chịu bất kỳ các khoản thuế nội địa hay các phí nội địa khác với mức cao hơn mức áp dụng đối với sản phẩm nội địa. Điều khoản này cũng yêu cầu mọi luật pháp, quy định,... phải được áp dụng một cách như nhau với sản phẩm nhập khẩu và sản phẩm trong nước. Thêm vào đó, các hạn chế định lượng nội địa cũng phải được áp dụng không phân biệt đối xử. Về vấn đề *sở hữu trí tuệ*, theo Điều 3 *Hiệp định về Quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại*, một nước thành viên WTO phải đối xử với các công dân của quốc gia thành viên khác không kém ưu đãi hơn so với các công dân của chính mình. Có thể có một số ngoại lệ theo điều này bởi lẽ đã có một số quyền đã có từ trước theo *Công ước Paris, Công ước Berne, Công ước Rome* hay *Hiệp ước về quyền sở hữu trí tuệ đối với mạch tích hợp*. Về *dịch vụ*, chế độ đãi ngộ quốc gia được nói đến tại Điều XVII Hiệp định *GATS*, đó là nghĩa vụ bảo đảm cho các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài và các dịch vụ tương ứng của họ được đối xử ngang bằng so với các nhà cung cấp dịch vụ trong nước và các dịch vụ mà họ cung cấp. Việc đối xử với các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài có thể khác nhau về hình thức nếu như đó là yêu cầu để đạt được sự bình đẳng về cơ hội. Xem thêm *economic impact criterion, implicit discrimination, most-favoured-nation treatment* và *non-discrimination*.

National treatment instrument: ***Văn kiện đãi ngộ quốc gia***

Một văn kiện của OECD. Bao gồm phần về đãi ngộ quốc gia trong Tuyên bố năm 1976 về Đầu tư Quốc tế và các công ty đa quốc gia và Quyết định sửa đổi lần thứ 3 về đãi ngộ quốc gia được thông qua vào năm 1991. Văn kiện này thiết lập một tiêu chuẩn được quốc tế công nhận về sự đối xử nhằm giúp xoá bỏ sự phân biệt đối xử đối với các nhà đầu tư nước ngoài trong các nước thành viên OECD. Đây không phải là sự cam kết có tính chế định nhưng dựa trên những thủ tục định chế được thoả thuận.

National treatment study: ***Nghiên cứu về chế độ đãi ngộ quốc gia***

Công bố năm 1988 trong Luật về tính cạnh tranh và thương mại của Bộ Ngân khố Hoa Kỳ. Nó bao gồm các thông tin chi tiết về đa mục đích những khuôn khổ điều chỉnh và các điều kiện thị trường trong dịch vụ ngân hàng và chứng khoán đối với phần đông các nước. Cuốn nghiên cứu về chế độ đãi ngộ quốc gia đã trở thành một tài liệu tham khảo cơ bản cho việc nghiên cứu các *dịch vụ tài chính* toàn cầu. Lần tái bản gần nhất vào năm 1994. Xem thêm *United State Omnibus Trade and Competitiveness Act* và *National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers*.

Natural persons: ***Tự nhiên nhân***

Công dân hay thường trú nhân của một nước thành viên GATS. Khi là những nhà cung cấp dịch vụ cho các nước thành viên khác của GATS, họ có các quyền theo quy định của GATS.

Natural resource-based products: ***Các sản phẩm dựa vào nguồn tài nguyên thiên nhiên***

Trong khuôn khổ của GATT, các sản phẩm nói trên bao gồm khoáng sản, quặng, cá và các sản phẩm cá, lâm sản, gỗ, giấy. Trong *Vòng Uruguay* có một nhóm đàm phán riêng chuyên về những mặt hàng này.

Natural trading blocs: ***Các khối thương mại tự nhiên hình thành***

Thuật ngữ được Krugman (1991) sử dụng nhằm đưa ra mô hình để miêu tả các nước gần cận, có chi phí vận chuyển thấp, vì vậy họ trao đổi buôn bán với nhau.

Natural-trading-partners hypothesis: ***Giả thuyết về đối tác thương mại tự nhiên***

Giả thuyết là *khu vực thương mại tự do* giữa các nước đã có quan hệ trao đổi thương mại quy mô lớn đem lại lợi ích tối đa. Cả Wonnacott và Lutz (1989) và Krugman (1991) được công nhận là người đầu tiên đưa ra thuật ngữ "đối tác thương mại tự nhiên" dù rằng chính phủ cũng đã sử dụng nó trước đó lâu rồi.

Negative comity: ***Sự thân thiện tiêu cực***

Còn được gọi là sự thân thiện truyền thống. Đây là thuật ngữ được sử dụng trong quản lý *chính sách cạnh tranh*. Điều đó có nghĩa là theo các điều khoản trong các thoả thuận song phương có liên quan, một nước phải tính đến lợi ích của các nước khác khi nước đó bắt đầu một hành động tuân theo luật cạnh tranh của nước mình. Xem thêm *positive comity*.

Negative intergration: ***Sự hội nhập tiêu cực***

Do Wallance (1994) đưa ra như là sự xoá bỏ các hàng rào đối với *thương mại xuyên biên giới* mà không tạo ra những khuôn khổ điều chỉnh mới. Xem thêm *positive intergration*.

Nagative listings: ***Danh mục ngoại lệ***

Danh mục này được sử dụng trong một số *danh mục cam kết* theo GATS. Bằng cách lập và đưa ra một danh mục ngoại lệ, một nước đồng ý rằng tất cả các hoạt động dịch vụ phải chịu sự điều chỉnh của tất cả các điều khoản của GATS trừ phi nước đó lập thành danh mục riêng, quy định những giới hạn nhất định về *mở cửa thị trường* hoặc *đãi ngộ quốc gia*. Ưu điểm của phương pháp này là tất cả những dịch vụ mới cũng tự động sẽ thuộc phạm vi bao trùm của các quy tắc của hiệp định. Các nước phát triển đã sử dụng phương pháp này trong các cam kết trong lĩnh vực tài chính.Australia và New Zealand đã chọn danh mục ngoại lệ này trong Nghị định thư ANZCERTA về thương mại dịch vụ. Xem thêm *positive listings*.

Negotiating credits: ***Tín nhiệm đàm phán***

Tín nhiệm đàm phán là thông lệ không chính thức trong WTO. Theo cách thực hành này các nước có xem xét đến việc các nước khác đơn phương giảm thuế tính đến một ngày xác định, thường là gắn với ngày bắt đầu các cuộc đàm phán. Thông lệ này nhằm đảm bảo rằng những thành viên tham gia không phải hạ thấp các hàng rào của mình mà lại không nhận được *sự đền bù* thoả đáng dưới hình thức hạ thấp rào cản của các nước khác. Theo cách đó, thông lệ này sẽ khuyến khích các nước tự do hoá thương mại nước mình bất kỳ thời gian nào phù hợp.

Negotiating Group on Basic Telecommunications: ***Nhóm đàm phán về viễn thông cơ bản***

Xem *NGBT*.

Negotiating Group on Maritime Transport Services: ***Nhóm đàm phán về dịch vụ vận tải biển***

Xem *maritime transport services*.

Neighbouring right: ***Quyền tương cận***

Quyền tương cận là các đặc quyền của người biểu diễn, nhà sản xuất ấn phẩm ghi âm và phát sóng. Những quyền này về lịch sử được xem xét là "tương cận" với những lĩnh vực truyền thống của sự bảo hộ bản quyền. Những quyền tương cận này được người ta cho là có liên quan đến các chủ đề nguồn gốc (chẳng hạn một công ty thu băng ghi âm một tác phẩm âm nhạc) về vấn đề này có thể tương đối khó khăn hơn khi xác định người đã sáng tạo để xứng đáng được đền đáp. Xem thêm *Berne Convention* và c*opyright*.

New commercial policy instrument (NCPI): ***Văn kiện chính sách thương mại mới***

NCPI là một quy định được *Cộng đồng Châu Âu* thông qua vào năm 1984. Quy định này cho phép các hãng ở trong lãnh thổ EU được kiến nghị lên *Uỷ ban châu Âu (European Commission)* đòi bồi thường đối với các thông lệ thương mại không hợp pháp do các nước thứ ba làm tổn thương ngành công nghiệp của cộng đồng. NCPI được viện dẫn đến nếu thực tiễn thương mại bất hợp pháp liên quan không phù hợp với luật pháp quốc tế hay các quy tắc được chấp nhận chung và thông lệ này phải quy được cho một nước thứ 3. NCPI không thể được sử dụng khi đã có những *biện pháp khắc phục thương mại* khác hiện đang tồn tại. Chẳng hạn như không thể đòi hỏi áp dụng các *biện pháp chống phá giá* theo quy định này. Quy định này ở một mức độ nhất định dường như lấy mẫu từ *Khoản 301* luật của Hoa Kỳ. Tuy nhiên, nó cũng khác với Khoản 301 ở chỗ nó nhấn mạnh vào sự bảo hộ của Cộng đồng Châu Âu chống lại các thông lệ của nước ngoài hơn là việc mở cửa thị trường. NCPI ban hành năm 1984 rất hiếm khi được sử dụng. Đến năm 1994 NCPI được điều chỉnh lại, một phần là để sự phù hợp với nghĩa vụ của Cộng đồng Châu Âu tuân theo các quyết định pháp lý của WTO. Những thay đổi chính là những thực hành "không hợp pháp" đã được thay đổi bằng những "trở ngại thương mại", và lĩnh vực dịch vụ cũng bao gồm trong phạm vi của NCPI. Nói chung những thay đổi này không làm biến đổi tính chất của NCPI. Xem thêm *European Community legislation*.

New industrial policies (NIP): *Chính sách công nghiệp mới*

Thuật ngữ đôi khi được sử dụng cho chính sách phát triển công nghiệp với mục đích xác định, khác với chính sách mặc ai nấy làm tức là cho phép thị trường xác định giới hạn rộng của sự phát triển công nghiệp và sự bảo hộ giản đơn nhằm dành cho các ngành công nghiệp sự che chở chống lại sự cạnh tranh từ hàng hoá nhập khẩu. NIP gồm các biệp pháp của chính phủ nhằm tăng tiết kiệm và đầu tư vốn, chia sẻ công nghệ một cách bắt buộc hay có chỉ dẫn giữa các doanh nghiệp, những sự hợp nhất bắt buộc để tăng hiệu quả, chia sẻ những điều kiện về nghiên cứu và phát triển, có thể được bao cấp v.v..

New international division of labour: *Phân công lao động quốc tế mới*

Sự tiến hoá của khái niệm *phân công lao động quốc tế,* trong đó sự cạnh tranh về giá không còn là yếu tố quyết định hay duy nhất đối với việc một công ty sản xuất sản phẩm của họ như thế nào. Hệ thống này phần nào đã phản ánh sự công nhận quyền của người tiêu dùng nhưng lại tạo cho họ nhiều cơ hội giả. Kaplinsky (1993) nói rằng trong nhiều yêu cầu, hệ thống cải tiến này yêu cầu sản phẩm phải linh hoạt, cải tiến nhanh, lực lượng lao động đa năng, sự hoà nhập một cách chặt chẽ hơn của lịch trình sản xuất và phát triển sản phẩm của những bộ phận sản xuất liên quan. Các công ty lớn phân bố sản xuất của họ theo cách thoả mãn tốt nhất các yêu cầu cạnh tranh của họ. Xem thêm *Fordism, globalisation, Post-Fordism, product cycle theory* và *transnational corporations*.

New international economic order (NIEO): *Trật tự kinh tế thế giới mới*

Một chiến dịch được các nước đang phát triển phát động vào đầu những năm 1970 nhằm đem đến sự thay đổi căn bản trong trật tự kinh tế thế giới. NIEO dựa trên sự nhận thức rằng tiến bộ kinh tế và công nghệ kể từ sau khi kết thúc Chiến tranh thế giới lần thứ II đã không làm giàu lên cuộc sống của người dân ở các nước đang phát triển một cách có ý nghĩa về mọi mặt. Các nước đang phát triển phụ thuộc vào xuất khẩu hàng hoá, đặc biệt là trong những năm 1970 họ hoàn toàn thất thế giữa cái gọi là cuộc cách mạng của những mong đợi nhiều hơn trong khi giá cả hàng hoá giảm. Khi đó hình thành sự nhìn nhận rằng sự phát triển nhờ vào những khoản vay nợ ưu đãi nhưng có điều kiện chỉ làm tăng lên gánh nặng về nợ của các nước đang phát triển và vì vậy sẽ đưa họ vào thế ngày càng bị đối xử tuỳ ý không thương xót của các chính sách và hành động của các nước phát triển. NIEO đã đạt được động lực đáng kể thông qua quyết định của Hội nghị Bộ trưởng các nước *OPEC* vào năm 1973 là tăng giá dầu lên gấp 4 lần. Sự thành công hiển nhiên của chính sách này trong việc tăng nguồn thu của các nước thành viên đã khuyến khích quan điểm là có thể làm như vậy cả với những hàng hoá khác để đáp ứng nhiều hơn các mong đợi của nước đang phát triển. Quyết định của OPEC đã được nhiều nước đang phát triển xem rằng là có căn cứ đúng đắn. Một mặt, đó là việc các nước ả rập đã cố gắng sử dụng dầu như là một vũ khí chính trị trong cuộc chiến tranh năm 1973 với Israel. Mặt khác, qua

đó họ cũng đã khám phá ra cách để làm tăng nguồn thu của mình mà dường như là chi phí chủ yếu do các nước phát triển phải chịu. Trong bối cảnh đó, chương trình NIEO của Liên hợp quốc được thông qua vào năm 1974. Nó bao gồm "Tuyên bố về sự thiết lập trật tự kinh tế quốc tế mới", và "Chương trình hành động để thiết lập trật tự kinh tế quốc tế mới" dưới hình thức các nghị quyết tương ứng 3201 (S-VI) và 3202 (S-VI) của Đại hội đồng. Bản Tuyên bố đã quan tâm đặc biệt đến vấn đề nguyên liệu thô với phát triển, lưu ý rằng kể từ năm 1970, nền kinh tế thế giới đã trải qua một loạt các cuộc khủng hoảng nghiêm trọng với hậu quả khốc liệt với các nước đang phát triển. Tuyên bố này nhấn mạnh tính thực tế của sự phụ thuộc lẫn nhau giữa tất cả các nước và đề nghị một trật tự kinh tế quốc tế mới dựa trên các nguyên tắc được nêu tóm tắt như sau: (i) bình đẳng về chủ quyền giữa các quốc gia và quyền tự quyết của tất cả các dân tộc, (ii) sự cộng tác rộng nhất giữa các quốc gia, (iii) tham gia đầy đủ và thực sự trên cơ sở bình đẳng, (iv) quyền của các nước chấp nhận hệ thống kinh tế và xã hội mà họ thấy phù hợp hơn, (v) chủ quyền đầy đủ và vĩnh viễn của các quốc gia đối với nguồn tài nguyên thiên nhiên và tất cả các hoạt động kinh tế, (vi) giải phóng khỏi sự khai thác và chiếm đóng của nước ngoài, các quy định và giám sát của các công ty xuyên quốc gia, (vii) các nước đang phát triển dưới sự thống trị thuộc địa có quyền dành tự do cho chính mình, (viii) mở rộng sự trợ giúp cho các nước đang phát triển dưới sự thống trị nước ngoài, (ix) mối quan hệ công bằng và bình đẳng giữa giá cả nguyên vật liệu thô, hàng hoá sơ cấp và hàng hoá công nghiệp được các nước đang phát triển xuất khẩu và những hàng hoá tư bản và các hàng nhập khẩu khác của họ, (x) trợ giúp tích cực và vô điều kiện cho các nước đang phát triển, (xi) một hệ thống tiền tệ đã được đổi mới với điều kiện trợ giúp cho các nước đang phát triển, (xii) tính cạnh tranh của nguyên vật liệu tự nhiên được cải thiện, (xiii) đối xử một cách ưu đãi và không có đi có lại cho các nước đang phát triển, (xiv) điều kiện thuận lợi cho chuyển đổi nguồn lực cho các nước đang phát triển, (xv) sự tiếp cận của các nước đang phát triển đối với những thành tựu khoa học công nghệ, (xvi) chấm dứt lãng phí nguồn tài nguyên tự nhiên, (xvii) các nước đang phát triển nhằm mục tiêu phát triển, (xviii) hợp tác quốc tế được tăng cường, (xix) thuận lợi hoá vai trò của hiệp hội các nhà sản xuất trong việc thúc đẩy tăng trưởng ổn định. "Chương trình hành động" cũng đầy tham vọng. Chương trình này đã tìm kiếm những giải pháp cho những vấn đề cơ bản về nguyên liệu thô và sản phẩm cơ bản liên quan đến thương mại và phát triển cũng như khủng hoảng lương thực. Chương trình này cũng đưa ra một danh mục dài các hành động thương mại, bao gồm các *thoả thuận bồi thường tài chính*, chế độ *GSP* được cải thiện, và thành lập *kho đệm* cho hàng hoá. Những sự cải tiến này cũng đã được tìm kiếm trong vận tải và bảo hiểm, tài chính, hệ thống tiền tệ quốc tế. Nhiều trong số các điều khoản này đã được tuân theo trong tổ chức *UNCTAD*, dẫn đến đề nghị thành lập một *Quỹ chung* và *Chương trình thống nhất các ngành hàng* vào năm 1976. Các khía cạnh của NIEO đã vấp phải sự phản đối quyết liệt của các nước phát triển, nhưng một số nhà sản xuất hàng hoá của các nước phát triển lớn đã bị dụ dỗ bằng triển vọng quay trở lại xuất khẩu nhiều hàng hoá hơn nếu như các biện pháp hàng hoá có thể được thực hiện. Những tổ chức quốc tế khác, bao gồm GATT trong *Vòng Tokyo* gần đây đã phải lưu ý nhiều hơn đến quan điểm của các nước đang phát triển, nhưng NIEO như là một chương trình đã được tiến hành vào đầu những năm 1980. Xem thêm *Charter of Economic Right and Duties of State* và *North-South dialogue*.

New Independent States: ***Các quốc gia độc lập mới***

Nhóm các nước bao gồm các Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia, Kazakhstan, Kyrgyz, Moldava, Tajikistan, Turkmenistan, Ucraine và Uzbekistan vốn là một phần của Liên bang Xô-viết. Xem thêm *Commonwealth of Independent States,* trong đó bao gồm thêm Nga.

Newly industrialising economies: ***Các nền kinh tế mới công nghiệp hoá***

Còn được gọi là các nước mới công nghiệp hoá. Một thuật ngữ đặc biệt được sử dụng trong những năm 1980 để chỉ những nền kinh tế đang phát triển đang trong quá trình chuyển đổi các ngành quan trọng của nền kinh tế sang một giai đoạn mang nhiều đặc điểm của những nền kinh tế công nghiệp hoá. Chẳng hạn như Hong Kong, Mexico, Malaysia, Hàn Quốc, Đài-loan, Singapore.

Newly liberalising countries: ***Các nước mới tự do hoá***

Thuật ngữ chỉ các nước Trung và Đông Âu, những nước đã tạo thành *Cộng đồng các quốc gia độc lập*, và Trung Quốc đang trong quá trình chuyển đổi từ nền *kinh tế kế hoạch tập trung* trước đây sang nền *kinh tế thị trường*. Chế độ ngoại thương tập trung của họ cũng đang được tự do hoá.

New protectionism: *Chủ nghĩa bảo hộ mới*

Một thuật ngữ phổ biến của những năm 1980. Thuật ngữ này được sử dụng để chỉ đến những biện pháp như *hạn chế định lượng, thoả thuận hạn chế tự nguyện, thoả thuận tiếp thị có trật tự*, v.v... đi ngược với hành động bảo hộ thông qua hàng rào thuế quan cao. Xem thêm *grey-area measures*.

New trade agenda: *Chương trình nghị sự thương mại mới*

Một thuật ngữ được một số người sử dụng để diễn tả các vấn đề *mở cửa thị trường* vẫn cần giải pháp. Từ quan điểm này, chương trình nghị sự thương mại truyền thống được hiểu là những nỗ lực nhằm giảm các biện pháp tại biên giới bao gồm *thuế quan* và *các biện pháp phi thuế quan*. Mặt khác, chương trình nghị sự thương mại mới này chủ yếu nhằm vào các trở ngại bên trong thị trường, chẳng hạn như tiêu chuẩn, sự sử dụng quá mức các *biện pháp vệ sinh dịch tễ*, những thông lệ phản cạnh tranh tư nhân và nhà nước. Ở một mức độ nhất định, chương trình nghị sự thương mại mới bao trùm cả *những vấn đề thương mại mới*, nhưng trong những khía cạnh khác thì nó đang nhằm đạt được kết quả tối đa từ những thoả thuận thương mại đa phương hiện tại. Xem thêm *technical barriers to trade*.

New trade issues: *Những vấn đề thương mại mới*

Những vấn đề mới phát sinh vì sự xuất hiện của cơ cấu thương mại mới, những sản phẩm mới, những công nghệ mới hay là sự gặp nhau của chính sách kinh tế và các chính sách xã hội. Thuật ngữ "các vấn đề thương mại mới" thường có nghĩa đơn giản rằng hiện chưa có một khuôn khổ thương mại đa phương chính thống để giải quyết những vấn đề liên quan hoặc các vấn đề đó mới chỉ được xem xét đến gần đây trong khuôn khổ WTO. Những vấn đề thương mại mới hiện đang được bàn cãi bao gồm *thương mại và cạnh tranh, thương mại và sự thanh toán không hợp pháp, thương mại và đầu tư, thương mại và tiêu chuẩn lao động*. Một vài nguồn bổ sung thêm thương mại và môi trường vào danh mục này, nhưng quyết định thành lập Uỷ ban thương mại và môi trường của WTO đã cho thấy rằng hiện nay đây là vấn đề đã được đề cập nhưng chưa được giải quyết. Đôi khi có một vài khuyến nghị rằng *thương mại và văn hoá, thương mại và ngoại hối*, *thương mại và thuế* cũng nên được xem xét đến.

New trade order: *Trật tự thương mại mới*

Trong các văn bản hiện nay, thuật ngữ này nói chung chỉ hệ thống thương mại toàn cầu xuất hiện cùng với sự ra đời của WTO nhưng nó không có ý nghĩa chính xác. Một số người sử dụng nó để miêu tả những gì mà trong quan điểm của họ có thể là hệ thống thương mại mong muốn khi có một vài văn kiện hay nguyên tắc nhất định được đàm phán.

New trade theory: *Học thuyết thương mại mới*

Một cách phân tích thương mại quốc tế có nguồn gốc từ "nghịch lý Leontief". Vào năm 1953, nhà kinh tế người Mỹ Wassily Leontief, trong phân tích số liệu thống kê đầu vào và đầu ra của Hoa kỳ, đã phát hiện ra rằng Hoa Kỳ, là một nước giàu về vốn, đã xuất khẩu những sản phẩm có hàm lượng lao động cao thành công hơn là những sản phẩm cần tập trung vốn lớn. Đây là điều trái ngược với những gì mà ông ta mong đợi theo *mệnh đề Heckscher-Ohlin* - sự khẳng định lại của học thuyết *lợi thế so sánh*. Những nỗ lực của các nhà kinh tế nhằm giải thích vấn đề này đã dẫn đến một học thuyết thương mại mới có tính đến ảnh hưởng của các yếu tố như công nghệ, nghiên cứu và phát triển. Những yếu tố này có thể cho phép một nước đạt được lợi thế cạnh tranh mà trước đây nó không có. Một kết quả trung hạn quan trọng là *học thuyết chu kỳ sản phẩm* được ra đời vào năm 1967. Giai đoạn cuối cùng là *học thuyết chiến lược thương mại* mà trong đó có nhiều sự giải thích khác nhau. Học thuyết này tất nhiên đã được sử dụng để

bảo vệ cho quan điểm *mục tiêu* và *chọn kẻ thắng*. Điều này nói chung dường như không phải là mục đích của các nhà kinh tế ủng hộ lý thuết này. Xem thêm *competitive advantage*.

New Transatlantic Agenda: ***Chương trình nghị sự xuyên Đại tây dương mới***

Chương trình nghị sự này được thông qua vào 3/12/1995 tại Hội nghị Thượng đỉnh EU-Hoa Kỳ tại Madrid cho phép cả 2 phía phối hợp lực lượng trên một loạt vấn đề kinh tế, chính trị và xã hội quốc tế. Mục tiêu III trong 4 mục tiêu của nó là nhằm tăng cường hệ thống thương mại quốc tế và việc đạt được hợp tác kinh tế chặt chẽ hơn. Nó nhằm mục đích: (a) đảm bảo rằng WTO hoạt động như dự kiến và hợp tác trong *các vấn đề thương mại mới*, (b) các nỗ lực để đạt được cắt giảm song phương hơn nữa hay xoá bỏ thuế đối với các sản phẩm công nghiệp và đẩy nhanh việc cắt giảm theo *Vòng Uruguay*, (c) xác định các bước đi để xóa bỏ các quy định và những trở ngại khác đối với thương mại xuyên Đại tây dương bằng cách thành lập *Thị trường xuyên Đại tây dương mới*. Ba mục tiêu khác là tăng cường hoà bình, phát triển và dân chủ trên toàn thế giới, đáp lại các thách thức toàn cầu, thiết lập cầu nối xuyên qua Đại tây dương. Xem thêm *Transatlantic Business Dialogue*.

New transatlantic marketplace: ***Thị trường xuyên Đại tây dương mới***

Một trong những mục tiêu của *Chương trình nghị sự xuyên Đại tây dương mới* với chương trình làm việc bao gồm cùng nghiên cứu để tạo điều kiện cho thương mại hàng hoá và dịch vụ và xoá bỏ các hàng rào thuế quan và phi thuế quan; xây dựng lòng tin thông qua việc giải quyết các vấn đề thương mại song phương; các vấn đề tiêu chuẩn, giấy chứng nhận và quy định; các vấn đề vệ sinh dịch tễ; mua sắm chính phủ; quyến sở hữu trí tuệ; mở rộng đối thoại đa phương về dịch vụ tài chính; hoàn thành các thoả thuận về hợp tác và trợ giúp lẫn nhau trong hải quan; mở rộng Đối thoại xã hội thông tin song phương và hợp tác trong viễn thông và công nghệ thông tin; cộng tác sâu hơn nữa các vấn đề về cạnh tranh; thảo luận về vấn đề bảo vệ dữ liệu; mở rộng hợp tác trong các vấn đề vận tải hàng không và vận tải biển; hợp tác sâu sắc hơn về vấn đề liên quan đến năng lượng; công nghệ hoá sinh; an toàn và sức khoẻ. Xem thêm *Transatlantic Business Dialogue*.

New Zealand Australia Free Trade Agreement: ***Hiệp định Thương mại tự do Australia - New Zealand (NAFTA)***

Hiệp định thương mại này điều chỉnh quan hệ thương mại giữa 2 nước Australia và New Zealand từ năm 1966 đến năm 1982. Hiệp định này đã đạt được tự do hoá về thương mại đáng kể giữa 2 nước nhưng không hoàn toàn là thương mại tự do. Vào 1/1/1983, hiệp định này đã được thay thế bằng Hiệp định thương mại về quan hệ kinh tế chặt chẽ hơn giữa Australia và New Zealand (ANZCERTA).

NGBT (Negotiating Group on Basic Telecommunications): ***Nhóm đàm phán về dịch vụ viễn thông cơ bản***

Do *Hội đồng Thương mại dịch vụ* thành lập nhằm đạt được tự do hoá nhanh chóng thương mại trong lĩnh vực các mạng viễn thông. NGBT đã lên kế hoạch hoàn thành bản báo cáo cuối cùng của mình vào 30/4/1996 nhưng các cuộc đàm phán đã được kéo dài đến 15/2/1997 để tạo điều kiện cho việc đưa ra các đề xuất cam kết cao hơn. Cùng thời gian đó, NGBT đã được đổi tên là Nhóm dịch vụ viễn thông cơ bản (*GBT*). Xem thêm *Agreement on Basic Telecommunications Services*.

NGMTS

Xem *maritime trasport services*.

Nominal rate of protection: ***Tỷ lệ bảo hộ danh nghĩa***

Đây là khái niệm kinh tế chỉ mức (thường tính bằng phần trăm) giá nội địa vượt quá giá tại biên giới của một sản phẩm. Xem thêm *effective rate of protection* và *price wedges*.

Nominal tariff: ***Thuế suất danh nghĩa***

Thuế suất trong *danh mục thuế quan* của một nước đối với một sản phẩm. Thuế suất này có thể khác với mức *thuế suất được áp dụng* (là mức thuế suất do cơ quan hải quan thực sự đánh vào một sản phẩm hàng hoá nhập khẩu). Xem thêm *bindings (goods)*.

Non-actionable subsidies: ***Trợ cấp không dẫn đến hành động***

Một loại trợ cấp được xác định trong *Hiệp định về trợ cấp và các biện pháp đối kháng* của WTO. Trợ cấp này bao gồm sự trợ giúp cho nghiên cứu và phát triển, trợ giúp cho những vùng kém thuận lợi và trợ giúp nhằm tăng cường sự thích ứng của những cơ sở hiện hành với những yêu cầu mới về môi trường hơn nặng gánh hơn. Hiệp định này mô tả một số chi tiết các loại trợ cấp. Nếu một nước thành viên khác tin rằng một loại trợ cấp, bình thường thuộc loại không dẫn đến hành động, đang gây ra những hậu quả nghiêm trọng thì họ có thể xác định và đưa ra khuyến nghị về vấn đề này. Hiệp định này không áp dụng đối với trợ cấp nông nghiệp. Những trợ cấp này nằm trong phạm vi của *Hiệp định nông nghiệp*. Xem thêm *actionable subsidies, prohibited subsidies* và *subsidies*.

Non-application: ***Không áp dụng***

Điều XIII của *Hiệp định Marrakesh thành lập WTO* chỉ ra rằng hiệp định này và các hiệp định khác của WTO không được áp dụng giữa 2 nước thành viên nếu hoặc một trong 2 nước này không đồng ý với việc áp dụng những hiệp định nói trên tại thời điểm một trong 2 nước gia nhập WTO. Vì vậy, việc không áp dụng này chỉ được đề ra tại thời điểm một nước gia nhập WTO.

Non-discrimination: ***Không phân biệt đối xử***

Đây là một nguyên tắc cơ bản trong khuôn khổ thương mại đa phương. Một nước không được phân biệt đối xử giữa các nhà cung cấp nước ngoài, và không áp dụng chế độ phân biệt đối xử bất lợi cho những sản phẩm đã thâm nhập lãnh thổ của nước đó một cách hợp pháp. Những nguyên tắc của WTO cho phép có một số những ngoại lệ theo những điều kiện được định nghĩa chặt chẽ. Chẳng hạn như, các nước thành viên của *khu vực thương mại tự do* hay *liên minh hải quan* có thể phân biệt đối xử với những nước không phải là thành viên trong việc áp dụng thuế suất. Các nước này còn có thể duy trì chương trình thuế quan ưu đãi cho các nước đang phát triển. Xem thêm *GSP, most-favourved-nation treatment* và *national treatment*.

Non-equity-based investment: ***Đầu tư không có cổ phần***

Đầu tư dưới hình thức thoả thuận li-xăng, hợp đồng quản lý, thoả thuận chia sẻ sản xuất, hợp đồng chia sẻ rủi ro, hợp đồng thầu phụ quốc tế. Xem thêm *foreign direct investment* và *portfolio investment*.

Non-market economies: ***Những nền kinh tế phi thị trường***

Xem *centrally-planned economies*.

Non-reciprocal free-trade-area: ***Khu vực thương mại tự do không tương hỗ***

Xem *free-trade area*.

Non-tariff barriers: ***Hàng rào phi thuế quan***

Xem *non-tariff measures*.

Non-tariff distortions: ***Những bóp méo phi thuế quan***

Sự tồn tại của các *biện pháp phi thuế quan* là nguyên nhân của những ảnh hưởng bất lợi đối với các dòng thương mại.

Non-tariff measures: ***Các biện pháp phi thuế quan***

Các biện pháp của chính phủ ngoài *thuế quan* làm hạn chế luồng thương mại, chẳng hạn như các *hạn chế định lượng, cấp phép nhập khẩu, các thoả thuận hạn chế tự nguyện* và *biến thu* có thể thay đổi. Nhìn chung, những biện pháp này đi ngược lại với các nguyên tắc của WTO. Một

trong những kết quả của *Vòng Uruguay* là nghĩa vụ chuyển các biện pháp phi thuế quan ảnh hưởng đến thương mại trong nông nghiệp thành các loại thuế. Xem thêm *tariffication*.

Non-tradeables: ***Bất khả thương***

Hàng hoá và dịch vụ rất hiếm khi hoặc là không được buôn bán ở quy mô quốc tế bởi lẽ chúng rẻ và sẵn ở khắp mọi nơi hoặc là bởi vì chi phí dịch vụ bổ trợ cần thiết để buôn bán chúng vượt quá giá trị sản phẩm trên thị trường nhập khẩu. Danh mục loại hàng hoá này có thể thay đổi một cách đáng kể qua nhiều năm và có thể được rút ngắn hơn. Hai ví dụ sau đủ để làm rõ. Cho đến gần đây, cát và sỏi được khai thác mang tính chất địa phương và được xem là hàng hoá bất khả thương và đã trở thành hàng hoá khả thương bởi nhiều lý do bao gồm các biện pháp về môi trường nghiêm ngặt hơn. Dịch vụ cắt tóc vẫn còn là một dịch vụ bất khả thương mặc dù một người nào đó sống rất gần biên giới có thể thấy thuận lợi khi đi qua biên giới để cắt tóc. Việc mua bán dịch vụ cắt tóc này tất nhiên sẽ được phản ảnh trong con số thống kê của tài khoản vãng lai nếu nó được làm chi tiết. Xem thêm *semi-tradeables* và *tradeable*.

Non-violation: ***Không vi phạm***

Tình hình khi một bên của hiệp định thương mại đa phương (chẳng hạn của GATT hoặc GATS) không hành động trái với các điều khoản pháp lý của hiệp định, nhưng vẫn cố gắng làm vô hiệu hay gây phương hại đến các quyền của bên khác thông qua những hành động của chính mình. Những biện pháp vi phạm phải thay đổi điều kiện cạnh tranh được thiết lập bằng các cam kết trần bắt buộc về thuế quan đã thoả thuận. Một ví dụ gần đây về việc không vi phạm là việc phương hại thuế quan ràng buộc thông qua các trợ cấp trong nước chẳng hạn như trong trường hợp Cộng đồng châu Âu trợ giúp cho các nhà sản xuất hạt có dầu. Những trường hợp này có thể được giải quyết theo các điều khoản *giải quyết tranh chấp* của WTO. Gần đây hơn, một tuyên bố được đưa ra nói rằng các chính sách đầu tư trong một số trường hợp có thể rơi vào danh mục này. Xem thêm *nullification or impairment* và *oilseeds case*.

Nordic countries: ***Các nước Bắc Âu***

Chủ yếu là Phần-lan, Na-uy, Thuỵ-điển, nhưng có khi có cả Đan-mạch, Iceland tuỳ theo diễn đàn đàm phán và chủ đề thảo luận.

Normal value: ***Giá trị thông thường***

Một khái niệm cơ bản trong việc xác định khi nào sự *phá giá* sẽ xảy ra. Điều VI của GATT phê phán việc đưa một sản phẩm vào thương mại của các nước thành viên thấp hơn giá trị thông thường của chính sản phẩm đó. Điều II của *Hiệp định về thực hiện Điều VI của GATT* (Hiệp định chống phá giá) đưa ra khái niệm của "giá trị thông thường" và những thủ tục xác định nó. Một sản phẩm được xem là bán giá phá hoặc được bán với giá thấp hơn giá trị bình thường nếu như giá của nó khi được xuất khẩu trong điều kiện thương mại bình thường thấp hơn giá so sánh của sản phẩm giống như vậy khi nó đến tay người tiêu dùng tại nước xuất khẩu. Nếu như không có việc bán sản phẩm đó trên thị trường nội địa của nước xuất khẩu hoặc việc bán này lại không cho phép có một sự so sánh thích hợp, thì giá xuất khẩu cho một nước đại diện thích hợp thứ ba sẽ được sử dụng. Phương pháp thứ ba là sử dụng giá thành sản xuất của nước xuất xứ cộng thêm chi phí hợp lý của việc quản lý, bán hàng, chi phí chung và lợi nhuận. Những quy tắc chính xác được quy định nếu sản phẩm được chứng minh là không được xuất khẩu trong những điều kiện cạnh tranh bình thường hay là chỉ được trao đổi mua bán trong một thời gian ngắn. Nếu như giá xuất khẩu không có, hoặc mức giá đó là không thể tin cậy do sự liên kết giữa nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu hay một bên thứ ba thì giá xuất khẩu sẽ được xây dựng dựa trên cơ sở của mức giá mà theo đó sản phẩm hàng hoá sẽ được bán cho những người mua tự do. Sự so sánh giữa giá xuất khẩu và giá trị thông thường phải được thực hiện trong những điều kiện tương tự, với sự cho phép những khác biệt không thể tránh khỏi.

North American Agreement on Labour Cooperation: ***Hiệp định Bắc Mỹ về hợp tác lao động***

Đây là hiệp định chứa đựng những nghĩa vụ bắt buộc do các nước thành viên thuộc khối *NAFTA* (Hoa Kỳ, Canada, Mexico) ký với nhau vào tháng 9/1993 với mục đích chính là cải thiện điều kiện làm việc và mức sống trên lãnh thổ mỗi nước thành viên. Các bên của Hiệp định này cam kết xúc tiến 11 nguyên tắc lao động, thêm vào đó là *tiêu chuẩn lao động cốt lõi*, quyền bãi công, tiêu chuẩn việc làm tối thiểu, chi trả lương bình đẳng giữa nam và nữ, phòng tránh tai nạn lao động và bệnh nghề nghiệp, bồi thường trong những trường hợp ốm đau và tai nạn lao động, bảo vệ công nhân di cư. Công việc quản lý của hiệp định này được đặt dưới sự giám sát của Uỷ ban về hợp tác lao động gồm có Hội đồng Bộ trưởng và Ban Thư ký.

North American Free Trade Agreement: ***Hiệp định Thương mại tự do Bắc Mỹ***

Xem *NAFTA*.

North-South dialogue: ***Đối thoại Bắc-Nam***

Quá trình đàm phán và thảo luận, thường gay gắt và không mang lại kết quả giữa các nước phát triển hay các nước công nghiệp hoá (ở phía Bắc) với các nước đang phát triển (ở phía Nam). Một số người cho rằng quá trình đàm phán và thương lượng này được bắt đầu từ đầu những năm 1960 với việc *Liên minh vì Tiến bộ* và các phong trào dẫn đến thành lập của *UNCTAD* (Hội nghị Liên hợp quốc về thương mại và phát triển) vào năm 1964 và sự hình thành cùng lúc của *Nhóm 77*. Số khác cho rằng thời điểm bắt đầu khác của cuộc đối thoại Bắc - Nam là *Hội nghị Hợp tác kinh tế quốc tế* được diễn ra năm 1975 tại Paris và đã tự kết thúc vào năm 1977 mà không đạt được bất kỳ một kết quả nào. Sự kết thúc ít nhiều chính thức của cuộc đối thoại này đến với Kỳ họp đặc biệt năm 1980 cuả Đại hội đồng Liên hợp quốc. Có một sự bất đồng nhỏ về vấn đề này. Bất kỳ xuất phát điểm chính xác nào được chấp nhận cho đối thoại Nam Bắc, nó chỉ xuất hiện sau khi Liên hợp quốc thành lập cùng với các cơ quan chuyên môn hoá của một số lớn các nước đang phát triển mới độc. Số lượng các nước này cho phép họ xác định hay gây ảnh hưởng ngày một tăng đối với chương trình làm việc của các cơ quan của. Đi đôi với quan điểm được các nước đang phát triển ủng hộ một cách mạnh mẽ rằng những quan tâm hợp pháp của họ về sự phát triển và sự tăng trưởng kinh tế và sự tham gia vào hệ thống thương mại toàn cầu đã không được các nước phát triển thực hiện một cách nghiêm túc, xu hướng này dẫn đến việc miền Bắc đã phải công nhận vào đầu những năm 1970 rằng phải làm một điều gì đó. Quyết định của *OPEC* năm 1973 tăng gấp 4 lần giá của dầu lửa đã tạo ra sự khuyến khích thêm cho xu hướng này. Tiếp theo là một loạt các sáng kiến chính trị và kinh tế, rất nhiều trong số đó đã không tồn tại lâu. Bên cạnh đó, năm 1974 Đại hội đồng Liên hợp quốc đã thông qua một bản nghị quyết về *trật tự kinh tế thế giới mới*, một tuyên bố lớn có hiệu lực về chuyển đổi nguồn tài nguyên từ Bắc sang Nam. Việc thông qua *Hiến chương về các quyền và nghĩa vụ kinh tế của các quốc gia*, một nỗ lực để xác định lại các khía cạnh của luật quốc tế đã diễn ra cùng trong năm. Tiếp theo, đầu năm 1975 *Công ước Lomé* đầu tiên được thông qua, mặc dù tạo ra những lợi thế cho các nước đang phát triển, còn cho thấy rằng họ có thể không có quyền lực để bắt buộc có một thay đổi nhanh được. Điều này trở nên rõ ràng hơn tại Hội nghị Hợp tác kinh tế quốc tế được tổ chức cùng trong năm. Đã có những động thái trong hệ thống Liên hợp quốc kể từ năm 1977 để phát động một chương trình *Đàm phán toàn cầu* được đưa ra vào năm 1980. Việc *Báo cáo Brandt* được đưa ra vào năm 1980 dường như đã đưa ra những hứa hẹn của một sự khởi đầu mới. Tuy nhiên, cho đến thời gian này, khoảng cách giữa 2 phía đã không thể nối liền được, vị trí của họ không có khả năng tạo ra thay đổi, đối thoại đang bị đuối dần. Hiện vẫn đang có những kêu gọi định kỳ khôi phục đối thoại Bắc-Nam, nhưng những thảo luận làm như thế nào thì vẫn luôn bị mắc kẹt trong các cuộc đàm phán sơ bộ. Xem thêm *Harries Report*.

Notification: ***Thông báo***

Nghĩa vụ báo cáo cho cơ quan tương ứng của WTO về việc áp dụng các biện pháp thương mại có thể gây ảnh hưởng cho các nước thành viên tham gia hiệp định mà nó giám sát. Thông báo tăng cường *tính công khai* và trợ giúp cho sự *giám sát*. Việc khai báo không liên quan tới việc liệu những biện pháp này sẽ được đánh giá là phù hợp với những quy tắc hay không. Quyết định về thủ tục khai báo được đưa ra tại Marrakesh tháng 4/1994 bao gồm một danh mục định hướng gồm 20 loại biện pháp phải thông báo. Nó bao gồm *thuế, hạn chế định lượng, các biện*

pháp phi thuế quan khác, hàng rào kỹ thuật trong thương mại, hành động tự vệ, biện pháp chống phá giá, v.v... Để đưa ra được danh mục này, các nhà thương thuyết bố trí một mạng lưới rộng, về nguyên tắc chỉ có một số ít biện pháp có thể lọt qua. Ban Thư ký WTO duy trì một danh mục tất cả các biện pháp đã thông báo và nhắc nhở các nước thành viên khi các nước này phải thông báo. Xem thêm *reverse notification, surveillance* và *transparency*.

Not inconsistent with: ***Không trái với***

Cách diễn đạt được các *ban hội thẩm* sử dụng thường xuyên trong các báo cáo *giải quyết tranh chấp* của WTO. Nghĩa là trong chừng mực Ban Hội thẩm có thể kết luận được, các biện pháp đã được xem xét là không đi ngược với bất kỳ nguyên tắc nào của WTO. Theo đó, bên đang duy trì biện pháp đó không bị yêu cầu phải thay đổi chúng. Việc sử dụng cách diễn đạt này một phận xuất phát từ thực tế là *GATT 1947* chỉ có hiệu lực tạm thời, và một phần xuất phát từ mong muốn của các Ban hội thẩm muốn tự bảo vệ mình trước khả năng có những thực tế chưa được phát hiện. Xem thêm *Protocol of Provisional Application*.

Not-made-here syndrome: ***Hội chứng hàng ngoại***

Xem *techno-nationalism*.

Not-on-the-whole-higher-or-more-restrictive criterion: ***Tiêu chí "về tổng thể là không cao hơn hoặc không hạn chế hơn"***

Tiêu chí được sử dụng trong đánh giá rằng liệu một liên minh hải quan có phù hợp với các nguyên tắc của GATT hay không. Điều XXIV yêu cầu rằng thuế quan đối ngoại chung về tổng thể không được cao hơn hay hạn chế hơn so với thuế quan trong nước của các nước thành viên trước khi họ tham gia vào liên minh. Nhiều tranh cãi đã nảy sinh về phương pháp được sử dụng trong việc khẳng định những tiêu chuẩn này có được thoả mãn hay không, đặc biệt là vấn đề sử dụng thuế trung bình hay thuế trung bình theo khối lượng thương mại. Những kết quả rõ ràng có thể khác nhau nhiều phụ thuộc vào phương pháp tính. Bản ghi nhớ về giải thích Điều XXIV - một phần của *Vòng Uruguay* - đã làm rõ vấn đề trên. Điều XXIV nói rằng sự đánh giá các mức thuế phải dựa trên sự đánh giá toàn bộ mức thuế suất bình quân gia quyền và thuế hải quan thu được.

Nuisance tariff: ***Thuế quấy rầy***

Thuế nhập khẩu thấp đến mức chi phí cho việc thu thuế tương đương hoặc vượt quá tổng số thuế thu được, hay thuế không có bất kỳ một tác dụng bảo hộ nào. Xem thêm *revenue tariff*.

Nullification or impairment: ***Vô hiệu hoá hoặc gây phương hại***

Việc xem nhẹ các nghĩa vụ hay hành động do một nước nước thành viên WTO thực hiện có ảnh hưởng vô hiệu hoá những lợi ích mà một nước thành viên khác được hưởng theo một hiệp định. Nếu vấn đề không thể giải quyết thông qua *tham vấn* thì các nước thành viên có thể tìm đến thủ tục *giải quyết tranh chấp* chính thức. Sự vô hiệu hoá hay gây phương hại có thể xảy ra do sự vi phạm các nguyên tắc, nhưng cũng có thể do *không vi phạm*.

O

OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development): ***Tổ chức Hợp tác và phát triển kinh tế***

Được thành lập năm 1961 như tổ chức kế nhiệm của Tổ chức Hợp tác kinh tế châu Âu (OEEC). Đôi khi người ta còn gọi là "câu lạc bộ của những nước giàu". Mục tiêu của tổ chức này là (a) đạt được sự tăng trưởng kinh tế và việc làm ổn định cao nhất, và tăng mức sống của các nước thành viên, trong khi vẫn duy trì ổn định về tài chính, và vì vậy sẽ đóng góp vào sự phát triển kinh tế thế giới, (b) đóng góp vào sự mở rộng kinh tế vững chắc ở các nước thành viên cũng như các nước không phải là thành viên trong tiến trình phát triển kinh tế, (c) đóng góp vào sự

mở rộng kinh tế thế giới trên cơ sở đa phương, không phân biệt đối xử phù hợp với các nghĩa vụ quốc tế. OECD đạt được những thành tựu đáng kể trong lĩnh vực kinh tế thương mại trong suốt 30 năm qua một phần nhờ sự đồng nhất của các hội viên. Số hội viên hiện nay bao gồm: Australia, Áo, Bỉ, Canada, Cộng hoà Séc, Đan-mạch, Phần-lan, Pháp, Đức, Hy-lạp, Hungary, Iceland, Ai-len, Italia, Nhật, Hàn Quốc, Luxemburg, Mexico, Hà-lan, New Zealand, Na-uy, Ba-lan, Bồ-đào-nha, Tây-ban-nha, Thuỵ-điển, Thuỵ-sỹ, Thổ-nhĩ-kỹ, Anh, Hoa Kỳ. Cơ quan cao nhất của OECD là Hội nghị hàng năm của Hội đồng Bộ trưởng, thường được tổ chức vào tháng 5. Xem thêm *Arrangement on Guidelines for Officially Supported Credits, Multilateral Agreement on Investment, OECD Guidelines for Multinational Enterprises, OECD Recommendation on Trade and Competition, OECD shipbuilding agreement, Partners in Transition, trade and illicit payments* và *dynamic non-member market economy*.

OECD Guilines for Multinational enterprises: ***Các hướng dẫn của OECD cho các doanh nghiệp đa quốc gia***

Một loạt các hướng dẫn cho hành vi của các công ty đa quốc gia lần đầu tiên được các nước thành viên OECD thông qua vào năm 1976 và sửa đổi lần cuối cùng vào năm 1984. Các chính sách chung tiếp theo bao gồm: (a) tính đến các mục tiêu chính sách chung của nước chủ nhà, (b) quan tâm đầy đủ đến các mục tiêu kinh tế xã hội của các nước chủ nhà, (c) đảm bảo rằng các bộ phận của các công ty đa quốc gia tiếp cận được với thông tin mà chính phủ các nước chủ nhà có thể yêu cầu, (d) hợp tác chặt chẽ với cộng đồng địa phương và lợi ích kinh doanh, (e) cho phép các bộ phận của các doanh nghiệp này khai thác lợi thế cạnh tranh trong các thị trường nội địa và nước ngoài, (f) chính sách việc làm không phân biệt đối xử, (g) không có hối lộ bất kỳ nhân viên nhà nước hay người lãnh đạo cơ quan nhà nước, (h) không đóng góp cho các cơ quan chính trị trừ phi đó là hợp pháp, (i) không có sự liên quan không thích hợp trong các hoạt động chính trị địa phương. Cũng có những điều khoản chi tiết hơn liên quan đến việc tiết lộ thông tin, quan hệ cạnh tranh, quan hệ về thuế, về việc làm, và quan hệ công nghiệp, khoa học công nghệ. Xem thêm *Draft United Nation Code of Conduct on Transnational Corporations*.

OECD Recommendation on Trade and Competition: ***Khuyến nghị của OECD về thương mại và cạnh tranh***

Tên đầy đủ là Khuyến nghị sửa đổi của Hội đồng hợp tác giữa các nước thành viên về những thông lệ phản cạnh tranh ảnh hưởng đến thương mại quốc tế. Được thông qua lần đầu tiên vào năm 1986 và sau đó được sửa đổi nhiều lần, và lần cuối cùng là vào năm 1995. Là một khuyến nghị nên nó là một văn kiện không bắt buộc. Khuyến nghị này đưa ra một loạt các biện pháp, bao gồm các thoả thuận thủ tục nhằm mục tiêu công khai, tham vấn và hoà giải, các nước thành viên tối thiểu hoá sự mâu thuẫn giữa chính sách thương mại và cạnh tranh thuộc các quyền tài phán khác nhau.

OECD shipbuilding agreement: ***Hiệp định đóng tàu OECD***

Tên chính thức là Hiệp định về điều kiện cạnh tranh thông thường trong công nghiệp đóng và sửa chữa tàu thương mại. Hiệp định này được ký vào 21/12/1994 nhưng vẫn chưa có hiệu lực. Hiệp định này nhằm xoá bỏ việc sử dụng trợ cấp trong việc đóng và sửa chữa tàu đi biển có động cơ, có trọng tải trên 100 tấn. Hiệp định này không bao gồm các tàu quân sự và tàu đánh cá dành sử dụng riêng. Phụ lục I bao gồm danh mục các biện pháp trợ cấp không phù hợp với hiệp định, gồm có *tín dụng xuất khẩu* hoặc trợ cấp, hỗ trợ trong nước và một vài biện pháp hỗ trợ khác cho nghiên cứu và phát triển. Các bên của hiệp định còn phải tiến tới một cơ chế để giải quyết giá gây phương hại dựa trên các *biện pháp chống phá giá* được quy định tại các hiệp định WTO. Cũng có một cơ chế giải quyết tranh chấp. Hiệp định này cũng mở cho các nước ngoài khối OECD.

Office international de la vigne et du vin (OIV): ***Văn phòng quốc tế về nho và rượu vang***

Được thành lập năm 1924 với mục tiêu là thu thập và phổ biến thông tin về khoa học, công nghệ, kinh tế, luật pháp liên quan đến nho. Công việc của Văn phòng liên quan đến thương mại

quốc tế về rượu vang bởi vì nhiều nước trồng nho quan trọng đã thông qua tiêu chuẩn của họ về ngành công nghiệp rượu của mình. Ban Thư ký OIV đặt tại Paris. Xem thêm *applellation contrôlée*.

Offsets: ***Bù đắp***

Những biện pháp được sử dụng để khuyến khích phát triển công nghiệp địa phương hay để cải thiện *cán cân thương mại* bằng các biện pháp *yêu cầu về hàm lượng nội địa*, giấy phép công nghệ, yêu cầu về đầu tư, *buôn bán đối lưu* hay là các yêu cầu tương tự. Một vài trong số những biện pháp kể trên là bất hợp pháp theo *Hiệp định về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại*. *Hiệp định về mua sắm của chính phủ* cấm tất cả các yêu cầu bù đắp cho các nước thành viên. Giống như tất cả các hình thức *bảo hộ*, việc bù đắp có thể làm tăng giá trong nước và vì vậy có hại cho những nỗ lực xuất khẩu của một nước. Các chính phủ thông thường vẫn đang thu hút sự đền bù như là một hình thức của phát triển công nghiệp non trẻ. Xem thêm *infant-industry argument*.

Oilseeds case: ***Vụ hạt có dầu***

Đây là một cuộc tranh chấp kéo dài, xuất phát từ việc Hoa Kỳ kiện EEC vào năm 1989. Đây là một ví dụ của việc áp dụng nguyên tắc *không vi phạm* của GATT. Báo cáo của Ban hội thẩm đầu tiên về trường hợp này được thông qua vào năm 1990 cho thấy rằng các quy định EEC cho phép thanh toán cho các nhà máy chế biến hạt với điều kiện là hạt có dầu đó có xuất xứ từ EEC, điều này không phù hợp với nghĩa vụ *đãi ngộ quốc gia* của *GATT*. Ban hội thẩm cũng nhận thấy rằng chương trình trợ cấp cho hạt có dầu do EEC hoạt động đã tách các nhà sản xuất EEC hoàn toàn ra khỏi sự thay đổi của giá trên thị trường quốc tế. Vì vậy, những ưu đãi về thuế theo hình thức *giới hạn trần 0%* do EEC đưa ra đã không có bất kỳ tác động nào đến sức cạnh tranh của hạt có dầu nhập khẩu. Mức giới hạn trần 0% là cam kết nhằm xoá bỏ thuế đối với một sản phẩm nhất định. Vào tháng 9/1991, Ban hội thẩm đã được triệu hồi theo yêu cầu của Hoa Kỳ để xác định rằng liệu những thay đổi do EEC tạo ra như kết quả của ban hội thẩm trước có thể xoá bỏ những khó khăn này. Trong trường hợp tiếp theo sau, thực tế là hệ thống hỗ trợ mới liên quan trực tiếp đến việc chi trả theo héc ta cho các nhà sản xuất đậu tương, hạt cải dầu, hạt hướng dương không kể số lượng được sản xuất. Hệ thống này hiện nay bao gồm 2 yếu tố. Yếu tố thứ nhất là giá cả nhận được từ việc bán hạt có dầu trên thị trường EEC hiện đã được xác định một phần theo các mức giá nhập khẩu. Yếu tố thứ 2 là sự chi trả trực tiếp theo héc ta dựa vào sản lượng trung bình của vụ trước trong vùng mà nhà sản xuất đóng tại đó. Các phương pháp chi tiết cho việc tính toán giá hỗ trợ được áp dụng cho cả hai công cụ nói trên. Ban hội thẩm cũng chỉ ra rằng những thay đổi do EEC tạo ra là để sửa chữa vấn đề chế độ đãi ngộ quốc gia. Về khiếu nại *vô hiệu hoá hay gây phương hại* đến các ưu đãi về thuế, Ban hội thẩm nhắc lại các kết luận ban đầu là: (a) những lợi ích mà Hoa Kỳ được hưởng theo ưu đãi về thuế được áp dụng của EEC gồm cả hy vọng rằng những điều kiện hiện hành năm 1962 sẽ được duy trì, (b) chương trình trợ cấp sản xuất của EEC bảo hộ hoàn toàn cho các nhà sản xuất của họ khỏi hàng nhập khẩu và vì vậy đảm bảo rằng mức thuế quan đã hạ thấp sẽ không có bất kỳ ảnh hưởng gì cả, (c) Hoa Kỳ có thể giả định rằng không lường trước được việc áp dụng những trợ cấp này, (d) Hoa kỳ chắc chắn đã nghĩ một cách hợp lý rằng có sự chuyển đổi các biện pháp trợ giúp cho nhà sản xuất quốc gia trước đây thành chương trình hỗ trợ của EEC nhưng chương trình này sẽ phải bảo tồn được lợi ích của họ, (e) những trợ cấp liên quan đã gây phương hại đến các quyền của Hoa Kỳ bởi vì rằng họ đã làm đảo lộn quan hệ cạnh tranh giữa hạt có dầu trong nước và nhập khẩu, chứ không vì phải vì bất kỳ ảnh hưởng nào đối với các luồng thương mại. Ban hội thẩm cũng thấy kế hoạch hỗ trợ sửa đổi vẫn đưa ra mức sản xuất của EEC về thực tế không nhạy cảm với sự thay đổi của giá cả thị trường thế giới. Vì vậy, nó tiếp tục sẽ gây ảnh hưởng tới các lợi ích mà Hoa Kỳ hy vọng sẽ có được từ các ưu đãi thuế liên quan. Ban hội thẩm cũng thấy rằng trong hệ thống mới EEC đã đặt hỗ trợ cho hạt có dầu gắn với hỗ trợ cho sản xuất ngũ cốc thay thế được bảo hộ bằng biến thu hoàn toàn cách ly các nhà sản xuất EEC ra khỏi giá cả thị trường thế giới. Vì vậy, ban hội thẩm thấy rằng điều này khó hoà hợp với dự đoán cuả Hoa Kỳ tại thời điểm mức thuế 0% được đàm phán. Vì vậy, các quyền của Hoa Kỳ theo Điều II (Danh mục ưu đãi) vẫn còn bị phương hại. Sau đó, ban hội thẩm đã nhắc lại rằng hơn 2 năm đã trôi

qua kể từ khi báo cáo ban đầu được thông qua, và vẫn khuyến nghị rằng EEC nên hành động khẩn trương để loại bỏ sự gây phương hại tới các ưu đãi về thuế. Nói cách khác, quyền của EEC để tiến hành trợ cấp đối với một số sản phẩm nhất định và mức độ của những trợ cấp này tự nó không có vấn đề và không trái với các quy tắc của GATT. Tuy nhiên, vấn đề là ở chỗ việc sử dụng trợ cấp có ảnh hưởng đến các nhà sản xuất hạt có dầu là làm vô hiệu hay làm suy yếu các quyền lợi của GATT. Đây là cơ sở của lý lẽ "không vi phạm" trong trường hợp này. Quyết định của ban hội thẩm tuy nhiên không phải là sự kết thúc của vấn đề. Nó vẫn là một điểm nhức nhối trong mối quan hệ thương mại giữa Hoa Kỳ và Cộng đồng Châu Âu trong suốt thời gian còn lại của *Vòng Uruguay*. Vấn đề này chỉ được giải quyết như là một phần của *Hiệp ước Blair House* trong tháng 11/1992 khi Cộng đồng Châu Âu đồng ý đặt giới hạn diện tích cho sản xuất hạt có dầu.

OMA (Orderly marketing arrangement): ***Thoả thuận marketing có trật tự***

Được công nhận theo Luật Thương mại Hoa Kỳ năm 1974. OMA là một thuật ngữ ẩn dụ chỉ việc áp đặt những hạn chế nhập khẩu từ các nước. Những giới hạn này thường được kiểm soát bởi nước xuất khẩu. OMA nằm trong cùng danh mục những biến dạng thương mại như là VRA và VIE.

Omnibus Trade and Competitiveness Act: ***Luật Thương mại và cạnh tranh đa mục đích***

Xem *United States Omnibus Trade and Competiitveness Act*.

OPEC (Organisation of Petroleum Exporting Countries): ***Tổ chức các nước xuất khẩu dầu mỏ***

Được thành lập vào năm 1960 với các sáng lập viên là Iran, Iraq, Kuwait, Saudi Arabia, Venezuela. Tổ chức này nhằm mục tiêu điều phối và thống nhất các chính sách sản xuất và xuất khẩu. 8 nước khác là Qatar, Indonesia, Libya, UAE (Các tiểu vương quốc A-rập thống nhất), Algeria, Nigeria, Ecuador, Gabon sau đó cũng đã tham gia vào tổ chức này. Quy chế thành viên để mở cho các nước có khối lượng xuất khẩu dầu thô đáng kể. Ban thư ký của tổ chức này đặt tại Vienna.

Open Markets 2000: ***Mở cửa thị trường 2000***

Sáng kiến do Hoa Kỳ đưa ra tại hội nghị G-7 vào tháng 7/1994 nhấn mạnh vào tự do hoá thương mại trong viễn thông và công nghệ thông tin, đòi hỏi có sự thống nhất về chính sách thương mại và công nghệ. Một phương án thu nhỏ của đề nghị này đã được đưa ra G-7 xem xét tiếp, nhưng vẫn chưa có kết quả nào. Xem thêm *Global Information Infrastructure*.

Open regionalism: ***Chủ nghĩa khu vực mở***

Một thuật ngữ ám chỉ rằng bất kỳ một thoả thuận khu vực nào cũng nên hướng ra bên ngoài và hạ thấp những hàng rào đối với các nền kinh tế bên ngoài cũng như các nền kinh tế trong phạm vi thoả thuận đó. Một số ý kiến cho rằng, chủ nghĩa khu vực mở nghĩa là chế độ *đãi ngộ tối huệ quốc* đầy đủ sẽ được áp dụng đối với việc cắt giảm thuế của các nước thành viên. Đối với môt số khác, nó cho phép khả năng đạt được một thoả thuận ưu đãi đi đôi với việc gia nhập dễ dàng.

Open-season negotiations: ***Đàm phán thời gian mở***

Cơ hội 3 năm một lần dành cho các nước thành viên GATT tiến hành đàm phán thuế quan khi những *ràng buộc* đã hết thời hạn. Những ràng buộc ban đầu được tạo ra cho thời hạn 3 năm. Những cuộc đàm phán này có thể dẫn đến những sửa đổi hay rút bỏ các ưu đãi. Cách thức đàm phán này ngày nay kém phổ biến vì các ràng buộc thường là vĩnh viễn. Xem thêm *renegotiation of tariffs*.

Open-skies agreement: ***Hiệp định bầu trời mở***

Những hiệp định giữa các chính phủ dành cho nhau được tiếp cận không hạn chế sân bay của họ cho các chuyến bay định kỳ chở hành khách và hàng hoá. Hầu hết các đường bay quốc tế và tần suất bay vẫn được vạch ra dựa trên cơ sở các hiệp định dịch vụ hàng không song phương.

Những hiệp định này thường nêu rõ số lượng hành khách tối đa được tiếp nhận và các sân bay có thể được sử dụng.

Opinion: ***Quan điểm***

Xem *European Community legislation*.

Optimal-intervention principle: ***Nguyên tắc can thiệp tối ưu***

Được Roessler (1996) mô tả như việc sử dụng công cụ để đạt được mục tiêu của chính sách với ít nhất ảnh hưởng phụ không mong muốn, thường là một công cụ giải quyết tận gốc rễ của vấn đề.

Optimal-tariff argument: ***Lập luận thuế quan tối ưu***

Một khía cạnh cuả học thuyết kinh tế cho rằng một nước đủ lớn để ảnh hưởng đến giá xuất khẩu hay nhập khẩu có thể tối đa hoá lợi ích đạt được bằng việc hạn chế thương mại trong chừng mực được đánh giá kỹ lưỡng. Nước đó có thể làm như vậy thông qua việc áp đặt *bảo hộ* bằng thuế xuất khẩu hay nhập khẩu. Theo như giải thích của Lawrence (1996) thì cách làm việc của đó là thuế làm giảm phúc lợi bằng cách bóp méo sản xuất và tiêu dùng. Nhưng trong thực tế, đôi khi chúng tăng phúc lợi thông qua việc cải thiện *chỉ số thương mại*. Sự mạo hiểm của phương pháp này là ở chỗ nó sẽ tạo ra sự bảo hộ không cần thiết đối với một số lĩnh vực trong nền kinh tế. Harry G Johnson (1968) đã lưu ý rằng chỉ có lập luận thuế tối ưu mới có thể biện minh về kinh tế cho thuế, còn tất cả những lập luận khác về sự bảo hộ đều là những lập luận về trợ cấp. Có một quan điểm khác về thuế quan tối ưu, nhưng không có cơ sở bằng chứng, cho rằng trong một số trường hợp nước nhập khẩu có sức mạnh mua chiếm ưu thế thì chi phí của thuế do nước nhập khẩu áp đặt sẽ bị hấp thụ bởi nước xuất khẩu.

Orderly Marketing Agreement: ***Thoả thuận tiếp thị có trật tự***

Xem *OMA*.

Organisation for European Economic Cooperation: ***Tổ chức Hợp tác kinh tế châu Âu (OEEC)***

Được thành lập vào năm 1948 như một cơ quan điều hành *Kế hoạch Marshall*, và được thay thế bởi tổ chức OECD vào năm 1961.

Organisation for Trade Cooperation: ***Tổ chức Hợp tác thương mại***

Tổ chức này được đề xuất vào năm 1955 tại báo cáo của một nhóm làm việc của GATT, là cơ chế cố định nhằm điều hành GATT. Sứ mạng của tổ chức này chỉ là một phần sứ mạng mà ITO dự định. Tất cả thành viên GATT mặc nhiên trở thành thành viên cuả tổ chức này. Một điểm thú vị đã được nêu lên trong báo cáo của nhóm công tác rằng các nước được bổ nhiệm vào Uỷ ban giao thời, tại thời điểm ấy chỉ là phương tiện duy nhất để giải quyết công việc giữa các kỳ họp hàng năm, có thể cân nhắc đến việc bổ nhiệm những đại diện có năng lực phù hợp và quyền lực cần thiết để họ sống tại Genève hoặc các thủ đô ở gần đó để họ có thể đóng góp công việc của tổ chức này. Một điểm khác trong những khuyến nghị là tổ chức này phải được chuyển thành cơ quan chuyên môn của Liên hợp quốc. Đề nghị về Tổ chức Hợp tác thương mại đã không đạt được sự phê chuẩn của Quốc hội Hoa Kỳ và nó đã bị mất hiệu lực. Xem thêm *GATT Council of Representative, United Nations specialized agencies* và *WTO*.

Original membership of the WTO: ***Quy chế Thành viên ban đầu của WTO***

Các nước thành viên *GATT 1947* chấp thuận (a) Hiệp định Marrakesh thành lập Tổ chức Thương mại thế giới, (b) các hiệp định thương mại đa phương đi kèm, (c) danh mục ưu đãi theo GATT 1994 và danh mục các cam kết cụ thể theo GATS. Các nước đáp ứng được những yêu cầu này không phải trải qua những thủ tục gia nhập, nhưng quy chế thành viên ban đầu cũng không ban cho bất kỳ những quyền nào khác.

Osaka Action Agenda: ***Chương trình hành động Osaka***

Chương trình nghị sự cho tự do hoá thương mại và đầu tư và hợp tác kinh tế được các vị lãnh đạo *APEC* thoả thuận tại cuộc họp ở Osaka ngày 19/11/1995. Đó là một bước trong việc đưa những mục tiêu của *Tuyên bố Bogor* 1994 vào thực tế. Chương trình hành động này bao gồm 3 trụ cột: (a) tự do hoá thương mại và đầu tư, (b) thuận lợi hoá thương mại và đầu tư, (c) hợp tác kỹ thuật và kinh tế. Mục tiêu của chương trình hành động này sẽ đạt được thông qua khuyến khích và phối hợp những nỗ lực tự do hoá tự nguyện trong khu vực, thực hiện các hành động tập thể để thúc đẩy mục tiêu tự do hoá và thuận lợi hoá, khuyến khích và đóng góp hơn nữa cho tự do hoá toàn cầu. Các nguyên tắc chỉ đạo chương trình này là *tính toàn diện, tính công khai, không thay đổi, không phân biệt đối xử*, khởi đầu cùng lúc, quá trình liên tục, thời gian biểu phân biệt, tính linh hoạt và sự hợp tác. Kế hoạch hành động riêng lẻ sẽ được đệ trình lên *Hội nghị Bộ trưởng APEC* năm 1996. Sự thực hiện tổng thể của các nước này bắt đầu vào tháng 1/1997, sau đó là các cuộc rà soát hàng năm. Xem thêm *comparability, APEC individual action plan* và các từ mục khác bắt đầu bằng APEC.

Out-of-cycle reviews: ***Rà soát ngoài chu kỳ***

Đây là cơ chế do USTR đưa ra để điều hành *Special 301*. Theo các điều khoản của Luật cạnh tranh và thương mại đa mục đích, USTR phải đưa ra bản báo cáo hàng năm về việc điều hành và sự thực thi các hoạt động và việc các nước khác tuân thủ các hiệp định thương mại trong đó Hoa Kỳ là một thành viên. Khi một vấn đề được xem là đủ mức nghiêm trọng, USTR sẽ bắt đầu một cuộc rà soát mà không cần phải chờ đợi chu kỳ báo cáo hàng năm. Đó gọi là rà soát ngoài chu kỳ. Xem thêm *Monitoring and Enforcement Unit*.

Out-of-quota rate: ***Thuế suất ngoài hạn ngạch***

Thuế suất áp dụng đối với những sản phẩm nhập khẩu khi vượt quá mức hạn ngạch thuế quan. Thuế suất này nhằm không khuyến khích nhập khẩu trên giới hạn hạn ngạch. Thuế suất này thường cao hơn nhiều mức áp dụng cho hàng nhập khẩu nằm trong giới hạn hạn ngạch. Xem thêm *in-quota tariff*.

P

Pacific Free Trade Area (PAFTA): ***Khu vực Thương mại tự do Thái bình dương***

Ý tưởng về một thoả thuận thương mại ưu đãi khu vực được đưa ra từ những năm 1960. Phần lớn các đề nghị khác nhau được đưa ra trong các năm qua đều coi Hoa Kỳ hoặc Nhật, thường là cả hai, là trung tâm. Không một đề xuất nào tiến đến được giai đoạn đàm phán. Một số người nói rằng sự hình thành *APEC* làm cho PAFTA trở nên thừa. Xem thêm *PBEC* và *PECC*.

Panel: ***Ban hội thẩm***

Một nhóm các chuyên gia, thường gồm 3 người, được triệu tập nhằm xem xét một tranh chấp theo các nguyên tắc của WTO. Đôi khi được sử dụng một cách tượng trưng cho việc ra một quyết định. Hudec (1990) chỉ ra rằng trong thông lệ của GATT, sự chỉ định một ban hội thẩm cho thấy một cam kết về áp dụng các nguyên tắc một cách chính xác và khách quan. Nói cách khác, các ban hội thẩm không được chỉ dẫn bởi những yếu tố bên ngoài hoặc những nguyên tắc đặt ra ngoài phạm vi WTO. Xem thêm *dispute settlement, dispute settlement body* và *WTO understanding on dispute settlement*.

Parallel importation: ***Nhập khẩu đồng thời***

Đó là việc nhập khẩu một sản phẩm với nội dung *sở hữu trí tuệ* từ nước khác, nơi sản phẩm đó được đưa ra thị trường một cách hợp pháp bởi người sở hữu quyền sở hữu trí tuệ đó hoặc là với sự đồng ý của người sở hữu đó. Việc nhập khẩu đồng thời vào Australia loại sách không được xuất bản tại Australia trong vòng 30 ngày sau khi xuất bản tại nước ngoài được coi là hợp pháp.

Para-tariffs: ***Các khoản thu tương đương thuế quan***

Đôi khi được sử dụng để chỉ những phí đánh vào hàng nhập khẩu thay cho hoặc là thêm vào *thuế quan*. Chúng bao gồm phí dịch vụ, phụ phí nhập khẩu, hoặc những phí khác đánh vào sản phẩm nhập khẩu trong thị trường. Các khoản thu tương đương thuế quan được xem là bất hợp pháp nếu như mức thu này khác với mức thu đối với các sản phẩm nội địa vì chúng không thể hiện *đãi ngộ quốc gia*.

Pareto optimum (or efficiency): ***Tối ưu Pareto***

Nguyên tắc do Vilfredo Pareto định nghĩa rằng những nguồn lực được phân bổ một cách có hiệu quả khi không một người nào được lợi hơn trong khi một người khác không bị bất lợi hơn. Khoảng trung gian giữa giai đoạn hiện tại và giai đoạn tối ưu gọi là hiệu quả Pareto.

Paris club: ***Câu lạc bộ Paris***

Một diễn đàn chủ yếu gồm các nước thành viên OECD được thành lập nhằm mục tiêu dàn xếp giữa các nước con nợ và chủ nợ trong các trường hợp có những khó khăn khi thanh toán lại các khoản vay. Câu lạc bộ Paris nhằm tránh sự vỡ nợ của các khoản vay thông qua việc điều chỉnh lịch trình trả nợ và các cơ chế khác. Câu lạc bộ Paris được một ban thư ký giúp việc do Bộ Ngân khố Pháp cung cấp.

Paris Convention: ***Công ước Paris***

Tên đầy đủ là Công ước Paris về bảo hộ sở hữu công nghiệp. Công ước này có hiệu lực năm 1884 và đã được sửa đổi một vài lần. Bản sửa đổi cuối cùng là bản sửa năm 1967 tại Stockholm. Công ước này đưa ra sự bảo hộ đối với bằng phát minh, thương hiệu, kiểu dáng công nghiệp và được áp dụng một cách rộng rãi cả đối với *sở hữu công nghiệp*, bao gồm chỉ dấu địa lý, tên gọi xuất xứ. Vấn đề cốt lõi của Công ước này là chế độ *đãi ngộ quốc gia*, *quyền ưu tiên* (một người đăng ký một phát minh ở một nước thì có quyền ưu tiên đăng ký ở một nước khác trong vòng một năm), *sự độc lập của bảo hộ* (những bằng phát minh được công dân của các nước thành viên được cấp là độc lập với bằng phát minh được cấp cho cùng một phát minh đó ở các nước khác). Xem thêm *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*.

Part IV of the GATT: ***Phần IV cuả GATT***

Nghị định thư của GATT có nguồn gốc từ *Vòng Kennedy* và có hiệu lực vào 22/6/1966. Phần IV này bổ sung điều XXXVI và XXXVIII của GATT. Trong 3 điều trên, các nước phát triển đồng ý một cách rộng rãi rằng họ sẽ không đòi hỏi *tính tương hỗ* cho giảm thuế và xoá bỏ các hàng rào thương mại khi thương mại của các nước đang phát triển bị ảnh hưởng. Các nước phát triển sẽ thực hiện các biện pháp để đảm bảo rằng thương mại của các nước đang phát triển sẽ không trở nên mất lợi thế do những hành động do các nước phát triển tiến hành, và các nước này sẽ cùng làm việc với các nước đang phát triển để thúc đẩy và mở rộng thương mại của các nước đang phát triển. Mặc dù 3 điều khoản này chỉ áp đặt một số ít điều kiện hợp pháp cho các nước phát triển nhưng chúng đã định hình hệ thống thương mại ở một mức độ đáng kể kể từ năm 1965 thông qua việc giảm bớt những đòi hỏi mà các nước đang phát triển có thể hoặc phải thực hiện. Xem thêm *enabling clause* và *developing countries and the GATT*.

Partners for progress: ***Các đối tác vì tiến bộ***

Một cơ chế của *APEC* dựa trên sự hỗ trợ song phương và chế độ tự nguyện nhằm thúc đẩy hợp tác kinh tế và kỹ thuật hiệu quả hơn trong nội bộ khối APEC. Nhóm những đối tác này được thành lập tại *Hội nghị Bộ trưởng APEC* tháng 11/1995. Cơ chế này nhằm đạt được những hoạt động hỗ trợ trực tiếp cho quá trình tự do hoá và thuận lợi hoá thương mại và đầu tư. Xem thêm *Bogor Decleration* và *Osaka Action Agenda*.

Partners in Transition (PIT): ***Các đối tác trong thời kỳ quá độ***

Thuật ngữ của *OECD* chỉ các nước Ba-lan, Hungary, Cộng hoà Séc và Slovakia, thường được viết gọn lại là PIT. OECD cam kết đàm phán để kết nạp các nước này. Vào tháng 12/1995, Cộng hoà Séc đã trở thành nước PIT đầu tiên gia nhập tổ chức này, sau đó là Hungary (3/1996).

Passive reciprocity: ***Tương hỗ bị động***

Một khái niệm do William R Cline đưa ra vào năm 1983 cho rằng hai nước có thể cùng đồng ý rằng tự do hoá thương mại tương hỗ có lợi cho cả hai. Theo các nguyên tắc của WTO, tự do hoá như vậy sau đó sẽ được mở rộng cho tất cả các nước thành viên WTO dựa trên cơ sở *đãi ngộ tối huệ quốc*. Xem thêm *aggressive reciprocity* và *reciprocity*.

Pasta case: ***Vụ mì sợi***

Trường hợp này được bắt đầu khi Hoa Kỳ kiện Cộng đồng Kinh tế châu Âu (EEC) năm 1982 dựa trên cơ sở những trợ cấp xuất khẩu cho các sản phẩm mì sợi (mì ống, mì spaghetti, và các sản phẩm tương tự) được sản xuất từ bột ngũ cốc không phù hợp với Điều 9 Luật Trợ cấp của *Vòng Tokyo*. Điều này quy định rằng các bên ký kết không được trợ cấp xuất khẩu cho những sản phẩm ngoài các sản phẩm sơ cấp nhất định. EEC đã lý giải rằng các sản phẩm mì sợi là một loại *sản phẩm sơ cấp*. Thực tế là EEC đã điều hành một hệ thống chung đối với thị trường nội địa của sản phẩm ngũ cốc và sản phẩm từ ngũ cốc. EEC đã đưa ra một hệ thống giá nội địa cho cả Cộng đồng và một hệ thống thương mại chung với các nước thứ ba nhằm tránh những dao động về giá của thị trường thế giới ảnh hưởng đến giá ngũ cốc trong nước. Hệ thống này quy định giấy phép xuất khẩu và hoàn giá xuất khẩu. Hoàn giá xuất khẩu được dành để trang trải cho sự chênh lệch giữa giá nội địa và giá trên các thị trường thứ 3 đối với các sản phẩm ngũ cốc được xuất khẩu theo dạng tự nhiên hoặc theo hình thức hàng hoá xác định. Các sản phẩm mì sợi nằm trong danh mục các hàng hoá xác định. Việc thanh toán hoàn giá xuất khẩu cho bột ngũ cốc dưới dạng mì sợi được thực hiện từ ngân sách EEC, và cũng áp dụng đối với hoàn giá xuất khẩu cho sản phẩm ngũ cốc. Trong những phát hiện và kết luận của mình, ban hội thẩm cho rằng mì sợi không phải là một sản phẩm sơ cấp mà là sản phẩm nông sản chế biến. Ban hội thẩm cũng đã kết luận rằng hệ thống hoàn giá của EEC phải được xem là một hình thức trợ cấp theo Điều XVI GATT (Trợ cấp). Ban hội thẩm cho rằng các Điều XVI như giải thích trong Điều 9 và Điều 10 của Luật Trợ cấp đã loại trừ khả năng việc xem xét xuất khẩu một sản phẩm chế biến theo những điều kiện giống như xuất khẩu các bộ phận hợp thành. Theo đó, ban hội thẩm đã tổng kết rằng hoàn giá xuất khẩu của EEC là dành cho xuất khẩu các sản phẩm mì sợi và được tiến hành nhằm tăng xuất khẩu các sản phẩm này và trợ cấp của EEC cho xuất khẩu các sản phẩm mì sợi được đưa ra không phù hợp với Điều 9 của Luật Trợ cấp.

PATCRA (Papua New Guinea-Australia Trade and Commercial Relations Agreement): ***Hiệp định về quan hệ thương mại giữa Australia và Papua New Guinea***

Hiệp định này đặt ra khuôn khổ chính thức cho các quan hệ thương mại song phương giữa hai nước nói trên.

Patent: ***Bằng phát minh***

Quyền dành cho các nhà phát minh không cho phép những người khác được làm, sử dụng hoặc bán một phát minh mới không rõ ràng trong một giai đoạn xác định. Xem thêm *intellectual property* và *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*.

Patent Cooperation Treaty: ***Hiệp ước hợp tác về bằng phát minh***

Hiệp ước này quy định việc đăng ký áp dụng bằng phát minh quốc tế ở các quốc gia thành viên. Việc đăng ký được tiến hành thông qua cơ quan phát minh trong đó người nộp đơn có thể là một công dân hay một cư dân và nó cũng có ảnh hưởng tương tự trong các nước thành viên như việc đăng ký áp dụng cho một cơ quan phát minh quốc gia của một nước khác. Hiệp uớc này có 73 thành viên và do WIPO giám sát. Xem thêm *intellectual property* và *interllectual property right infringements*.

Pauper-labour argument: ***Lý luận về lao động nghèo túng***

Lý luận cho rằng công nghiệp ở các nước trả lương cao sẽ không thể chống lại sự cạnh tranh từ các nước trả lương thấp, do đó cần một vài hình thức bảo hộ. Xem thêm *core labour standars, race-to-the-bottom argument, social clause* và *trade and labour standards*.

PBEC (Pacific Basin Economic Council): ***Hội đồng Kinh tế lòng chảo Thái bình dương***

Tổ chức phi chính phủ được thành lập vào năm 1967 bao gồm 1100 công ty nằm ở 19 nền kinh tế xung quanh bờ Thái bình dương, trong đó có cả Australia, New Zealand, Canada, Nhật, Hoa Kỳ. Tổ chức này nhằm thúc đẩy môi trường thương mại có ích đối với mở cửa thương mại và đầu tư và khuyến khích cạnh tranh. Tổ chức này còn đóng góp phát triển các chính sách trong *APEC*. Ban Thư ký PBEC đặt tại Honolulu.

Peace clause: ***Điều khoản hoà bình***

Điều khoản này dẫn chiếu đến các quy định trong *Hiệp định về nông nghiệp* của WTO, theo đó các nước thành viên đồng ý rằng (a) không áp dụng các biện pháp chính sách *hộp xanh* và các trợ cấp trong nước và xuất khẩu hiện có theo *Hiệp định về trợ cấp và các biện pháp đối kháng* được duy trì phù hợp với các cam kết, (b) "kiềm chế đúng mức" sẽ được sử dụng trong việc áp dụng các quyền về *thuế đối kháng* theo GATT, (c) họ chấp nhận giới hạn đặt ra cho các hành động làm *vô hiệu hay gây phương hại*. Những điều khoản này sẽ được kéo dài trong 9 năm, đến 31/12/2003.

Peak tariffs: ***Mức thuế đỉnh***

Nếu mức *thuế quan* trong danh mục thuế quan quốc gia tiêu biểu được sắp xếp theo từng chương như một đường liên tục trong một đồ thị, thì kết quả có thể là môt loạt những đoạn thẳng nằm rải rác với những đỉnh tăng đột biến. Mỗi một đỉnh có nghĩa là một sản phẩm hay một nhóm sản phẩm được hưởng lợi nhiều từ *bảo hộ* hơn là những sản phẩm biểu thị trên đoạn thẳng. Thuế suất đỉnh, trong một mức độ lớn, là một khái niệm tương đối mặc dù trong suốt *Vòng Uruguay* chúng được xác định cho các mục tiêu đàm phán là lớn hơn 15%. Mức thuế suất 10% trong một biểu thuế có mức bình quân là 4%, giống với thuế suất của các nước phát triển khi kết quả Vòng Uruguay được thực hiện đầy đủ, có thể là mức đỉnh, trong khi đó với biểu thuế có thuế suất trung bình 20% thuế suất 40% mới là mức đỉnh. Mức thuế đỉnh chỉ xuất hiện khi có bảo hộ cho các nhà sản xuất nội địa. Có trường hợp chúng được che đậy bởi một loạt *các biện pháp phi thuế quan* với ảnh hưởng tương tự hoặc hơn thế. Xem thêm *sensitive products*.

PECC (Pacific Economic Cooperation Conference): ***Hội nghị Hợp tác kinh tế Thái bình dương***

Hội nghị này được thành lập vào năm 1980, bao gồm đại diện thương mại, học giả, đại diện chính phủ từ 22 nước thành viên chia sẻ những triển vọng và kinh nghiệm của họ về các vấn đề hợp tác kinh tế trong khu vực châu Á - Thái bình dương. Diễn đàn chính sách thương mại dưới sự bảo trợ của tổ chức này đã trở thành đặc biệt thích hợp trong suốt các cuộc đàm phán ở *Vòng Uruguay*. PECC là một trong những tổ chức đóng góp chủ yếu các quan điểm chính sách cho quá trình APEC. Ban Thư ký của tổ chức này đặt tại Singapore. Xem thêm *AUSPECC*.

Peril points: ***Những quan điểm nguy hại***

Một điều khoản được đưa vào trong Luật mở rộng các Hiệp định thương mại Hoa Kỳ năm 1948 và được xoá bỏ năm 1949. Sau đó điều khoản lại được đưa lại trong Luật mở rộng các Hiệp định thương mại Hoa Kỳ năm 1955. Điều khoản này yêu cầu Uỷ ban thuế quan của Hoa Kỳ, thông qua quá trình điều trần công khai, đặt ra một mức thuế sàn cho mỗi sản phẩm mà việc giảm xuống thấp dưới tỷ lệ đó có thể gây ra hay đe doạ gây thiệt hại cho công nghiệp trong nước. Tổng thống có thể quy định những điểm thấp hơn so với những điểm nguy hại nhưng ông ta phải giải thích quyết định của mình trước Quốc hội. Điều khoản này không được đưa vào Luật Thương mại mở rộng năm 1962. Xem thêm *United States trade agreement legislation*.

Permanent group of experts: ***Nhóm các chuyên gia thường trực***

Cơ quan được thành lập theo *Hiệp định trợ cấp và thuế đối kháng* của WTO. Cơ quan này bao gồm 5 chuyên viên độc lập, có chuyên môn trong các lĩnh vực trợ cấp và các quan hệ thương mại. Chức năng của nhóm này là trợ giúp cho các *ban hội thẩm* để xét xử các trường hợp *trợ cấp bị cấm* và đưa ra những ý kiến tham vấn về những trợ cấp hiện hành hay những trợ cấp đang được đề nghị.

Per se conduct: ***Hành động cố hữu***

Được sử dụng trong Luật chống độc quyền để chỉ hành vi của một hãng thường xuyên vi phạm các quy tắc. Xem thêm *competition policy* và *rule of reason*.

Pflimlin plan: ***Kế hoạch Pflimlin***

Đây là đề nghị của Pháp vào năm 1951 cắt giảm thuế trung bình 30% đối với tất cả các nước thành viên. Kế hoạch này cho phép những miễn trừ rộng rãi đối với các nước đang phát triển vốn được miễn trừ khỏi những cắt giảm lớn tương tự. Điều này đã được thảo luận một cách kỹ lưỡng, nhưng cuối cùng cơ quan thương thuyết của Hoa Kỳ, vốn chỉ cho phép giảm thuế theo từng mặt hàng, đã đồng ý với kế hoạch này. Ông Pierre Pflimlin là Bộ trưởng Bộ Quan hệ kinh tế đối ngoại Pháp vào thời gian đó. Xem thêm *waiver*.

Phase-in periods: ***Các giai đoạn đưa vào***

Sự áp dụng theo từng giai đoạn một hiệp định mới hay các *cam kết* mới, đôi khi theo một thời gian biểu cố định. Điểm cuối cùng là cố định. Chẳng hạn như, việc giảm thuế đã được thống nhất trong suốt *Vòng Uruguay* có thể chia thành 5 lần giảm thuế đều đặn hàng năm mặc dù có thể có hành động nhanh hơn. Những ví dụ khác của giai đoạn đưa vào là những giai đoạn có thể được áp dụng theo *Hiệp định về hàng dệt may* hoặc *Hiệp định Công nghệ thông tin*.

Picking winners: ***Chọn người thắng cuộc***

Thiện ý theo từng thời kỳ của Chính phủ xác định một số hoạt động công nghiệp có nhiều hứa hẹn cụ thể cho tương lai để lập nên khuôn khổ hỗ trợ nhằm thúc đẩy sự phát triển của những ngành công nghiệp này. Những thành công xét về toàn cầu ít nhất cân bằng với những thất bại và trong hầu hết các trường hợp những ngành công nghiệp được lựa chọn đã không hoạt động tốt hơn các ngành công nghiệp hay những công ty không được hưởng ưu đãi với mối quan tâm đặc biệt. Cũng cần phải nhắc lại lời răn của Adam Smith rằng: "do đó một hệ thống mà nó cố gắng, dù là bằng cách khuyến khích vượt bậc kéo một phần tư bản của xã hội cho một ngành công nghiệp cụ thể lớn hơn đáng lẽ nó được hưởng một cách tự nhiên, hoặc bằng cách ngăn cản tột độ lấy đi một phần tư bản của một ngành công nghiệp mà đáng lẽ ra nó phải được sử dụng, có thể phá vỡ mục đích lớn lao mà nó nhằm thực hiện. Hệ thống đó cản trở, thay vì đẩy nhanh, quá trình tiến bộ của xã hội tiến tới thực sự giàu có và vĩ đại; và làm giảm, thay vì làm tăng, giá trị thực của sản lượng hàng năm mà đất đai và lao động của nó làm ra". Xem thêm *strategic trade theory*.

Pipeline sanctions: ***Trừng phạt về đường ống dẫn dầu***

Đó là một vấn đề quốc tế năm 1982 liên quan đến việc áp dụng *ngoại vi* của Hoa Kỳ. Mục đích là nhằm ngăn các nhà cung cấp của Hoa Kỳ, các chi nhánh của họ và các công ty nước ngoài sử dụng công nghệ của Hoa Kỳ không được tham gia xây dựng đường ống dẫn dầu của Nga. Các công ty của châu Âu đã bị ảnh hưởng một cách nặng nề và hành động này cuả Hoa Kỳ đã dẫn đến tình hình căng thẳng đáng kể trong các quan hệ với *Cộng đồng Châu Âu*. Vấn đề này đã được giải quyết đúng lúc một cách êm thấm.

Piracy: ***Sao chép lậu***

Việc cố ý tái bản các sản phẩm ghi âm trên quy mô thương mại để bán đại trà mà không được phép của người chủ bản quyền hay quyền tương cận. Xem thêm *bootlegging, intellectual property* và *intellectual property right infringements*.

Plurilateral trade agreements: ***Các hiệp định thương mại nhiều bên***

Chỉ 4 hiệp định WTO không phải là điều kiện tiên quyết khi gia nhập WTO. Xem thêm *WTO plurilateral trade agreements*.

Plurilateralism: ***Cơ chế nhiều bên***

Thực hiện công việc trong những nhóm nhỏ nhiều hơn cơ chế song phương (2 bên) nhưng ít hơn cơ chế đa phương (nhiều bên tham gia). Xem thêm *miniliteralism* và *WTO plurilateral agreements*.

PL 480

Luật trợ giúp phát triển và thương mại nông nghiệp năm 1954 của Hoa Kỳ. Luật này đưa ra cơ sở cho việc xuất khẩu phi thương mại các sản phẩm nông nghiệp Hoa Kỳ, kể cả chương trình Lương thực cho hoà bình. Có một số cách thực hiện việc này như quyên góp khắc phục thảm hoạ và phát triển kinh tế, việc sử dụng dự trữ thặng dư quyên góp cho các nước ngoài để đổi lấy các dịch vụ, hàng hoá, nguyên vật liệu chiến lược và xuất khẩu được trợ cấp tín dụng. Sản phẩm xuất khẩu theo Luật này chủ yếu là bột mì, bột dinh dưỡng, gạo, bông, hạt có dầu và sản phẩm sữa. Xuất khẩu phi thương mại theo Luật này ảnh hưởng đáng kể đến những dòng thương mại nông nghiệp toàn cầu và các nguồn lợi kinh tế.

Policy competitiveness: *Tính cạnh tranh của chính sách*

Mục đích của các chính phủ là đảm bảo rằng các công ty chính thành lập cơ sở sản xuất mới trong khuôn khổ quyền xét xử của họ thông qua việc đưa ra những điều kiện và điều khoản tốt hơn chỗ hứa hẹn khác. Nó là hậu quả của quan điểm có thể thu lợi trên cái giá của người khác. Thường thì người trả thuế là nạn nhân vô tình của cạnh tranh chính sách.

Policy-led intergration: *Hội nhập theo chính sách*

Sự hội nhập kinh tế khu vực được thúc đẩy thông qua một thoả thuận chính thức, thường là thông qua một *thoả thuận thương mại khu vực ưu đãi*. Xem thêm *market-led intergration*.

Political will: *Ý chí chính trị*

Theo quan điểm của các nhà đàm phán thương mại, ý chí chính trị là đặc tính trong số những người mà không đồng ý với vị trí của mình và những người không sẵn sàng thay đổi lập trường cuả mình. Việc kêu gọi thể hiện ý chí chính trị thường tương đương với một yêu cầu về tính linh hoạt hơn.

Portfolio investment: *Đầu tư chứng khoán*

Sự sở hữu số ít các cổ phần, các trái phiếu và các chứng khoán khác là một phần của một danh mục đầu tư nói chung. Sự khác nhau chính giữa đầu tư cổ phần và *đầu tư trực tiếp nước ngoài* nói chung thể hiện trong tổng số vốn đầu tư liên quan. Việc nắm dưới 10% cổ phần thường được xem là sự đầu tư chứng khoán. Xem thêm *non-equity-based investment*.

Positive comity: *Thân thiện tích cực*

Thuật ngữ được sử dụng trong quản lý *chính sách cạnh tranh*. Nghĩa là một nước, theo các quy tắc của các thoả thuận song phương tương ứng, có thể yêu cầu nước khác tiến hành một hành động theo luật cạnh tranh của nước mình. Điều này có thể dẫn đến hành động đáng lẽ không được các cơ quan chức trách của nước kia thực hiện. Điều IX của GATS (Tập quán kinh doanh) có bao gồm nguyên tắc thân thiện tích cực. Xem thêm *negative comity*.

Positive intergration: *Sự hội nhập tích cực*

Được Wallace (1994) miêu tả như là thành tựu của sự hội nhập kinh tế thông qua việc tạo ra những thể chế mới và các khuôn khổ quy định được thành lập cho mục đích đó. Xem thêm *negative intergration*.

Positive listings: *Danh mục chấp thuận*

Các nước có thể đưa ra các cam kết của mình theo GATS dưới dạng danh mục chấp thuận. Theo cách này, chỉ riêng những hoạt động có trong danh mục nói trên sẽ thuộc phạm vi bao trùm của các điều khoản của GATS, quan trọng là nghĩa vụ *mở cửa thị trường* và *đãi ngộ quốc gia*. Mặt không thuận lợi ở đây là tất cả các dịch vụ phải được đưa vào trong danh mục thậm chí nếu như không có các hạn chế đãi ngộ quốc gia và mở cửa thị trường theo như trong Hiệp định.

Hầu hết các nước lập tất cả các danh mục của họ theo hình thức này. Xem thêm *negative listings* và *market access for services*.

Post-Fordism: ***Hậu chủ nghĩa Ford***

Thuật ngữ miêu tả sự sản xuất hiện thời và hoạt động cạnh tranh của nhiều công ty sản xuất lớn, đặc biệt là các *tập đoàn xuyên quốc gia*. Kaplinsky (1993) đã lưu ý rằng theo hệ thống này, cạnh tranh bằng cách đổi mới sản phẩm thay thế cạnh tranh bằng giá vốn là đặc tính của chủ nghĩa Ford. Hệ thống này yêu cầu lực lượng lao động đa chức năng, đổi mới sản phẩm đúng lúc, sự đổi mới nhanh chóng, và sự hội nhập chặt chẽ của lịch trình sản xuất và phát triển sản phẩm.

Precautionary principle: ***Nguyên tắc đề phòng***

Chỉ nguyên tắc 15 của Tuyên bố Rio về Môi trường và Phát triển. Nó quy định rằng khi có những nguy cơ thiệt hại không thể khôi phục hay nghiêm trọng (đối với môi trường), thì việc thiếu chắc chắn trong khoa học sẽ không được sử dụng như là một lý do đối với việc trì hoãn các biện pháp nhằm ngăn cản sự xuống cấp của môi trường. Xem thêm *trade and environment*.

Predatory pricing: ***Định giá ăn cướp***

Việc đặt ra giá cả ở mức tương đối thấp. Đây là khái niệm làm cơ sở cho việc xử lý *phá giá* trong GATT nhưng thực ra không được đề cập trong các điều khoản của GATT. Không có một định nghĩa nào về hành vi ăn cướp được thống nhất ủng hộ, nhưng lại có nhất trí rằng để đủ điều kiện được xem là định giá ăn cướp, một hành động phải nhằm mục tiêu gạt các nhà cạnh tranh hiệu quả ra ngoài thị trường. Việc xác định ranh giới giữa giá cạnh tranh và giá ăn cướp luôn là việc khó khăn. Ăn cướp là hoạt động tốn kém và nó chỉ đáng giá đối với người ăn cướp nếu như cuối cùng tất cả chi phí và thu nhập bị mất có thể thu lại được. Đó là một mục tiêu đầy nghi ngờ.

Predatory-pricing dumping: ***Phá giá ăn cướp***

Xem *dumping*.

Preferential investment arrangements: ***Thoả thuận đầu tư ưu đãi***

Những thoả thuận chính thức hoặc không chính thức đưa ra những điều khoản mở cửa tốt hơn cho vốn đầu tư từ các nước hoặc các nhóm nước được lựa chọn. Thoả thuận này bao gồm sự xem xét để xúc tiến các đề nghị đầu tư, sự cho phép đầu tư trong các hoạt động bị đóng cửa với các nước khác, mức giới hạn trần cao hơn đối với cổ phần nước ngoài.

Preferential market access: ***Mở cửa thị trường ưu đãi***

Bất kỳ những điều kiện *mở cửa thị trường* nào dành cho một đối tác thương mại là ưu đãi hơn so với chế độ *đãi ngộ tối huệ quốc* không phân biệt đối xử. Mở cửa ưu đãi có thể là tương hỗ hoặc đối xứng như trong *liên minh hải quan*, *khu vực thương mại tự do*, hoặc thông qua các ưu đãi đặc biệt còn lại hiện nay. Cũng có thể không phải là tương hỗ hay không đối xứng như trong trường hợp *Sáng kiến lòng chảo Ca-ri-bê, Công ước Lomé, SPARTECA* và các cơ chế khác.

Preferential rules of origin: ***Quy tắc xuất xứ ưu đãi***

Hệ thống các quy tắc và tiêu chuẩn xác định liệu một sản phẩm xuất khẩu từ một đối tác thuộc thuộc *hiệp định thương mại tự do* tới một đối tác khác sẽ được xem xét là một sản phẩm của đối tác đó hay không và có được thừa nhận theo các nguyên tắc ưu đãi được áp dụng hay không, chẳng hạn như là không phải chịu *thuế hải quan*. Nếu như quyết định là sản phẩm đó không phải xuất xứ từ một nước đối tác khác, ví dụ như không qua quá trình *chuyển đổi cơ bản* hoặc chỉ có một ít giá trị gia tăng, mức thuế áp dụng sẽ là mức thuế MFN. *Các quy tắc xuất xứ*, dù có ưu đãi hay không, đều khác nhau tuỳ mỗi thoả thuận thương mại tự do. *NAFTA* trên thực tế có nhiều quy tắc xuất xứ. Tính phức tạp của quy tắc xuất xứ ưu đãi là đáng kể và tất cả những nỗ lực nhằm hài hòa và hợp lý hoá cho đến nay đã kết thúc trong thất bại.

Preferential trade arrangements: ***Thoả thuận thương mại ưu đãi***

Những thoả thuận mà theo đó một bên đồng ý, đơn phương hoặc do kết quả đàm phán, sẽ dành cho một hoặc nhiều bên khác sự đối xử ưu đãi trong thương mại hàng hoá hay thương mại dịch vụ. Phạm vi đối với việc thiết lập những thoả thuận ưu đãi được giới hạn trong nguyên tắc của WTO mặc dù các nước đang phát triển có nhiều sự linh hoạt hơn. Các nước này có thể dành cho nhau những ưu đãi theo hình thức giảm thuế, xoá bỏ hoàn toàn về thuế, hoặc như trong trường hợp dịch vụ thì tự do hoá từng phần. Các nước phát triển phải thiết lập hoặc là *khu vực thương mại tự do*, *liên minh hải quan*, hoặc *hiệp định hội nhập kinh tế* đối với dịch vụ. Điều đó có nghĩa là họ phải xoá bỏ một cách đáng kể tất cả hàng rào cản trở thương mại giữa các nước tham gia. Chẳng hạn như, nếu các nước muốn dành cho nhau ưu đãi chỉ trong một số dòng sản phẩm, họ phải dành những điều kiện mở cửa như vậy cho tất cả các đối tác thương mại của mình theo nguyên tắc *đãi ngộ tối huệ quốc*. Theo các nguyên tắc của WTO, các thoả thuận thương mại ưu đãi dưới dạng GSP được các nước phát triển lập ra và sự tham gia vào chương trình GSTP của các nước đang phát triển cũng là hợp pháp. Đối với những thoả thuận ưu đãi ngoài những thoả thuận nói trên, cần phải được *miễn trừ*. Một số người phân loại các *hiệp ước hữu nghị, thương mại và hàng hải* là các thoả thuận ưu đãi bởi vì các bên của các hiệp ước này bảo đảm các mức độ hành vi nhất định đối với bên khác mà không đưa ra những ưu đãi thương mại. Xem thêm *Caribbean Basin Initiative, imperial preference arrangements, Lomé Convention, preferential market access* và *SPARTECA*.

Prepatory work: ***Công việc trù bị***

Xem *travaux préparatoires*.

Preshipment inspection (PSI): ***Kiểm tra trước khi xếp hàng xuống tàu***

Sự kiểm tra hàng hoá do một số hãng được chỉ định thực hiện trước khi hàng xuống tàu đến các nước khác. PSI được định nghĩa trong *Hiệp định về kiểm tra trước khi xếp hàng xuống tàu* của WTO là tất cả những hoạt động được một thành viên WTO thực hiện liên quan đến sự xác định số lượng, chất lượng, giá cả, kể cả tiền tệ, tỷ giá hối đoái, các điều kiện tài chính và/hoặc sự phân loại hải quan của hàng hoá được xuất khẩu đến lãnh thổ nước mình.

Price dumping: ***Phá giá về giá***

Một loại phá giá được xác định trong các cuộc đàm phán *Hiến chương Havana* nay chịu sự điều chỉnh tại Điều VI của GATT. Phá giá được dựa vào khái niệm là các nhà xuất khẩu bán hàng hoá ra nước ngoài với giá thấp hơn giá tại thị trường trong nước, và điều này có thể gây ảnh hưởng có hại cho ngành công nghiệp ở nước nhập khẩu sản xuất sản phẩm tương tự. Xem thêm *anti-dumping measures* và *dumping*.

Price equalisation mechanism: ***Cơ chế cân bằng giá***

Một cơ chế được thiết lập nhằm đảm bảo rằng giá thị trường đối với hàng hoá, và do đó thu nhập của người sản xuất, không biến động quá mức. Mục tiêu này được xem như là thúc đẩy các ngành công nghiệp phát triển một cách có trật tự bằng cách bảo đảm các khoản thu nhập có thể tính trước được cho các nhà sản xuất. Đồng thời, cho người tiêu dùng cũng có lợi bởi vì họ có thể hy vọng vào giá chỉ thay đổi ít vào bất kỳ lúc nào. Cơ chế này hoạt động theo nhiều cách khác nhau. Trở ngại chính của tất cả các cách này là làm sao phải đảm bảo đó không chuyển thành *trợ cấp*. Điều này có thể thực hiện được nếu như những người sản xuất chịu trách nhiệm tài chính cho cơ chế này. Theo cách này, những dấu hiệu của giá sẽ không bị bỏ qua. Xem thêm *buffer stock, common agricultural policy, floor price* và *international commodity agreements*.

Price undertaking: ***Cam kết về giá***

Quá trình chống phá giá sẽ được dừng lại hay kết thúc nếu nhà xuất khẩu các hàng hoá bị buộc tội là phá giá đồng ý tăng giá tới mức mà nước nhập khẩu thoả mãn. Những cam kết về giá như vậy không được vượt quá *biên độ phá giá* và thường chúng ở mức thấp nhất đủ để loại trừ

những nguy cơ hoặc *thiệt hại* cho công nghiệp trong nước. Xem thêm *anti-dumping measure, lesser-duty principle* và *trade harassment*.

Price wedge: ***Nêm giá***

Sự chênh lệch giữa giá của một hàng hoá trong thị trường bảo hộ và giá của nó trong môi trường cạnh tranh hoàn hảo.

Primage: ***Cước phí phụ***

Thuật ngữ biểu thị việc áp dụng tạm thời *phụ thu nhập khẩu* hay biện pháp tương tự có tác động tăng *thuế hải quan* thông thường.

Primary dealers: ***Đại lý chính***

Trong hệ thống ngân hàng Hoa Kỳ, đó là những hãng thiết lập mối quan hệ thương mại với Ngân hàng Dự trữ liên bang New York. Để đủ tiêu chuẩn là đại lý chính, hãng phải sẵn sàng đưa ra thị trường đủ loại tín phiếu kho bạc cho những nhóm khách hàng đa dạng một cách hợp lý và nó phải thoả mãn các yêu cầu về vốn tối thiểu. Một số luật của Hoa Kỳ như *luật D'Amato* có thể dẫn đến việc huỷ bỏ giấy phép đại lý chính nếu hãng liên quan đến các hoạt động đã bị coi là vi phạm pháp luật.

Primary nation embargo: ***Lệnh cấm vận các quốc gia chính***

Xem *tuna (European Economic Communication - United States, 1994).*

Primary products: ***Các sản phẩm sơ cấp***

Được định nghĩa trong Điều XVI:4 của GATT để xác định các chế độ trợ cấp có thể áp dụng như: bất kỳ sản phẩm nông nghiệp, lâm nghiệp, hải sản hay bất kỳ sản phẩm khai khoáng trong các dạng tự nhiên của nó hay đã qua xử lý như khách hàng yêu cầu để chuẩn bị đưa nó ra thị trường với một số lượng lớn trong thương mại quốc tế. Từ "khoáng sản" đã bị bỏ sót khi Hiệp định về giải thích và áp dụng Điều VI, XVI và XXIII của GATT (Luật Trợ cấp) được phê chuẩn năm 1979 như một phần của kết quả *Vòng Tokyo*. Vào năm 1957, các thành viên GATT đã từ chối gợi ý của Hoa Kỳ rằng trợ cấp có thể được phép đối với việc xuất khẩu vải bông nếu trợ cấp đó về cơ bản là thanh toán có thể được trả cho bông thô khi nguyên liệu thô đó được xuất khẩu dưới dạng tự nhiên của nó. Sau đó Hoa Kỳ dành quyền của họ để thực hiện điều này. Trong vụ mì sợi, Ban hội thẩm thấy rằng mì sợi không phải là sản phẩm sơ cấp mà là sản phẩm nông nghiệp đã được chế biến. Cộng đồng Kinh tế châu Âu đã chỉ rõ rằng hoàn giá xuất khẩu gây tranh chấp trong trường hợp đó là dành cho bột ngũ cốc đã được sử dụng, rằng việc hoàn giá không bao gồm bất cứ thành phần trợ giúp cho chế biến nào, và rằng bột ngũ cốc rõ ràng là một sản phẩm sơ cấp. Các sản phẩm sơ cấp ngày nay phải tuân theo các quy định của *Hiệp định về nông nghiệp* của WTO.

Principal supplier right: ***Quyền của người cung cấp chính***

Một đặc điểm chính của hệ thống kiểm soát các quá trình đàm phán về thuế quan trong GATT, đặc biệt trong các vòng đàm phán trước đây, theo đó chỉ các nhà cung cấp chính các sản phẩm có liên quan mới có quyền yêu cầu ưu đãi thuế quan đối với một thành viên cụ thể của GATT. Quy tắc này dựa trên giả thiết rằng quốc gia thực hiện ưu đãi sẽ chỉ có thể được bồi thường một lần, và rằng các quốc gia dành ưu đãi sẽ có thể tối đa hoá lợi ích qua việc đàm phán với các nhà cung cấp lớn nhất. Trong thực tế, hệ thống này dẫn đến sự loại trừ các quốc gia đang phát triển và nhỏ hơn khỏi quá trình đàm phán. Phương pháp giảm thuế quan tuyến tính trong *Vòng Kennedy* và *Vòng Tokyo* cũng như thực tiễn đàm phán cho một diện rộng các loại sản phẩm, ví dụ như *Hiệp định Công nghệ thông tin*, đã giảm tính quan trọng của quy tắc nhà cung cấp chính. Xem thêm *initial negotiating rights, principal supplying interest* và *sectoral trade negotiations*.

Principal supplying interest: ***Lợi ích cung cấp chính***

Quyền để tham gia vào các đàm phán thuế quan đối với các mặt hàng cụ thể dựa trên việc xếp theo thứ tự lợi ích xuất khẩu trong một sản phẩm nhất định. Các thành viên WTO có tỷ lệ xuất khẩu mặt hàng đó cao nhất là nước nắm giữ quyền này. Do đó đây là một quyền dựa trên lưu lượng tương đối của luồng thương mại. Lợi ích cung cấp chính khác với *quyền của nhà cung cấp chính* ở chỗ quyền của nhà cung cấp chính dựa trên lưu lượng tuyệt đối của luồng thương mại. Nó cũng không giống như *quyền đàm phán ban đầu* được chấp thuận bởi một thành viên với các thành viên khác thông qua đàm phán. Trong việc xác định liệu một quốc gia có lợi ích cung cấp chính hay không, Ban thư ký WTO chỉ có thể tính đến các sản phẩm được buôn bán trên cơ sở tối huệ quốc. Một trong những mục đích của khái niệm lợi ích cung cấp chính là cho phép các bạn hàng cỡ nhỏ và vừa có cơ hội khởi xướng các đàm phán thuế quan về các sản phẩm quan trọng nhất đối với họ. Xem thêm *substantial supplying interest*.

Prior informed consent: ***Chấp thuận được thông báo trước***

Một thủ tục kiểm soát buôn bán hoá chất hay thuốc trừ sâu bị chính phủ bãi bỏ hoặc nghiêm khắc cấm bởi mối nguy hiểm về môi trường và sức khoẻ do chúng gây ra. Thủ tục đòi hỏi phải thông báo cho cơ quan trung ương đã ra lệnh cấm hoặc hạn chế đó. Thông báo này sau đó được lưu hành và các chính phủ khác sẽ thông báo cho cơ quan này liệu họ có chấp thuận để nhập khẩu các hoá chất và thuốc trừ sâu đã được liệt kê hay không. Các quốc gia xuất khẩu sau đó sẽ cam kết chỉ xuất khẩu các chất đó tới các quốc gia cho phép nhập khẩu. Xem thêm *trade and environment*.

Priority foreign country: ***Nước ngoài được ưu tiên***

Thuật ngữ được sử dụng trong phần 1302 và 1303 của Luật Thương mại và cạnh tranh Hoa Kỳ năm 1988. Hai phần này thường được gọi là Super 301 và Special 301. Super 301 yêu cầu USTR thông báo cho Quốc hội Hoa Kỳ các nước ưu tiên đang duy trì các thông lệ mà nếu như được xoá bỏ các thông lệ đó sẽ trở thành thị trường tiềm năng lớn nhất cho xuất khẩu của Hoa Kỳ. Special 301 yêu cầu một danh sách tương tự các quốc gia - gọi là danh sách ưu tiên theo dõi, mà các quốc gia đó từ chối việc bảo hộ có hiệu quả và đầy đủ quyền sở hữu trí tuệ cho các hãng Hoa Kỳ. Trong trường hợp này, các quốc gia ưu tiên là các quốc gia có (a) phần lớn các đạo luật nặng nề, phiền hà, các chính sách hay các thủ tục từ chối *quyền sở hữu trí tuệ* đầy đủ và hiệu quả hay từ chối việc mở cửa thị trường bình đẳng và công bằng đối với các công dân Hoa Kỳ tin cậy vào việc bảo hộ sở hữu trí tuệ và (b) không chuẩn bị để tham gia vào các đàm phán song phương và đa phương để tìm ra các giải pháp. Một khi quốc gia được coi như là một quốc gia ưu tiên, USTR cần phải bắt đầu điều tra theo *Khoản 301*. Các quốc gia có thể được xoá khỏi danh sách nhưng USTR cần phải đưa ra các lý do.

Priority watch list: ***Danh sách ưu tiên theo dõi***

Xem *priority foreign country* và *Special 301*.

Prisoners Dilemma: ***Thế lưỡng nan của những người tù***

Một ví dụ được sử dụng để chứng minh rằng các quyết định tầm vi mô hợp lý rõ ràng không nhất thiết dẫn đến các kết quả hợp lý ở tầm vĩ mô. Nó thường được sử dụng trong lý thuyết trò chơi để giải thích thực chất của các hành động tập thể được thực hành trong hệ thống thương mại đa phương. Thế lưỡng nan xẩy ra trong vài biến thể có một vài đặc điểm sau. Một số tù nhân bị thẩm vấn riêng biệt. Mỗi người biết rằng nếu không một ai trong họ thú nhận tội thì tất cả được tự do. Mỗi người cũng biết rằng nếu một người thú nhận tội còn tất cả những người còn lại không làm thì người thú nhận cũng sẽ được tự do. Tất cả những người còn lại sẽ nhận bản án nghiêm khắc. Nếu tất cả thú nhận thì họ sẽ bị trừng phạt nhưng nhẹ hơn nếu như chỉ một người thú nhận. Quyết định hợp lý rõ ràng của cá nhân người tù vì vậy sẽ là thú nhận mà không ảnh hưởng nhiều đến người khác. Tinh thần ở đây là nếu nhận tội họ sẽ lâm vào tình trạng xấu hơn là có sự nhất trí trong nội bộ là tất cả không thú nhận.

Prison labour: ***Lao động tù***

Điều XX(e) của GATT cho phép các thành viên WTO cấm nhập khẩu các hàng hoá do các tù nhân sản xuất. Nhiều quốc gia đã chấp nhận luật cho phép cấm nhập khẩu những sản phẩm như thế nhưng tuỳ thuộc mức độ khác nhau. Xem thêm *core labour standards* và *social dumping*.

Private cartel: ***Cartel tư doanh***

Xem *Cartel*.

Private international law: ***Tư pháp quốc tế***

Lĩnh vực luật giải quyết mối quan hệ giữa các cá nhân cư trú ở các nơi có các quyền tài phán khác nhau. Bởi vì không có hai quốc gia có cùng hệ thống pháp luật, vấn đề đặt ra là luật nào sẽ thắng thế. Lĩnh vực luật này do đó được xem như sự phân tranh luật pháp. Xem thêm *public international law*.

Privatisation: ***Tư nhân hoá***

Quá trình theo đó các tài sản công cộng trước do nhà nước sở hữu và quản lý được cơ cấu lại thành các đơn vị công cộng cùng với vốn cổ phần được bán cho công chúng. Thỉnh thoảng chính phủ giữ lại một phần nhất định trong công ty đã được tư nhân hoá. Thuật ngữ này đôi khi cũng được dùng để mô tả việc chuyển đổi một công ty công cộng thành một công ty tư nhân. Xem thêm *deregulation*.

Processes and production method: ***Quy trình và phương pháp sản xuất***

Thuật ngữ được sử dụng trong các thảo luận liên quan đến *thương mại và môi trường*. Nó liên quan đến các tác động đến môi trường của các quy trình sản xuất hàng hoá và dịch vụ. Một ảnh hưởng tiêu cực có thể xẩy ra theo hai cách sau: (a) thông qua việc biến đổi của bản thân sản phẩm, và (b) thông qua quá trình sản xuất các sản phẩm mà không ảnh hưởng các đặc tính của hàng hoá cuối cùng.

Process Protectionism: ***Chế độ bảo hộ xử lý***

Thuật ngữ được I. M. Destler (1995) sử dụng để mô tả một hệ thống theo đó các *biện pháp sửa chữa thương mại* được thực hiện dễ dàng hơn so với các quy tắc tiêu chuẩn WTO.

Producer subsidy equivalent (PSE): ***Trợ cấp tương đương cho nhà sản xuất***

Một thuật ngữ được sử dụng trong đàm phán nông nghiệp. PSE được định nghĩa là trợ cấp cần thiết bù cho các nhà sản xuất nông nghiệp đối với việc xoá bỏ sự hỗ trợ của chính phủ. Được tính bằng phần trăm, nó là tỷ lệ của tổng giá trị chi trả cho nhà sản theo chính sách của chính phủ trên tổng thu nhập của nhà sản xuất. Khi tỷ lệ này dương, PSE biểu thị nhà sản xuất nhận được *trợ giúp*. Khi tỷ lệ này âm, nhà sản xuất bị đánh thuế. Xem thêm *consumer subsidy equivalent*.

Product-by-product negotiations: ***Đàm phán từng sản phẩm***

Xem *item-by-item tariff negotiations*.

Product cycle theory: ***Lý thuyết chu kỳ sản phẩm***

Do Raymond Vernon đề xuất (1966). Lý thuyết này cho rằng các quốc gia công nghiệp hoá cao có những lợi thế so sánh trong việc nghiên cứu và phát triển các sản phẩm mới bởi vì họ có vốn và tài nguyên lao động tốt hơn. Chu kỳ sản phẩm được giả thiết gồm có một vài giai đoạn, bắt đầu với sản xuất ở trong thị trường nhỏ hướng đến khách hàng, sau đó trở thành phạm vi một công ty đa quốc gia và vươn đến đỉnh điểm của nó với việc sản xuất sản phẩm ở các quốc gia có chi phí nhân công thấp hơn mà từ đó các sản phẩm này sẽ được xuất khẩu trở lại thị trường nơi nó được sinh ra ban đầu. Xem thêm *comparative advantage* và *Heckscher-Ohlin theorem*

Profit-shifting tariff: ***Thuế chuyển lợi nhuận***

Một khái niệm trong lý thuyết kinh tế tìm thấy trong *chủ nghĩa trọng thương* đề nghị rằng có thể dịch chuyển lợi nhuận độc quyền từ một nước ngoài sang lãnh thổ của một nước thông qua việc đánh thuế. Thuế quan sẽ làm giảm lợi nhuận quá mức của các hãng nước ngoài. Như Dixit chỉ ra (1986), thuế quan chuyển dịch lợi nhuận cũng là một luận điểm khác của các nhà kinh tế theo chủ nghĩa trọng thương về việc hạn chế nhập khẩu và khuyến khích xuất khẩu.

Progrramme of Action on the Establishment of a New International Economic Order: ***Chương trình hành động về thiết lập trật tự kinh tế quốc tế mới***

Xem *New International Economic Order*.

Progressive liberalisation: ***Tự do hoá nhanh chóng***

Một nguyên lý quan trọng được sử dụng trong GATT. Nó xuất phát từ tuyên bố Punta del Este ở trong *Vòng Uruguay*. Tại đó tính công khai và tăng trưởng kinh tế được coi là một trong những mục tiêu cho các đàm phán sắp tới về các dịch vụ. Nguyên lý này được phát triển tiếp theo trong Điều XIX của GATS yêu cầu các thành viên tham gia vào các hiệp đàm phán tiếp theo trong vòng ít nhất là 5 năm. Hiệp đầu tiên phải được tiến hành muộn nhất là 1/1/2000. Xem thêm *WTO build-in agenda*.

Prohibited subsidies: ***Các trợ cấp bị cấm***

Một khái niệm được sử dụng trong *Hiệp định về Trợ cấp và các biện pháp đối kháng* để chỉ các trợ cấp có điều kiện theo kết quả xuất khẩu hay trợ cấp có điều kiện theo việc sử dụng các hàng hoá trong nước thay cho nhập khẩu. Các nước thành viên không được phép áp dụng loại trợ cấp này. Xem thêm *actionable subsidies, local-content rules, non-actionable subsidies, subsidies* và *Agreement on Trade-Related Investment Measures*.

Proportionality: ***Tính cân đối***

Một khái niệm được sử dụng để so sánh chi phí thương mại của một biện pháp với lợi ích mà biện pháp này có được từ các lĩnh vực khác của chính sách chính phủ. Ý tưởng chính là có mối liên hệ hợp lý giữa sự tác động đến chi phí của một biện pháp và lợi ích mà nó có thể mang lại. Đây là một phương pháp có thể được sử dụng để xác định sự cần thiết của một biện pháp thương mại.

Protection: ***Bảo hộ***

Mức độ các nhà sản xuất nội địa và sản phẩm của họ được bảo vệ khỏi sự cạnh tranh của thị trường quốc tế. Sự tác động hay chi phí của việc bảo hộ có thể đo hay ước tính với một độ chính xác cao. *Thuế quan* là điểm bắt đầu trong trường hợp hàng hoá, nhưng vấn đề sẽ phức tạp hơn khi thuế quan đi kèm với *các biện pháp phi thuế quan* hoặc nếu việc bảo hộ chỉ bao gồm các biện pháp phi thuế quan hay các quy định của chính phủ trong trường hợp các dịch vụ. Cũng có phương pháp để ước tính chi phí bảo hộ đối với các ngành dịch vụ nhưng những phương pháp này kém chính xác hơn so với các trường hợp của hàng hoá. Bảo hộ khác đáng kể so với chủ nghĩa bảo hộ. Xem thêm *assistance, effective rate of protection, international contestability of markets, optimal tariff* và *subsidy*.

Protectionism: ***Chủ nghĩa bảo hộ***

Môi trường hình thành chính sách kinh tế trong đó đặt ra các biện pháp để các nhà sản xuất trong nước tránh phải đối chọi với thị trường quốc tế khắc nghiệt. Biện pháp cơ bản để đạt được điều này là *thuế quan, trợ cấp*, *các hạn chế xuất khẩu tự nguyện* và *các biện pháp phi thuế quan* khác, các biện pháp ít rõ ràng thường được ưa dùng hơn. Các trường hợp phức tạp hơn có thể bao hàm cả các lĩnh vực văn hoá, môi trường và các mối quan tâm khác. Chủ nghĩa bảo hộ có thể cũng xuất hiện thông qua việc sử dụng nhiều bảo hộ có điều kiện. Trong phần lớn các trường hợp, chủ nghĩa bảo hộ chỉ làm trì hoãn việc điều chỉnh tất yếu trong các ngành không có

hiệu quả đối với thị trường. Xem thêm *cultural speccification, structural adjustment* và *trade and environment*.

Protection of fisheries resources: ***Bảo vệ tài nguyên cá***

Xem *herring and salmon, tuna (Canada-United States, 1982), tuna (European Economic Community-United States, 1994)* và *tuna (Mexico-United States. 1991).*

Protocol: ***Nghị định thư***

Một nghị định thư là một hiệp ước được soạn thảo để bổ sung các hiệp ước hay công ước khác. Nó bao gồm toàn bộ các thành phần có trong các loại hiệp ước khác (lời tựa, định nghĩa, chữ ký, phê chuẩn, ngày hiệu lực, v.v...) và nó có cùng tính bắt buộc pháp lý. Một nghị định thư cần phải phù hợp với hiệp ước gốc. Nếu có sự mâu thuẫn, hiệp ước gốc sẽ phủ nhận nghị định thư. Một nghị định thư là cần thiết trong khi kết quả của đàm phán đa phương cần phải được bổ sung vào các văn kiện của *WTO*.

Protocol of accession: ***Nghị định thư gia nhập***

Văn kiện đặt ra các điều khoản và điều kiện để các quốc gia trở thành thành viên của *WTO* hay một số tổ chức quốc tế. Trong WTO, các nghị định thư đa số được chuẩn hoá nhưng thỉnh thoảng chúng phản ánh các trường hợp riêng biệt của các quốc gia gia nhập. Xem thêm *accession*.

Protocol of Provisional Application (PPA): ***Hiệp định áp dụng tạm thời***

Được các thành viên gốc của GATT thông qua năm 1947 để áp dụng Hiệp định này trong khi chờ áp dụng chính thức. Quyết định này không bao giờ được thực hiện. PPA không phải là một phần của *GATT 1994*.

Provisional anti-dumping duties: ***Thuế chống phá giá tạm thời***

Thuế hoặc phí bị tính khi có bằng chứng về một trường hợp *phá giá*. Các quy định của WTO về *các biện pháp chống phá giá* cho phép các chính phủ được đánh thuế chống phá giá tạm thời theo ba điều kiện: (a) có điều tra xác đáng, (b) xác định sơ bộ chắc chắn là có phá giá và kết quả là gây ra *thiệt hại* đối với ngành công nghiệp trong nước, và (c) cơ quan thẩm quyền cho rằng các biện pháp này cần thiết để ngăn ngừa những thiệt hại gây ra trong quá trình điều tra. Các biện pháp về thuế chống phá giá tạm thời có thể không vượt quá *biên độ phá giá* được ước tính tạm thời. Tuy nhiên các quy định của WTO nhấn mạnh rằng việc yêu cầu đền bù bằng tiền mặt hoặc trái phiếu là thích hợp hơn. Về nguyên tắc, thuế phá giá tạm thời nên được áp dụng không quá 4 tháng, mặc dù nó có thể được mở rộng tới tận 9 tháng trong một số trường hợp.

Provisionnal countervailing measures: ***Thuế đối kháng tạm thời***

Một khi chính phủ tiến hành việc điều tra trường hợp được coi là trợ cấp do một nước thành viên WTO khác áp dụng, chính phủ nước đó có thể áp dụng các biện pháp thuế đối kháng tạm thời. 3 điều kiện chính cần được đáp ứng là (a) việc điều tra phải được tiến hành phù hợp với quy định, (b) các kết quả điều tra ban đầu cho thấy rằng có tồn tại trợ cấp và do đó đã gây ra thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước và (c) có khả năng xảy ra những tổn thất khác nếu việc trợ cấp vẫn được duy trì trong quá trình còn lại của cuộc điều tra. Các biện pháp đối kháng tạm thời nên được sử dụng dưới dạng tiền mặt hoặc trái phiếu tương đương với mức độ trợ giá. Các biện pháp tạm thời không được áp dụng sớm hơn 60 ngày kể từ khi tiến hành điều tra và chúng không được áp dụng quá 4 tháng.

Provisional safeguard measures: ***Các biện pháp tự vệ tạm thời***

Xem *Agreement on Safeguards*

Prudential regulation: ***Quy tắc cẩn trọng***

Các yêu cầu và hướng dẫn do Chính phủ đặt ra để đảm bảo sự hòa nhập của hệ thống tài chính và các nhà cung cấp *dịch vụ tài chính*. Các biện pháp thận trọng, ví dụ, yêu cầu các ngân hàng

và các công ty bảo hiểm duy trì một mức độ dự trữ ngoại tệ nhất định và tỷ lệ tài sản cố định bắt buộc. Ngoài ra còn có thêm các yêu cầu chặt chẽ về cơ chế báo cáo. Có ý kiến ủng hộ các biện pháp rõ ràng và có thể thực thi được tuy nhiên các biện pháp này không ngăn ngừa được việc các công ty dịch vụ tài chính tận dụng biện pháp này một cách khôn khéo. Không có một thoả thuận hay một quy định nào về mức độ kiểm soát. Các biện pháp thận trọng thường không bị coi là gây trở ngại cho thương mại trong dịch vụ tài chính và không cần phải đưa vào danh sách các biện pháp có khả năng gây ảnh hưởng tới việc *mở cửa thị trường* và *đãi ngộ quốc gia* trong khuôn khổ GATS.

Public cartel: ***Cartel quốc doanh***

Xem *cartel*.

Public international law: ***Công pháp quốc tế***

Luật liên quan đến các mối quan hệ giữa các quốc gia và giữa các quốc gia với các tổ chức quốc tế. Xem thêm *Private International Law*.

Public procurement: ***Mua sắm của công***

Xem *Goverment procurement*.

Punta del Este Declaration: ***Tuyên bố Punta del Este***

Xem *Urugoay Round*.

Q

Quadrilaterals: ***Bốn bên; Nhóm 4 nước***

Các cuộc đàm phán về chính sách thương mại định kỳ giữa Hoa Kỳ, Cộng đồng Châu Âu, Nhật và Canada. Nay được sử dụng để chỉ nhóm 4 nước này. Thường được gọi tắt là Tứ cường - Quads. Xem thêm *minilateralism*.

Quantitative restriction: ***Hạn chế định lượng***

Các hạn chế hoặc hạn ngạch về định lượng cho một sản phẩm hoặc một hàng hoá cụ thể có thể nhập khẩu hoặc xuất khẩu trong một giai đoạn nào đó. Chúng thường được tính bằng khối lượng nhưng đôi khi bằng trị giá. Điều XI của GATT đề cập việc sử dụng các hạn chế định lượng trong một số ngoại lệ cụ thể, bao gồm cả những ngoại lệ được liệt kê trong Điều XX về *các ngoại lệ chung*. Xem thêm *export quotas, import quotas* và *tariff quotas*.

Quarantine measures: ***Biện pháp cách ly***

Xem *sanitary and phytosanitary measures*.

Quint forum: ***Diễn đàn 5 nước***

Cuộc gặp mặt không định kỳ, không chính thức của Bộ trưởng Nông nghiệp các nước thuộc Cộng đồng châu Âu, Canada, Nhật, Hoa Kỳ và Australia. Tại cuộc họp này các Bộ trưởng thảo luận các khía cạnh của thương mại nông nghiệp toàn cầu. Diễn đàn này được thành lập tại *Vòng Urugoay*.

QWERTY principle: ***Nguyên tắc QWERTY***

Không phải là một khái niệm thương mại được chấp nhận, nhưng nó minh hoạ sự nguy hiểm trong việc chấp nhận những tư tưởng mà ta không thể phê bình được. Được đưa ra lần đầu tiên bởi nhà sử học kinh tế Paul Davis vào năm 1982 và được phổ biến rộng rãi vào những năm 1990 bởi Paul Krugman (1994). Nó được bắt đầu từ cấu trúc bàn phím QWERTY của máy tính rập theo kiểu của máy chữ thời trước. Máy chữ rất dễ bị kẹt phím khi người đánh máy đánh quá nhanh và cấu trúc bàn phím QWERTY làm người đánh máy phải đánh chậm lại. Các cải tiến về

cơ khí sau này khiến cho cấu trúc QWERTY trở nên lỗi thời nhưng những những tư tưởng trì trệ vẫn làm cho nó tồn tại trong kỷ nguyên máy tính bởi vì nó đã trở nên "cố hữu". Krugman ghi chú rằng điều này dễ dẫn tới việc phản đối tư tưởng cho rằng thị trường nhất định sẽ đưa một nền kinh tế tới một giải pháp tốt đẹp duy nhất và trên thực tế kết quả của cạnh tranh thị trường thường dựa vào những cơ hội ngẫu nhiên có tính lịch sử. Nguyên tắc này cũng bao hàm tư tưởng rằng việc kiểm tra sự ảnh hưởng của những tư tưởng và hành động thực tiễn là đáng làm. Xem thêm *conventional wisdom* và *vestigial thought*.

R

Race-to-the-bottom argument: ***Lập luận chạy đua ngược***

Diễn tả nỗi lo lắng, e ngại trước thực tế phải cạnh tranh với hàng nhập khẩu từ các nước khác có chi phí lao động và tiêu chuẩn lao động thấp sẽ hạ thấp lương và điều kiện lao động tại các nước phát triển. Lập luận này là một phần cơ sở của các cuộc thảo luận về *điều khoản xã hội* và *các tiêu chuẩn lao động và thương mại*. Một lập luận tương tự được nêu ra liên quan đến các tiêu chuẩn về môi trường vì người ta cho rằng các yêu cầu về môi trường thấp hơn ở một số nước có thể đem lại cho họ lợi thế cạnh tranh. Xem thêm *core labour standards, social dumping, trade and environment* và *worker rights*.

Recidivist dumping: ***Phá giá tái phạm***

Đôi khi được sử dụng, đặc biệt bởi các nhà đàm phán Hoa Kỳ, để chỉ các công ty luôn tiến hành *phá giá* hàng hoá của họ và cho rằng phá giá là một cách để kinh doanh. Xem thêm *anti-dumping measures*.

Reciprocal Trade Agreements Program: ***Chương trình các Hiệp định thương mại có đi có lại***

Xem *United States Reciprocal Trade Agreements Program*.

Reciprocal: ***Có đi có lại; tương hỗ***

Thông lệ của *WTO* chứ không phải là yêu cầu có tính cam kết, theo đó các chính phủ dành *ưu đãi* tương tự cho nhau ví dụ như khi một chính phủ giảm thuế hoặc cắt giảm các hàng rào khác gây trở ngại cho nhập khẩu để đổi lại các ưu đãi tương tự của một nước bạn hàng thương mại khác. Điều này được gọi là *cân bằng ưu đãi*. Các ưu đãi đạt được từ kết quả đàm phán có đi có lại cần phải được mở rộng trên cơ sở MFN cho tất cả các thành viên của WTO. Xem thêm *mirror reciprocity* và *reciprocity at the margin*.

Reciprocity at the margin: ***Có đi có lại tương xứng***

Một thuật ngữ người Mỹ sử dụng mô tả rằng toàn bộ tổng giá trị của các ưu đãi dành cho các bạn hàng thương mại cần phải có giá trị tương xứng với giá trị các ưu đãi nhận được trên cơ sở có đi có lại. Xem thêm *mirror-image reciprocity*.

Recognition: ***Sự công nhận***

Việc một nước công nhận chất lượng, tiêu chuẩn và các yêu cầu về giấy phép của một nước khác. Việc công nhận này có thể có ảnh hưởng đáng kể tới cách tiến hành thương mại. Theo *GATS*, việc công nhận này có thể được tiến hành đơn phương, song phương hoặc thông qua việc hài hòa. Nếu một nước cam kết công nhận tiêu chuẩn, chất lượng, hoặc yêu cầu về cấp giấy phép của một nước nào đó thì nước này không cần phải mở rộng sự công nhận này trên cơ sở MFN. Tuy nhiên nước này cần phải dành cho các nước khác cơ hội để các nước đó chứng minh rằng họ cũng có thể đáp ứng được tiêu chuẩn yêu cầu. Xem thêm *Agreement on Technical Barriers to Trade, harmonisation of standards and qualifications* và *mutual recognition arrangements*.

Re-exports: ***Hàng tái xuất***

Hàng hóa vận chuyển tạm thời tới lãnh thổ của một nước, tại đó đôi khi hàng hoá còn được gia tăng thêm trị giá nữa, với mục đích vận chuyển tới thị trường của một nước khác. Xem thêm *entrepôt trade* và *free-trade zones*.

Reformulated gasoline: ***Xăng đã pha***

Brazil và Venezuela đã đưa trường hợp này ra kiện Hoa Kỳ năm 1995. Vào năm 1990, Quốc hội Hoa Kỳ đã chỉ định Cơ quan Bảo vệ môi trường (EPA) ban hành các quy định mới về tác hại của thành phần của xăng và khí thải xăng qua việc sửa đổi Luật Không khí sạch (CAA) năm 1963. Mục đích của việc này là để cải thiện sự trong lành của không khí tại các vùng bị ô nhiễm nhất của đất nước bằng cách giảm các chất thải độc gây ô nhiễm môi trường từ khói ô-tô và các thành phần hợp chất hữu cơ cấu tạo nên ozone. CAA chia Hoa Kỳ thành hai phần: 9 vùng lớn bị ô nhiễm nặng chiếm khoảng 30 % thị trường xăng nơi chỉ bán xăng đã pha, và phần còn lại của đất nước nơi bán xăng thông dụng. Cả hai loại xăng đều được quy định thành phần, sự khác nhau giữa hai loại xăng này là trong xăng đã pha không được phép có một số thành phần nhất định. Thêm vào đó, các quy định đó đảm bảo rằng các chất độc hại bị cấm trong xăng đã pha không được chuyển thành xăng thông dụng. Brazil và Venezuela khiếu nại rằng các quy định này phân biệt đối xử các sản phẩm xăng nhập khẩu, đặc biệt khi các sản phẩm này là sản phẩm của các nhà sản xuất mới thâm nhập thị trường gần đây. Ban hội thẩm kết luận rằng sản phẩm xăng nhập khẩu và sản phẩm xăng sản xuất trong nước là các sản phẩm tương tự nhau. Theo phương pháp thành lập cơ sở tiêu chuẩn, xăng nhập khẩu đã bị cấm không được hưởng các điều kiện bán hàng thuận lợi tương tự như những điều kiện giành cho xăng sản xuất trong nước thông qua một cơ sở tiêu chuẩn cá nhân ràng buộc các nhà sản xuất một loại sản phẩm nào đó. Xăng nhập khẩu do đó không được đối xử ưu đãi như xăng sản xuất trong nước. Ban hội thẩm đã mở rộng phạm vi điều tra sang kiểm tra tính nhất quán của các quy định về xăng với Điều XX của GATT (Những ngoại lệ chung). Ban hội thẩm đã ghi nhận kết luận của Hoa Kỳ rằng ô nhiễm không khí, đặc biệt là ozone ở gần mặt đất và các chất độc hại, gây ra mối hiểm họa về sức khỏe cho con người, động và thực vật, nhưng không cho rằng các biện pháp Hoa Kỳ đã sử dụng là cần thiết nhằm mục đích thực hiện quy định về xăng dầu. Hoa Kỳ không chứng minh được rằng các mục đích tương tự không thể đạt được bằng cách sử dụng các biện pháp nhất quán với GATT. Do đó, Ban hội thẩm đã tiếp tục xem xét các lập luận của Hoa Kỳ liên quan đến Điều XX (d). Điều khoản này cho phép các thành viên WTO tạm thời chưa phải thực hiện các nghĩa vụ theo GATT nếu điều này là cần thiết để củng cố luật pháp trong nước hoặc là phải nhất quán với GATT. Ban hội thẩm nhận định rằng nếu hệ thống cơ sở về tiêu chuẩn tự nó là nhất quán với GATT thì hệ thống của Hoa Kỳ có thể "không trái" với GATT. Tuy nhiên, ban hội thẩm thấy rằng việc phân biệt đối xử giữa xăng nhập khẩu và xăng sản xuất trong nước không đảm bảo sự tuân thủ cơ sở về tiêu chuẩn - một khía cạnh cần thiết của Điều XX (d). Các biện pháp được sử dụng không phải là một cơ chế hành pháp. Về Điều XX (g) (bảo tồn một tài nguyên có thể bị kiệt quệ), Ban hội thẩm đã không thấy có mối quan hệ trực tiếp giữa việc đối xử kém ưu đãi hơn đối với xăng nhập khẩu giống với xăng sản xuất trong nước về mặt hóa học và mục tiêu cải thiện chất lượng môi trường ở Hoa Kỳ. Do đó, không thể nói rằng các biện pháp áp dụng cho xăng nhập khẩu chủ yếu nhằm vào mục đích bảo tồn tài nguyên thiên nhiên. Hoa Kỳ được tự do quản lý chất lượng của môi trường mà họ muốn đạt được, nhưng phải bằng các chính sách bảo tồn không phân biệt đối xử. Hoa Kỳ đã kháng nghị lại quyết định này. Về một số khía cạnh kỹ thuật trong quyết định của Ban hội thẩm, *Hội đồng phúc thẩm* đã nghiêng về phía Hoa Kỳ, nhất là Ban hội thẩm đáng lẽ phải xem xét liệu các quy định của Hoa Kỳ về xăng thông thường và xăng đã pha chế có thể được giải trình theo Điều XX(g) của GATT hay không, nhưng Hội đồng phúc thẩm đồng tình với quan điểm rằng các biện pháp của Hoa Kỳ là không nhất quán với nguyên tắc *đãi ngộ quốc gia*. Xem thêm *general exceptions*.

Refusal to deal: ***Từ chối không hợp tác***

Xem *boycott*.

Regionalism: ***Chủ nghĩa khu vực***

Hành động của các Chính phủ nhằm tự do hóa hoặc thuận lợi hóa thương mại trên cơ sở khu vực, đôi khi với sự thành lập *khu vực thương mại tự do* hoặc *liên minh hải quan*. Nhiều người coi chủ nghĩa khu vực là bổ sung cho *chủ nghĩa đa phương* bởi vì nó giúp các nền kinh tế hội nhập nhanh hơn quá trình hợp tác đa phương. Tuy nhiên điều này không hẳn như vậy. Thường thì việc tự do hóa khu vực nhanh hơn chỉ là do có đưa vào thực hiện tự do hóa với các *sản phẩm nhạy cảm*. Xem thêm *hubs and spokes* và *open regionalism*.

Regional integration arrangement (RIA): ***Thoả thuận hội nhập khu vực***

Một hiệp định kinh tế song phương hoặc khu vực vượt quá phạm vi của một thoả thuận thương mại khu vực. RIA thường nhằm đạt được một mức độ hội nhập kinh tế nào đó, ví dụ dựa trên việc *hài hòa* nhiều chính sách quốc gia hoặc chấp nhận các chính sách được lập ra nhằm đạt được những mục tiêu tương tự.

Regional trade arrangement (RTA): ***Thoả thuận thương mại khu vực***

Một *hiệp định thương mại tự do*, *liên minh hải quan* hoặc *thị trường chung* gồm hai hoặc nhiều nước (ví dụ *ANZCERTA*, *NAFTA*, hoặc *Cộng đồng Châu Âu*). Một số nhà phân tích coi RTA như những viên gạch xây nên một hệ thống thương mại đa phương không phân biệt đối xử, tự do hơn; một số khác thì cho rằng đó là những yếu tố làm suy yếu hệ thống đó. Từ trước đến nay rất nhiều RTA giữa các nước đang phát triển đều không tiến xa hơn được giai đoạn lập kế hoạch ban đầu hoặc cũng không có một thỏa thuận thương mại nào được biến thành các thỏa thuận mang tính hữu ích thực sự. Một vài thỏa thuận thương mại gần đây có vẻ thành công hơn. Khoảng 100 thỏa thuận thương mại khu vực đã được thông báo cho GATT theo Điều XXIV (quy định các miễn trừ pháp lý với việc dành đãi ngộ tối huệ quốc) từ năm 1947 đến nay. Vào đầu năm 1996 WTO thành lập Uỷ ban về các Hiệp định thương mại khu vực để kiểm tra tính hiệu quả của các thỏa thuận này đối với hệ thống thương mại toàn cầu. Xem thêm *first regionalism, hub and spokes* và *second regionalism*.

Regulation: ***Quy định***

Một khái niệm tổng thể bao gồm tất cả các hoạt động công khai và các hoạt động kín, hoặc các thủ tục do chính phủ đề ra với mục tiêu gây ảnh hưởng đối với một ngành công nghiệp hoặc người tiêu dùng của một ngành công nghiệp nào đó bằng các cách thức đặc biệt. Quy định của chính phủ được đặt ra nhằm sửa chữa những *thất bại thị trường* hoặc để phân phối lại thu nhập vì phúc lợi xã hội. Quy định cũng có thể được coi là một hệ thống thưởng phạt đặt ra để xử lý hành vi của các công ty hoặc các khách hàng. Các hình thức khác của quy định gồm cả các biện pháp như các tiêu chuẩn an toàn và môi trường, các hạn chế thâm nhập thị trường và quản lý giá cả. Trong *luật pháp của Cộng đồng Châu Âu*, quy định được coi là một đạo luật ràng buộc tất cả các nước thành viên một cách trực tiếp. Xem thêm *deregulation, privatisation* và *prudential regulation*.

Remission: ***Miễn giảm***

Xem *border tax adjustments*.

Renegotiation of tariffs: ***Đàm phán lại về thuế quan***

Hầu hết các cuộc đàm phán về thuế quan đều được tiến hành như là một phần của các cuộc đàm phán thương mại đa phương hoặc như các thoả thuận ở từng lĩnh vực, ví dụ *Hiệp định Công nghệ thông tin,* nhưng GATT đặt ra một số cách để đàm phán lại về thuế quan trong các giai đoạn khác. Danh mục do Jacson và Davey (1986) lập đặc biệt có ích. Thứ nhất, Điều XXVIII:1 cho phép các bên có *quyền lợi cung cấp chính* hoặc các bên đã từng tiến hành các cuộc đàm phán song phương về thuế quan được tiến hành đàm phán lại 3 năm một lần. Giai đoạn 3 năm phản ánh thực tiễn của Hoa Kỳ gia hạn quyền đàm phán của Tổng thống 3 năm một lần, và giai đoạn này đã được chấp nhận là giai đoạn trong đó những cam kết ràng buộc về thuế quan không được thay đổi. Thứ hai, Điều XXVIII:4 cho phép các bên yêu cầu một bên khác đàm phán lại các trường hợp đặc biệt. Đó có thể là các cuộc đàm phán quy mô nhỏ giới hạn trong một số ít mặt hàng, có kết quả nhanh chóng, và chúng có ý nghĩa giúp các nước phụ thuộc

nhiều vào một số ít hàng hoá sơ chế để họ có thể đa dạng hóa nền kinh tế. Thứ ba, Điều XXVIII:5 có quy định đàm phán lại đã được bảo lưu. Điều đó có nghĩa là các bên đàm phán có thể bảo lưu quyền sửa đổi *danh mục thuế quan* của mình trong giai đoạn 3 năm tiếp theo, phù hợp với các thủ tục thông thường và cả nghĩa vụ bồi thường cho bên bị ảnh hưởng. Thứ tư, khi mà hai hay nhiều nước đồng ý thành lập một *liên minh hải quan* với một hệ thống *thuế đối ngoại chung*, một phần của danh mục thuế quan của các thành viên tham gia nhất định cần phải sửa đổi. Do đó Điều XXIV:6 yêu cầu đàm phán lại về thuế quan đảm bảo rằng mức độ chung về thuế quan của các nước thành viên thuộc một liên minh hải quan không vượt quá các mức độ thuế quan đang có hiệu lực khi có các mức thuế riêng biệt. Thứ năm là theo Điều XXVIII:7 các nước đang phát triển có quyền thay đổi danh mục thuế quan, theo các điều kiện đã được định nghĩa rõ ràng, để phát triển các ngành *công nghiệp non trẻ*. Thứ sáu, Điều XXVII dành cho các bên quyền thay đổi các ưu đãi thuế quan đã được đàm phán với một nước chưa là thành thành viên của WTO hay là không muốn gia nhập nữa. Thứ bảy, việc đàm phán lại thuế quan cũng có thể thực hiện được dưới dạng những sửa chữa nhỏ về kỹ thuật những lỗi đã phạm phải. Các thành viên của GATT thường rất cẩn thận để đảm bảo rằng các thay đổi về kỹ thuật đó không dẫn đến việc tăng thuế trá hình khiến các thành viên khác có thể đòi *đền bù*. Xem thêm *tariff negotiations*.

Repeat dumping: ***Phá giá lặp lại***

Xem *recidivist dumping*.

Requests and offers: ***Yêu cầu và chào cam kết***

Đàm phán về mở cửa thị trường của WTO đối với hàng hoá và dịch vụ thường được tiến hành trên cơ sở các yêu cầu và chào cam kết song phương, trừ trường hợp đàm phán *gia nhập* chỉ hạn chế trong các yêu cầu của các nước đã là thành viên. Các yêu cầu thường được các nước có quyền lợi thiết yếu đến một hàng hoá nào đó đưa ra. Các chào cam kết có thể được đưa ra để đáp lại các yêu cầu hoặc được đưa ra song song với các yêu cầu. Khi hai bên đã đạt được thỏa thuận mới về mở cửa thị trường mà họ sẵn sàng chấp nhận và thực hiện thì kết quả đó cần được mở rộng cho tất cả các nước thành viên WTO khác được hưởng trên cơ sở *tối huệ quốc* (MFN). Xem thêm *first-difference negotiations, initial negotiating rights, most-favoured-nation treatment, principal supplier right* và *principal supplying interest*.

Reserved negotiations: ***Đàm phán có bảo lưu***

Xem *renegotiations of tariffs*.

Resources diplomacy: ***Ngoại giao tài nguyên***

Mô tả cách thức chính phủ đảm bảo cách tiếp cận với các nguyên vật liệu thô và thị trường cho các vật liệu này, nhưng thuật ngữ này mang một nghĩa đặc biệt vào những năm 1970. Đảm bảo việc đưa các sản phẩm nguyên liệu thô và nguyên liệu đã chế biến vào thị trường với giá cả hợp lý là một trong những mục đích của các nước đã có một cơ sở công nghiệp, bất kể là đang phát triển hay đã đến giai đoạn phát triển cao. Ngược lại, một trong những mục đích của các nhà sản xuất và chế biến các nguyên vật liệu thô là được tiếp cận với thị trường mở và không phân biệt đối xử với giá cả ưu đãi. Các nhà sản xuất và người tiêu dùng nói chung đồng ý về tính hợp pháp của hai mục đích này nhưng đôi khi bất đồng về chi tiết. Tuy nhiên, cả hai nhóm sẵn sàng tuân thủ thị trường để đạt được những mục đích của họ. Họ công nhận rằng về một số mặt, sức mạnh của thị trường thường bị kiềm chế, trong một số mặt khác nó lại bị hạn chế bởi các thỏa thuận quốc tế cũng như bị làm biến dạng đi bởi các chính sách trong nước. Thị trường tài nguyên có thể biến động mạnh. Do đó các công ty đang nỗ lực tăng cường vị trí cạnh tranh của mình qua các hợp đồng có kỳ hạn và các hoạt động khác tương tự. Hệ thống hỗn hợp các chính sách của Chính phủ với các thực hành thương mại phần nhiều hoạt động tốt, nhưng có thể bị rối loạn bởi sự cạnh tranh giữa hoàn cảnh kinh tế và chính trị như đã xảy ra trong những năm 1970, và làm nảy sinh khái niệm ngoại giao tài nguyên. Tuy nhiên không nên cho rằng ngoại giao tài nguyên là một khái niệm gì mới. Trước đây không lâu đã có các gợi ý rằng việc tiếp cận với các nguyên liệu thô nên trở thành một đề mục trong Hiệp ước *Hội Quốc liên*. Sau đó, các nước

đồng minh đã thừa nhận rằng việc cạnh tranh để mở cửa thị trường các nguyên liệu thô chính là một nguyên nhân quan trọng trong việc bùng nổ thế chiến thứ hai. Do đó *Hiến chương Đại tây dương* đã kêu gọi có sự tiếp cận bình đẳng tới nguyên liệu thô trên thế giới. Chiến tranh Triều tiên đã gây ra sự khan hiếm tạm thời các nguyên liệu thô, nhưng những mối lo ngại này có vẻ được giải toả ngay khi tình hình trở lại bình thường. Ngoại giao tài nguyên trong gần 20 năm sau đó trở thành một đề tài ít mang tính quốc tế hơn. Tình hình đột ngột thay đổi khi có một số yếu tố hội tụ lại với nhau. Đầu tiên là việc bùng nổ kinh tế thế giới từ năm 1972 đến 1974 đã dẫn đến việc khan hiếm tạm thời các nguyên liệu. Thứ hai, nhiều nước mới giành được độc lập đã phải, và một số nước cho đến nay vẫn thế, phụ thuộc nặng nề vào kim ngạch xuất khẩu nguyên vật liệu chưa chế biến. Các nước này sẵn sàng thi hành với mọi giá các chính sách giúp họ tăng lợi nhuận kinh tế của mình. Các nước mới giành độc lập này phần lớn là các thuộc địa cũ của các nước châu Âu. Điều này khiến cho các nước thực dân cũ cảm thấy an tâm hơn về nguồn cung cấp vì việc tiến hành buôn bán thương mại không bị thay đổi dù có các thay đổi về điều kiện chính trị. Thứ ba, việc các nước đang phát triển gia nhập Liên hợp quốc cho thấy rằng các nước này bây giờ đã có thể trở thành đa số trong nhiều tổ chức quốc tế khác. Việc thành lập *Nhóm 77* vào năm 1964 cũng dẫn đến việc ra đời các chính sách chính trị chung mặc dù kinh nghiệm cho thấy rằng hiện thực kinh tế thường là có sức mạnh nội lực của nó. Có quan điểm rộng rãi rằng tình hình này có thể giải quyết được mặc dù có những phần tử bi quan ở các nước đang phát triển bị thuyết phục rằng tình hình chính trị mới đòi hỏi phải có cách giải quyết nào đó. Quyết định của các nước *OPEC* vào năm 1972 về việc tăng giá dầu gấp 4 lần là để tạm thời giải quyết trước mắt và để dần dần tiến tới các giải pháp nào đó. Việc này đã khiến cho các nước đang phát triển, những nước thấy rằng thế giới ngày càng dấn sâu vào các cuộc xung đột chính trị, nghĩ rằng việc tăng giá dầu đã gây ảnh hưởng đến các nước phát triển nhiều hơn là chính bản thân họ. Những người tỉnh táo ngay sau đó đã nhanh chóng nhận ra rằng ảnh hưởng của giá dầu cao không hề phân biệt giữa các nước phát triển và đang phát triển. Về khía cạnh kinh tế, quyết định của OPEC dường như đã chỉ cho các nước đang phát triển một cách thức hữu hiệu để đạt được mục tiêu tăng kim ngạch xuất khẩu. Tại Liên hợp quốc, tình hình này đã làm nảy sinh nhiều sáng kiến như *Hiến chương về Các quyền về kinh tế và nghĩa vụ của các quốc gia, Trật tự kinh tế quốc tế mới* và đề nghị về *các cuộc đàm phán toàn cầu*. Một vòng đàm phán mới mà có thể gọi là vòng đàm phán ngoại giao tài nguyên đã được tiến hành. Việc này đã khiến các nước phát triển lo ngại rằng các nước giàu tài nguyên sẽ cố gắng đạt được những thành công của OPEC đối với các nguyên liệu thô khác. Các nước sản xuất, phần lớn là các nước đang phát triển, ngược lại tìm kiếm nguồn thu cao hơn và dẫn tới việc họ được chuyển giao công nghệ chế biến. Australia và Canada với tư cách là các nước phát triển và các nhà sản xuất hàng hoá lớn cố gắng duy trì tính đoàn kết với các nước phát triển khác trong khi đó bày tỏ sự thông cảm với các mục đích, xu hướng của các nước đang phát triển nhằm tăng nguồn thu xuất khẩu của họ. Phần lớn những sự phấn khích trong hoạt động ngoại giao và thương mại diễn ra sau đó là dựa trên những phân tích sâu sắc các thực tiễn nhưng bị khích động bởi hàng loạt sự trưng dụng của Chính phủ và các hành động dễ gây kích động của các nước đang phát triển. Một trong những thực tiễn đó là (1) việc chia sẻ các nguyên liệu của các nước đang phát triển tính đến năm 1973 là 20 năm (2) thành công của các nước xuất khẩu dầu là do các yếu tố địa lý và các yếu tố sử dụng không thể được lặp lại đối với các nguyên liệu thô khác (3) hành động chung của các nhà sản xuất các nguyên liệu thô khác khó có thể duy trì được cho dù có sự chứng minh hùng hồn về sự thống nhất về chính trị của các nước này. (4) do sự bùng nổ kinh tế ở các nước phát triển đã tạo ra những điều kiện thông thường hơn, các nước đang phát triển trở nên lưỡng lự hơn khi tham gia vào các hoạt động đa phương đem lại những kết quả to lớn. Động lực của đàm phán ngoại giao về nguồn lực vẫn được duy trì cho đến đến tận Hội nghị UNCTAD IV năm 1976 khi *Quỹ chung* và *Chương trình thống nhất các ngành hàng* được tiến hành nhưng hoạt động của chương trình này còn chậm và bây giờ hầu như mờ nhạt hẳn. Xem thêm *commodities policy*.

Restrictive business practices (RBP): *Hoạt động kinh doanh hạn chế*

Những hoạt động phản cạnh tranh của các công ty tư nhân thuộc loại bị luật và chính sách cạnh tranh quốc gia điều chỉnh. Các hành vi đó có thể bao gồm sự cấu kết, lạm dụng vị thế thống trị,

từ chối hợp tác, phân biệt đối xử về giá, duy trì giá bán lại, buôn bán độc quyền, các thỏa thuận dọc và ngang. Không có một tiêu chuẩn quốc tế được chấp nhận nào quy định thế nào là RBP và điều chỉnh chúng như thế nào. *Hiến chương Havana* có một chương về vấn đề này nhưng Hiến chương này không có hiệu lực. Vào năm 1980, *UNCTAD* đã thông qua một Bộ các nguyên tắc và quy tắc công bằng trên cơ sở đa phương về kiểm soát các hoạt động kinh doanh hạn chế, nhưng không có các nghĩa vụ ràng buộc. *OECD* đã đề cập nhiều về chủ đề này. Xem thêm *antitrust law, competition policy* và *trade and competition*.

Retaliation: ***Trả đũa***

Hành động do một nước tiến hành để hạn chế nhập khẩu của một nước đã tăng thuế hoặc áp đặt những biện pháp có những ảnh hưởng tiêu cực tới xuất khẩu của nước này. Có những quy định và các thủ tục chặt chẽ yêu cầu vận dụng cơ chế giải quyết tranh chấp của *WTO* đối với hành động trả đũa nhưng đôi khi các nước vẫn hành động bên ngoài các quy định này. Hoa Kỳ cũng dành cho mình quyền trả đũa theo Khoản 301. Xem thêm *cross-retaliation*.

Revenue tariff: ***Thuế quan vì nguồn thu ngân sách***

Một loại thuế quan chỉ có chức năng bảo hộ tối thiểu mà chủ yếu nhằm tạo ra nguồn thu ổn định cho chính phủ. Đối với một số nước đang phát triển thuế này là một trong những nguồn thu nhập chính và do đó các nước này có thể miễn cưỡng trong việc cắt giảm thuế. Xem thêm *nuisance tariff*.

Reverse engeenering: ***Thiết kế ngược***

Một khái niệm gây tranh cãi về việc có được một công nghệ nào đó bằng việc bắt chước sản xuất một loại sản phẩm, thông thường bằng cách lấy sản phẩm đó ra nghiên cứu xem cấu tạo của sản phẩm đó. Sản phẩm được sản xuất theo cách này sẽ không bị coi là *vi phạm quyền sở hữu trí tuệ*. Xem thêm *decompilation*.

Reverse notification: ***Thông báo ngược***

Cách thông thường để đạt được tính công khai của GATT và nay là WTO là yêu cầu các chính phủ thông báo cho các thành viên khác về các biện pháp thương mại mà nước mình đã tiến hành hoặc chuẩn bị tiến hành. Một phương pháp khác đã được chấp nhận cuối *Vòng Tokyo* khi một cơ sở dữ liệu được thành lập ở Ban thư ký GATT dựa trên các thông báo của các chính phủ về các biện pháp của các nước khác, đó có nghĩa là thông báo ngược.

Reverse preference: ***Ưu đãi ngược lại***

Những ưu đãi mà các nước đang phát triển dành cho các nước phát triển. Những ưu đãi này thường là một phần trong các *hiệp định liên kết* giữa *Cộng đồng Kinh tế châu Âu* và các nước đang phát triển, nhưng một số người nghi ngờ rằng những ưu đãi ngược có tính chất cam kết này vẫn còn tồn tại. Xem thêm *GSP* và *GSTP*.

Reverse special and differential treatment: ***Đối xử đặc biệt và khác biệt ngược lại***

Một thuật ngữ do Jagdish Bhagwadi (Bhagwadi và Hudec, 1995) đưa ra để mô tả một quan điểm rằng các nước đang phát triển cần thực hiện các biện pháp để đảm bảo các tiêu chuẩn lao động và môi trường tối thiểu. Ý tưởng ở đây là việc này có thể làm cho mối quan hệ giữa chi phí mà các nước đang phát triển và chi phí của các nước phát triển, những nước đã tuân thủ các tiêu chuẩn này, trở nên thực tế hơn.. Xem thêm *core labour standards* và *trade and environment*.

Reverse transfer of technology: ***Chuyển giao công nghệ ngược lại***

Một thuật ngữ đặc biệt được sử dụng ở Liên hợp quốc để mô tả việc di chuyển của các nhà khoa học và các chuyên gia cao cấp từ các nước đang phát triển sang các nước phát triển. Hiện tượng này được gọi là chảy máu chất xám. Rất nhiều cuộc họp về vấn đề này không đi đến được nguyên nhân của hiện tượng này cũng như các biện pháp khắc phục. Các khuyến nghị của

các nước đang phát triển cho rằng các nước phát triển nhận chất xám này nên thực hiện một hình thức đền bù nào đó cũng không đem lại kết quả gì.

Revised Recommendation Concerning Cooperation Between Member Countries on Restrictive Business Practices Affecting International Trade: ***Khuyến nghị sửa đổi về hợp tác giữa các nước thành viên về các hoạt động kinh doanh hạn chế có ảnh hưởng đến thương mại quốc tế***

Một văn kiện của *OECD* thực hiện năm 1995 dựa trên một khuyến nghị đã được thông qua lần đầu tiên vào năm 1967 và được sửa đổi vài lần sau đó nhằm đẩy mạnh việc hợp tác giữa các nước thành viên thông qua (a) thông báo và yêu cầu có các kiềm chế trong trường hợp liên quan đến các công ty của các nước thành viên khác; (b) phối hợp hành động giữa một hoặc nhiều nước thành viên để cùng chống lại một công ty; (c) thông báo của một nước thành viên và yêu cầu tiến hành các hành động trong một số trường hợp; (d) các thủ tục hòa giải. Khuyến nghị này không mang tính ràng buộc. Xem thêm *nagative comity* và *positive comity*.

Right of establishment: ***Quyền thành lập***

Quyền thành lập một thực thể thương mại ở một nước khác với mục đích sản xuất hàng hoá cung cấp cho thị trường nội địa hoặc nhập khẩu hàng hoá từ một nước khác và phân phối chúng. Việc thành lập này thông thường yêu cầu một hình thức đầu tư nào đó kể cả mua, sát nhập hoặc chuyển nhượng. Xem thêm *commercial presence, foreign direct investment* và *joint venture*.

Right of priority: ***Quyền ưu tiên***

Một quyền dành cho các nước ký kết Công ước Paris. Điều đó có nghĩa rằng một người đăng ký phát minh ở một nước có quyền ưu tiên đăng ký phát minh đó ở một nước khác trong vòng một năm. Trên thực tế điều này có nghĩa rằng khi một công ty đã đăng ký phát minh ở nước họ và sau đó họ lại đăng ký chính phát minh đó ở một nước khác, bằng phát minh sẽ được bảo hộ từ ngày nộp đơn sớm hơn tại nước xuất xứ của công ty này chứ không phải từ ngày nộp đơn ở nước ngoài. Xem thêm *intellectual property*.

Rio Declaration on Environment and Development: ***Tuyên bố Rio về Môi trường và Phát triển***

Một hệ thống các nguyên tắc nhằm mục đích bảo vệ tính thống nhất của các hệ thống môi trường và phát triển toàn cầu được thông qua ngày 14/6/1992 tại Hội nghị UNCED (Hội nghị Liên hợp quốc về Môi trường và Phát triển) ở Rio de Janeiro. Nguyên tắc 12 có liên quan đến thương mại quốc tế. Nó quy định rằng "các quốc gia cần phải hợp tác để thúc đẩy một hệ thống kinh tế quốc tế hỗ trợ và mở để có thể dẫn tới tăng trưởng kinh tế và phát triển bền vững ở tất cả các nước và để giải quyết tốt hơn các vấn đề xuống cấp của môi trường. Các biện pháp về *chính sách thương mại* vì mục đích môi trường không được bao gồm các biện pháp phân biệt đối xử tuỳ tiện và vô căn cứ hoặc là hạn chế trá hình đối với thương mại quốc tế. Các hành động đơn phương để giải quyết các thách thức môi trường bên ngoài phạm vi quyền lực pháp lý của nước nhập khẩu cần phải tránh. Các biện pháp môi trường giải quyết vấn đề môi trường xuyên quốc gia hoặc toàn cầu phải được dựa trên nguyên tắc nhất trí quốc tế càng nhiều càng tốt. Nguyên tắc 12 của Tuyên bố này được nói đến như một văn bản tương ứng trong phương thức hoạt động của *Uỷ ban về Thương mại và Môi trường của WTO*. Xem thêm *Agenda 21*.

Rio Group: ***Nhóm Rio***

Một nhóm liên Chính phủ bao gồm tất cả các nước Nam Mỹ được thành lập năm 1983 để xem xét các vấn đề an ninh trong khu vực nhưng mở rộng vai trò của mình vào năm 1986 để thêm chức năng tăng cường dân chủ và nhân quyền. Trong phạm vi quyền hạn mới này, nhóm này cũng thảo luận các vấn đề về kinh tế vĩ mô.

Risk assessment: ***Đánh giá rủi ro***

Thành viên của WTO có thể áp dụng các quy định về an toàn thực phẩm, sức khoẻ động thực vật đối với thương mại quốc tế nhưng họ không được sử dụng các biện pháp này để phân biệt đối xử một cách tuỳ tiện và không chính đáng giữa các nước thành viên có những điều kiện tương tự như nhau. *Hiệp định của WTO về việc áp dụng các biện pháp vệ sinh dịch tễ* đã đặt ra các quy định để thực hiện mục đích này. Hiệp định này khuyến khích các thành viên hài hòa các biện pháp và làm cho các biện pháp đó phù hợp với các tiêu chuẩn, các hướng dẫn và các khuyến nghị quốc tế, nếu có. Nếu các thành viên mong muốn duy trì các tiêu chuẩn có mức độ cao hơn, các nước này cần phải tiến hành đánh giá rủi ro. Việc đánh giá rủi ro có thể là việc đánh giá khả năng xuất hiện hoặc lan truyền một loại sâu bệnh hoặc một bệnh dịch nào đó của các biện pháp vệ sinh dịch tễ được áp dụng. Nó cũng có thể là việc kiểm tra khả năng gây ra các ảnh hưởng xấu đối với sức khỏe con người và động vật do sự xuất hiện của các chất phụ gia, các chất gây ô nhiễm, các chất độc hại hoặc các tố chất gây bệnh có trong thức ăn, đồ uống hoặc thức ăn cho gia súc. Việc đánh giá rủi ro cần xem xét các bằng chứng khoa học đã có về vấn đề này, các phương pháp sản xuất và chế biến có liên quan, việc điều tra, phương pháp lấy mẫu và kiểm tra, sự lan tràn của một số bệnh dịch và sâu bệnh, sự tồn tại của các khu vực không có bệnh dịch và sâu bệnh, các điều kiện về sinh thái và môi trường tương ứng, các biện pháp cách ly hoặc các biện pháp xử lý khác. Việc đánh giá các yếu tố về kinh tế có liên quan cũng được yêu cầu nhằm mục đích tối thiểu hóa các ảnh hưởng xấu đến thương mại nếu các biện pháp này được tiến hành. Việc này được cân bằng bằng cách tính đến các nguy hại gây ra cho sản xuất nếu bệnh dịch thâm nhập vào đất nước, chi phí cho việc kiểm tra và xóa bỏ các bệnh dịch này và các hiệu quả về kinh phí của các biện pháp có thể dùng thay thế. Xem thêm *sanitary and phytosanitary measures*.

Robinson-Patman Act: ***Đạo luật Robinson-Patman***

Đây là sửa đổi của đoạn 2 của Luật Clayton. Sửa đổi này cấm việc phân biệt đối xử về giá giữa những người mua hàng hoá có cùng phẩm cấp hoặc chất lượng. Đạo luật này chủ yếu chỉ áp dụng cho buôn bán bên trong Hoa Kỳ. Xem thêm *antitrust law* và *competition policy*.

Rollback: ***Giảm dần***

Hành động đơn phương hoặc đa phương tiến hành để loại bỏ các hàng rào thương mại qua việc tháo gỡ các biện pháp đang tồn tại. Thường đi cùng với khái niệm *standstill*. Xem thêm *trade liberalisation*.

Rolling specificity: ***Cụ thể hóa cuốn chiếu***

Một thuật ngữ được sử dụng trong APEC để mô tả tiến trình thực hiện các kế hoạch hành động của các nước nhằm đạt được tự do hóa thương mại vào năm 2010/2020. Tư tưởng cơ bản ở đây là các nước có thể nhận biết rất rõ ràng các kế hoạch ngắn hạn, nhưng lại mơ hồ hơn về các kế hoạch hành động trung và dài hạn. Do đó các kế hoạch hành động cần phải được cập nhật theo định kỳ và nên được cụ thể hóa trên cơ sở quay vòng. Xem thêm *Bogor declaration* và *APEC individual action plans*.

Rome Convention: ***Công ước Rome***

Công ước quốc tế về việc bảo hộ các nhà biểu diễn, nhà sản xuất sản phẩm ghi âm và các tổ chức phát sóng. Công ước này có 46 thành viên. Công ước Rome bảo vệ quyền lợi của các nhà biểu diễn. Các nhà sản xuất đĩa hát có quyền cho phép việc sao chép lại các sản phẩm của họ, và các tổ chức phát sóng có các quyền liên quan đến việc phát sóng các sản phẩm của họ. Công ước được điều hành bởi WIPO. Xem thêm *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights* và *neighbouring rights*.

Round: ***Vòng đàm phán***

Xem *multilateral trade negotiations*.

Rule of reason: ***Nguyên tắc xem xét tính hợp lý***

Một phương pháp được sử dụng trong việc điều tiết các *chính sách cạnh tranh* để chắc chắn rằng liệu các hoạt động kinh doanh phản cạnh tranh có tác động vị cạnh tranh cân bằng hay không. Nếu đúng như vậy thì các cơ quan có thẩm quyền có thể quyết định không tiến hành hành động nếu luật pháp giành cho họ sự linh hoạt này. Xem thêm *antitrust laws* và *per se rules*.

Rules of origin (ROO): ***Quy chế xuất xứ***

Các điều luật, quy định và các quy tắc quản lý do các chính phủ sử dụng để xác định nước xuất xứ của hàng hoá, dịch vụ hoặc đầu tư. Nếu một nước có thể điều hành tất cả các mối quan hệ thương mại trên cơ sở tối huệ quốc (MFN) thì nước này không cần quy chế xuất xứ. Các nhà nhập khẩu của nước này có thể mua các sản phẩm ở bất kỳ nước nào đáp ứng được nhu cầu của họ. Tuy nhiên, giả định rằng nước này thực hiện cấm vận do Liên hợp quốc đề ra. Nước này cần phải xác định rõ rằng mình chỉ cấm các hàng nhập khẩu từ nước bị cấm vận chứ không phải từ các nước khác. Để thực hiện việc này, nước này cần phải sử dụng một số tiêu chuẩn nhất định dưới dạng quy tắc xuất xứ. Nhiều nước, nổi tiếng nhất là Hoa Kỳ, sử dụng *biểu thuế nhiều cột*. Một cột gồm các mức thuế áp dụng cho các nước được hưởng MFN. Một cột khác là mức thuế giành cho các nước không được hưởng MFN. Một lần nữa quy tắc xuất xứ lại được sử dụng để thể hiện sự phân biệt này. Trường hợp thứ ba yêu cầu có quy chế xuất xứ là trường hợp dành ưu đãi đặc biệt cho một đối tác thương mại. Trong tất cả các trường hợp, quy tắc xuất xứ đều mang tính kỹ thuật và khá phức tạp. Xuất xứ của một sản phẩm hoặc nguồn đầu tư có thể có ảnh hưởng việc nó được đối xử tại biên giới hoặc tại thị trường như thế nào. Ví dụ, khi một nước đang phát triển muốn được hưởng mức thuế thấp hơn theo chế độ GSP thì nước nhập khẩu sẽ xác định rõ ràng các sản phẩm đó được sản xuất hoặc hoặc chuyển đổi cơ bản tại nước xuất khẩu được hưởng ưu đãi. Trong trường hợp này, một trong những mục đích của ROOs là nhằm đảm bảo tuân thủ các quy tắc của GSP. ROOs ngày càng trở nên phức tạp do việc toàn cầu hóa các quá trình sản xuất và sự phổ biến của các khu vực thương mại tự do và các liên minh hải quan. Do xuất xứ của một sản phẩm có thể ảnh hưởng nhiều đến chi phí và mức độ canh tranh của sản phẩm tại thị trường nhập khẩu (do sản phẩm này có thể được thâm nhập thị trường miễn thuế nếu nó xuất phát từ một khu vực đặc biệt nào đó) nên ROOs có thể là một trong những yếu tố được cân nhắc để đưa ra các quyết định về đầu tư. Có ba cách chính để xác định xuất xứ của một sản phẩm. Thứ nhất đó là sự thay đổi trong tiêu đề của mức thuế sẽ được phân loại trong một chương khác trong danh mục thuế quan của quốc gia nếu sản phẩm này có trải qua quá trình chuyển đổi cơ bản. Thứ hai, có thể tiến hành đánh giá mức độ giá trị được đưa thêm vào sản phẩm tại nước xuất khẩu. Thứ ba, xuất xứ có thể được quyết định dựa vào quá trình chế biến cụ thể tạo ra các đặc tính cơ bản của sản phẩm. *Hiệp định của WTO về Quy chế xuất xứ* đã lập ra một chương trình nhằm hài hòa hóa các ROOs trên cơ sở lâu dài. Đối với trường hợp dịch vụ và đầu tư, tiêu chí quan trọng nhất để xác định xuất xứ bao gồm có nơi đặt công ty, quốc tịch của người chủ, địa chỉ của cơ quan đầu não của công ty và nơi mà các hoạt động kinh doanh sẽ được tiến hành. Một số các tiêu chí này có thể không có khả năng để đưa ra các định nghĩa rõ ràng về việc tham gia của *các tập đoàn đa quốc gia*. Xem thêm *change in tariff heading, Kyoto Convention* và *preferential rules of orgin*.

S

Safeguards: ***Tự vệ***

Các biện pháp tạm thời được đặt ra để giảm bớt nhập khẩu nhằm giúp một ngành sản xuất nào đó tự điều chỉnh mình để thích ứng với sự cạnh tranh ngày càng tăng từ các nhà sản xuất nước ngoài. Theo WTO, các hành động tự vệ có thể được thực hiện theo 6 cách khác nhau, tất cả các cách này đều phải tuân theo các điều kiện cụ thể để đảm bảo rằng hành động tự vệ chỉ được thực hiện nếu có các nguyên nhân chính đáng. Ngoài ra cũng có một số các bước thủ tục khác cần phải tuân thủ trong mỗi trường hợp. Trong 6 cách nêu trên, cách thứ nhất được nêu trong Điều VI của GATT, cho phép các Chính phủ được tiến hành hành động tự vệ nếu có xảy ra phá

giá. Các quy định của Điều khoản này được làm rõ thêm trong Hiệp định về Thực hiện Điều VI của GATT (Hiệp định về chống phá giá). Cách thứ hai, theo Điều XII, trong trường hợp của các nước đang phát triển theo Điều XVIII:B, các nước đang phát triển có thể hạn chế nhập khẩu để bảo vệ vị thế tài chính đối ngoại và cán cân thanh toán. Thứ ba, Điều XVIII:A và XVIII:C cho phép các nước đang phát triển có trợ giúp của Chính phủ nhằm đẩy mạnh phát triển kinh tế. Thứ tư, Điều XIX cho phép một nước tạm hoãn không thi hành các nghĩa vụ của mình hoặc sửa đổi các cam kết tự do hóa trong các trường hợp không lường trước được và nếu bất cứ một sản phẩm nào được nhập khẩu với số lượng ngày càng tăng có thể gây ra hoặc đe doạ gây ra các thiệt hại nghiêm trọng cho các nhà sản xuất trong nước cùng sản xuất một loại hàng hoá tương tự hoặc loại hàng hoá cạnh tranh trực tiếp. Đó chính là những gì được định nghĩa là hành động tự vệ. Có một tên gọi khác cho hành động này, gọi là điều khoản nới lỏng. Trừ một số trường hợp được định nghĩa cụ thể, các biện pháp tự vệ được tiến hành theo Điều khoản XIX cần phải nhằm vào một loại hàng hoá cụ thể, bất kể chúng có nguồn gốc từ đâu. Các hành động phân biệt đối xử chống lại các nước được coi là đang có các vấn đề lớn là trái với các quy định. Nếu hành động được tiến hành, nước thực hiện có nghĩa vụ đền bù cho các bên bị ảnh hưởng dưới hình thức cho hưởng thuế thấp và/hoặc các điều kiện tiếp cận thị trường tốt hơn. Hiệp định về các biện pháp tự vệ định ra các quy định cho việc áp dụng các biện pháp tự vệ như quy định trong Điều XIX của GATT. Thứ năm, có thể tiến hành đàm phán lại các cam kết theo Điều XXVIII của GATT với mục đích giảm gánh nặng từ nhập khẩu. Thứ sáu, các ngoại lệ chung và các ngoại lệ về an ninh theo GATS và GATT cũng có thể coi như một hình thức tự vệ. Xem thêm *anti-dumping measures, Hatters' fur case* và *selectivity*.

Safe-haven agreement: ***Các thoả thuận an toàn***

Được sử dụng bởi các nhà bình luận để mô tả các thoả thuận thương mại khu vực mà các nước nhỏ hơn tham gia với hy vọng đảm bảo chắc chắn tiếp cận thị trường cho hàng hoá nhập khẩu của mình.

SAFTA (South American Free Trade Area): ***Khu vực Thương mại tự do Nam Mỹ***

Nhằm đạt mục tiêu hội nhập kinh tế của Nam bán cầu thông qua việc mở rộng Mecosur, được Brazil nêu ra tại cuộc họp các nước ALADI. Brazil đề nghị rằng để thành lập SAFTA, Mercosur nên đàm phán với các thành viên ALADI về việc xóa bỏ ít nhất 80% thuế quan và các hàng rào phi thuế quan trong thương mại hàng hoá trong vòng 10 năm tới. Xem thêm *FTAA*.

SAPTA (South Asian Preferential Trading Arrangement or SAARC): ***Thỏa thuận ưu đãi thương mại của các nước Nam Á (hoặc SAARC)***

Được đưa ra như một bước tiến đầu tiên hướng tới việc hình thành một khối thương mại khu vực vào năm 1993 với chương trình giảm thuế cho các sản phẩm và hàng hoá cụ thể. Hạn cuối cùng để hoàn thành khu vực thương mại tự do là năm 2005, nhưng một số nước đề nghị nên sớm hơn vào năm 2001. SAPTA bao gồm các nước Bangla Desh, Bhutan, Ấn-độ, Maldives, Nepal, Pakistan và Sri Lanka là các nước tạo nên Hiệp hội Nam Á vì hợp tác khu vực (South Asian Association for Regional Cooperation - SAARC).

Sanitary and phytosanitary measures: ***Các biện pháp vệ sinh dịch tễ***

Các biện pháp để kiểm soát ở biên giới cần thiết để bảo vệ sức khỏe của con người, động và thực vật. Thông thường chúng được gọi là các biện pháp cách ly. Các biện pháp này không được áp dụng với cách thức tạo ra sự phân biệt đối xử tuỳ tiện và không chính đáng giữa các nước thành viên có cùng các điều kiện như nhau, hoặc là các hạn chế trá hình đối với thương mại quốc tế. Hiệp định WTO về việc áp dụng các biện pháp vệ sinh dịch tễ (SPS) quy định cách thức thực hiện các yêu cầu này.

Schedule of commitments on services: ***Danh mục các cam kết về dịch vụ***

Một yêu cầu và bộ phận chủ chốt của GATS. Chúng thực hiện chức năng tương tự như danh mục thuế quan cho hàng hoá theo GATT. Danh mục này cho phép các nhà xuất khẩu dịch vụ

nghiên cứu mức độ tiếp cận thị trường mà họ được đảm bảo và hưởng lợi từ đãi ngộ quốc gia. Xem thêm *market access for services*.

Schedule of concessions: ***Danh mục ưu đãi***

Các danh mục cam kết của quốc gia được đàm phán dưới sự giám sát của WTO, định ra các thời hạn, điều kiện và chất lượng mà hàng hoá nhập khẩu sẽ phải đáp ứng. Không có thêm bất cứ các loại thuế hoặc phí cửa khẩu nào khác ngoài thuế nội địa đánh vào hàng hoá nội địa tương tự, thuế chống phá giá, thuế đối kháng hoặc cước phí dịch vụ. Xem thêm *tariff*.

Screwdriver operations: ***Các hoạt động "tuốc-nơ-vít"***

Một thuật ngữ xấu dành cho các hoạt động sản xuất chủ yếu liên quan đến việc lắp ráp các bộ phận cấu thành. Nó ít liên quan hoặc không liên quan đến việc chuyển giao công nghệ. Hoạt động "tuốc-nơ-vít" thường xuất hiện ở những nơi có đủ nguồn cung cấp nhân lực rẻ. Các hoạt động này một phần là kết quả không thể tránh khỏi của việc toàn cầu hóa xuất phát từ nhu cầu tìm kiếm phương thức sản xuất có hiệu quả nhất. Quy chế xuất xứ ưu đãi cũng khuyến khích các công ty thiết lập các hoạt động như vậy tại các khu vực thương mại tự do để tránh các trở ngại tiếp cận thị trường. Xem thêm *export processing zones, footloose industries, maquiladora industries* và *rules of origin*.

Secondary dumping: ***Phá giá thứ cấp***

Việc xuất khẩu một loại hàng hoá có các bộ phận được phá giá. Ví dụ như khung xe đạp được một công ty xuất khẩu xe đạp nhập với giá thấp hơn giá thị trường. Do vậy công ty này được hưởng lợi thế về giá thậm chí ngay cả khi công ty này bán xe đạp hoàn chỉnh với mức giá như giá thị trường trong nước. Thiệt hại gây ra do việc phá giá thứ cấp này khó có thể chứng minh được. Xem thêm *dumping, hidden dumping* và *indirect dumping*.

Second banking coordination directive (SBCD): ***Chỉ thị thứ hai về điều phối hoạt động ngân hàng***

Một chỉ thị của Cộng đồng Châu Âu đưa ra vào năm 1989 cho phép một ngân hàng, kể cả các chi nhánh của ngân hàng nước ngoài, được quyền hoạt động tại bất kỳ một nước thành viên nào của EU trong 14 hoạt động đã định, nhưng chỉ khi được cơ quan đã cấp phép cho ngân hàng đó cho phép. Các hoạt này bao gồm cả các hoạt động ngân hàng truyền thống, bảo đảm, kinh doanh và phân phối chứng khoán. Chính quyền tại các nước chủ nhà không được hạn chế hoạt động của các ngân hàng được phép hoạt động theo phương thức này ngay cả khi các ngân hàng trong nước của nước chủ nhà không thể tham gia vào các hoạt động như vậy. Xem thêm *European Community Legislation*.

Second beer panel: ***Ban hội thẩm thứ hai về bia***

Một vụ tranh chấp vào năm 1991 tại GATT giữa Hoa Kỳ và Canada liên quan đến việc nhập khẩu, phân phối và bán một số đồ uống có cồn của một cơ quan tiếp thị cấp tỉnh ở Canada. Một vụ việc tương tự cũng đã từng xảy ra vào năm 1998, do đó vụ này mới có tên như vậy. Cơ quan marketing của Canada ("liquor board"), được thành lập theo luật pháp địa phương, được độc quyền trong việc cung cấp và phân phối loại đồ uống có rượu trong phạm vi biên giới của một tỉnh. Họ cũng được độc quyền nhập bia từ các tỉnh khác hoặc từ nước ngoài. Để sản xuất và bán bia tại một tỉnh thì cần phải có giấy phép do tỉnh cấp và hầu hết các loại bia nội địa cần phải được sản xuất tại nơi mà sau đó nó được bán. Tất cả các tỉnh đều có các cửa hàng rượu của Chính phủ nhưng họ cũng cho phép được bán bia tại các cửa hàng bán lẻ và cửa hàng của nhà máy bia. Ban hội thẩm được thành lập năm 1998 đã kết luận rằng việc định phần trăm lãi kinh doanh đối với bia nhập khẩu cao hơn bia nội địa là chính đáng chỉ trong những trường hợp được quy định rõ ràng, rằng trách nhiệm chứng minh là thuộc về Canada, và rằng việc lập danh sách các yêu cầu và các điểm bán hàng phân biệt đối xử đối với đồ uống nhập khẩu là những hạn chế thương mại được thực hiện thông qua hoạt động kinh doanh của nhà nước trái với Điều khoản XI (Xóa bỏ toàn bộ hạn chế định lượng). Vào năm 1988, sau lần thành lập Ban hội thẩm thứ nhất, Canada đã có một hiệp định với Cộng đồng Châu Âu nhằm mục đích giải quyết một số

khía cạnh của vấn đề này. Hiệp định này phải được các tỉnh thực hiện trên cơ sở tối huệ quốc. Ban hội thẩm đã kết luận rằng, ngoại trừ ở một tỉnh, Hoa Kỳ đã không chứng minh được đầy đủ khiếu nại của mình về việc lập danh sách hay loại ra khỏi danh sách của Canada. Về các hạn chế tiếp cận các điểm bán hàng, Ban hội thẩm cho rằng bia nhập khẩu được bán ở một số ít hơn các điểm bán hàng. Ban hội thẩm thấy rằng các hạn chế này trái với các quy định của GATT và đã ra kết luận rằng chỉ một thực tế là bia nhập khẩu và bia nội địa chịu hai hệ thống phân phối khác nhau không đủ để chứng minh tính không nhất quán với GATT bởi vì đãi ngộ quốc gia giống nhau một cách câu nệ có thể sẽ làm cho sản phẩm nhập khẩu lâm vào tình cảnh tồi tệ hơn. Tuy nhiên, Ban hội thẩm đã quyết định rằng dù sao đi nữa thì điều đó cũng là trái với GATT. Sau đó, Ban hội thẩm đã xem xét đến phương pháp đánh giá tỷ lệ lãi kinh doanh và thuế đánh vào bia nhập khẩu và thấy rằng các phương pháp này là không nhất quán với Điều III:4 (Đãi ngộ quốc gia). Ban hội thẩm tiếp tục chuyển sang vấn đề về giá tối thiểu và kết luận rằng việc một công ty độc quyền nhập khẩu duy trì giá tối thiểu cho một sản phẩm nhập khẩu khẩu ở mức mà sản phẩm nội địa trực tiếp cạnh tranh được bán với giá cao hơn là không nhất quán với Điều III:4. Ban hội thẩm cho rằng rằng thuế đánh vào container bia nhập khẩu đã được giải quyết trong phần phán quyết của Ban hội thẩm về hạn chế việc bán hàng của tư nhân. Ban hội thẩm đã kết luận rằng các thủ tục thông báo ở các tỉnh là không vi phạm Điều X (công bố và thực hiện các quy định về thương mại). Cuối cùng, Ban hội thẩm kết luận rằng Canada trong trường hợp này đã có một số mặt trái với nghĩa vụ theo Điều XXIV:12 của GATT quy định rằng các nước thành viên phải có các biện pháp hợp lý để đảm bảo các chính quyền địa phương tuân thủ các quy định của Hiệp định trong phạm vi biên giới của địa phương mình. Xem thêm *implicit discrimination*.

Second-level obligations: ***Các nghĩa vụ loại hai***

Các nghĩa vụ theo các Hiệp định WTO của các chính quyền trung ương của các nhà nước liên bang về việc xây dựng luật pháp của chính quyền các bang và địa phương. Hai ví dụ sau minh hoạ điểm này. Các quy định của GATT yêu cầu các nước thành viên WTO có các biện pháp có thể được để đảm bảo các chính quyền khu vực và địa phương thực hiện các quy định của GATT trên lãnh địa các địa phương đó. GATS áp dụng cho các biện pháp của cả chính quyền trung ương và địa phương.

Second regionalism: ***Chủ nghĩa khu vực thứ hai***

Do Bhagwati sử dụng năm 1993 để mô tả xu thế hướng tới các thỏa thuận thương mại khu vực bắt đầu từ năm 1985 với việc hoàn thành Hiệp định thương mại tự do giữa Hoa Kỳ và Israel. Xem thêm *first regionalism*.

Section 22 waiver: ***Miễn trừ Khoản 22***

Dẫn chiếu tới Khoản 22 của Luật Điều chỉnh Nông nghiệp Hoa Kỳ yêu cầu chính phủ áp dụng các biện pháp hạn chế định lượng hoặc phụ thu (cao hơn mức thuế bình thường) khi nông sản nhập khẩu gây ảnh hưởng tới chương trình lương thực của Hoa Kỳ. Năm 1955, Hoa Kỳ được dành miễn trừ vô thời hạn điều khoản này khỏi các quy định của GATT. Việc chuyển đổi hạn ngạch áp dụng theo điều khoản này thành bảo hộ bằng thuế chỉ được thực hiện như là kết quả của *Vòng Urugoay*. Xem thêm *agriculture and the GATT* và *tarification*.

Section 201: ***Khoản 201***

Một điều khoản, thường được gọi là điều khoản dự phòng, của Luật thương mại năm 1974 và các bản sửa đổi sau đó của Hoa Kỳ. Điều khoản này cho phép các công ty Hoa Kỳ được giảm nhẹ gánh nặng từ nhập khẩu được coi là gây ra hoặc đe doạ gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho một ngành nào đó. Nó được áp dụng cho các sản phẩm được buôn bán một cách lành mạnh. Nói cách khác, đó không phải là sản phẩm được trợ cấp hoặc phá giá. Việc giảm nhẹ tổn thất này có thể được thực hiện thông qua việc tăng thuế tạm thời, hạn ngạch nhập khẩu, đàm phán các thỏa thuận hạn chế hoặc trợ giúp trực tiếp cho ngành sản xuất có liên quan. Xem thêm *safeguard* và *voluntary restraint agreement*.

Section 301: ***Khoản 301***

Một điều khoản của Hiệp định thương mại Hoa Kỳ năm 1974. Điều khoản này được sửa đổi vào năm 1979 (Luật về các Hiệp định thương mại), 1984 (Luật về Thương mại và Thuế quan), 1988 (Luật về Thương mại và Cạnh tranh) và năm 1994 (Luật về Hiệp định Vòng Urugoay). Khoản 301 được định ra để thực thi quyền của Hoa Kỳ tại các hiệp định thương mại và cho phép có các hành động đáp lại các hoạt động thương mại không lành mạnh sau khi có đơn tố giác và tiến hành điều tra. Các hoạt động thương mại không lành mạnh có thể xảy ra tại Hoa Kỳ, tại nước vi phạm hoặc nước thứ 3. Khoản 301 có thể được sử dụng nhằm tăng cường mở cửa thị trường cho hàng hoá và dịch vụ của Hoa Kỳ, đảm bảo các điều kiện tốt hơn cho các nhà đầu tư ở nước ngoài, và tăng cường bảo hộ có hiệu quả hơn nữa đối với quyền sở hữu trí tuệ của Hoa Kỳ ở các nước khác. Nó cũng cho phép cơ quan Đại diện thương mại Hoa Kỳ (USTR) hạn chế nhập khẩu từ một nước mà nước đó hạn chế thương mại đối với một số hàng hoá cụ thể của Hoa Kỳ một cách không công bằng. Nói chung nó được dùng cho các ngành sản xuất một loại hàng hóa. Khoản 301 bắt nguồn từ Khoản 252 của Luật Mở rộng thương mại năm 1962 cho phép Tổng thống quyền rộng rãi trả đũa chống lại các hàng rào nông nghiệp không chính đáng, và một ít thẩm quyền trong việc giải quyết các hàng rào thương mại khác. Điều 252 mới chỉ được sử dụng hai lần, một lần trong Chiến tranh thịt gà đánh dấu sự ra đời của Vòng Kennedy. Khi trở thành Khoản 301 của Hiệp định Thương mại năm 1974, điều khoản này xóa bỏ sự phân biệt giữa nông sản và phi nông sản, và nó cũng áp dụng cho dịch vụ liên quan tới thương mại quốc tế. Luật về Các hiệp định thương mại năm 1979 quy định rằng Tổng thống cần sử dụng quyền lực của mình để tăng cường việc thi hành các hiệp định thương mại. Tại các phiên bản ban đầu của Khoản 301, USTR được phép tiến hành điều tra và khuyến nghị các hành động hợp lý với Tổng thống. Việc thông qua *Luật Thương mại và cạnh tranh* năm 1988 đã chuyển quyền được trả đũa từ Tổng thống sang USTR, nhưng phải có sự chỉ đạo của Tổng thống. Hành động trả đũa bây giờ đã trở thành bắt buộc trên nguyên tắc, nhưng vẫn có phạm vi tương đối lớn cho sự tuỳ tiện. Mối đe doạ có hành động trả đũa theo Khoản 301 không được các nhà làm chính sách thương mại hoan nghênh không chỉ vì điều đó có nghĩa là phải xem lại các quy định mà hành động trả đũa đó nhằm vào, mà còn vì việc phản bác lại hành động trả đũa đòi hỏi nhiều nỗ lực nếu không thì sẽ không có tác dụng gì. Thực hiện hành động trả đũa cũng đòi hỏi tập trung nhiều nguồn lực không kém đối với người Mỹ, do đó USTR có xu hướng chọn các trường hợp mà họ cho là có thể giành thắng lợi, nếu họ có sự lựa chọn. Sự linh hoạt này đã bị giảm đi nhiều trong các năm vừa qua. Một số người cho rằng lịch sử các hành động theo Khoản 301 chống lại Cộng đồng Kinh tế Châu Âu, Nhật và Hàn Quốc đã chứng minh rằng việc áp dụng hành động trả đũa có thể không mang lại hiệu quả nếu các nước mà Hoa Kỳ nhằm vào không có xu hướng thay đổi điều kiện mở cửa thị trường đối với ngành chịu trả đũa. Quan điểm này chắc chắn đánh giá thấp ảnh hưởng của Khoản 301. Một số người khác cho rằng Bản ghi nhớ về Giải quyết tranh chấp của WTO đã "nhổ răng" Khoản 301. Điều đó không đúng. Khoản 301 vẫn cho phép trả đũa nếu một thành viên WTO không thực hiện kết quả của quá trình giải quyết tranh chấp. Khoản 301 cũng có thể được sử dụng như dự tính ban đầu trong những trường hợp không có các quy định của WTO đối với các hành động được coi là không lành mạnh. Xem thêm *Special 301, Super 301* và *United States Omnibus Trade and Competitiveness Act.*

Section-306 monitoring: ***Giám sát Khoản 306***

Một cơ chế được quy định trong Luật Thương mại và Cạnh tranh Hoa Kỳ. Cơ chế này yêu cầu USTR giám sát việc thực hiện các biện pháp được tiến hành theo Khoản 301. Nếu USTR thấy rằng một nước không thực hiện một biện pháp hoặc một thỏa thuận một cách hợp lý, thỏa mãn, thì USTR cần phải quyết định nên tiến hành biện pháp bổ sung nào. Một quyết định như thế được coi là thoả mãn các yêu cầu về việc tiến hành hành động bổ sung theo Khoản 301. Nói cách khác, không cần phải điều tra thêm để giải trình cho hành động bổ sung. Xem thêm *monitoring and inforcement unit.*

Section 337: ***Khoản 337***

Một quy định của Luật Thương mại năm 1930 của Hoa Kỳ cho phép việc tiến hành các biện pháp nhanh chóng để làm giảm nhẹ các thiệt hại đang xảy ra hoặc có khả năng xảy ra do việc nhập khẩu không lành mạnh gây nên. Khoản 377 có phạm vi áp dụng khá rộng rãi nhưng nó

được đặc biệt sử dụng cho các trường hợp vi phạm quyền sở hữu trí tuệ. Ban hội thẩm của GATT nhận thấy rằng Điều 337 vi phạm quy định về đãi ngộ quốc gia của GATT và Hoa Kỳ đã bị ép buộc phải sửa đổi Điều này. Xem thêm *Smoot-Hawley Act*.

Sectoral commitments: ***Các cam kết chuyên ngành***

Các đề mục bao gồm các ngành và phân ngành dịch vụ trong danh mục cam kết theo GATS (Hiệp định chung về thương mại và dịch vụ). Ví dụ ngành kế toán, vận chuyển hàng hoá hoặc bảo hiểm sức khoẻ. Mỗi cam kết theo ngành có mức độ quyền và nghĩa vụ cao hơn so với quyền và nghĩa vụ mở cửa thị trường và đãi ngộ quốc gia. Một khi các cam kết được đưa ra, các điều kiện về mở cửa thị trường được áp dụng cho các cam kết đó không được trở nên hạn chế hơn trong vòng ít nhất 3 năm. Xem thêm *market access for services*.

Sectoral custom union: ***Liên minh hải quan chuyên ngành***

Xem thêm *Sectoral free trade area*.

Sectoral free-trade area: ***Khu vực thương mại tự do chuyên ngành***

Một *khu vực thương mại tự do* hoặc một *liên minh hải quan* chỉ bao trùm một số lĩnh vực thương mại. Loại hình này chỉ dành cho các nước đang phát triển theo *Điều khoản Cho phép*. Các nước phát triển có thể tiến hành *đàm phán thương mại chuyên ngành*, nhưng kết quả của tự do hóa thương mại trong ngành này cần phải được mở rộng cho các nước khác trên cơ sở *tối huệ quốc*.

Sectoral trade negotiations: ***Đàm phán thương mại chuyên ngành***

Một ý tưởng nhằm đạt được tính hiệu quả trong đàm phán thương mại bằng cách đàm phán về thuế quan cho nhiều mặt hàng chứ không phải *đàm phán từng mặt hàng* được thực hiện trong các vòng đàm phán đầu tiên. Ý tưởng này được thử nghiệm trên quy mô rộng rãi tại *Vòng Kennedy*. Các lĩnh vực chính được áp dụng là nhôm, hóa chất, hàng dệt bông, sắt và thép, bột giấy và giấy. Mặc dù kết quả khác nhau nhiều, Preeg (1970) đã có một nhận định sâu sắc rằng vòng đàm phán này đã đạt được tiến bộ đáng kể trong tự do hoá thương mại các ngành đã chọn và rất có thể sẽ trở thành phương pháp giảm thuế trong tương lai. Sau đó, tại *Vòng Tokyo*, Canađa đã ủng hộ việc giảm và xóa bỏ các hàng rào quan thuế và phi thuế quan theo ngành. Canada lập luận rằng, ở một số ngành, bằng cách này có thể đạt được tự do hóa thương mại mạnh hơn là bằng các kỹ thuật đàm phán đã được chấp nhận trước đây. Đặc biệt, Canada tin rằng có thể xóa bỏ tất cả các hàng rào quan thuế và phi thuế quan cho các sản phẩm trong giai đoạn từ nguyên liệu thô sang sản phẩm đã hoàn thiện. Các nước đang phát triển thấy rằng đề án này rất hấp dẫn với họ bởi vì nó có thể áp dụng một cách dễ dàng đối với các sản phẩm mà họ quan tâm, và đề án này cũng có thể trở thành giải pháp cho vấn đề *leo thang thuế quan*. Tuy nhiên, sự phản kháng của các nước khác đã làm cho phương pháp đàm phán theo ngành không được áp dụng. Tại *Vòng Urugoay*, đàm phán thương mại theo ngành đã được tiến hành theo hai cấp. Thứ nhất, ở cấp rộng, đàm phán về nông nghiệp, hàng dệt may và dịch vụ đã dẫn tới việc ký kết các *Hiệp định về Nông nghiệp, Hiệp định về Hàng dệt may và Hiệp định về Thương mại dịch vụ*. Tất cả các hiệp định này đã đạt được một mức độ tự do hóa nào đó, mặc dù vẫn còn ít trong lĩnh vực dịch vụ. Các hiệp định này cũng quy định thời gian biểu cho tự do hóa thương mại trong tương lai. Thứ hai là đàm phán tại các nhóm chuyên ngành nhỏ hơn. Việc này dẫn đến việc xóa bỏ thuế quan đối với các mặt hàng như dược phẩm, thiết bị xây dựng, thiết bị y tế, bia, máy móc nông nghiệp, gỗ và sản phẩm giấy, các sản phẩm cá và đồ chơi giữa các đối tác thương mại chính. Hơn nữa, Hoa Kỳ và Cộng đồng Châu Âu đã đồng ý giảm thuế đối với hóa chất xuống còn khoảng 3%. Nỗ lực để đàm phán *Hiệp định Thép đa phương* đã không thành công. Các cuộc đàm phán thương mại theo ngành được tiếp tục tiến hành sau Vòng Urugoay trong lĩnh vực dịch vụ. Các cuộc đàm phán về dịch vụ tài chính đem lại kết quả hạn chế và dẫn đến Hiệp định tạm thời về Dịch vụ tài chính. Các cuộc đàm phán về dịch vụ vận tải biển được hoãn đến năm 2000 bởi vì các nước tham gia chính không có khả năng đưa ra các cam kết đáng kể. *Hiệp định Dịch vụ viễn thông cơ bản* là một kết quả khả quan, nhưng vẫn còn nhiều việc phải làm. Một ví dụ nổi bật về những gì có thể đạt được qua đàm phán về thương mại theo

ngành là *Hiệp định Công nghệ thông tin*. Nguyên nhân chính cho sự thành công rực rỡ của Hiệp định này là nó được sự hỗ trợ cả của ngành đó và Chính phủ ở hầu hết các nước sản xuất và thương mại chủ yếu. Vào tháng 5/1997, Bộ trưởng các nước *APEC* quyết định thăm dò khả năng tự do hóa thương mại theo ngành. Ý định của họ là xác định các lĩnh vực mà tất cả các thành viên APEC đều có thể đồng ý giảm thuế và hàng rào phi thuế quan. Đó là các ngành mà đàm phán theo ngành là cách tốt nhất để đạt được tự do hóa thương mại hơn nữa. Nếu cách này phù hợp thì thường đạt nhiều hiệu quả. Các trở ngại chính của họ là gánh nặng điều chỉnh sẽ chỉ đặt lên một ngành mà sau này ngành đó sẽ phải chịu toàn bộ phí tổn. Nếu mức độ phản kháng quá lớn thì Chính phủ có thể quyết định không tiếp tục. Điều này xảy ra mặc dù ai cũng biết tự do hóa thương mại là mang lại lợi ích cho nền kinh tế. Vì vậy, dường như tự do hóa đa phương về nông nhiệp, một *lĩnh vực nhạy cảm* ở nhiều nước, chỉ có thể thực hiện được khi tiến hành một vòng *đàm phán thương mại đa phương*. Các vòng đàm phán này cho phép Chính phủ đạt được sự cân bằng giữa các ngành bởi vì họ có thể "được" ở ngành này và "mất" ở ngành khác. Các ngành cũng thế, họ có thể nhận thấy rằng họ không bị loại ra ngoài như "vật hy sinh". Xem thêm *zero-for-zero tariff reductions*.

Security exception: ***Những ngoại lệ về an ninh***

Quyền của các thành viên WTO theo GATS (Điều khoản XIV bis) và GATT (Điều khoản XXI) được quyền tạm hoãn thực hiện nghĩa vụ của mình theo các hiệp định này nếu các vấn đề về an ninh quốc gia quan trọng đang bị đe doạ, như trong trường hợp chiến tranh xảy ra. Các điều khoản này rất ít khi được sử dụng. Xem thêm *general exceptions*.

SELA (Latin American Economic System): ***Hệ thống Kinh tế Mỹ La-tinh***

Một tổ chức kinh tế khu vực đặt trụ sở ở Venezuela gồm 27 nước Mỹ La-tinh và vùng Ca-ri-bê. Tổ chức này có mục đích xúc tiến hợp tác liên khu vực để đẩy nhanh việc phát triển kinh tế xã hội của các nước thành viên và xây dựng cơ cấu tổ chức vững chắc để thông qua các chiến lược thống nhất tại các diễn đàn quốc tế.

Selectivity: ***Sự chọn lọc***

Việc áp dụng *hạn chế nhập khẩu* chống lại một hoặc nhiều nước được coi là các mối đe dọa chính cho các nhà sản xuất trong nước thay bằng sử dụng các biện pháp tự vệ không phân biệt đối xử được yêu cầu trong phần lớn các trường hợp theo các quy định của WTO. Theo Điều 5 (b) của *Hiệp định về các biện pháp tự vệ,* sự chọn lọc được phép nếu (i) có thể thấy rõ ràng rằng nhập khẩu từ một số nước tăng một cách không cân đối trong giai đoạn được đem ra xem xét, (ii) tất cả các điều kiện khác để tiến hành biện pháp tự vệ được được thoả mãn và (iii) nếu việc này là công bằng đối với các nhà cung cấp. Xem thêm *escape clause* và *safeguards*.

Self-reliance: ***Tự lực***

Một chính sách phát triển kinh tế chủ yếu dựa trên các tài nguyên thiên nhiên, vốn và các kỹ năng có sẵn tại chỗ. Một trong những đặc tính chủ yếu của chính sách này là sự miễn cưỡng chi ngoại tệ cho các tư liệu sản xuất không đem lại nhiều ngoại tệ hơn ngay lập tức hoặc trực tiếp. Một trong các hậu quả là các xí nghiệp trong nước và các cơ quan nghiên cứu phải mất nhiều thời gian và tiền bạc vào việc tìm cách sáng chế lại các sản phẩm và các công nghệ chế biến đã có sẵn ở đâu đó, nhưng họ dường như không bao giờ đuổi kịp được. Các nền kinh tế hướng ngoại tránh được sai lầm này và thay vào đó tìm kiếm để tìm được vị trí của mình trong hệ thống chuyên môn hoá quốc tế thông qua thương mại quốc tế và đầu tư nước ngoài. Xem thêm *autarky, comperative advantage, self-sufficiency* và *techno-nationalism*.

Self-sufficiency: ***Tự cung tự cấp***

Một chính sách kinh tế theo đó một nước quyết tâm sản xuất đáp ứng đến mức lớn nhất cho nhu cầu tiêu thụ. Ngoại thương cũng diễn ra ở các nước thực hiện các chính sách này, nhưng chủ yếu là để nhập khẩu các nguyên liệu thô cần thiết không có sẵn trong nước và xuất khẩu các nguyên liệu thô và các sản phẩm khác không cần thiết trên thị trường trong nước. Chính sách kiểu này không tính đến những lợi ích thu được từ chuyên môn hoá quốc tế và chính sách này

làm kìm hãm sự mở rộng của thương mại và nền kinh tế trên diện rộng hơn. Xem thêm *autarky, comperative advantage, international division of labour, self-sufficiency* và *techno-nationalism*.

Semi-conductor: ***Chất bán dẫn***

Vụ tranh chấp với Hoa Kỳ và Nhật được *Cộng đồng Kinh tế Châu Âu* (EEC) đưa ra trước Hội đồng GATT vào năm 1986, EEC được các nước Australia, Canada, Hồng Kông, Singapore và Brazil ủng hộ. Trường hợp mà EEC đưa ra, như được nêu trong tài liệu BISD 35, nảy sinh từ thỏa thuận giữa Hoa Kỳ và Nhật vào năm 1986 liên quan đến việc buôn bán chất bán dẫn. Thỏa thuận này mang lại những điều kiện mở cửa thị trường tốt hơn cho các chất bán dẫn nhập khẩu vào Nhật và việc giám sát giá xuất khẩu của Chính phủ Nhật để ngăn ngừa việc *phá giá* ở Hoa Kỳ. Các quy định về giám sát và phá giá cũng được áp dụng cho các thị trường thứ ba. Nhật sử dụng cơ chế thực thi COCOM để giám sát giá xuất khẩu gây ra việc trì hoãn trong việc cấp phép xuất khẩu. EEC khiếu nại rằng (a) các biện pháp giám sát của Nhật, đặc biệt những biện pháp áp dụng cho thị trường các nước thứ ba là vi phạm Điều VI (Chống phá giá) và Điều XI (Loại trừ hoàn toàn các hạn chế định lượng); (b) các quy định về việc tiếp cận thị trường Nhật là vi phạm Điều I (Đãi ngộ quốc gia); và (c) thiếu tính công khai xung quanh các vấn đề vi phạm Điều X (Thông báo và thực hiện các quy định về thương mại). EEC lập luận rằng việc giám sát một nước thứ ba nhằm mục đích đảm bảo rằng các công ty của Hoa Kỳ không bị bất lợi tại các thị trường đó khi mà thỏa thuận này đã làm tăng giá ở Hoa Kỳ. Nhật cho rằng việc giám sát chủ yếu là để theo dõi. Trong trường hợp giá xuất khẩu thấp hơn chi phí sản xuất quá nhiều, MITI (Bộ Công thương của Nhật) có thể bày tỏ mối lo ngại này tới các nhà sản xuất. EEC nghi ngờ việc theo dõi này liệu có thể ngăn ngừa được hành động phá giá. Việc giám sát nước thứ ba trong mọi trường hợp là trái với Điều VI quy định nước nhập khẩu có toàn quyền quyết định liệu họ có tiến hành các biện pháp chống phá giá hay không. Nhật phản ứng rằng Điều VI và Luật về chống phá giá không có các quy định liên quan đến các hành động do các nước xuất khẩu tiến hành để ngăn ngừa việc phá giá; và cũng không ngăn cấm các biện pháp này, nếu chúng không phải là các biện pháp hạn chế. EEC cho rằng việc giám sát thị trường các nước thứ ba là trái với Điều XI bằng cách tạo ra việc tăng giá nhập khẩu cuả Nhật đối với chất bán dẫn thông qua sự can thiệp của Chính phủ và các hành động gây ra hạn chế này được công nhận toàn cầu. Nhật cho rằng việc giám sát không nhằm ngăn cản hoặc hạn chế thương mại. EEC cũng cho rằng Điều I đã bị vi phạm vì Nhật chỉ áp dụng cơ chế giám sát tại một số nước và việc điều hành cơ chế này của Nhật là không rõ ràng. Nhật trả lời rằng các thị trường được giám sát thực tế là tất cả các thị trường xuất khẩu các chất bán dẫn của họ. Hoa Kỳ cho rằng họ không nhận được sự tiếp cận có ưu đãi với thị trường Nhật, và lời khiếu nại của EEC cho rằng giám sát không phù hợp với Điều XI là không có cơ sở cả về mặt thực tế và theo luật định; và cho rằng thỏa thuận đó không yêu cầu, và ngay cả không có ngụ ý hạn chế định lượng trong phạm vi quy định của Điều XI, rằng Nhật giám sát tất cả xuất khẩu, do đó không vi phạm Điều I, và rằng cả hai bên đã nỗ lực rất nhiều trong việc đảm bảo tính công khai. Trước tiên, Ban hội thẩm xem xét khiếu nại liên quan đến Điều XI và thấy rằng việc yêu cầu các công ty của Nhật không được xuất khẩu chất bán dẫn với giá thấp hơn giá sản xuất thực của công ty sang thị trường các nước thành viên khác ngoài thị trường Hoa Kỳ, kết hợp với hệ thống kiểm tra giá phức tạp là không nhất quán với Điều XI và là hệ thống điều hành cấp giấy phép xuất khẩu. Ban hội thẩm cũng thấy rằng bằng chứng đưa ra không chứng minh được việc Nhật giành đãi ngộ về việc tiếp cận thị trường của Nhật cho Hoa Kỳ là vi phạm điều khoản về đãi ngộ quốc gia. Ban hội thẩm cũng cho rằng Điều VI không có đề cập gì đến các hành động của các nước xuất khẩu nhằm ngăn ngừa hành vi phá giá và do đó đó không phải là biện minh cho việc áp dụng các biện pháp hạn chế xuất khẩu hoặc các biện pháp về giá xuất khẩu. Ban hội thẩm cũng ghi nhận rằng Điều VI không quy định về quyền của nước xuất khẩu được áp dụng các biện pháp chống phá giá đối với hàng hóa xuất khẩu của họ.

Semi-tradables: ***Bán khả thương***

Hàng hóa và dịch vụ có các đặc điểm có thể xếp vào loại *khả thương* và có các đặc điểm khác có thể đưa vào loại *bất khả thương*. Sự phân biệt giữa hai loại này trên thực tế rất khó khăn.

Sensitive list: ***Danh mục nhạy cảm***

Danh mục của các nước thành viên *AFTA* gồm các hàng nông sản chưa chế biến. Việc tự do hóa đối với các sản phẩm trong danh mục này không phải thực hiện cho tới năm 2010. Tất cả các sản phẩm khác cần phải đạt được thuế suất ưu đãi từ 0-5% vào năm 2003. Xem thêm *Temporary Exclusion List*.

Sensitive products: ***Các sản phẩm nhạy cảm***

Các sản phẩm dễ bị áp dụng *hạn chế nhập khẩu* hơn là các sản phẩm khác. Có thể lấy ví dụ điển hình như hàng nông sản, hàng dệt may, hàng may mặc và giầy dép, các loại xe ô-tô chở người, hóa chất và đôi khi là thép. Các lý do coi các sản phẩm này là nhạy cảm rất phức tạp. Nguyên nhân có thể là để bảo hộ các nghề truyền thống của một dân tộc thiểu số trong nước như trong trường hợp các xưởng thuộc da của Nhật. Trong một số trường hợp khác, việc thay đổi về kỹ thuật và đầu tư mới có thể dẫn đến việc các nhà cạnh tranh nước ngoài có chi phí thấp hơn. Lĩnh vực nông nghiệp, như ví dụ của EU cho thấy, là rất phức tạp. Các thế lực chính trị truyền thống cộng với sự nhận thức mơ hồ của cộng đồng cho rằng nông nghiệp là đặc trưng cho tinh thần của dân tộc và do đó cần phải bảo hộ làm cho lĩnh vực nông nghiệp trở nên rất mong manh, nhạy cảm. Xem thêm *sensitive sectors*.

Sensitive sectors: ***Các lĩnh vực nhạy cảm***

Các bộ phận của nền kinh tế trong nước đặt ra các thách thức cho các nhà lập chính sách thương mại vì rất nhiều lý do, trong đó có cả lý do lạc hậu về kỹ thuật, các yếu tố về văn hóa, các ảnh hưởng của chính trị và việc sản xuất thái quá. Trong số các lĩnh vực đó có nông nghiệp, dịch vụ nghe nhìn và các hoạt động văn hóa, các ngành công nghiệp quốc phòng, dịch vụ tài chính, đóng tàu, hàng dệt và giầy dép. Trên thực tế hầu như bất cứ ngành nào cũng có thể trở thành nhạy cảm nếu như ngành đó phải chịu sức ép của nhập khẩu và nếu ngành đó muốn tự tổ chức hoạt động. Giải pháp lâu dài để giải quyết các vấn đề do các ngành nhạy cảm gây ra được tìm ra trong quá trình *điều chỉnh cơ cấu* hoặc nếu không thì qua sự lỗi thời, lạc hậu một cách ngẫu nhiên và việc biến mất của một số ngành. Xem thêm *sensitive products* và *sectoral trade negotiations*.

Seoul Declaration: ***Tuyên bố Seoul***

Tuyên bố về các mục tiêu của APEC đưa ra tại *Hội nghị Bộ trưởng APEC* 11/1991 tại Seoul. Bốn mục tiêu đó là: (i) duy trì sự tăng trưởng và phát triển của khu vực để đạt được sự thịnh vượng chung cho các nước thành viên và bằng cách này đóng góp vào sự tăng trưởng và phát triển của nền kinh tế thế giới; (ii) tăng cường các lợi ích cho cả kinh tế khu vực và nền kinh tế thế giới, bắt nguồn từ việc phụ thuộc lẫn nhau ngày càng tăng về kinh tế, trong đó có việc khuyến khích giao lưu hàng hóa, dịch vụ, vốn và công nghệ, (iii) phát triển và củng cố hệ thống thương mại đa phương mở vì lợi ích của châu Á - Thái bình dương và các nền kinh tế khác, và (iv) giảm hàng rào trong thương mại đối với hàng hóa và dịch vụ và đầu tư giữa các thành viên bằng cách phù hợp với các nguyên tắc của GATT ở những điểm có thể được và không gây phương hại tới các nền kinh tế khác. Xem thêm *Bogor Declaration* và *Osaka Action Agenda*.

Sequential foreign direct investment: ***Đầu tư trực tiếp nước ngoài liên tục***

Được *UNCTAD* định nghĩa là *đầu tư trực tiếp nước ngoài* của các công ty đã có mặt trên thị trường. Trong hầu hết các trường hợp, việc đầu tư như vậy gồm có lợi nhuận tái đầu tư. Xem thêm *associated foreign direct investment*.

Serious damage: ***Tổn thất nghiêm trọng***

Xem *injury*.

Serious injury: ***Thiệt hại nghiêm trọng***

Xem *injury*.

Serious prejudice: ***Phân biệt đối xử nghiêm trọng***

Tồn tại trong *Hiệp định về Trợ cấp và các biện pháp đối kháng* của WTO khi trợ cấp có những ảnh hưởng ở một mức độ nào đó đối với lợi ích của các nước thành viên khác. Một cách rộng rãi, việc này nảy sinh khi (a) tổng giá trị trợ cấp đối với một sản phẩm vượt quá 5%; (b) trợ cấp được sử dụng để bù đắp lại sự thua lỗ của một ngành nào đó; (c) trợ cấp để bù đắp lại sự thua lỗ để thực hiện các giải pháp lâu dài và tránh các vấn đề xã hội trầm trọng, và (d) giải tỏa trực tiếp các khoản nợ nhà nước. Nước thành viên phải tiến hành biện pháp thích hợp trong các trường hợp này. Hiệp định cũng mô tả một loạt các tình hình mà ở đó sự ưu đãi có thể xảy ra. Các quy tắc áp dụng cho trợ cấp trong nông nghiệp tuân theo Hiệp định về Nông nghiệp của WTO. Xem thêm *actionable susidies, prohibited subsidies* và *subsidies*.

Service dumping: ***Phá giá trong lĩnh vực dịch vụ***

Được coi rằng có nguồn gốc từ việc sử dụng các thỏa thuận về giá cả phân biệt hoặc trợ giá trong các điều khoản về dịch vụ vận tải biển. Cước phí vận chuyển ít hơn mức chi phí được coi là dành lợi thế cho các nhà xuất khẩu mà có thể có ảnh hưởng tới mức giá của sản phẩm khi đã được đưa vào thị trường. Sản phẩm có thể được mang trị giá thông thường, nhưng việc giảm cước phí chuyên chở vẫn có thể dẫn tới phá giá. Khái niệm này được thảo luận để đưa vào Dự thảo của Hiến chương Havana, nhưng không được phản ánh trong các quy tắc về chống phá giá hiện hành. Xem thêm *anti-dumping measures*.

Service: ***Dịch vụ***

Gồm có các hoạt động về kinh tế chủ chốt như viễn thông, ngân hàng, bảo hiểm, vận tải đường bộ và vận tải biển, hàng không, kiểm toán, luật, cơ khí, giải trí v.v... tự sản xuất được hoặc được coi như một bộ phận của một loại hàng hoá hoặc dịch vụ nào đó. Tại Australia, theo phương pháp Cục thống kê của Australia áp dụng, dịch vụ chiếm khoảng 80% nhân công và 75% GDP. Các nước khác có tỷ lệ khác và sự chênh lệch giữa các tỷ lệ là do các phương pháp thống kê khác nhau hơn là do sự khác biệt về cơ bản của cách thức vận hành của một nền kinh tế. Tầm quan trọng của dịch vụ không phải lúc nào cũng được nhận thấy. Quan điểm của Adam Smith là "công việc của một số người đáng kính nhất trong xã hội, như lao động của những người lao động chân tay, là phi sản xuất và không ấn định hoặc nhận định ở bất cứ một dạng không thay đổi nào, hoặc là hàng hoá có thể bán được còn lưu lại sau khi lao động sáng tạo ra nó đã chấm dứt, và nhờ hàng hóa đó mà một khối lượng sức lao động được sử dụng... Trong cùng một tầng lớp xếp hạng như nhau, một số nghề nghiệp vừa có tính quan trọng vừa mang tính nghiêm nghị nhất và một số nghề nghiệp có tính nghệ thuật: linh mục, luật sư, nhà vật lý, anh hề, nhạc sĩ, ca sĩ opera, vũ công opera v.v...". Theo quan điểm này dịch vụ không được nhận thức rõ ràng là do các thế hệ sau tạo ra, mặc dù có một xu hướng hạ thấp vai trò của nó trong nền kinh tế. Không có một định nghĩa nào về dịch vụ được chấp nhận toàn cầu. Một số định nghĩa đã được thử nghiệm nhưng không có định nghĩa nào được chấp nhận hoàn toàn. Thứ nhất, dịch vụ thường được gán cho các đặc tính là không xác định được, vô hình, không có khả năng lưu trữ do đó đòi hỏi phải sản xuất và tiêu thụ ngay lập tức. Các đặc tính này đã được ngụ ý trong câu nói của Adam Smith. Tuy nhiên tiến bộ về kỹ thuật đã làm cho định nghĩa này trở thành lạc hậu. Thứ hai, cách tiếp cận được sử dụng cho rằng những gì không được phân loại là ngành bậc một hay bậc hai thì được coi là dịch vụ. Ba là cách định nghĩa theo chức năng, do T P Hill khởi xướng năm 1977 khi ông định nghĩa dịch vụ như "một sự thay đổi trong điều kiện của một người hoặc một hàng hóa thuộc về một đơn vị kinh tế nào đó được mang lại do kết quả của hoạt động của một đơn vị kinh tế khác với sự thỏa thuận trước của người hoặc đơn vị kinh tế đó". Một số người lập luận rằng định nghĩa này không đầy đủ bởi vì nó không bao hàm, ví dụ như dịch vụ an ninh hoặc y học dự phòng. Thứ tư, Cơ quan Đánh giá Công nghệ Hoa Kỳ đề nghị cách phân loại theo hai hình thức (a) dịch vụ dựa trên kiến thức (bảo hiểm, dịch vụ chuyên ngành và dịch vụ kỹ thuật, một số dịch vụ ngân hàng, dịch vụ công nghệ thông tin...) và (b) dịch vụ cấp 3 (cho thuê, vận tải biển, phân phối, đại lý mượn danh, bán lẻ, lữ hành...). Trong cuốn *Lao động của các quốc gia,* Robert Reich đưa ra 3 loại dịch vụ khác nhau liên quan đến nghề nghiệp. Loại thứ nhất là các dịch vụ sản xuất theo đường mòn đòi hỏi các công việc lặp đi lặp lại được hướng dẫn bởi các thủ tục về tiêu chuẩn và các quy định đã được lập thành điều lệ, giống như công việc lắp ráp do các công nhân tiến hành. Dịch vụ này có thể được đưa vào thương mại toàn cầu.

Loại thứ hai ông gọi là dịch vụ con người cũng yêu cầu các công việc lặp đi lặp lại nhưng dịch vụ này cần phải được cung cấp từ người này sang người khác. Ông nhận xét rằng những nhà cung cấp dịch vụ loại này phải có cách cư xử hòa nhã, với nụ cười thường trực trên môi, bộc lộ sự tự tin và vui vẻ thậm chí ngay cả khi họ buồn bã. Loại 3 là dịch vụ phân tích-tượng trưng, bao gồm các hoạt động giải quyết các vấn đề, xác định vấn đề và môi giới. Hoạt động này có thể được thương mại hóa trên phạm vi quốc tế nhưng nó không được tiêu chuẩn hóa. Nó bao gồm nhiều loại dịch vụ kinh doanh, dịch vụ nghề nghiệp, tài chính và dịch vụ thiết kế. Danh sách của hệ thống phân loại này vẫn được sử dụng. Việc thiếu một định nghĩa được chấp nhận không ngăn cản được sự xuất hiện của một số lượng lớn các nghiên cứu hữu ích về sản xuất và thương mại dịch vụ. Xem thêm *trade in services*.

Set-aside programs: ***Chương trình ngừng sản xuất***

Được sử dụng ở Hoa Kỳ và Cộng đồng Châu Âu để loại một số đất nông nghiệp ra khỏi sản xuất như một cách thức để giảm việc sản xuất dư thừa. Những người nông dân được bồi thường về tài chính khi tham gia vào các chương trình này.

Shallow integration: ***Hội nhập không sâu sắc***

Xem thêm *deep integration*.

Shelf-life restrictions: ***Hạn chế về thời hạn bán hàng***

Thường là các quy định về y tế công cộng, đặc biệt là các quy định về các loại lương thực, hóa chất, dược phẩm... để đảm bảo rằng một sản phẩm chỉ được đưa ra bán tại các cửa hàng khi mà chất lượng và tính an toàn cuả nó được bảo đảm và được duy trì. Nếu hạn của một sản phẩm được coi là ngắn thì việc tiếp cận thị trường của những nhà cung cấp nước ngoài có thể bị cản trở vì cần phải có thời gian cần thiết để vận chuyển và thông quan. Do đó các hạn chế về thời hạn bán hàng của sản phẩm trở thành *hàng rào kỹ thuật đối với thương mại*. Lý do của các hạn chế về thời hạn thường khác nhau. Nó có thể dựa trên sự cần thiết để bảo vệ các nhà sản xuất trong nước, hoặc dựa trên ý kiến chủ quan rằng thời hạn bán hàng không được vượt quá một giai đoạn nhất định nào đó vì lý do sức khoẻ và an toàn, dựa trên sự miễn cưỡng chấp nhận tính hiệu quả của các cách thức đóng gói và ngần ngại khi chấp nhận các phương pháp thử nghiệm mới.

Sherman Act: ***Luật Sherman***

Một luật của Hoa Kỳ được thông qua năm 1890 với mục đích nhằm cấm độc quyền và hạn chế thương mại giữa các bang cũng như ngoại thương. Nó là cơ sở của hệ thống chính sách và *luật chống độc quyền* của Hoa Kỳ. Toà án tối cao Hoa Kỳ nói về Luật này vào năm 1958 như sau: "Luật Sherman được hình thành như là một điều lệ toàn diện cho thương mại tự do nhằm mục đích bảo đảm cạnh tranh tự do và không gây cản trở". Phần I của Luật này quy định rằng bất cứ một thỏa thuận nào nhằm hạn chế thương mại đều là bất hợp pháp. Trong thời gian đầu điều này được thực hiện chính xác, nhưng Toà án tối cao vào năm 1911 quyết định rằng chỉ có các hạn chế không hợp lý hoặc thái quá đối với thương mại thì mới nằm trong phạm vi của điều này. Xem thêm *Webb-Pomerence Act*.

Short-supply regulations: ***Các quy định trong tình trạng khan hiếm***

Hệ thống các quy định được thảo luận vào năm 1977 trong khuôn khổ luật pháp sửa đổi của Hoa Kỳ về *các biện pháp chống phá giá*. Lập luận cho các quy định này là do một số hoạt động sản xuất phụ thuộc vào cạnh tranh trong cung cấp các linh kiện để duy trì việc bán sản phẩm. Đôi khi việc cung cấp các linh kiện này từ các nguồn trong nước bị khan hiếm tạm thời nhưng có thể trong thời gian đó chúng đang phải chịu các thủ tục chống phá giá. Trong trường hợp này, hành động chống phá giá theo quan điểm của các nhà nhập khẩu không cần phải xét đến. Điều này cho phép các công ty tiếp tục được hưởng lợi từ giá thấp hơn đánh vào các linh kiện nhập khẩu và bằng cách này duy trì được cạnh tranh của họ. Lập luận này cuối cùng đã bị các nhà lập pháp bác bỏ.

Short-term arrangement Regarding International Trade in Cotton Textiles: ***Thỏa thuận ngắn hạn về thương mại quốc tế đối với hàng dệt may bằng vải bông***

Một thỏa thuận tại GATT giữa các nhà xuất khẩu và nhập khẩu lớn để quản lý thương mại đối với sản phẩm này qua các *hạn chế định lượng* có lựa chọn. Thỏa thuận này có hiệu lực vào năm 1961 trong vòng một năm và được thay thế vào năm 1962 bởi *Thỏa thuận dài hạn về Thương mại quốc tế về hàng dệt may bằng vải bông* mà sau đó được thay thế bằng *Hiệp định đa sợi* năm 1973. Tất cả các thỏa thuận này được miễn trừ theo Điều XI của GATT đòi hỏi việc loại bỏ các hạn chế định lượng. Xem thêm *Agreement on Textile and Clothing*.

Sidewipe problem: ***Vấn đề ảnh hưởng phụ***

Một thuật ngữ được các nhà phân tích thương mại của Canađa sử dụng để mô tả các ảnh hưởng xấu gây ra cho Canađa do các hành động do Hoa Kỳ tiến hành nhằm vào các nước thứ ba.

Singapore Ministerial Conference: ***Hội nghị Bộ trưởng Singapore***

Hội nghị đầu tiên trong các Hội nghị Bộ trưởng WTO định kỳ 2 năm một lần. Hội nghị này được tổ chức vào tháng 12/1996. Xem thêm *WTO Ministerial Conference*.

Single-column tariff: ***Biểu thuế một cột***

Danh mục thuế theo đó các bạn hàng thương mại đều được đối xử giống nhau. Nó cho phép các nhà nhập khẩu tìm kiếm các nhà cung cấp tốt nhất. Bảng thuế một cột phản ánh tình trạng lý tưởng của một *hệ thống thương mại đa phương*. Xem thêm *multi-column tariff*.

Single-desk selling: ***Bán hàng một cửa***

Thực tiễn ở một số nước tiến hành tiếp thị ở nước ngoài và xuất khẩu các sản phẩm nông nghiệp qua *Các bộ phận tiếp thị chuyên trách*. Thường thì các bộ phận này có độc quyền về xuất khẩu và đôi khi cả nhập khẩu. Trong *các nền kinh tế thị trường*, các bộ phận này hoạt động trên nguyên tắc thương mại để đáp lại các tín hiệu của thị trường. Chúng không phải là một dạng doanh nghiệp nhà nước.

Single European Act: ***Luật Cộng đồng Châu Âu nhất thể***

Sự sửa đổi Hiệp ước Rome vào năm 1987 với mục đích chuyển đổi các mối quan hệ giữa các nước thành viên của Cộng đồng Châu Âu thành một Liên minh Châu Âu, và để đóng góp vào việc đạt được các tiến bộ trong thống nhất châu Âu. Tuy nhiên, nội dung của Luật này chủ yếu là về kinh tế. Nó mở rộng thẩm quyền của Cộng đồng bao gồm thêm thị trường nội địa, chính sách tiền tệ, chính sách xã hội, sự thống nhất về kinh tế và xã hội, nghiên cứu và công nghệ, môi trường. Các yếu tố này khiến cho Thị trường nhất thể Cộng đồng Châu Âu trở thành hiện thực. Luật Cộng đồng châu nhất thể Âu cũng gồm có các thay đổi quan trọng về tổ chức như việc tạo ra liên kết giữa các Cộng đồng Châu Âu và hợp tác chính trị của châu Âu.

Single Market: ***Thị trường nhất thể***

Xem *European Single Market*.

Single undertaking: ***Nguyên tắc chấp nhận toàn bộ***

Để chỉ yêu cầu các thành viên WTO cần phải tham gia vào tất cả các hiệp định do WTO giám sát, trừ 4 Hiệp định nhiều bên. Việc tham gia vào các hiệp định này là tuỳ chọn. Trước khi WTO được thành lập, các thành viên của GATT có thể chọn lựa các hiệp định trong phạm vi của GATT mà họ muốn tham gia.

SITC (Standard International Trade Classification): ***Phân loại thương mại quốc tế mang tính tiêu chuẩn***

Phân loại của Liên hợp quốc đối với các hàng hóa có thể vận chuyển được. Các lĩnh vực dịch vụ và phi thương mại không nằm trong phân loại này. SITC là phân loại sử dụng thống kê thông thường nhất để đo đạc khối lượng hàng hóa được buôn bán. *Xem thêm ANZSIC* và *UNCPC*.

Smoot-Hawley Tariff Act: ***Luật thuế Smoot-Hawley***

Luật thuế quan Hoa Kỳ năm 1930. Luật này được thông qua vào thời kỳ đầu của cuộc Đại khủng hoảng và được ghi nhớ vì đã tăng thuế quan đến mức cao nhất trong lịch sử Hoa Kỳ. Mức thuế được ghi trong Luật này, như mức thuế do tiền thân của nó - Luật thuế quan năm 1909 quy định, là cố định định và không thể giảm khi đàm phán. Luật này được sửa đổi năm 1934 bằng Luật về các Hiệp định Thương mại có đi có lại. Luật này đã đưa ra Chương trình các Hiệp định thương mại có đi có lại cho phép việc đàm phán giảm thuế. ảnh hưởng gây ra cho thương mại quốc tế của thuế Smoot-Hawley hiện nay còn đang được tranh cãi. Có ý kiến cho rằng đó là một trong những nguyên nhân chủ yếu làm khủng hoảng trầm trọng hơn, như đã được ghi nhận trong lịch sử kinh tế. Đối với nền kinh tế Hoa Kỳ, điều đó có thể là do đánh giá sai ảnh hưởng của mức thuế suất cao. Vào thời điểm đó, nhập khẩu của Hoa Kỳ chỉ chiếm khoảng 6% của tổng sản phẩm quốc dân. Trong mọi trường hợp, ảnh hưởng của thuế quan gây ra trong nước không cảm nhận được cho đến khi suy thoái đã trở nên trầm trọng. Các nước coi Hoa Kỳ là thị trường chính bị ảnh hưởng nặng nề bởi mức thuế cao. Dù ảnh hưởng của Luật này tới thương mại như thế nào đi chăng nữa, nó thể hiện xu hướng theo đuổi chính sách *ăn xin nước ngoài* của các nước trong thời gian chiến tranh. Mức thuế suất Smoot-Hawley vẫn còn có hiệu lực và được áp dụng cho các sản phẩm từ các nước không được hưởng *đãi ngộ tối huệ quốc* của Hoa Kỳ. Xem thêm *autonomous tariff* và *United States Reciprocal Trade Agreements Program.*

Social Chapter: ***Chương mục xã hội***

Xem *Social charter.*

Social Charter: ***Hiến chương xã hội***

Tên chính thức là *Hiến chương của Cộng đồng về Các quyền xã hội cơ bản cho người lao động* được Cộng đồng Châu Âu và Vương quốc Anh thông qua vào tháng 12/1989. Nó được sửa đổi chút ít để trở thành *Hiệp ước Maastricht* và cũng được biết đến với tên là Chương mục Xã hội. Hội nghị Liên chính phủ được tổ chức ở Amsterdam tháng 6/1997 nhất trí rằng phụ lục này cần trở thành một phần của Hiệp ước. Hiến chương này nhằm đảm bảo rằng tất cả các công dân của Cộng đồng Châu Âu đều được hưởng lợi từ Thị trường nhất thể Châu Âu chứ không phải chỉ giới doanh nghiệp. Hiến chương này bao gồm các điều khoản về việc tự do di chuyển, làm việc và được hưởng thù lao, cải thiện mức sống và các điều kiện lao động, bảo vệ xã hội, tự do thành lập hiệp hội và đàm phán tập thể, dạy nghề, bình đẳng giữa nam và nữ, thông tin, tư vấn và sự tham gia của các công nhân, bảo vệ sức khoẻ và an toàn tại nơi làm việc, bảo vệ trẻ em và người vị thành niên, người già và những người tàn tật. Một số người coi Hiến chương này như một mô hình khả thi có thể đưa ra thảo luận về các tiêu chuẩn lao động và thương mại tại các tổ chức quốc tế.

Social clause: ***Điều khoản xã hội***

Tên ngắn gọn của vân đề liệu có nên áp dụng các hình phạt về thương mại dưới hình thức các biện pháp của WTO đối với các nước thành viên được chứng minh là vi phạm các vấn đề về lao động đã được thống nhất trên toàn cầu hay không. Mục đích của điều khoản xã hội là nhằm cải thiện các điều kiện lao động ở các nước xuất khẩu bằng cách cho phép trừng phạt các nước xuất khẩu không thực hiện đúng các tiêu chuẩn tối thiểu về lao động của Tổ chức Lao động quốc tế (ILO). Hiện nay vẫn chưa có tính khả thi hoặc nhu cầu cần thiết về vấn đề này, mặc dù nó đã được thảo luận hơn một thế kỷ. Nó đã được đưa ra bàn luận tại Hội nghị các Bộ trưởng WTO ở Singapore tháng 12/1996 và các Bộ trưởng đã thống nhất rằng các tiêu chuẩn về lao động là công việc của ILO. Mặc dù vậy, cũng cần ghi nhận rằng Hiệp định về đường và thiếc quốc tế năm 1954 có điều khoản về "tiêu chuẩn lao động công bằng" nhằm đảm bảo rằng lao động sản xuất các loại hàng hóa có liên quan cần phải được hưởng thù lao công bằng, được hưởng bảo hiểm xã hội và các điều kiện đáp ứng khác. Các tiêu chuẩn về lao động công bằng chưa bao giờ thực sự bị gạt ra khỏi chương trình nghị sự quốc tế thời kỳ hậu chiến. Ví dụ, Hội nghị về Lao động thế giới năm 1976 quy định rằng tính cạnh tranh của hàng nhập khẩu từ các nước đang phát triển không được dựa trên yếu tố nhân công rẻ. Trong những năm sau đó, bản *báo cáo*

Brandt thứ nhất cũng khuyến nghị rằng các tiêu chuẩn lao động công bằng cần phải được nhất trí trên quy mô quốc tế để tạo thuận lợi cho tự do hóa thương mại. Xem thêm *child labour, international commodity agreements, trade and labour standards, workers rights*.

Social dimension of the liberalization of international trade: ***Ảnh hưởng xã hội của tự do hóa thương mại quốc tế***

Một khái niệm liên quan đến ảnh hưởng của việc thay đổi cơ cấu do tự do hóa thương mại quốc tế mang lại cho con người. ý tưởng cơ bản của vấn đề này là không phải tất cả mọi người đều được hưởng lợi từ những thay đổi này, và công nhân ở một số ngành nào đó sẽ chịu sự đe doạ của của hàng nhập khẩu do các công nhân ở các nước có các điều kiện lao động không đầy đủ làm ra. Tổ chức Lao động quốc tế đã thành lập ra nhóm công tác để giám sát vấn đề này. Xem thêm *core labour standards, social clause* và *trade and labour standards*.

Social dumping: ***Phá giá xã hội***

Một thuật ngữ không chính xác về các hành động có thể phát sinh khi xuất khẩu các hàng hóa sản xuất bởi các tù nhân và lao động khổ sai với giá thấp. Đây là một trong những thể loại được coi là phá giá do các nước tham gia vào các vòng đàm phán *Hiến chương Havana* xác định ra. Không có quy định nào được dự thảo cho hành vi được coi là phá giá này và thuật ngữ này không được coi là một khái niệm về *chính sách thương mại* được chấp nhận. GATT có *các loại trừ chung* bao gồm hàng hóa của lao động tù nhân. Gần đây, thuật ngữ "phá giá xã hội" này cũng được sử dụng cho các sản phẩm được coi là sản xuất và xuất khẩu dưới các điều kiện không phản ánh các tiêu chuẩn được sử dụng tại các nước phát triển, các tiêu chuẩn kỹ thuật. Xem thêm *dumping, pauper-labour argument, social clause, trade and labour standards* và *workesr rights*.

Social labelling: ***Dán nhãn xã hội***

Hành động dán mác hoặc nhãn hiệu cho một sản phẩm để chứng tỏ rằng sản phẩm này được sản xuất dưới các điều kiện tiêu chuẩn lao động công bằng. Không có quy tắc quốc tế nào quy định về việc này, và một số người e ngại rằng việc dán nhãn xã hội bắt buộc có thể là bước đầu tiên dẫn đến phân biệt đối xử các sản phẩm nhạy cảm để bảo hộ một số ngành sản xuất trong nước. Những người ủng hộ ý kiến này nói rằng đó không phải là chủ đích của họ. Rugmark là một ví dụ về việc dán nhãn tự nguyện. Các sản phẩm được dán nhãn này được sản xuất không sử dụng lao động trẻ em. Xem thêm *eco-labelling, genetic labelling* và *social clause*.

Socially-responsible investing: ***Đầu tư đảm bảo tính xã hội***

Hành động có tính đến các tiêu chuẩn đạo đức và kinh tế khi đưa ra một quyết định đầu tư.

Social subsidies: ***Trợ cấp xã hội***

Một số người khiếu nại rằng trợ cấp xã hội xảy ra khi chính phủ cho phép việc tồn tại của các tiêu chuẩn lao động thấp hơn các tiêu chuẩn mà quốc tế đang áp dụng, đặc biệt là trong ngành sản xuất để xuất khẩu, hoặc là chính phủ đó không thực thi các tiêu chuẩn của nước mình. Kết quả là các doanh nghiệp chịu chi phí hoạt động ít hơn và hưởng lợi từ thực tiễn này và việc này được coi như là trợ cấp xuất khẩu. Tuy nhiên, các nhà phân tích có xu hướng chỉ ra rằng các tiêu chuẩn lao động thấp hơn mang lại ít hiệu quả cho cạnh tranh xuất khẩu mà thực tế là nó lại gây cản trở cho việc cạnh tranh này. Khái niệm về trợ cấp xã hội cũng không được chấp nhận là một phần trong từ vựng về *chính sách thương mại*. Xem thêm *core labour standards, pauper-labour argument* và *social clause*.

Soft law: ***Luật mềm***

Trong cách nói của *chính sách thương mại*, các hiệp định quốc tế không yêu cầu các bên tham gia phải thực thi các biện pháp nằm trong hiệp định. Nói cách khác, đó là các hiệp định trên danh nghĩa. Ví dụ về các văn kiện đòi hỏi phải có luật mềm là *Hệ thống các quy định và nguyên tắc của UNCTAD về việc quản lý các thực tiễn kinh doanh hạn chế* và *Các hướng dẫn của OECD về các doanh nghiệp đa quốc gia*. Có quan điểm giữa những người thực hiện luật

quốc tế rằng một văn kiện pháp lý không ràng buộc có thể dẫn đến một tiêu chuẩn mới nếu nó được thông qua một cách đúng đắn. Xem thêm *hard law*.

South Asian Association for Regional Cooperation: ***Hiệp hội các nước Nam Á về hợp tác khu vực***

Xem *SAPTA*.

Southern Common Market: ***Thị trường chung Nam Mỹ***

Xem *Mercosur*.

South Pacific Regional Trade and Economic Cooperation Agreement: ***Hiệp định về hợp tác kinh tế và thương mại khu vực Nam Thái bình dương***

Xem *SPARTECA*.

South-South trade: ***Thương mại Nam-Nam***

Thương mại giữa các nước đang phát triển và các vấn đề về *chính sách thương mại*. Xem thêm *ECDC* và *GSTP*.

Soyabean case: ***Vụ đậu tương***

Xem *oilseeds case*.

Spaghetti-bowl effect: ***Ảnh hưởng lây lan***

Thuật ngữ mà Bhagwati và Panagaryia (1996) sử dụng để mô tả sự phức tạp của các luật lệ về thương mại bắt nguồn từ sự phổ biến của các *khu vực thương mại tự do*. Một ví dụ điển hình của việc này là sự tồn tại của *quy chế xuất xứ* khác nhau ở mỗi khu vực thương mại tự do. Các nước là thành viên của hai hoặc nhiều hơn các thỏa thuận loại này có thể phải thực hiện các quy định khác nhau cho từng thỏa thuận này.

SPARTECA (South Pacific Regional Trade and Economic Cooperation Agreement): ***Hiệp định về Hợp tác Kinh tế và Thương mại khu vực Nam Thái bình dương***

Hiệp định này có hiệu lực vào ngày 1/1/1981 và dành cho các nước nằm trong khu vực Nam Thái bình dương những ưu đãi không tương hỗ đối với thị trường Australia và New Zealand. Việc tiếp cận thị trường Australia cho mặt hàng đường bị loại trừ. Xem thêm *asymmetrical trade agreements* và *Australian System of Tariff Preferences*.

Special Agreement on Commodity Arrangements (SACA): ***Hiệp định đặc biệt về các Thoả thuận về hàng hóa***

Một đề nghị nảy sinh vào đầu năm 1955 giữa các nước là thành viên của GATT nhằm đưa ra một hiệp định để giải quyết tình trạng không cân bằng giữa sản xuất và tiêu dùng cho hàng hóa sơ chế bên ngoài thị trường. SACA tồn tại song song với GATT mặc dầu chưa bao giờ có sự xác định nào về mối quan hệ pháp lý của SACA và GATT. Đề nghị này được sự ủng hộ ban đầu của nhiều nước thương mại hàng hóa quan trọng nhưng việc thờ ơ của Hoa Kỳ, nước thương mại hàng hóa lớn nhất, đã dẫn đến hàng loạt quan điểm khác biệt của các nước thành viên khác về cơ cấu của nó. Một số người cho rằng vấn đề về thương mại đối với các hàng hóa sơ chế cần phải được giải quyết tại GATT. Đề nghị này bị thất bại vào cuối năm đó. Xem thêm *agriculture and the GATT* và *GATT review session*.

Special and differential treatment (S+D): ***Đãi ngộ khác biệt và đặc biệt***

Khái niệm cho rằng hàng hóa xuất khẩu của các nước đang phát triển cần phải được dành ưu đãi tại thị trường các nước phát triển; và các nước đang phát triển tham gia đàm phán thương mại không cần phải dành có đi có lại hoàn toàn đối với các ưu đãi mà họ được hưởng. Theo đối xử ưu đãi này, các nước đang phát triển cũng được hưởng khung thời gian lâu hơn và mức độ thực hiện các nghĩa vụ thấp hơn theo như quy định. Xem thêm *developing countries and the GATT, enabling clause, GSP, least-developed contries, part IV of the GATT* và *reciprocity*.

Special safeguards: ***Các biện pháp tự vệ đặc biệt***

Một cơ chế trong *Hiệp định về Nông nghiệp* dành cho các nước thành viên đã chuyển *các biện pháp phi thuế quan* sang bảo hộ bằng *thuế quan*. Nó cho phép các nước thành viên đánh thuế bổ sung các sản phẩm nông nghiệp nếu khối lượng hàng nông sản nhập khẩu vượt quá mức độ cho phép hoặc *giá cho phép*. Các biện pháp tự vệ đặc biệt do đó tạo ra một cơ chế bảo đảm an toàn cho các nước nhập khẩu trong trường hợp nhu cầu nhập khẩu gia tăng. Các biện pháp tự vệ được hiểu là sử dụng một cách công khai. Xem thêm *safeguards, selectivity, tariffication* và *transitional safeguards*.

Special-structure countries: ***Các nước có cơ cấu đặc biệt***

Tên gọi cho các nước Australia, Canada, New Zealand và Nam Phi tại *Vòng Kennedy* về *đàm phán thương mại đa phương*. 4 nước này khiếu nại, và sau đó đã được chấp thuận, rằng họ có tư cách khác nhau trong đàm phán về *giảm thuế quan tuyến tính* vì các ngành công nghiệp của họ chưa phát triển tới mức để có đủ khả năng cạnh tranh với hàng nhập khẩu có mức thuế thấp, và biện pháp giảm thuế tuyến tính không làm giảm mức độ bảo hộ nông nghiệp trên thị trường xuất khẩu chính của họ. Trong trường hợp này, họ theo cách thức tiếp cận từng mặt hàng một trong khi đàm phán.

Special 301: ***Khoản 301 đặc biệt***

Tên chung cho Khoản 1303 của *Luật về Thương mại và Cạnh tranh* Hoa Kỳ năm 1988. Bộ luật này yêu cầu Cơ quan Đại diện thương mại Hoa Kỳ (USTR) tiến hành điều tra hàng năm các nước nằm trong danh sách ưu tiên từ chối bảo hộ một cách đầy đủ và có hiệu quả quyền *sở hữu trí tuệ* của Hoa Kỳ hoặc từ chối việc mở cửa thị trường công bằng cho những cá nhân tin cậy vào việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ. Các nước có các điều kiện hết sức khó khăn và các nước có các điều kiện gây ra hoặc có khả năng gây ra ảnh hưởng xấu đối với các sản phẩm có liên quan của Hoa Kỳ phải được coi là các nước nằm trong mục ưu tiên. Việc này được thực hiện qua danh sách ưu tiên theo dõi. Những nước được đưa vào danh sách này sẽ được USTR chú ý hơn. Ngoài ra cũng có danh sách theo dõi. Các nước nằm trong danh sách này được coi là có vấn đề, nhưng chưa đủ để phải có hành động. Việc điều tra được khởi xướng theo Khoản 301 đặc biệt thuộc loại rất nhanh. Việc xác định sự không công bằng và hành động trả đũa cần phải được tiến hành trong thời hạn 6 tháng kể từ khi tiến hành điều tra. Đặc tính đặc biệt của Khoản 301 là, theo như sửa đổi của Luật về các Hiệp định của Vòng Urugoay, nó có thể được áp dụng đối với các nước từ chối bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ đầy đủ và có hiệu quả ngay cả khi nước này tuân thủ các nghĩa vụ của mình theo như *Hiệp định về Quyền sở hữu trí tuệ có liên quan đến thương mại* của WTO. Xem thêm *Section 301* và *Super 301*.

Specific reciprocity: ***Tương hỗ cụ thể***

Xem thêm *mirror-image receiprocity*.

Specific tariff: ***Thuế đặc định***

Thuế được thể hiện bằng một khoản phí cụ thể đánh vào một hàng hóa nhập khẩu cụ thể. Một ví dụ có tính chất giả thiết của thuế đặc định là mức thuế 1 USD cho một đĩa compact bất kể trị giá của loại đĩa này. Xem thêm *ad varolem tariff*.

Springboarding: ***Tung ra***

Xem *generic springboarding*.

STABEX (System for the Stabilization of Export Earning): ***Hệ thống bình ổn nguồn thu xuất khẩu***

Một kế hoạch được thành lập theo *Công ước Lomé* nhằm ổn định nguồn thu xuất khẩu của các nước đang phát triển liên kết với *Cộng đồng Châu Âu* qua Công ước này. Kế hoạch này gồm có 49 hàng hóa và sản phẩm hàng hóa xuất khẩu của các nước đang phát triển. Kế hoạch này nhằm để đền bù cho các nước này vì nguồn thu xuất khẩu bị giảm sút trong thương mại với Cộng đồng Châu Âu nếu phần lớn nguồn thu xuất khẩu của nước này chủ yếu dựa vào một

hàng hóa nào đó. Mức ngưỡng phụ thuộc là 5% theo quy định chung, và 1% cho *các nước chậm phát triển nhất*. Đền bù được tiến hành dưới dạng viện trợ. ở đây có một số điều kiện ở mức hạn chế với mục đích chính là đảm bảo rằng các quỹ được sử dụng cho các lĩnh vực gặp khó khăn. Xem thêm *Common Fund, compensatory financing arrangements* và *SYSMIN*.

Staging: ***Phân đoạn***

Việc thực hiện giảm thuế hoặc các biện pháp tự do hóa thương mại phù hợp với thời gian biểu được nhất trí đa phương hoặc đơn phương.

Standards: ***Tiêu chuẩn***

Các biện pháp để đảm bảo các quy cách kỹ thuật, các thuộc tính, đặc tính thống nhất cho một sản phẩm hoặc một ngành dịch vụ. Các tiêu chuẩn này được chia thành các tiêu chuẩn về kỹ thuật (ví dụ: kích cỡ tối đa, tối thiểu, mầu sắc, cấu thành, v.v...) hoặc các tiêu chuẩn về tính năng (sản phẩm hoặc dịch vụ cần phải có ít nhất một tính năng đặc biệt nào đó). Thêm vào đó, các tiêu chuẩn có thể bắt buộc hoặc tự nguyện. Xem thêm *Agreement on Technical Barriers to Trade, conformity assessment, International Electrotechnical Commission, International Organization for Standardisation, ISO 9000* và *ISO 14000*.

Standard code: ***Luật về các tiêu chuẩn***

Xem *Tokyo Round Agreement* và *Agreement on Technical Barriers to Trade*.

Stanstill: ***Giữ nguyên trạng***

Một cam kết không áp dụng thêm các biện pháp mới gây hạn chế nhiều hơn đối với thương mại sau một thời hạn nào đó, thường là thời hạn mà cam kết đó được đưa ra. Thường đi cùng với *rollback*.

State aids: ***Trợ giúp của Nhà nước***

Thuật ngữ về *trợ cấp* được sử dụng trong *Hiệp ước Rome*. Theo Điều 92 của Hiệp ước này, các thành viên của *Hội đồng Kinh tế Châu Âu* không được dành cho các công ty bất cứ một sự trợ giúp nào mà có thể làm méo mó hoặc đe doạ làm méo mó cạnh tranh. Các ngoại lệ phù hợp với các quy định của Hiệp ước gồm cả sự trợ giúp không phân biệt đối xử dành cho cá nhân người tiêu dùng và trợ giúp nhằm để khắc phục các thiệt hại do thiên tai gây ra hoặc do các sự kiện bất thường nào đó. Trợ giúp của nhà nước phù hợp với Hiệp ước này gồm có cả những trợ cấp nhằm xúc tiến phát triển thương mại khu vực, các dự án quan trọng hoặc để khắc phục các ảnh hưởng nghiêm trọng về kinh tế.

State trading: ***Thương mại quốc doanh***

Có hai hình thức cơ bản của thương mại quốc doanh. Thứ nhất, đó là thương mại quốc tế do các doanh nghiệp do nhà nước làm chủ, do nhà nước quản lý hoặc nhà nước cấp giấy phép tiến hành trong nền kinh tế thị trường, đôi khi được giành một số đặc quyền đối với một số sản phẩm nhất định. Các doanh nghiệp này hoạt động thương mại như các công ty thương mại thông thường và đáp ứng lại những đòi hỏi của thị trường. Thứ hai, thương mại quốc doanh là một đặc điểm của nền kinh tế phi thị trường khi giá cả không phải chỉ là duy nhất hoặc là nguyên nhân cao nhất để đưa ra các quyết định về xuất khẩu hoặc nhập khẩu. Trong trường hợp này, có nhiều khả năng thị trường bị biến dạng và rất ít tính công khai. Thương mại quốc doanh cần phải được phân biệt với *mua sắm của chính phủ* là việc chính phủ mua hàng để sử dụng cho nhu cầu của chính mình. Xem thêm *centrally-plan economies, marketing board* và *single-desk selling*.

State-trading dumping: ***Phá giá của quốc doanh***

Xem *Dumping*.

STM (Simply-transformed manufactures): ***Hàng hóa được chuyển đổi đơn giản***

Thuật ngữ do Bộ Ngoại giao và Ngoại thương Australia sử dụng trong các ấn phẩm thống kê để chỉ một sản phẩm thô đã qua một số xử lý. STM chủ yếu là các kim loại thô.

Stolper-Samuelson theorem: ***Định lý Stolper-Samuelson***

Định lý được hai nhà kinh tế học Wolfgang Stolper và Paul Samuelson đưa ra vào năm 1941. Theo định lý này với một số giả thiết (trong đó có một giả thiết quan trọng là đất và lao động là hai yếu tố duy nhất của sản xuất) khi một nước chuyển từ trạng thái không có thương mại sang thương mại tự do, thì các yếu tố sản xuất được sử dụng nhiều trong sản xuất hàng xuất khẩu có giá đang tăng sẽ có thu nhập cao hơn. Ngược lại trong các ngành công nghiệp xuất khẩu có giá đang giảm thì thu nhập của yếu tố sản xuất sử dụng nhiều trong ngành này sẽ giảm. Xem thêm *comparative advantage, Heckscher-Ohlin theorem* và *Leontief Paradox.*

Strategic business alliances (SBA): ***Liên minh kinh doanh chiến lược***

Thoả thuận tập thể giữa các công ty cùng hướng đến mục tiêu chung. Trong một liên minh điển hình, các bên tham gia không tiến hành đầu tư sang lẫn nhau hoặc họ tự giới hạn chỉ nắm giữ một tỷ lệ rất nhỏ. Mục đích của liên minh là củng cố địa vị cạnh tranh của tất cả các bên tham gia. Liên minh kinh doanh chiến lược có thể được thành lập theo *chính sách cạnh tranh* hoặc *luật chống độc quyền của nhà nước.*

Strategic dumping: ***Phá giá chiến lược***

Xem *dumping.*

Strategic exports: ***Hàng xuất khẩu chiến lược***

Hàng hóa và dịch vụ được coi là có ảnh hưởng thực sự hoặc có ảnh hưởng to lớn đến cân bằng về mặt quân sự trong một khu vực. Xem thêm *dual-purpose exports, COCOM* và *Wassenaar Arrangement on Export Controls for Conventional Arms and Dual-Use Goods and Technologies.*

Strategic trade theory: ***Lý thuyết thương mại chiến lược***

Theo lý thuyết này chính phủ có thể thực hiện chính sách trong nước để thúc đẩy việc hình thành và phát triển các ngành công nghiệp có tiềm năng trở thành ngành xuất khẩu chính. Hầu hết tất cả các nước đi theo lý thuyết này đều thực hiện trợ cấp hoặc tiến hành bảo hộ dưới hình thức này hay hình thức khác, cho dù nội dung tổng thể của lý thuyết này không ủng hộ các hành động nói trên. Xem thêm *comparative advantange, new trade theory* và *picking winners.*

Structural adjustment: ***Điều chỉnh cơ cấu***

Quá trình liên tục diễn ra ở tất cả các ngành điều chỉnh phù hợp với điều kiện kinh tế, thương mại mới xuất phát từ những thay đổi về sở thích của người tiêu dùng, tiến bộ kỹ thuật, giảm thuế, loại bỏ trợ cấp và thay đổi dài hạn trong cơ cấu giá thành và nguyên liệu thô, v.v... Đôi khi điều chỉnh cơ cấu sẽ làm cho toàn bộ một lĩnh vực biến mất một cách nhanh chóng, như đã xảy ra trong ngành sản xuất thước đo kỹ thuật. Trong một số ngành công nghiệp ví dụ như ngành dệt và ô-tô, điều chỉnh cơ cấu có thể diễn ra dưới dạng một quá trình trợ giúp của chính phủ gồm mục tiêu hỗ trợ tối đa được thoả thuận thực hiện trong một khoảng thời gian nhất định, đào tạo lại công nhân và các biện pháp khác. Các biện pháp này có được thực hiện hay không thường phụ thuộc vào thế lực chính trị của một ngành công nghiệp. Từ giữa thập kỷ 80 thuật ngữ này cũng được sử dụng để chỉ một bộ tài liệu mô tả chính sách mà các nước đang phát triển phải nộp cho các tổ chức tài chính quốc tế như *IBRD* (Ngân hàng Thế giới) và *IMF*. Thông thường khi tiến hành trợ cấp trọn gói cho các nước đang phát triển, các tổ chức tài chính quốc tế đều yêu cầu các nước đang phát triển phải thắt chặt chính sách tài chính, nhanh chóng ổn định kinh tế vĩ mô bằng cách thực hiện chính sách chống lạm phát chặt chẽ. Xem thêm *protectionism.*

Structural impediments: ***Cản trở về cơ cấu***

Đặc điểm về cơ cấu của một nền kinh tế gây cản trở cho việc hình thành thị trường cạnh tranh đầy đủ. Cản trở về cơ cấu xuất hiện khi nhà nước ban hành những quy định không hợp lý hoặc khi ban hành quá nhiều quy định, áp dụng *trợ cấp* rộng rãi, độc quyền tư nhân và nhà nước, thị trường lao động cứng nhắc, không có đủ quy tắc về *thực tiễn hạn chế kinh doanh* và một số yếu tố tương tự khác.

Structural Impediments Initiative (SII): ***Sáng kiến cản trở về cơ cấu***

Biện pháp này Hoa Kỳ thực hiện vào năm 1989 nhằm mục đích mở cửa thị trường Nhật cho các công ty của Hoa Kỳ. Biện pháp này dựa trên quan điểm cho rằng chỉ loại bỏ hàng rào truyền thống cản trở thương mại là chưa đủ, cần phải có những thay đổi to lớn thông qua việc thay đổi chính sách và thực tiễn trong nước của Nhật. Mục tiêu của biện pháp này là nhằm vào thị trường và hệ thống phân phối của Nhật cũng như mối quan hệ giữa chính phủ và giới kinh doanh. Cho đến nay biện pháp này chưa thu được nhiều thành công, có thể vì người ta chưa thật hiểu mục tiêu, tuy nhiên cũng có người ủng hộ biện pháp này. Xem thêm *market-oriented specific-sector talks, keiretsu* và *United States-Janpan Framework for a New Economic Partnership*.

Structuralism: ***Thuyết cơ cấu***

Xem *structural trade theory*.

Structural trade theory: ***Lý thuyết thương mại cơ cấu***

Lý thuyết xuất hiện trong những năm 50 và đã gây ra nhiều tranh cãi. Theo lý thuyết này, ảnh hưởng của cơ cấu trong thương mại thế giới sẽ cản trở sự phát triển của các nước phụ thuộc nhiều vào sản xuất và xuất khẩu hàng sơ chế và hàng nguyên liệu thô. Những người ủng hộ lý thuết này lập luận rằng các nước sản xuất các mặt hàng này luôn bị thiệt thòi bởi vì chỉ số thương mại bị xuẩ đi trong thời gian dài. Một trong những giải pháp là khuyến khích *thương mại Nam-Nam* (giữa các nước đang phát triển) trên cơ sở ưu đãi. Người ta cho rằng bằng cách này các nước đang phát triển có thể nâng được sức cạnh tranh của mình và khi ngành công nghiệp phát triển đủ mạnh thì các nước đang phát triển có khả năng trở thành nguồn cung cấp cho các nước công nghiệp hóa. Ngoài ra các nước đang phát triển có thể xuất khẩu những mặt hàng mình có lợi thế sang các nước phát triển trên cơ sở ưu đãi thông qua *hệ thống ưu đãi phổ cập*. Mặc dù trên thực tế chỉ có một vài khu vực thương mại ưu đãi có hiệu quả nhưng các nhà cơ cấu học đã thành công trong việc thu hút sự chú ý đối với vấn đề quan trọng thương mại và phát triển. Xem thêm *UNCTAD***.**

Stumbling blocks: ***Khối cản trở***

Thuật ngữ gắn liền với Jagdish Bhagwati, được sử dụng để chỉ những *khu vực thương mại tự do* có cản trở đến quá trình phát triển *tự do hoá thương mại* đa phương. Xem *Building block*.

Sub-national obligations: ***Nghĩa vụ cấp dưới quốc gia***

Xem *second-level obligations*.

Sub-regional economic zones: ***Khu kinh tế tiểu vùng***

Xem *growth triangles*.

Subsidiarity: ***Bổ sung***

Khái niệm này xuất hiện trong Điều *3b Hiệp ước Maastricht* 1992 quy định *Cộng đồng Châu Âu* chỉ nên hành động trong các lĩnh vực mà họ không có độc quyền, và khi bản thân từng nước thành viên không thực hiện được mục tiêu đã đề ra. Nguyên tắc bổ sung có ảnh hưởng đến việc ban hành chính sách trong thương mại dịch vụ, đặc biệt là trong các lĩnh vực chưa có một chính sách chung đầy đủ. Xem thêm *European Community legislation*.

Subsidies: ***Trợ cấp***

Trợ giúp tài chính hoặc trợ cấp bằng hiện vật của chính phủ cho các nhà sản xuất và xuất khẩu hàng hoá, hàng công nghiệp và dịch vụ. Trợ cấp được thực hiện do nhiều lý do, như phải nâng cấp cơ cấu sản xuất kém hiệu quả, mong muốn nâng cao thu nhập cho một lĩnh vực như nông nghiệp, và mục tiêu phát triển thị trường. Nói chung, *Hiệp định WTO về Trợ cấp và các biện pháp đối kháng* định nghĩa trợ cấp là đóng góp tài chính của một chính phủ hay một tổ chức nhà nước, là các khoản tiền được chuyển thẳng hay sẽ được chuyển (ví dụ viện trợ, cho vay), hoặc chính phủ cho phép không phải đòng góp vào nguồn thu của chính phủ, chính phủ cung cấp hàng hóa và dịch vụ ngoài cơ sở hạ tầng nói chung, trả tiền cho các cơ cấu tài trợ hay tổ chức cá nhân thực hiện các chức năng này, hỗ trợ về thu nhập hoặc về giá. Trợ cấp nông nghiệp được nêu trong *Hiệp định về Nông nghiệp*. Xem thêm *bounty, countervailing measures* và *state aids*.

Subsidies Code: ***Luật Trợ cấp***

Xem *Tokyo Round agreements* và *Agreement on Subsidies and Countervailing*.

Substantially-all-discrimination criterion: ***Tiêu chí phân biệt đối xử rộng rãi***

GATS cho phép thành lập khu thương mại tự do về dịch vụ với một số điều kiện nhất định. Một trong những điều kiện là các nước thành viên phải dành *đãi ngộ quốc gia* cho các nước tham gia khác trong hầu hết tất cả các lĩnh vực quy định trong hiệp định. GATS không định nghĩa chi tiết từ "rộng rãi".

Substantially-all-trade criterion: ***Tiêu chí thương mại rộng rãi***

Điều XXIV của *GATT* quy định một số điều kiện theo đó *liên minh hải quan* và *khu vực thương mại tự do* có thể được coi là phù hợp với Hiệp định. Điều này yêu cầu hầu hết tất cả thương mại giữa các nước thành viên tham gia một hiệp định ưu đãi phải được bao trùm trong hiệp định. GATT không giải thích rõ khái niệm và cũng không đưa ra cách tính cụ thể. Hiện có hai trường phía về tiêu chí này. Trường phái thứ nhất áp dụng phương pháp định lượng, định nghĩa "hầu hết tất cả thương mại" bằng tổng giá trị thương mại. Từ trước đến nay các *ban hội thẩm* của GATT đều giả thiết con số này khoảng 80% đến 90% trị giá thương mại. Theo quan điểm này, nông nghiệp và các *lĩnh vực nhạy cảm (sensitive sectors)* khác có thể không thuộc phạm vi của hiệp định nhưng tất cả các lĩnh vực còn lại có đủ khả năng đáp ứng được tiêu chí. Quan điểm thứ hai áp dụng phương pháp định tính, quan điểm này cho rằng phải bao trùm toàn bộ tất cả các lĩnh vực, điều đó có nghĩa là việc loại trừ lĩnh vực nông nghiệp sẽ vi phạm quy chế của tiêu chí. Không có sự thống nhất sử dụng tiêu chí nào mặc dù các thành viên WTO đều đã nhất trí trong *Vòng Uruguay* rằng đóng góp của *hiệp định thương mại tự do* đối với thương mại thế giới sẽ giảm đi nhiều nếu như hiệp định đó loại trừ một trong những lĩnh vực thương mại chủ yếu. Điều V Hiệp định *GATS* về thương mại dịch vụ cũng quy định tiêu chí "hầu hết tất cả thương mại". GATS phân chia tiêu chí hầu hết tất cả thương mại thành hai tiêu chí khác nhau. Tiêu chí thứ nhất là hầu hết lĩnh vực dịch vụ thuộc phạm vi điều chỉnh của GATS. Tiêu chí thứ hai là phải loại bỏ phân biệt đối xử bằng cách áp dụng đãi ngộ quốc gia. Thuật ngữ "bao trùm rộng rãi các lĩnh vực dịch vụ" được hiểu là số lượng khu vực dịch vụ và trị giá thương mại và các *phương thức cung cấp dịch vụ*. Ngoài ra không được loại trừ một hình thức cung cấp dịch vụ nào cả.

Substantial sectoral coverage: ***Bao trùm rộng rãi các lĩnh vực***

Một trong những tiêu chí mà các *hiệp định hội nhập kinh tế* ưu đãi về thương mại dịch vụ phải thoả mãn theo quy định trong Điều V Hiệp định *GATS* để được hưởng quy chế ngoại lệ không thực hiện *đãi ngộ tối huệ quốc*. Từ "rộng rãi" không có nghĩa là nhiều về mặt số lượng mà theo ghi chú của Điều khoản, từ này được hiểu là số lượng lĩnh vực dịch vụ, giá trị thương mại và *các phương thức cung cấp dịch vụ*. Không được loại trừ một hình thức cung cấp dịch vụ nào.

Substantial supplying interest: ***Lợi ích cung cấp đáng kể***

Theo quy tắc đàm phán giảm thuế trong Điều XXVIII Hiệp định GATT, đàm phán thường được tiến hành với *bên có lợi ích chính*. Điều khoản này cũng nêu rõ trong quá trình đàm phán cần

phải cân nhắc lợi ích của bên có nhiều lợi ích trong việc phân phối. Trong bản giải thích có nói rõ không thể định nghĩa chính xác thuật ngữ "lợi ích đáng kể", thuật ngữ này được hiểu là bên có thị phần lớn hoặc dự đoán có thị phần lớn. Xem thêm *renegotiation of tariffs*.

Substantial transformation: ***Chuyển đổi cơ bản***

Thuật ngữ sử dụng trong việc thực hiện *quy chế xuất xứ* và áp dụng *thuế hải quan*. Thuế suất áp dụng cho một sản phẩm tại biên giới phụ thuộc vào xuất xứ của hàng hoá. Đôi khi hàng hoá đi qua một vài nước trước khi có được đặc tính cuối cùng. Nước tại đó diễn ra sự chuyển đổi cơ bản cuối cùng thì được coi là nước xuất xứ của hàng hoá đó. Căn cứ để biết được sự chuyển đổi này là sự *thay đổi trong chương thuế*. Có nghĩa là một hàng hóa khi vào một nước thuộc đề mục một chương của *Hệ thống Hài hoà* và rời nước đó dưới một đề mục thuộc chương khác. Đơn giản chỉ là bao gói lại hàng hoá hay sơn lại hàng hoá cũng đã được coi là có sự chuyển đổi cơ bản. Xem *screwdriver operations*.

Sullivan Principles: ***Nguyên tắc Sullivan***

Một bộ gồm sáu nguyên tắc do Reverend Leon Sullivan, giám đốc General Motor đưa ra để quản lý hoạt động của công ty ở Nam Phi dưới chế độ phân biệt chủng tộc. Các nguyên tắc này đã nhanh chóng được chấp nhận một cách rộng rãi. Nội dung quan trọng của các nguyên tắc này là họ đã quan tâm đến chính sách lao động công bằng và bình đẳng dành cho tất cả công nhân, đồng thời cải thiện điều kiện lao động trong và ngoài khu làm việc. Có một số đề nghị thường kỳ cho rằng nguyên tắc Sullivan nếu được hiện đại hoá và được điều chỉnh sẽ thích hợp cho việc đẩy mạnh thực hiện *tiêu chuẩn lao động quốc tế* và các tiêu chuẩn về môi trường. Xem *trade and environment* và *trade and labour standards*.

Sunrise industries: ***Ngành công nghiệp bình minh***

Những ngành công nghiệp mới nổi lên, thông thường là những ngành có hàm lượng sở hữu trí tuệ cao do sử dụng biện pháp cải tiến và công nghệ tiên tiến, các ngành này thành công do đạt hiệu quả trong sản xuất hoặc tạo ra một loại sản phẩm hoàn toàn mới. Chính công nghệ thông tin đã nẩy sinh các ngành công nghiệp mặt trời mọc này. *Chính sách thương mại* quan tâm đến các ngành công nghiệp mặt trời mọc một mặt là do hiện đang có các vấn đề bảo về quyền sở hữu trí tuệ, mặt khác đôi khi chính phủ muốn phát triển các ngành này bằng cách *lựa chọn ngành phát triển* và áp dụng lý thuyết thương mại chiến lược, cả hai cách này đều có khả năng biến dạng thương mại. Xem thêm *sunset industries*.

Sunset clause: ***Điều khoản hoàng hôn***

Một điều khoản trong hiệp định, theo đó biện pháp của chính phủ sẽ tự động chấm dứt hiệu lực khi tới hạn quy định, trừ phi chính phủ thực hiện một hành động cụ thể. Hiệp định WTO về biện pháp chống phá giá và thuế đối kháng có điều khoản mặt trời lặn quy định các biện pháp này sẽ phải hết hạn sau 5 năm chỉ trừ khi nhận thấy cần phải tiếp tục áp dụng. Xem *điều khoản chế tạo* đối với tranh chấp nảy sinh do điều khoản mặt trời lặn quy định trong luật pháp của Hoa Kỳ.

Sunset industries: ***Ngành công nghiệp hoàng hôn***

Ngành công nghiệp được coi là đang suy tàn do lạc hậu hơn các ngành công nghiệp khác của nền kinh tế về mặt kỹ thuật công nghệ hoặc do nhu cầu của người tiêu dùng thay đổi. Đôi khi nhà máy sản xuất thép kiểu dáng lạc hậu được lấy làm ví dụ điển hình, các nhà máy này đóng cửa dẫn đến thất nghiệp hàng loạt tại địa phương. Tất nhiên một số nhà máy sản xuất thép mới cũng được xếp hạng thuộc ngành công nghiệp bình minh. Thường các ngành công nghiệp có thể trụ được một thời gian tương đối dài trước khi bị rơi vào tình trạng xuống cấp. Ví dụ các nhà sản xuất thước đo kỹ thuật đã trải qua thời gian này khi máy tính điện tử bỏ túi xuất hiện. Trong các trường hợp khác đây có thể là một quá trình chết dần chết mòn do nguồn thu của một ngành sản xuất không đủ để hiện đại hoá và cũng không thể thu hút được nguồn đầu tư mới tuy nhiên vẫn có đủ nguồn thu để tiếp tục hoạt động do thực hiện cắt giảm chi phí và giảm dần số lượng nhân viên. Thông thường vào thời điểm này họ yêu cầu chính phủ giúp đỡ để

thoát ra khỏi tình trạng xuống cấp bằng cách bảo hộ dưới hình thức yêu cầu *hàm lượng nội địa, hạn chế nhập khẩu, điều chỉnh cơ cấu, trợ cấp, thoả thuận hạn chế tự nguyện,* v.v.....

Superfund: ***Siêu quỹ***

Vụ Canada, Mexico và Cộng đồng Châu Âu kiện Hoa Kỳ năm 1987 trong khuôn khổ của GATT. Nội dung của vụ này liên quan đến mức thuế Hoa Kỳ áp dụng theo Đạo luật Sửa đổi Siêu quỹ và Tái uỷ quyền năm 1986. Loại thuế này chưa có hiệu lực khi vụ kiện này được đưa ra. Luật ấn định một mức thuế suất mới cho một số hàng hóa nhập khẩu được sản xuất hoặc chế tạo từ chất hoá học bị đánh thuế. Về nguyên tắc, mức thuế áp dụng cho hàng nhập khẩu bằng với mức thuế áp dụng cho nguyên liệu hoá chất nếu mặt hàng hoá chất này được bán ở Hoa Kỳ để sử dụng trong sản xuất sản phẩm cùng loại với hàng nhập khẩu. Người nhập khẩu sẽ bị phạt nếu không cung cấp đầy đủ thông tin về nguyên liệu hoá học sử dụng để sản xuất ra hàng nhập khẩu. Bên khởi kiện cho rằng thuế đánh vào hàng nhập khẩu cao hơn so với hàng nội địa cùng loại và theo họ điều này vi phạm Điều khoản VIII:2 (Đãi ngộ quốc gia) của GATT. GATT quy định "một sản phẩm của một lãnh thổ của bất kỳ bên tham gia hiệp định khi nhập khẩu vào lãnh thổ của một bên khác sẽ không phải chịu mức thuế nội địa và các phí nội địa khác trực tiếp hay gián tiếp cao hơn mức áp dụng cho sản phẩm nội địa cùng loại". *Ban hội thẩm* cho rằng sản phẩm nhập khẩu và sản phẩm nội địa *là sản phẩm cùng loại* theo đúng nghĩa quy định trong Điều khoản III:2; và có sự phân biệt đối xử giữa sản phẩm nhập khẩu và sản phẩm nội địa và như vậy thuế áp dụng cho xăng dầu là không phù hợp với nghĩa vụ của Hoa Kỳ trong Điều III:2. Ban hội thẩm lấy làm tiếc rằng Đạo luật đã cho phép cơ quan có thẩm quyền của Hoa Kỳ ấn định mức thuế trái với nguyên tắc *đãi ngộ quốc gia*. Đồng thời Ban hội thẩm cũng nhận thấy Đạo luật cho phép các cơ quan có thẩm quyền của Hoa Kỳ có quyền tự quyết trong việc ấn định mức thuế, việc Hoa Kỳ quy định mức phạt cũng không trái với nghĩa vụ của nước này trong GATT.

Super 301: ***Siêu 301***

Tên này thường được dùng để chỉ Khoản 1302 của *Luật Thương mại và Cạnh tranh Hoa Kỳ* năm 1988. Super 301 quy định tất cả Đại diện Thương mại của Hoa Kỳ phải nộp báo cáo hành năm về lĩnh vực ưu tiên mở rộng thương mại Hoa Kỳ, trong đó xác định rõ "các thông lệ của các nước ưu tiên mà việc loại bỏ các thông lệ đó có nhiều khả năng gia tăng đáng kể xuất khẩu của Hoa Kỳ, có thể trực tiếp hoặc thông qua những tiền lệ về lợi ích". Super 301 khác với Khoản 301 ở chỗ nó tập trung vào các thực tiễn thương mại không lành mạnh có hệ thống. Đầu tiên Super 301 được ban hành chỉ để áp dụng trong hai năm 1989 và 1990. Nhưng tháng 3/1994, Tổng thống đã gia hạn Super 301 để thực hiện trong năm 1994-1995. Tháng 9/1995, Tổng thống lại gia hạn Super 301 một lần nữa để áp dụng trong năm 1996 và 1997. Xem thêm *Special 301* và *USTR*.

Support Prices: ***Hỗ trợ giá***

Công cụ dành cho các nhà sản xuất để đảm bảo thu nhập tối thiểu. Hỗ trợ giá có thể được thực hiện thông qua nhiều hình thức khác nhau ví dụ như giá sàn, lãi suất cho vay, trợ cấp, thuế suất thay đổi và đôi khi thông qua hạn chế định lượng. Giá hỗ trợ có liên quan đến giá thị trường ở chỗ trong chừng mực nào đó chúng đều phản ứng lại tín hiệu thị trường. Xác định giá thị trường trong những điều kiện như thế là một vấn đề. Giá hỗ trợ cũng có thể hoàn toàn độc lập với giá thị trường. Mục đích của giá hỗ trợ chỉ đơn giản là đảm bảo cho người sản xuất có được thu nhập tối thiểu. Người tiêu dùng trong nước và nhà sản xuất nước ngoài chính là những người phải chịu chi phí dành cho hỗ trợ này.

Surveillance: ***Giám sát***

Các nước thành viên WTO tiến hành giám sát thường xuyên chính sách thương mại quốc gia của các nước thành viên khác để đảm bảo chính sách thương mại phù hợp với nguyên tắc của hệ thống thương mại đa phương và tuân thủ theo cam kết của các nước thành viên. Cơ chế Rà soát Chính sách Thương mại là cơ sở để thực hiện mục đích này, tuy nhiên trong nhiều hiệp

định của WTO có quy định cơ chế thông báo tất cả những thay đổi về mặt chính sách và những hành động thực hiện theo các hiệp định. Xem thêm *notification* và *transparency*.

Sustainable Development: ***Phát triển bền vững***

Uỷ ban Thế giới về Môi trường và Phát triển định nghĩa phát triển bền vững là phát triển thoả mãn những nhu cầu hiện tại mà không ảnh hưởng đến khả năng thế hệ tương lai trong việc tự đáp ứng nhu cầu của riêng họ.

Swing mechanism: ***Cơ chế dao động***

Thuật ngữ này được sử dụng trong bản giải thích của các nước WTO về quyền được sử dụng trợ cấp xuất khẩu đối với hàng nông sản. Hiệp định nông nghiệp ấn định giới hạn trợ cấp xuất khẩu mỗi nước được áp dụng hàng năm. Hiện nay một số nước nói rằng nếu trong một năm họ không sử dụng hết mức giới hạn đó thì năm sau họ được quyền sử dụng nốt số lượng còn lại, tất nhiên tổng số trợ cấp xuất khẩu của năm sau không được vượt quá mức giới hạn cho phép. Đề nghị này không thu được sự ủng hộ rộng rãi.

Swiss formula: ***Công thức Thuỵ-sĩ***

Công thức thoả hiệp cho *cắt giảm thuế quan tuyến tính* do Thuỵ-sĩ đưa ra trong *Vòng Tokyo*. Theo công thức này thuế suất cao sẽ được giảm nhiều hơn so thuế suất thấp. Công thức:

$$Z = \frac{AX}{A+X}$$

X: thuế suất khởi điểm; A: hệ số do các bên thoả thuận. Z: thuế suất sau khi giảm. *Cộng đồng Kinh tế Châu Âu*, *các nước Bắc Âu* và Australia sử dụng hệ số là 16, Hoa Kỳ, Nhật và Thuỵ-sĩ sử dụng hệ số 14 và New Zealand sử dụng kỹ thuật từng mặt hàng.

Symbolic deals: ***Thoả thuận tượng trưng***

Hoekman sử dụng thuật ngữ này năm 1995 để mô tả kết quả đàm phán có vẻ như hoặc chắc chắn không thực chất. Khi các nhà đàm phán thấy rằng hiện tại không có khả năng đạt được thoả thuận cụ thể về các vấn đề lớn, nhưng họ cho rằng rời bàn đàm phán mà không đạt được một thoả thuận gì cả thì có thể làm cho tình hình bị xấu đi, thì họ thoả thuận tượng trưng. Nếu không có thoả thuận tượng trưng thì các bên có thể gặp khó khăn trong việc trở lại đàm phán. Những thoả thuận này đôi khi được gọi là kết quả chính trị.

SYSMIN

Hệ thống Xúc tiến Sản xuất và Xuất khẩu Khoáng sản, hoặc đôi khi là Hệ thống Tự vệ và Phát triển Sản xuất Khoáng sản. Năm 1980 *Cộng đồng Kinh tế Châu Âu* thiết lập cơ chế bình ổn hàng hoá dưới sự bảo trợ của Lomé II nhằm đưa mặt hàng khoáng sản vào phạm vi *STABEX*. Mục tiêu của SYSMIN là bảo vệ *các quốc gia ACP* không bị giảm sản lượng khai thác khoáng sản và nguồn thu từ xuất khẩu. Theo Lomé IV (đàm phán lại năm 1990 trong vòng 10 năm), giới hạn 15% hoặc cao hơn được áp dụng đối với xuất khẩu đồng (bao gồm cả cobalt), phốt-phát, nhôm và bo-xit, thiếc, quặng sắt và u-ran. Giới hạn cao hơn hoặc bằng 20% áp dụng cho thu từ xuất khẩu từ các loại khoáng sản khác ngoài vàng, dầu khí. Xem thêm *Lomé Convention*.

System issues: ***Vấn đề về hệ thống***

Vấn đề nảy sinh từ quá trình thực hiện chức năng hay các nguyên tắc của *hệ thống thương mại đa phương*. Vấn đề thuộc dạng này gồm quy định *giải quyết tranh chấp*, cơ chế *tự vệ, tính công khai,* v.v...

T

TAFTA (Trans-Atlantic Free Trade Agreement): ***Hiệp định Thương mại tự do xuyên Đại tây dương***

Ý tưởng xây dựng một *khu vực thương mại tự do* giữa Hoa Kỳ và *Cộng đồng Châu Âu*. Ý tưởng này đã được thảo luận ở cấp quan chức chính phủ cao cấp nhưng chưa có lịch trình đàm phán chính thức. Xem thêm *New Transatlantic Agenda*.

Tailor-made tariffs: ***Thuế quan vừa đủ***

Xem *made-to-measure tariffs*.

Targeting: ***Mục tiêu***

Xem *picking winners* và *strategic trade theory*.

Tariff: ***Thuế quan***

Nghĩa vụ nộp hoặc *thuế* đánh vào hàng hoá tại biên giới khi hàng hoá đi từ một *lãnh thổ hải quan* (thông thường là một nước) sang lãnh thổ hải quan khác. Mức thuế có thể là một con số cụ thể trên một đơn vị hàng hoá nhập khẩu, gọi là *thuế đặc định* hay dựa trên phần trăm của giá trị hàng nhập khẩu, gọi là *thuế trị giá*. Đôi khi các nước áp dụng hình thức đánh thuế kết hợp cả hai yếu tố trên - *thuế gộp*. Thuế quan góp phần đội giá hàng nhập khẩu và làm cho hàng nhập khẩu kém cạnh tranh hơn. Về mặt kinh tế, thuế quan tương đương với việc áp dụng cùng một lúc thuế tiêu thụ và trợ cấp sản xuất. Mặc dù chính phủ biết rất rõ, việc cắt giảm thuế quan có thể có tác động quan trọng về mặt tài chính khi một nước có ngân sách phụ thuộc nhiều vào nguồn thu thuế hải quan - một nguồn thu có thể dự đoán trước được. Nói chung thuế quan đánh vào hàng nhập khẩu nhưng cũng có trường hợp hàng xuất khẩu cũng phải chịu thuế quan. Xem thêm *ad valorem tariff, Lerner's symmetry theorem* và *specific tariff*.

Tariff binding: ***Ràng buộc thuế quan***

Xem *tariff concession*.

Tariff concession: ***Ưu đãi thuế quan***

Đây là một cam kết ràng buộc pháp lý trong khuôn khổ WTO không tăng hoặc ấn định thuế quan cao hơn mức thuế cam kết trong *danh mục thuế quan* của nước đó theo GATT. Không phải tất cả các loại thuế đều phải tuân theo nguyên tắc này.

Tariff Conference: ***Hội nghị Thuế quan***

Tên chính thức của bốn vòng đàm phán thương mại đa phương đầu tiên trong khuôn khổ của GATT. Đó là Hội nghị thuế quan *Geneva 1947, Annecy, Torquay* và *Geneva 1955-56*.

Tariff equivalent: ***Tương đương thuế quan***

Đánh giá tác động của *các biện pháp phi thuế quan* đối với thương mại nếu được chuyển thành *thuế quan* dựa trên công thức do hai bên thoả thuận. Chuyển từ hàng rào phi thuế quan sang thuế quan sẽ đóng góp rất lớn vào *tính công khai* của thương mại. Xem thêm *tariffication*.

Tariff escalation: ***Leo thang thuế quan***

Thuế quan tăng dần cùng với sự biến đổi tăng dần của sản phẩm. Ví dụ loại thép để sản xuất ô-tô chỉ phải chịu thuế suất 5%, khung ô-tô sản xuất từ loại thép này có thể chịu thuế suất 15% và một chiếc ô-tô hoàn chỉnh có thể bị đánh 30% thuế. Phương thức đánh thuế có lợi cho hàng chế tạo giản đơn nhằm thúc đẩy ngành chế tạo trong nước. Người tiêu dùng thường phải chịu chi phí của phương thức đánh thuế này. Xem thêm *effective rate of assistance*.

Tariffication: ***Thuế hoá***

Chuyển *các biện pháp phi thuế quan* thành *tương đương thuế quan* ràng buộc. Trong *Vòng Uruguay*, thuế hoá được áp dụng cho hàng nông sản và mở ra cơ hội tiếp cận thị trường cho loại mặt hàng này. Xem thêm *water in the tariff*.

Tariff jumping: ***Tránh thuế***

Đầu tư sản xuất ở nước khác để tránh hàng rào thuế quan cao và các biện pháp biên giới khác. Quan điểm về việc này rất khác nhau, liệu trong những trường hợp như vậy thương mại và đầu tư có bổ trợ cho nhau hay không, liệu có phải đầu tư chỉ nhằm mục đích tránh hàng rào thuế quan chứ không phải mục đích thương mại. Nhiều người thiên về quan điểm cho rằng hiện nay thương mại và đầu tư có mối quan hệ chặt chẽ với nhau và đôi khi người ta cũng rất dễ cường điệu hoá sự khác biệt giữa thương mại và đầu tư.

Tariff negotiations: ***Đàm phán thuế quan***

Công việc quan trọng hàng đầu trong GATT và WTO là đàm phán cắt giảm thuế quan. Từ lúc GATT có hiệu lực vào năm 1948 cho đến *Vòng Dillon*, thuế quan được đàm phán trên cơ sở từng mặt hàng, từng sản phẩm và được thực hiện theo hệ thống *yêu cầu và chào cam kết*. Các nhà cung cấp chủ yếu một mặt hàng có quyền được yêu cầu giảm thuế. Sau *Vòng Kennedy*, *cắt giảm thuế quan tuyến tính* là biện pháp chủ đạo. Toàn bộ các phần của danh bạ thuế được cắt giảm đồng loạt theo một công tức được thống nhất. Trong *Vòng Tokyo*, *công thức Thuỵ-sỹ* về cắt giảm thuế quan tuyến tính được sử dụng, theo đó những thuế suất cao sẽ được giảm nhiều hơn thuế suất thấp. Đàm phán thuế quan trong Vòng Uruguay vừa là đàm phán từng mặt hàng vừa là đàm phán *giảm thuế quan đến 0*, theo đó thuế suất của tất các mặt hàng cùng một ngành hàng đều được giảm xuống bằng 0. Xem thêm *principal supplier rights*, *renegotiations of tariffs* và *sectoral trade negotiations*.

Tariff preferences: ***Ưu đãi thuế quan***

Nội dung chủ đạo trong các hiệp định WTO là các nước thành viên phải dành cho nhau *đãi ngộ tối huệ quốc* trong cơ chế *thuế quan*. Tuy nhiên với một số điều kiện nhất định các nước có thể dành cho nhau thuế suất ưu đãi hay thuế suất bằng 0. Các nước phát triển có thể dành thuế suất ưu đãi cho các nước đang phát triển theo chương trình *GSP* và các nước thành viên của *liên minh hải quan* hay *khu vực thương mại tự do* có thể áp dụng thuế suất bằng 0 trong khu vực. Các nước đang phát triển cũng có thể được hưởng các loại thuế suất ưu đãi khác, ví dụ như quy định trong *Phần IV của GATT*. *GSTP* là một trong những hình thức này. Xem thêm *imperial preferences arrangement*.

Tariff quota: ***Hạn ngạch thuế quan***

Cắt giảm *thuế quan* đối với một số lượng hàng nhập khẩu nhất định. Hàng nhập khẩu vượt quá số lượng quy định phải chịu mức thuế cao hơn. Có quan điểm cho rằng khác với *hạn ngạch nhập khẩu*, hạn ngạch thuế quan lại có tác dụng tự do hoá thương mại vì hệ thống này không khống chế số lượng nhập khẩu. Giả thiết này có thể là sai. Sự khác biệt giữa *thuế suất trong hạn ngạch* và *thuế suất ngoài hạn ngạch* rất lớn, có thể ngăn cản thương mại ở thuế suất cao hơn. Xem thêm *current access tariff quotas* và *minimum access tariff quotas*.

Tariff rate quota: ***Hạn ngạch thuế suất***

Xem *tariff quota*.

Tariff schedule: ***Danh mục thuế quan***

Một tài liệu ghi rõ thuế suất một nước áp dụng đối với từng mặt hàng nhập khẩu và đôi khi với cả hàng xuất khẩu. Xem thêm *applied tariff rates, bound tariff rates, multi-column tariff, schedule of concessions* và *single-column tariff*.

Tariff wedge: ***Nêm thuế***

Trong điều kiện *leo thang thuế quan*, đó là phần chênh lệch giữa thuế suất của sản phẩm chế biến nhiều hơn và thuế suất của sản phẩm chế biến ít hơn được chuyển đổi thành sản phẩm chế biến nhiều hơn.

Taxes occultés: ***Thuế ẩn hình***

Toàn bộ thuế gián tiếp một công ty phải nộp trong quá trình sản xuất ra một sản phẩm như thuế thiết bị cơ bản sử dụng trong quá trình sản xuất. Loại thuế này không bao gồm thuế đánh vào phụ kiện gắn liền với sản phẩm.

Technical Barriers to trade: ***Hàng rào kỹ thuật đối với thương mại***

Những cản trở thương mại thông qua hệ thống *tiêu chuẩn* và *đánh giá sự phù hợp. Hiệp định Hàng rào Kỹ thuật đối với Thương mại* trong WTO quy định hài hoà, giảm và loại bỏ các hàng rào này. Xem thêm *conformity assessment, Code of Good Practice for the Preparation Adoption and Application of Standards, International Electrotechnical Commission* và *International Organisation for Standardisation.*

Techno-nationalism: ***Chủ nghĩa dân tộc về công nghệ***

Thuật ngữ này có hai nghĩa. Nghĩa thứ nhất cho rằng chỉ có công nghệ đạt được trong nước mới có thể phát huy được kết quả và hữu ích ở tại nước đó mà thôi, cho dù công nghệ đó đã tồn tại ở nơi khác. Để đạt được công nghệ này, các nước phải bỏ ra chi phí nhiều hơn nhiều so với việc nhập khẩu công nghệ từ nước ngoài. Thông thường kết quả thu được theo cách này là không nhiều. Nguyên nhân của quan điểm này là do thiếu ngoại tệ, các nước mong muốn nuôi dưỡng tự trọng dân tộc, vì lý do quốc phòng và hội chứng "hàng ngoại". Nghĩa thứ hai của thuật ngữ này cũng đề cập đến chính sách nhằm duy trì công nghệ tiên tiến trong phạm vi nước phát minh để thu được lợi thế cạnh tranh. Xem *autarky, self-reliance* và *self-sufficiency.*

Telecommunication: ***Viễn thông***

Xem *Agreement on Basic Telecommunications Services.*

Television Without Frontiers: ***Truyền hình không biên giới***

Xem *broadcasting directive.*

Temporary Exclusion List: ***Danh mục Loại trừ tạm thời***

Trong khuôn khổ *AFTA*, đó là danh mục mặt hàng một nước thành viên chưa sẵn sàng dành cho các nước thành viên khác được ưu đãi toàn bộ. Theo lịch trình thoả thuận, tất cả các mặt hàng này phải được chuyển khỏi danh mục loại trừ tạm thời trước năm 2003, trừ một số mặt hàng nông sản nhạy cảm được dành một khoảng thời gian lâu hơn. Xem thêm *Sensitive List.*

Terms of Trade: ***Chỉ số thương mại***

Thuật ngữ chỉ giá tương đối của một sản phẩm so với sản phẩm cùng loại sản xuất tại nước khác. Chỉ số thương mại không có lợi cho nước A khi nước này phải trả nhiều sản phẩm của mình hơn để đổi lấy một mặt hàng sản xuất tại nước B. Trong trường hợp ngược lại thì điều kiện thương mại có lợi cho nước A. Xem thêm *commodity terms of trade.*

Textile and the GATT: ***Hàng dệt và GATT***

Xem *Short-Term Arrangement Regarding International Trade in Cotton Textiles* (1961), *Long-Term Arrangement Regarding International Trade in Cotton Textiles* (1962-1973), *Multi-Fibre Arrangement* (1974-1994) và *Agreement on Textiles and Clothing.*

Textile Monitoring Body: ***Cơ quan Giám sát Hàng dệt***

Cơ quan này được thành lập theo *Hiệp định WTO về hàng dệt và may mặc* để giám sát việc thực hiện các điều khoản của hiệp định. Một nhiệm vụ quan trọng của cơ quan này là báo cáo định kỳ cho *Hội đồng Thương mại Hàng hoá* về tiến trình đưa hàng dệt và may mặc vào trong khuôn khổ của WTO trước năm 2005. Xem thêm *Multi-Fibre Arrangement.*

Textile Surveillance Body (TSB): ***Tổ chức Giám sát hàng dệt***

Tổ chức giám sát và tổ chức thực hiện *Thoả thuận Đa sợi.*

Theory of hegemonic stability: ***Lý thuyết vai trò chủ đạo ổn định***

Charles Kindleberger là người đầu tiên đưa ra lý thuyết này vào năm 1973, sau đó lý thuyết được một số người khác điều chỉnh và mở rộng. Khi phân tích nguyên nhân của cuộc Đại suy thoái 1930, ông ta tuyên bố bài học chính rút ra từ những năm chiến tranh có thể được tóm tắt như sau: "để nền kinh tế thế giới được ổn định, cần phải có một người đứng ra ổn định nó". Đối với những người ủng hộ lý thuyết này thì câu nói trên đã được chứng minh thông qua vai trò của Hoa Kỳ trong quá trình xây dựng *hệ thống thương mại đa phương* mà điển hình là *GATT*.

Theory of second-best: ***Lý thuyết giải pháp bậc hai***

Lý thuyết trong kinh tế thế giới, lý thuyết này giả định rằng giải pháp bậc một trong thương mại là *tự do thương mại* không bị các yếu tố như thuế, độc quyền và thuế quan gây trở ngại. Lý thuyết giải pháp bậc hai cho rằng vẫn có khả năng đạt được mục tiêu thương mại tối ưu nếu như các nước thực hiện một số biện pháp nhất định, tuy nhiên các biện pháp đó có thể sẽ không đem lại kết quả tối ưu nhất mà chúng có thể đạt được. Trong trường hợp không thực hiện được giải pháp bậc một thì phải thực hiện giải pháp bậc hai nhưng áp dụng biện pháp nào trong giải pháp này phụ thuộc vào từng trường hợp cụ thể.

Third country dumping: ***Phá giá ở nước thứ ba***

Các đối thủ cạnh tranh tiến hành phá giá ở thị trường một nước thứ ba. Quy tắc của *WTO về các biện pháp chống phá giá* không điều chỉnh cái gọi là phá giá ở nước thứ ba.

Third-country problem: ***Vấn đề của nước thứ ba***

Tên của một vấn đề có ảnh hưởng thương mại mà các nước quan tâm trong *Vòng Kenedy* về *cắt giảm thuế quan tuyến tính*. Vấn đề này dựa trên giả thiết rằng các ít quan tâm đến xuất khẩu các sản phẩm mà duy trì thuế quan cao. Do đó các nước thuộc loại này không mấy quan tâm đến tỷ lệ cắt giảm thuế quan của nước khác có thuế suất thấp xem liệu có ngang bằng với mình hay không. Kết quả là nước thứ ba sẽ phải gánh chịu chính và họ bắt buộc phải điều chỉnh thuế quan của mình. Vấn đề này do đó liên quan đến thứ tự của thuế suất của một mặt hàng trong một loạt mặt hàng nhất định. Những cố gắng để hiểu vấn đề này dưới khía cạnh kinh tế đều sẽ không thu được thành công.

Third-line forcing: ***Bắt buộc mua hàng từ nguồn thứ ba***

Thuật ngữ được sử dụng trong quá trình thực hiện *luật chống độc quyền*. Người mua chỉ được cung cấp hàng hóa và dịch vụ nếu như họ đồng ý cùng một lúc mua cả sản phẩm từ một nguồn thứ ba. Nếu người mua không đồng ý thì người cung cấp nói trên cũng từ chối không bán hàng.

Third world: ***Thế giới thứ ba***

Từ này được dịch từ tiếng Pháp tiers-monde. Hiện nay từ này không còn được sử dụng rộng rãi như trước đây nữa. Trước đây cụm từ này được hiểu là các nước không nằm trong nhóm công nghiệp hoá (thế giới thứ nhất) hay các nước cộng sản (thế giới thứ hai). Cũng giống như nhiều thuật ngữ phân loại tổng thể khác, thuật ngữ này là cách tiếp cận vấn đề hữu ích đầu tiên, nhưng trong *Báo cáo Harries* có nêu đằng sau thuật ngữ này ẩn chứa sự đa dạng trong tiến bộ kinh tế và trường phái chính trị giữa các nước trong nhóm.

Thirty-ten formula: ***Công thức ba mươi-mười***

Trong *Vòng Kenedy, Cộng đồng Kinh tế Châu Âu* đưa ra đề nghị thiết lập công thức *cắt giảm thuế quan tuyến tính*. Ý tưởng đầu tiên là so sánh thuế suất của từng nước tham gia một, nhưng sau đó chỉ nhằm vào các nước thương mại lớn nhất thế giới như EEC, Nhật, Hoa Kỳ và Vương quốc Anh. Khi thuế suất cao hơn 30% tổng giá trị và độ chênh lệch giữa thuế suất cao và thuế suất thấp lớn hơn 10% thì phải tuân theo công thức cắt giảm thuế quan tuyến tính, tuy nhiên công thức này chưa được quy định cụ thể. Về sau công thức này bị loại bỏ vì người ta cho rằng kết quả tính được không hợp lý khi áp dụng với dòng thương mại thực tế. Công thức này được phát triển thành công thức *double écart formula*. Xem thêm *écrêment* và *peak tariff*.

Tokyo Round: ***Vòng Tokyo***

Vòng đàm phán thương mại đa phương thứ bẩy trong GATT, tiến hành từ năm 1973 đến 1979, có 102 nước tham gia. Đây là vòng đàm phán lớn nhất từ trước tới nay kể cả về số nước tham gia và nội dung đàm phán. Vòng Tokyo bắt đầu từ tháng 9/1973 tại Hội nghị Bộ trưởng tại Tokyo, nhưng đàm phán được tiến hành chủ yếu tại Genève. Tuyên bố cấp bộ trưởng quy định phạm vi đàm phán nhằm a) đàm phán *thuế quan* sử dụng phương pháp xác định theo công thức, b) cắt giảm hoặc loại bỏ *các biện pháp phi thuế quan* (c) kiểm tra khả năng cắt giảm và loại bỏ tất cả hàng rào trong một số lĩnh vực, (d) kiểm tra hệ thống tự vệ đa phương đã đủ chưa, (e) đàm phán về nông nghiệp có xét đến những đặc thù và vấn đề khó khăn trong lĩnh vực này, và (f) coi sản phẩm nhiệt đới là lĩnh vực đặc biệt và cần có sự ưu tiên. Các Bộ trưởng dự định kết thúc Vòng đàm phán vào năm 1975. Vòng đàm phán Tokyo chịu sự chi phối của những sự kiện xảy ra giữa Hoa Kỳ, Cộng đồng Châu Âu (EEC), Nhật và mối quan hệ giữa các nước này. Mãi đến tháng 1/1975 khi Đạo luật Thương mại năm 1974 có hiệu lực thì Tổng thống (Hoa Kỳ) mới có quyền lực đàm phán. Quyền lực đàm phán của Tổng thống chỉ có hiệu lực đến ngày 3/1/1980. Tình hình tương đối phức tạp do năm 1976 là năm bầu cử tổng thống. EEC mở rộng số thành viên lên 9 nước vào tháng 1/1973 và trong thời gian này EEC quá bận rộn với công việc mở rộng. Hệ thống điều phối trong nội bộ EEC cũng trở lên phức tạp hơn. Nhật trở thành nước thương mại hàng đầu trên thế giới và gây ra áp lực cho nhiều nước phải thực hiện chính sách bảo hộ. Vì vậy đến tháng 2/1975 các nhóm đàm phán chuyên ngành mới được thành lập. Phần lớn các cuộc đàm phán là do cán bộ của Ban Thư ký chủ trì. Trong Vòng đàm phán này các nước đang phát triển tham gia nhiều hơn so với *Vòng Kenedy*. Tại thời điểm này mong muốn của các nước đang phát triển phù hợp với việc chuẩn bị thiết lập một *trật tự kinh tế quốc tế mới* và tăng cường *đối thoại Bắc-Nam*. Các công việc chuẩn bị cần thiết được tiến hành từ năm 1973 đến đầu năm 1977 nhưng đàm phán không đạt được tiến bộ thực sự cho đến khi chính quyền mới của Hoa Kỳ xây dựng được chính sách của họ và chỉ định thành lập nhóm đàm phán. Đàm phán thực sự được bắt đầu từ tháng 7/1977, sau cuộc gặp giữa EEC và Hoa Kỳ giải quyết được một số bất đồng về chính sách và thủ tục giữa hai khu vực. Hai bên nhất trí rằng cần đẩy nhanh thời gian đàm phán, chia thời gian đàm phán thành bốn giai đoạn và kết thúc vào tháng 1/1978. Giai đoạn đầu tiên thực hiện kế hoạch thuế quan chung, bao gồm cắt giảm thuế quan chung theo *công thức Thuỵ-sỹ,* phương hướng cụ thể xử lý lĩnh vực nông nghiệp. Đến giai đoạn hai phải đưa ra các yêu cầu cắt giảm thuế quan và loại bỏ hàng rào phi thuế quan. Giai đoạn ba xem xét bản thảo nguyên tắc quy định về *các biện pháp phi thuế quan,* trong giai đoạn bốn tất cả các nước tham gia phải trả lời các yêu cầu được đưa ra bằng các đề xuất cam kết. Đến tháng 7/1978 một nhóm gồm nhiều nước phát triển đã có thể thực hiện được "Bản ghi nhớ khung", trong đó đưa ra những yếu tố chủ yếu mà họ cho rằng cần thiết để đảm bảo kết quả đàm phán được cân bằng. Các nước đang phát triển phản đối lịch trình đàm phán về mặt thủ tục và nội dung chính. Đặc biệt các nước đang phát triển phản đối cái mà họ cho là âm mưu loại họ ra khỏi vòng đàm phán. Nhưng dù sao lịch trình trên cũng là một yếu tố quan trọng để duy trì thực hiện thoả thuận kết thúc đàm phán trước 15/10/1978. Trở ngại chính của vòng đàm phán chính là một khoản trong Đạo luật thương mại của Hoa Kỳ, cho phép Tổng thống được quyền tước bỏ yêu cầu đánh *thuế đối kháng* với hàng hoá nhập khẩu được trợ cấp trong vòng bốn năm, kết thúc vào 3/1/1979. Khi quy định về tước bỏ yêu cầu nói trên hết hiệu lực thì thuế đối kháng được áp dụng tự động. Quốc hội Hoa Kỳ có vẻ lưỡng lự không muốn gia hạn quy định trên nhưng cuối cùng Quốc hội Hoa Kỳ cũng phải thông qua vì EEC tuyên bố EEC chỉ có thể kết thúc vòng đàm phán khi Hoa Kỳ giải quyết được các vấn đề nội bộ của mình. Quốc hội Hoa Kỳ thông qua quy định này vào tháng 3/1979 và Vòng đàm phán Tokyo chính thức kết thúc vào ngày 12/4/1979. Kết quả đàm phán là cắt giảm thuế quan trung bình là 35% và thuế suất trung bình giảm xuống chỉ còn 4,7%, thực hiện trong vòng 8 năm. Cắt giảm thuế quan theo phương pháp tuyến tính, chú ý đến những loại thuế suất cao. Trong Vòng Tokyo, 9 hiệp định đã được ký kết (trong số này 6 hiệp định được gọi là "luật") và bốn bản ghi nhớ về mục đích và hoạt động của GATT. Những hiệp định và bản ghi nhớ được ký kết trong Vòng đàm phán này bổ sung rất nhiều cho hệ thống luật pháp của GATT. Trong số đó, một vài hiệp định đã được phát triển trong *Vòng Uruguay* và trở thành kết quả chính thức của Hiệp này. Đàm phán về hàng nông sản mới thu được một chút tiến bộ trong các vấn đề mang tính hệ thống. Các nước cũng đồng ý sẽ tiếp tục đàm phán sau này về xây dựng *Khuôn khổ Nông nghiệp Đa*

phương để tránh đối đầu giữa các nước về mặt chính trị và kinh tế trong *lĩnh vực nhạy cảm* cao. Trên thực tế các nước đồng ý với thoả thuận trên chỉ nhằm mục đích kết thúc Vòng đàm phán. Đàm phán về sản phẩm nhiệt đới cũng không ổn định nhưng đã đạt được cắt giảm thuế quan và phi thuế quan cho toàn bộ các mặt hàng này. Các nước không đạt được một thoả thuận nào trong hệ thống tự vệ đa phương, nhưng sau Vòng đàm phán này, đàm phán vẫn được tiếp tục tuy nhiên không thu được nhiều thành công. Có một kết quả mà các nước đang phát triển cho rằng rất quan trọng đối với họ đó là *Điều khoản Cho phép*. Điều khoản này khuyến khích các nước đang phát triển tham gia vào hệ thống thương mại toàn cầu, cho phép các nước phát triển dành ưu đãi cho nước đang phát triển trong lĩnh vực thuế quan và phi thuế quan. Tuy nhiên một hậu quả không lường của vòng đàm phán này là tiếp tục làm giảm vai trò của các nước đang phát triển trong các hoạt động ban hành luật pháp của GATT. Xem *linear tariff cuts* và *Tokyo Round agreements*.

Tokyo Round agreements: ***Các hiệp định Vòng Tokyo***

Tên chung của 6 bộ luật về các *biện pháp phi thuế quan,* ba hiệp định chuyên ngành và bốn quyết định, đôi khi còn được gọi là các *hiệp định khung (framework agreements)* được ký trong *Vòng Tokyo*. Chính phủ các nước được quyền lựa chọn tham gia vào hiệp định nào họ muốn. Bộ luật gồm có (a) *Hiệp định về Hàng rào kỹ thuật đối với thương mại*, thường được biết đến là "bộ luật tiêu chuẩn". Mục tiêu của Hiệp định là đảm bảo các quy định kỹ thuật, tiêu chuẩn, kiểm tra và cấp chứng nhận không gây cản trở cho thương mại, (b*) Hiệp định về Mua sắm của chính phủ* nhằm tạo sự cạnh tranh và tính công khai trong mua sắm của chính phủ, (c) *Hiệp định Giải thích và áp dụng Điều VI, XVI và XXIII,* thường được biết như "bộ luật trợ cấp" nhằm đảm bảo rằng trợ cấp không gây phương hại đến lợi ích của các bạn hàng khác, (d) *Hiệp định Thực hiện Điều VII*, được biết như là "bộ luật định giá hải quan" nhằm tìm kiếm một hệ thống công bằng, thống nhất và trung lập để tính trị giá hải quan, (e) *Hiệp định về Thủ tục cấp phép nhập khẩu* nhằm đảm bảo rằng yêu cầu cấp giấy phép nhập khẩu không hạn chế thương mại, và (f) *Hiệp định Thực hiện Điều VI*, thường được biết đến là "bộ luật chống phá giá", trong Hiệp này các nước rà soát lại bộ luật chống phá giá đàm phán trong *Vòng Kenedy*. Ba hiệp định theo lĩnh vực là (a) Hiệp định về thịt bò, nhằm mở rộng, tự do hoá và ổn định thương mại thịt bò và bò nuôi, (b) Hiệp định các sản phẩm sữa quốc tế cũng thực hiện theo mục đích tương tự đối với thương mại các sản phẩm sữa trên thế giới,và (c) *Hiệp định về buôn bán máy bay dân dụng*, theo đó các nước tham gia hiệp định phải loại bỏ thuế hải quan áp dụng cho máy bay dân dụng và các phụ tùng máy móc. Bốn quyết định có liên quan đến phân biệt đối xử đối với các nước đang phát triển, các biện pháp thương mại vi lý do cán cân thanh toán, các nước đang phát triển có sự linh hoạt hơn trong việc thực hiện biện pháp thương mại vì mục đích phát triển, và một bản ghi nhớ về các biện pháp giải quyết tranh chấp. Xem thêm *WTO Plurilateral agreemets* và *Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organisation*.

Tokyo Round Codes: ***Bộ luật Vòng Tokyo***

Xem *Tokyo Round agreements*.

Torquay Tariff Conference: ***Hội nghị Thuế quan Torquay***

Hội nghị diễn ra tại Torquay, Vương quốc Anh từ tháng 9/1950 đến 4/1951. Chương trình làm việc của hội nghị bao gồm đàm phán *gia nhập* với sáu nước (Áo, Cộng hoà Liên bang Đức, Hàn Quốc, Peru, Philippines và Thổ-nhĩ-kỳ) và một vài cuộc đàm phán thuế quan giữa các nước thành viên. Hội nghị này được coi là vòng thứ ba *đàm phán thương mại đa phương*. Cuối cùng Hàn Quốc gia nhập GATT vào năm 1967 và Philippines năm 1979.

Tradables: ***Khả thương***

Hàng hoá và dịch vụ có thể mua bán trên thị trường thế giới. Đối với dịch vụ thì du lịch bằng máy bay, viễn thông và tư vấn quản lý thuộc loại này, nhưng cắt tóc thì không được coi là dịch vụ có thể mua bán được. Xem thêm *non-tradeables* và *semi-tradeables*.

Trade and competition: ***Thương mại và cạnh tranh***

Đây là một trong những *vấn đề thương mại mới* hiện đang được thảo luận trong các diễn đàn quốc tế, nhưng đã từng là chủ đề đàm phán trong *Hiến chương Havana*. Vấn đề này trở nên quan trọng vì hai lý do. Lý do thứ nhất, càng ngày các nước càng nhận thấy rằng lợi ích từ tự do hoá thương mại quốc tế có thể bị vô hiệu hoá bởi các biện pháp trong nước không có lợi cho thị trường mở và cạnh tranh. Những hàng rào cản trở nói trên có thể được thực hiện dưới dạng các hành vi phản cạnh tranh của thành phần tư nhân, lạm dụng khả năng độc quyền và hệ thống luật pháp không đầy đủ của chính phủ. Tại một số nước, vấn đề này trở nên nghiêm trọng hơn do *chính sách cạnh tranh* của các nước này còn yếu hoặc không bao trùm hết tất cả các hoạt động kinh tế. Lý do thứ hai, có một số vấn đề nếu sử dụng *chính sách thương mại* hay *chính sách cạnh tranh* thì kết quả thu được lại khác nhau. Kết quả thu được phụ thuộc vào việc chính sách nào được ưu tiên thực hiện. Nếu các nước tìm hiểu được tác động của mâu thuẫn trên thi dòng lưu chuyển các hoạt động kinh tế quốc tế sẽ diễn ra dễ dàng hơn. Tại *Hội nghị Bộ trưởng WTO Singapore* tháng 12/1996 *Nhóm Công tác về Tác động qua lại giữa Thương mại và Chính sách cạnh tranh* đã được thành lập. Xem thêm *antitrust laws, competition policy, international contestability of markets* và *restrictive business practices*.

Trade and corruption: ***Thương mại và tham nhũng***

Xem *trade and illicit payments*.

Trade and culture: ***Thương mại và văn hóa***

Một trong những *vấn đề thương mại mới*, nhưng chưa được đưa vào lịch đàm phán. Vấn đề này liên quan đến ảnh hưởng của thương mại quốc tế đối với bản sắc văn hoá. Theo nghĩa hẹp, nó chỉ bao trùm những thiết bị và chương trình nghe nhìn, hạn chế nhập khẩu như *nguyên tắc hàm lượng nội địa* áp dụng với loại hàng hoá này. Một số người nhìn vấn đề này dưới góc cạnh rộng hơn, ảnh hưởng của thương mại và đầu tư đối với bản sắc văn hoá của một nước. Theo cách nhìn này, hiện có một lý thuyết chủ nghĩa đế quốc văn hoá cho rằng thương mại và đầu tư có nguy cơ phá hoại truyền thống đất nước và nhấn chìm di sản văn hoá của nước khác. Với cách hiểu như vậy, các nước có thể vin vào đó để thực hiện chính sách bảo hộ, nếu không thể có lý do nào khác. Xem thêm *audiovisual services, broadcasting directive* và *cultural specificity*.

Trade and Development Board: ***Ban Thương mại và Phát triển***

Cơ quan điều hành của *UNCTAD* giữa các hội nghị diễn ra bốn năm một lần. Hàng năm cơ quan này họp mặt hai lần để xem xét những ảnh hưởng của thương mại quốc tế đối với chính sách kinh tế vĩ mô, các vấn đề tiền tệ, các vấn đề thương mại, chính sách thương mại, điều chỉnh cơ cấu và cải cách kinh tế và các vấn đề khác.

Trade and Development Report: ***Báo cáo Thương mại và Phát triển***

Báo cáo hàng năm của *UNCTAD* về từng nước đang phát triển. Trước đây có đôi lúc báo cáo này mang tính chất giáo điều, tuy nhiên báo cáo rất có ích trong phân tích những vấn đề về *chính sách thương mại* hiện nay.

Trade and employment: ***Thương mại và việc làm***

Đây là một trong những chương trình nghị sự của *Hội nghị Liên hợp quốc về Thương mại và Việc làm* và trong các cuộc họp trù bị trước đó năm 1947-48. Sở dĩ vấn đề này thuộc chương trình nghị sự của hội nghị vì các nước đều nhận thấy rằng *chính sách lợi mình hại người* đã làm cho tình trạng thất nghiệp trước chiến tranh trở nên trầm trọng hơn, và đây là một nguyên chính dẫn đến chiến tranh. Ngay từ khi hội nghị bắt đầu đã có sự chia rẽ giữa các bên tham gia, một số muốn đưa các quy định về vấn đề việc làm vào *Hiến chương Havana*, số khác cũng muốn đạt được vấn đề việc làm một cách đầy đủ nhưng họ lại cho rằng tổ chức ECOSOC là cơ quan thích hợp nhất để giải quyết hiện tượng thất nghiệp theo chu kỳ và có thể điều phối chính sách trong lĩnh vực này. Hiến chương Havana quy định các nước thành viên phải tuân thủ các nghĩa vụ có tính nguyên tắc sau: (a) Giải quyết và duy trì công ăn việc làm đầy đủ trong phạm vi lãnh thổ của các nước thành viên, (b) thực hiện các biện pháp đảm bảo vấn đề việc làm phù hợp với các điều khoản khác của Hiến chương, (c) tránh áp dụng các biện pháp gây ra những khó khăn

cho cán cân thanh toán của các nước khác, (d) tiến hành các biện pháp thích hợp và khả thi để loại trừ những điều kiện lao động không bình đẳng, (e) cộng tác với các nước khác có liên quan để triệt tiêu vấn đề cố hữu cán cân thanh toán, và (f) tham gia các hoạt động do ECOSOC tài trợ để xúc tiến việc làm. *Hiệp định Marrakesh thành lập Tổ chức Thương mại Thế giới* và *GATT* nêu rõ mục tiêu đảm bảo đầy đủ công ăn việc làm ngay tại lời nói đầu. Có quan điểm cho rằng với việc bao gồm cả mục tiêu công ăn việc làm, WTO có quyền được kiểm tra vấn đề *thương mại và môi trường,* tuy nhiên quan điểm này không phản ảnh đúng thực trạng hiện nay.

Trade and environment: ***Thương mại và Môi trường***

Một trong những *vấn đề thương mại mới,* phản ánh mối quan hệ qua lại giữa biện pháp mở rộng thương mại và những biện pháp bảo vệ môi trường. Vấn đề chính trong thương mại và môi trường chính là sự khác biệt trong tiêu chuẩn môi trường có khả năng dẫn đến chênh lệch về chi phí và các nước có chi phí thấp hơn sẽ khai thác lợi thế này. Một vấn đề khác nữa là liệu các biện pháp thương mại có bắt buộc phải phục vụ cho các mục tiêu môi trường hay không. Quan điểm trên nói chung không được các nhà hoạch định chính sách ủng hộ vì họ cho rằng với lý do môi trường các nước có thể áp dụng các biện pháp bảo hộ. Tuy nhiên hiện nay một *số hiệp định môi trường đa phương* đã có các điều khoản quy định về các biện pháp thương mại quan trọng. Một chương trình làm việc về vấn đề này hiện đang được tiến hành trong *Uỷ ban Thương mại và Môi trường WTO*. Uỷ ban này bao trùm cả hàng hoá và dịch vụ. Xem thêm *Agenda 21, Basel Convention, CITES, general exceptions, Montreal Protocol, race-to-bottom argument* và *Rio Declaration on Environment and Development*.

Trade and foreign exchange: ***Thương mại và ngoại hối***

Một số nước đề nghị WTO xem xét vấn đề này là một trong những *vấn đề thương mại mới*, liên quan đến mối quan hệ giữa thương mại quốc tế và hệ thống tỷ giá hối đoái. Những người đưa ra đề nghị cho rằng hệ thống hối đoái thả nổi là một trong những nguyên nhân gây áp lực bảo hộ đối với hệ thống thương mại. Nhưng một số người khác lại nói rằng hệ thống tỷ giá hối đoái cố định lại là nguyên nhân dẫn đến chủ nghĩa bảo hộ. Chỉ có một số ít muốn bắt đầu đàm phán sớm về vấn đề này.

Trade and human rights: ***Thương mại và nhân quyền***

Thuật ngữ có thể hiểu theo nhiều nghĩa khác nhau, nhưng đều có một điểm chung là phát triển thương mại quốc tế có thể tác động đến nhân quyền, đặc biệt là ở nước xuất khẩu. Thường cách nghĩ này dựa trên giả thiết bi quan cho rằng để có được tự do hoá thương mại các nước phải chịu chi phí xã hội cao để đổi lại các lợi ích kinh tế. Một số người nói rằng tiến bộ về kinh tế đóng góp cho việc mở rộng thương mại quốc tế cần phải đem lại sự phát triển kinh tế và xã hội cho mọi người dân. Tuy nhiên có mối lo ngại cho rằng ví dụ vấn đề *toàn cầu hoá* chỉ hỗ trợ được các lĩnh vực trực tiếp liên quan thôi, chính vì vậy mà khoảng cách giữa các ngành được hiện đại hoá và các ngành truyền thống ngày càng lớn. Đối với những người khác, nội dung của vấn đề thương mại và nhân quyền là ở chỗ các biện pháp thương mại có thể được sử dụng để xúc tiến và thực hiện nhân quyền. Nghĩa là phải tuân thủ *tiêu chuẩn lao động cốt lõi*. Họ có ý định sử dụng chương trình GSP để thực hiện mục đích vì đây là công cụ đơn phương đặt điều kiện gắn với một loạt yếu tố khác nhau. Tuy nhiên có một quan điểm khác cho rằng nếu như không tuân thủ nhân quyền thông qua tiêu chuẩn lao động cốt lõi thì các nước xuất khẩu sẽ được hưởng một lợi thế một cách không công bằng vì chi phí của các nhà xuất khẩu sẽ thấp hơn. Mặc dù các nghiên cứu về kinh nghiệm cho thấy quan điểm trên chưa chắc đã đúng nhưng các nước ủng hộ giải pháp cho phép các nước nhập khẩu được quyền dùng biện pháp thương mại để tự bảo vệ mình chống lại thương mại không bình đẳng nói trên. Đây cũng là cơ sở các nước dựa vào để kêu gọi đưa ra nguyên tắc chống lại cái gọi là *phá giá xã hội*. Không nên đánh giá quá thấp vấn đề nhân quyền ở tất cả các nước có trình độ phát triển khác nhau nhưng có một thực tế đáng buồn là trong nhiều trường hợp các nước yêu cầu thực hiện nguyên tắc nhân quyền chỉ nhằm mục đích duy nhất là thực hiện các biện pháp bảo hộ chống lại các nước đang phát triển. Xem thêm *Social Charter* và *social dimension of the liberalisation of international trade*.

Trade and illicit payments: ***Thương mại và các khoản thanh toán bất chính***

Một trong những *vấn đề thương mại mới,* liên quan đến hối lộ, tham nhũng và tình trạng thiếu công khai trong việc *mua sắm của chính phủ*. Hoa Kỳ chính là nước yêu cầu đưa vấn đề này ra đàm phán với mục đích thúc đẩy áp dụng các biện pháp để hạn chế những khoản thanh toán bất chính này, tuân thủ theo đúng pháp luật của Hoa Kỳ. Các khoản thanh toán bất chính vi phạm quy định trong *Đạo luật Chống tham nhũng ở nước ngoài*. Năm 1995, các nước OECD đã đưa ra khuyến nghị kiểm tra lại chế độ pháp lý của các khoản tiền thưởng. Nhiều nước cho phép các các khoản tiền này được giảm thuế với một số điều kiện nhất định. Tại Hội nghị Hội đồng Bộ trưởng tháng 5/1997, các nước OECD đã nhất trí sẽ đệ trình văn bản luật của mình, trong đó quy định hối lộ là một tội danh hình sự, lên cơ quan lập pháp của họ vào cuối năm 1998. Đồng thời các nước cũng nhất trí sẽ kết thúc đàm phán vấn đề này vào cuối năm 1997 và bắt đầu thực hiện vào năm 1998.

Trade and investment: ***Thương mại và đầu tư***

Được coi là mội trong những *vấn đề thương mại mới*, mặc dù trong *Hiến chương Havana* đã thiết lập một số nguyên tắc cơ bản về đầu tư. Vấn đề này liên quan đến mối quan hệ giữa thương mại và đầu tư, coi đó là các yếu tố trong *quan hệ kinh tế quốc tế* và là vấn đề về *mở cửa thị trường*. Nói chung về lâu dài thì thương mại và đầu tư có xu hướng tách riêng biệt thành hai vấn đề chính sách khác nhau. Nhưng hiện nay hai vấn đề này càng ngày càng gắn chặt với nhau và mang tính bổ trợ cho nhau. Với xu hướng bảo hộ biên giới ngày càng giảm, đầu tư nước ngoài sẽ tạo nên hình thái thương mại mới và củng cố hình thái thương mại cũ. Trong các trường hợp khác, các công ty gần như bắt buộc phải đầu tư và sản xuất theo mục tiêu của thị trường vì nếu thuế nhập khẩu cao thì việc nhập khẩu khó có thể thực hiện được. *Hội nghị Bộ trưởng WTO Singapore* diễn ra vào tháng 12/1996 đã thành lập một *Nhóm Công tác về Thương mại và Đầu tư* để điều tra vấn đề này. Xem thêm *globalism, Multinational Agreement on Investment* và *tariff-jumping*.

Trade and Investment Framework Agreement: ***Hiệp định khung Thương mại và Đầu tư***

Thoả thuận giữa Australia và Hoa Kỳ thực hiện tham vấn về thương mại và đầu tư được ký vào năm1992. Hiệp định quy định các nguyên tắc và thủ tục điều chỉnh cơ chế song phương nhằm khuyến khích tự do hoá và xúc tiến thương mại và đầu tư.

Trade and labour standards: ***Thương mại và tiêu chuẩn lao động***

Một trong những *vấn đề thương mại mới* về việc liệu có nên sử dụng các quy tắc thương mại để đạt được tiêu chuẩn lao động tối thiểu ở các nước xuất khẩu hay không. Cũng giống như các vấn đề mới phát sinh khác, vấn đề thương mại và tiêu chuẩn lao động cũng đã được đề cập đến một vài lần. Khi *Tổ chức Lao động quốc tế* được thành lập năm 1919, các nước đã thông qua tiêu chuẩn lao động và đồng ý coi việc phát triển tiêu chuẩn lao động là mục tiêu hoạt động của tổ chức. Có ý kiến cho rằng khái niệm "tiêu chuẩn lao động công bằng" có nguồn gốc từ quy định trong Điều 23(a) Hiệp ước của *Hội Quốc liên,* theo đó "các nước thành viên phải đảm bảo và duy trì tiêu chuẩn lao động công bằng và nhân đạo cho nam giới, phụ nữ và trẻ em tại nước họ và tại những nước họ có quan hệ thương mại và công nghiệp". *Hiến chương Đại tây dương* năm 1941 cũng tìm cách đảm bảo "nâng cao việc thực hiện tiêu chuẩn lao động, tiến bộ kinh tế và an ninh xã hội cho tất cả mọi người". Năm 1943, Tổ chức Lao động Quốc tế đưa ra đề nghị "tại một nước nếu các điều kiện hiện hành không hợp lý, thì nước đó cần có thoả thuận để đảm bảo lao động trong một ngành hàng nhất định phải nhận được tiền thù lao thích đáng và được bảo vệ đầy đủ về mặt an ninh xã hội và các điều kiện khác phải hợp lý". Mối quan hệ giữa thương mại quốc tế và tiêu chuẩn lao động được quy định cụ thể hơn trong Điều 7(1) *Hiến chương Havana,* theo đó " điều kiện lao động không công bằng, đặc biệt trong lĩnh vực sản xuất hàng xuất khẩu tạo ra những khó khăn trong thương mại quốc tế, vì vậy các nước cần phải thực hiện những hành động mà họ cho là hợp lý và khả thi để triệt tiêu toàn bộ những điều kiện này trong phạm vi lãnh thổ nước đó". Một số *thoả thuận hàng hoá quốc tế* cũng có các quy

định khuyến khích các nước thành viên thực hiện tiêu chuẩn lao động công bằng. Xem thêm *child labour, core labour standards, social clause, social dumping* và *social subsidies*.

Trade and social conditions: ***Thương mại và điều kiện xã hội***

Xem *child labour, core labour standards, social clause, trade and labour standards* và *worker rights*.

Trade and taxation: ***Thương mại và thuế***

Một số nước đề nghị đưa vấn đề này vào chương trình làm việc trong các vòng *đàm phán thương mại đa phương* trong tương lai. Cơ sở lý luận của vấn đề này cho rằng chế độ thuế có thể được sử dụng để biến dạng thương mại quốc tế. Vấn đề này rất phức tạp đến nỗi mà ngay cả những nước thừa nhận mối quan hệ qua lại giữa thương mại và thuế cũng ngần ngừ không muốn thảo luận những việc cần phải làm. Xem thêm *new trade issues* và *transfer pricing*.

Trade-balancing requirement: ***Yêu cầu cân bằng thương mại***

Một điều kiện đôi khi gắn liền với việc cho phép đầu tư vào một nước khác. Các doanh nghiệp không được phép nhập khẩu nhiều hơn xuất khẩu xét trên giá trị hàng hoá và trên việc sử dụng ngoại hối. Điều kiện này sẽ hạn chế sự phát triển của các doanh nghiệp và từ đó cũng hạn chế phát triển kinh tế của nước chủ nhà. Yêu cầu cân bằng thương mại trái với quy định trong *Hiệp định WTO về các Biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại*. Cân bằng thương mại chủ yếu dựa trên *chủ nghĩa trọng thương*.

Trade-chill effect: ***Hiệu ứng đóng băng thương mại***

Kết quả của những việc như *lạm dụng thương mại* gây ra giảm đột ngột xuất khẩu một mặt hàng nhất định đến một nước.

Trade coverage: ***Phạm vi thương mại***

Thuật ngữ sử dụng trong các *đàm phán thuế quan* để cho thấy thương mại sẽ được tự do hoá đến mức độ nào thông qua đàm phán cắt giảm thuế quan.

Trade creation: ***Hình thành thương mại***

Tiêu chí sử dụng để đánh giá ảnh hưởng của *khu vực thương mại tự do* và *liên minh hải quan* đối với các khu vực khác. Lý thuyết thương mại cho rằng giảm và loại bỏ hàng rào cản trở thương mại sẽ giúp cho thương mại giữa các nước thành viên với các nước khác phát triển, nhưng với một điều kiện là các nước trong nội bộ khối không tăng cường hàng rào cản trở thương mại đối với các nước bên ngoài. Kinh nghiệm rút ra từ hệ thống GATT và mở rộng thương mại cho thấy chính những bằng chứng thực tiễn là nền tảng của lý thuyết nói trên. Trên thực tế, lý thuyết trên khó có thể được chứng minh trong một khu vực nhất định vì còn có tác động của các yếu tố khác, đặc biệt là những thay đổi lớn như tiến bộ kỹ thuật, thay đổi về hình thái đầu tư... Xem thêm *trade diversion*.

Trade defence instruments: ***Công cụ bảo vệ thương mại***

Xem *contingent protection*.

Trade deficit: ***Thâm hụt thương mại***

Thâm hụt thương mại khi kim ngạch nhập khẩu của một nước vượt quá kim ngạch xuất khẩu của nước đó trong một khoảng thời gian nhất định. Nếu chỉ nhìn vào chỉ số này thì không xác định được chính xác tình hình phát triển kinh tế của một nước. Tuy nhiên, nếu thâm hụt thương mại diễn ra thường xuyên, thì nền kinh tế có biểu hiện có những dị đồng cần phải được sửa chữa ngay. Nhưng đôi khi những lo lắng về thâm hụt thương mại chỉ đơn giản là triệu chứng của *chủ nghĩa trọng thương*. Xem thêm *balancing trade* và *trade surplus*.

Trade deflection: ***Chuyển hướng thương mại***

Xem *trade diversion*.

Trade deviation: ***Lệch hướng thương mại***

Thuật ngữ sử dụng để miêu tả bối cảnh một nước đồng thời là thành viên của hai *khu vực thương mại tự do*. Hàng hóa có xuất xứ từ một khu vực thương mại tự do có thể lưu chuyển tự do trong khu vực tự do kia một khi hàng hoá đã vào *lãnh thổ hải quan* của nước là thành viên của cả hai khu vực này, trừ phi có *quy chế xuất xứ* riêng.

Trade diversion: ***Chuyển dịch thương mại***

Cũng giống như khái niệm *trade deflection*. Đây là một trong những tiêu chí để đánh giá ảnh hưởng của *khu vực thương mại tự do* và *liên minh hải quan*. Thông thường các tổ chức này hình thành sẽ thúc đẩy phát triển thương mại giữa các nước thành viên, nhưng theo lý thuyết kinh tế, tỷ lệ tăng trưởng thương mại của các nước thành viên thu được từ chuyển hướng thương mại chứ không phải là thương mại tăng do có thoả thuận trong khu vực. ảnh hưởng này thể hiện rõ trong các mô hình. Trên thực tế rất khó đánh giá chuyển dịch thương mại một cách riêng biệt vì còn có tác động của nhiều yếu tố khác như cải tiến kỹ thuật, cắt giảm thuế toàn cầu, những thay đổi trong chính sách đầu tư... Xem thêm *trade creation*.

Trade Efficiency Program: ***Chương trình Hiệu quả Thương mại***

Chương trình của *UNCTAD* với mục đích nâng cao nhận thức của quốc tế và áp dụng có hiệu quả công nghệ thông tin vào thương mại, và phát triển việc sử dụng các mô hình có thể giảm chi phí về thủ tục trong thương mại quốc tế. Xem thêm *Trade Point Programme*.

Trade embargo: ***Cấm vận thương mại***

Lệnh cấm buôn bán với một nước nhất định, thường thông qua quyết định của Liên hợp quốc, nhưng đôi khi đó là hành động của một nước hay một khu vực. Một ví dụ về biện minh cho cấm vận thương mại được đề cập đến trong phần *ngoại lệ an ninh* trong GATS và GATT, theo đó các nước được quyền treo không thực hiện nghĩa vụ của mình trong các hiệp định để tuân thủ quyết định của Liên hợp quốc. Xem thêm *United Nations economic sanctions*.

Trade Expansion Act: ***Đạo luật Mở rộng Thương mại***

Xem *Kenedy Round* và *United States trade agreements legislation*.

Trade facilitation: ***Tạo thuận lợi cho thương mại***

Một loạt các biện pháp phi kinh tế với mục đích xúc tiến mở rộng thương mại quốc tế bằng cách tạo điều kiện để dòng thương mại lưu chuyển dễ dàng hơn. Ví dụ như xuất bản danh bạ các công ty hoạt động thương mại, hợp tác trong vấn đề tiêu chuẩn kỹ thuật, vấn đề hải quan và kiểm dịch, thảo luận định kỳ các vấn đề thương mại, hội chợ thương mại, đoàn thương mại... Xem thêm *trade promotion*.

Trade-finance-currency linkage: ***Mối quan hệ thương mại-tài chính-tiền tệ***

Một nội dung trong tuyên bố cấp bộ trưởng tại Marrakesh vào tháng 4/1994, sau khi *Vòng Uruguay* kết thúc. Mục tiêu sự hợp tác giữa WTO, *IMF* và *IBRD* để có được mối quan hệ chặt chẽ toàn cầu trong việc ban hành chính sách thương mại, tiền tệ và tài chính.

Trade harassment*: Lạm dụng thương mại*

Sử dụng các biện pháp trong nước công khai và phi công khai nhằm làm cho việc nhập khẩu trở nên khó khăn. Các biện pháp công khai bao gồm sử dụng quá khích các *biện pháp chống phá giá, tự vệ* và *thuế đối kháng*. Đôi khi các nhà nhập khẩu cũng tự động giảm hoặc ngừng nhập khẩu khi nhận thấy có khả năng các biện pháp này được thực hiện. ảnh hưởng của việc *cam kết giá* làm cho việc nhập khẩu không thu được lợi nhuận gì. Lạm dụng thương mại cũng có thể xẩy ra thông qua tranh chấp giả tạo.

Trade in cultural property: ***Thương mại tài sản văn hóa***

Xem *Convention on the Means of Prohibiting and Preventing the Illicit Import, Export and Tranfer of Ownership of Cultural Property*. Theo Điều XX(f) GATT, WTO, các nước được

quyền thực hiện các biện pháp thương mại để bảo vệ kho tàng nghệ thuật, lịch sử và khảo cổ. Xem thêm *trade and culture*.

Trade in Services: ***Thương mại dịch vụ***

Cung cấp dịch vụ theo các điều kiện thương mại cho người nước khác, thông qua *thương mại xuyên biên giới* hay thông qua *hiện diện thương mại*. Xem thêm *data protection in trade in services, modes of services delivery, services, tradeable services* và *transactions in services*.

Trade in services statistics: ***Số liệu thống kê trong thương mại dịch vụ***

Điều mà các nhà phân tích thương mại quốc tế quan tâm nhất đó là số liệu thống kê trong thương mại dịch vụ rất sơ sài, không chi tiết như thương mại hàng hoá. Nguyên nhân chính là do dịch vụ không thể đếm hay kiểm nghiệm tại biên giới như thương mại hàng hoá. Từ trước đến nay không phát sinh nhu cầu phân loại chi tiết thương mại dịch vụ. Chính vì vậy số liệu thống kê trong thương mại dịch vụ chỉ dựa trên giao dịch ngoại hối hoặc theo điều tra của các công ty, thông thường là kết hợp cả hai hình thức này để có được số liệu chính xác hơn. Vì thương mại dịch vụ chỉ diễn ra trong một khoảng thời gian tương đối ngắn nên báo cáo tổng hợp thương mại dịch vụ cần phải có nhiều thời gian mới có thể hoàn thành được. Số liệu thống kê hiện hành về thương mại dịch vụ dựa trên báo cáo Cán cân Thanh toán của IMF, được chia làm 4 nhóm: (a) vận tải đường biển: cước phí vận tải và bảo hiểm trong vận tải hàng hoá, (b) các dịch vụ vận tải khác: dịch vụ chở khách, được tính trên vé bán trong các chuyến đi quốc tế và dịch vụ sân bay, cảng biển, (c) du lịch: hàng hoá và dịch vụ cung cấp cho khách du lịch nước ngoài, và (d) các loại dịch vụ khác: bảo hiểm, nghề nghiệp, viễn thông, xây dựng, khai khoáng, máy tính, giải trí và các loại khác. Nhóm dịch vụ cuối cùng bao gồm các loại dịch vụ có tốc độ phát triển nhanh nhất. Một số nước đưa ra số liệu thống kê phân loại chi tiết hơn so với bốn nhóm chung chung nói trên, nhưng một số nước khác thì chỉ công bố số liệu trên theo đúng bốn nhóm. Các nước OECD phát triển cách phân loại của IMF thành cách thức phân loại EUROSTAT đối với thương mại dịch vụ. Australia và các nước khác cũng đang nâng cấp số liệu thống kê trong thương mại dịch vụ. Nhóm đặc nhiệm về số liệu thống kê là cơ quan hoạt động chính trong lĩnh vực này. Nhóm này trực thuộc Liên hợp quốc và do *OECD* chủ trì, bao gồm đại diện của *EuroStat* (Cơ quan thống kê của Cộng đồng Châu Âu), *IMF, UNCTAD, và IBRD* và WTO. Lực lượng Liên tổ chức có quyền lực rộng rãi trong việc nâng cấp số liệu thống kê dịch vụ, và tổ chức này cũng ưu tiên đáp ứng nhu cầu thống kê của GATS. *Nhóm Voorburg* phi chính thức cũng tham gia nhiều vào hoạt động thống kê thương mại dịch vụ. Tuy nhiên cần có một thời gian nữa các tổ chức mới có thể cung cấp được đầy đủ số liệu thống kê của các lĩnh vực dịch vụ quan trọng. Đồng thời hiện nay Reich (1991), UNCTAD và các tổ chức khác cho rằng việc phân chia rạch ròi giữa hàng hoá và dịch vụ ngày càng trở nên vô nghĩa khi xét trên khía cạnh cái gì đang thực sự xảy ra trong nền kinh tế. Xem thêm *balance of payments*.

Trade intensity: ***Cường độ thương mại***

Số đo tầm quan trọng của thương mại đối với một nền kinh tế, tính trên tỷ lệ của trị giá xuất nhập khẩu hàng hoá và dịch vụ trên tổng giá trị của nền kinh tế.

Trade liberalisation: ***Tự do hoá thương mại***

Thuật ngữ chung để chỉ hoạt động loại bỏ các cản trở hiện hành đối với thương mại hàng hoá và dịch vụ. Thuật ngữ này có thể bao trùm cả hạn chế đầu tư nếu như thị trường mục tiêu cần đầu tư để thực hiện tiếp cận thị trường.

Trademarks: ***Thương hiệu***

Từ ngữ, tên gọi, biểu tượng, hình vẽ hay kết hợp những loại này do các nhà sản xuất, thương doanh sử dụng để đặc định hàng hoá của họ phân biệt với hàng hoá khác cùng loại. Xem thêm *intellectual property* và *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*.

Trade negotiations between developing countries: ***Đàm phán thương mại giữa các nước đang phát triển***

Tháng 11/1971 các nước thành viên GATT đồng ý miễn từ nguyên tắc *đãi ngộ tối huệ quốc* cho phép các nước đang phát triển được dành cho nhau đối xử ưu đãi. Có khoảng 15 nước đang phát triển đã hưởng ứng việc này. Đàm phán thương mại giữa các nước đang phát triển được thực hiện dưới sự bảo trợ của GATT và đạt được kết quả khiêm tốn. Xem thêm *developing countries and the GATT, ECDC* và *GSTP*.

Trade Negotiation Committee: ***Uỷ ban Đàm phán Thương mại***

Uỷ ban thường được thành lập khi một vòng đàm phán thương mại đa phương bắt đầu. Thành viên là những nước tham gia vòng đàm phán. Hoạt động chủ yếu của Uỷ ban là giám sát tính công khai và thực hiện cơ chế rà soát chính sách của các nước. Chính quy mô của loại hình uỷ ban này đã làm cho uỷ ban không đảm đương được công việc đàm phán thực sự.

Trade Point Program: ***Chương trình Đầu mối Thông tin Thương mại***

Do UNCTAD thành lập nhằm khuyến khích các nước đang phát triển và các nước đang trong giai đoạn quá độ tham gia vào thương mại quốc tế, giảm chi phí giao dịch và cho phép các nước tiếp cận gần hơn với thông tin thương mại và mạng lưới toàn cầu. Hiện nay trên thế giới có khoảng 100 Cơ quan Đầu mối Thông tin Thương mại. Các cơ quan này liên lạc với nhau thông qua mạng điện tử và hoạt động như là các trung tâm *xúc tiến thương mại*, làm các thủ tục cần thiết và cung cấp thông tin về cơ hội xuất khẩu cho các nhà doanh nghiệp. Xem thêm *Trade Efficiency Programme*.

Trade Policies for a Better Future: ***Chính sách Thương mại cho một Tương lai tươi đẹp hơn***

Xem *Leutwiler Report*.

Trade policy: ***Chính sách thương mại***

Một hệ thống hoàn chỉnh bao gồm luật lệ, quy định, hiệp định quốc tế và các quan điểm đàm phán được chính phủ thông qua để đạt được mở cửa thị trường hợp pháp cho các công ty trong nước. Chính sách thương mại cũng nhằm xây dựng luật lệ giúp cho các công ty có khả năng dự đoán trước và đảm bảo an toàn cho mình. Thành phần chính của chính sách thương mại là *đãi ngộ tối huệ quốc, đãi ngộ quốc gia, tính công khai* và *trao đổi ưu đãi*. Để phát huy được hiệu lực, chính sách thương mại cần có sự hỗ trợ của chính sách trong nước để khuyến khích đổi mới và nâng cao tính cạnh tranh quốc tế, và cần có độ linh hoạt và thực dụng trong quá trình thực hiện. Theo quan sát của Hoekman và Kostecke (1995), chính sách thương mại là chính sách quốc gia dùng để phân biệt đối xử đối với các nhà sản xuất nước ngoài. Nói cách khác, chính sách thương mại đại diện cho quy mô quốc tế của chính sách quốc gia vì lý do nội địa (Carchichael 1986). Xem thêm *commercial policy* và *common commercial policy*.

Trade Policy Review Mechanism: ***Cơ chế Rà soát chính sách thương mại***

Cơ chế rà soát WTO chịu sự quản lý của Cơ quan Rà soát chính sách thương mại, tức là *Đại hội đồng* khi Đại hội đồng họp với chức năng đó, nhằm đảm bảo *hệ thống thương mại đa phương* thực hiện đúng chức năng của mình thông qua tính công khai trong nước và quốc tế trong cơ chế thương mại của từng nước thành viên WTO. Có thể đưa bất kỳ vấn đề nào ra trong cuộc họp của Đại hội đồng, không nhất thiết là phải thuộc phạm vi điều chỉnh của WTO hay không, tất nhiên những vấn đề này phải liên quan đến chính sách thương mại của nước đang được điều tra. Chính sách thương mại được rà soát theo một lịch trình cố định. Tần số rà soát nhiều hay ít phụ thuộc vào tỷ lệ thương mại của từng nước trong tổng thương mại thế giới, chính sách thương mại của các nước lớn được rà soát nhiều hơn. Cơ chế giải quyết tranh chấp không phục vụ mục tiêu thực hiện nghĩa vụ cụ thể của WTO hay thủ tục *giải quyết tranh chấp*. Xem thêm *surveillance*.

Trade promotion: ***Xúc tiến thương mại***

Các hoạt động phục vụ mục đích tăng thương mại xuất khẩu của một công ty, một nước như tham gia hội chợ thương mại, đoàn thương mại, chiến dịch xuất bản, v.v... Xem thêm *Working Group on the Interaction between Trade and Competition Policy.*

Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS): ***Những khía cạnh sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại***

Xem *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights.*

Trade-Related Investment Measures (TRIMS): ***Các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại***

Xem *Agreement on Trade-Related Investment Measures.*

Trade remedies: ***Biện pháp khắc phục thương mại***

Thường đề cập đến *các biện pháp chống phá giá, thuế đối kháng* và *tự vệ* để đáp lại ảnh hưởng hoạt động thương mại của các nước khác. Tại Hoa Kỳ, đây là thuật ngữ để chỉ biện pháp áp dụng theo luật thương mại để giải quyết ảnh hưởng thương mại không bình đẳng của các nước khác hay tổn thất do hàng nhập khẩu tăng nhanh gây ra. Việc áp dụng biện pháp khắc phục thương mại nào phụ thuộc vào chương, phần trong luật thương mại áp dụng cho từng trường hợp cụ thể. Bao gồm tăng *thuế quan, hạn ngạch nhập khẩu, biện pháp đối kháng, trả đũa*, v.v... Xem thêm *Section 201, Section 301, Super 301.*

Trade-restrictive environmental measures: ***Các biện pháp môi trường hạn chế thương mại***

Các biện pháp bảo vệ môi trường có tác động hạn chế thương mại. Tác động có thể là trực tiếp và cố ý như trong trường hợp Hoa Kỳ áp dụng biện pháp bảo vệ cá heo, nhưng cũng có khi là vô tình. Xem thêm *trade and environment, tuna (Canada-United States) 1982, tuna (European Economic Community - United States) 1994* và *tuna (Mexico - United States,1991.*

Trade secret: ***Bí mật thương mại***

Thông tin được giữ kín, không công bố công khai, đối thủ cạnh tranh và các bên khác cũng không được biết, họ có thể có lợi nếu như biết được thông tin đó. Tại Australia, bí mật thương mại bao trùm thông tin tuyệt mật có bản chất thương mại. Xem thêm *Agreement on Trade-related Aspects of Intellectual Propery Rights* và *data protection in trade in services.*

Trade suppression: ***Kìm chế thương mại***

Thuật ngữ được Jacob Viner sử dụng vào năm 1950 và Max Corden phổ biến. Sau khi thành lập *liên minh hải quan* hoặc *khu vực thương mại tự do*, các nước chuyển từ nguồn sản xuất rẻ ngoài liên minh hay khu vực sang bằng nguồn sản xuất đắt hơn nhưng ở trong liên minh hoặc trong khu vực ưu đãi mới được thành lập.

Trade surplus: ***Thặng dư thương mại***

Thặng dư thương mại xuất hiện khi kim ngạch xuất khẩu của một nước trong một khoảng thời gian nhất định cao hơn kim ngạch nhập khẩu của nước đó. Đây là mục tiêu mà hầu hết tất cả các nước đều muốn đạt được nhưng các *nhà trọng thương* nhiều khi cố chấp, thiếu suy nghĩ trong mọi trường hợp chỉ xét đến *thương mại hàng hoá*. Người ta cũng không nên cho rằng thặng dư thương mại hiển nhiên là tốt, còn *thâm hụt thương mại* là xấu. Chỉ có thể đánh giá được ý nghĩa của thặng dư thương mại trong bối cảnh của toàn bộ nền kinh tế mà thôi.

Trade-weighted average tariffs: ***Thuế suất bình quân gia quyền***

Phương pháp tính ảnh hưởng trung bình của thuế quan thông qua tính thuế gia quyền theo trị giá thương mại của một dòng thuế. Vì vậy, mặt hàng nào có khối lượng thương mại cao sẽ có ảnh hưởng nhiều hơn đến việc tính *thuế trung bình* so với mặt hàng có trị giá thương mại ít hơn. Phương pháp phân tích này gặp phải một vấn đề lớn, đó là thuế cao có tác động không khuyến khích thương mại và thuế trung bình được tính theo cách này có thể dự đoán mức bảo hộ thấp

hơn so với mức thực tế. Tuy thế, người ta tin rằng phương pháp này được coi là chỉ số của phạm vi tổng thể của thuế suất.

Trading rights: ***Quyền thương mại***

Quyền dành cho một số công ty nhất định được tiến hành hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu ở các nước nước, đặc biệt là những nước có *nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung* hoặc những nước đang chuyển đổi sang *nền kinh tế thị trường*. Quyền kinh doanh có thể chỉ giới hạn ở việc xuất khẩu một mặt hàng nhất định hoặc kinh doanh một loại mặt hàng nào đó. Các công ty không nhất thiết phải là công ty nhà nước mới được hưởng quyền kinh doanh. Nếu các công ty có quyền kinh doanh là công ty nhà nước thì vấn đề này lại trở thành vấn đề *thương mại quốc doanh*.

Traditional comity: ***Sự thân thiện truyền thống***

Xem *negative comity*.

Traffic light approach: ***Phương pháp đèn giao thông***

Quy định mang tính thủ tục thông qua trong vòng đàm phán Vòng Uruguay về việc giảm và loại bỏ trợ cấp. Các nhà đàm phán đã nhất trí với một hệ thống chia *trợ cấp bị cấm* là đỏ, *trợ cấp có thể gây hành động* (loại trợ cấp có thể bị áp dụng *các biện pháp đối kháng*) là vàng, và *trợ cấp không gây hành động* là xanh. Quy định chung này không điều chỉnh trợ cấp nông nghiệp. Các nước tiến hành đàm phán quy tắc riêng lẻ cho trợ cấp nông nghiệp trong khuôn khổ *Hiệp định về Nông nghiệp*.

Transactions in service: ***Giao dịch dịch vụ***

Một số nhà phân tích thích sử dụng thuật ngữ này hơn, thay thế cho *thương mại dịch vụ* vì họ cho rằng thuật ngữ này nhấn mạnh các hoạt động quốc tế trong dịch vụ phụ thuộc vào đầu tư trực tiếp nước ngoài và nó không chỉ đơn giản là thương mại qua biên giới. Thuật ngữ này được sử dụng nhiều trong các ấn phẩm của Cục Thống kê Australia. Nhưng đối lại, thuật ngữ thương mại dịch vụ lại được sử dụng trong xây dựng *chính sách thương mại*.

Transaction Value: ***Trị giá giao dịch***

Phương pháp định trị giá hàng nhập khẩu để định *thuế hải quan*. Theo *Hiệp định WTO về việc Thực hiện Điều II (Định giá hải quan) của Hiệp định về Thuế quan và Thương mại,* trị giá giao dịch chính là giá phải trả cho hàng xuất khẩu đến nước nhập khẩu trong điều kiện cạnh tranh. Phương pháp này dựa trên *Định trị giá Brussels,* được phát triển dưới sự bảo trợ của Hội đồng Hợp tác Hải quan, nay là *Tổ chức Hải quan Thế giới*. Xem thêm *customs valuation*.

Transatlantic Buseness Dialogue: ***Đối thoại Kinh doanh xuyên Đại tây dương***

Cơ chế được các nhà lãnh đạo kinh doanh Hoa Kỳ và Châu Âu thành lập vào năm 1995 để thảo luận các vấn đề thương mại và kinh doanh mà hai bên cùng quan tâm và đưa ra các giải pháp loại bỏ cản trở đến thương mại và đầu tư xuyên Đại tây dương. Xem thêm *New Transatlantic Agenda* và *New Transatlantic Marketplace*.

Transfer of Technology: ***Chuyển giao công nghệ***

Chuyển giao công nghệ được định nghĩa trong dự thảo Luật quốc tế về Thực hiện chuyển giao công nghệ là chuyển giao một hệ thống kiến thức để chế tạo ra một sản phẩm, để áp dụng một quy trình hay để cung cấp dịch vụ. Khái niệm này không bao trùm các giao dịch chỉ đơn thuần là bán và cho thuê hàng hoá.

Transfer pricing: ***Chuyển giá***

Việc sử dụng chính sách định giá không dựa trên giá cả thị trường để có được khoản tiết kiệm từ nguồn thu thuế, tối ưu hoá nguồn ngoại hối hay vì lý do nào khác. Giá tham khảo để xác định liệu việc chuyển giá có xảy ra hay không chính là *giá "sải tay"*. Đó là giá do hai bên hoàn toàn không có quan hệ thân thích với nhau xác định. Nói chung người ta nghĩ rằng các giao

dịch trong nội bộ công ty hoặc giữa các bên có quan hệ thân thích thường được định giá bằng phương pháp này. Điều khoản 33 và 34 của Bản thảo Bộ Luật Liên hợp quốc về quản lý các công ty xuyên quốc gia đã đưa ra quy định để tối thiểu hoá sự thông đồng giữa các công ty. Xem thêm *arm's length pricing*.

Transitional dumping: ***Phá giá quá độ***

Được định nghĩa trong Grimwade (1996) là việc định giá sản phẩm thấp hơn chi phí cận biên để tối đa hóa số lượng bán ra và nâng cao thị phần. Hiện nay vẫn còn có ý kiến cho rằng liệu tập quán này có phải là một hình thức *lạm dụng giá cả* hay không, đặc biệt là khi nó lại được gia hạn áp dụng trong một khoảng thời gian khác. Xem thêm *dumping, anti-dumping measures*.

Transitional safeguards: ***Tự vệ quá độ***

Cơ chế này được quy định trong *Hiệp định WTO về Hàng dệt may* để tạm thời hạn chế nhập khẩu hàng dệt thuộc phạm vi của Hiệp định khi nhận thấy hàng nhập khẩu gia tăng gây ra hay đe doạ gây ra tổn thất nghiêm trọng cho ngành công nghiệp trong nước. Nước áp dụng tự vệ phải chứng minh được mối quan hệ giữa gia tăng nhập khẩu và tổn thất gây ra đối với ngành công nghiệp đó. Các nước không được áp dụng nguyên tắc tự vệ vì lý do thay đổi công nghệ, thay đổi trong sở thích của người tiêu dùng hay các yếu tố khác không liên quan gì đến tình trạng hàng nhập khẩu gia tăng. Tự vệ quá độ phải được giám sát và rà soát với điều kiện hết sức nghiêm ngặt, không được áp dụng quá ba năm. Xem thêm *safeguards* và *special safeguards*.

Transition economies: ***Những nền kinh tế quá độ***

Tên gọi các nước thuộc Trung và Đông Âu, các nước trước đây thuộc Liên bang Xô-viết trong hệ thống các nước có *nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung*. Tất cả các nước này hiện nay đang ở trong thời kỳ quá độ chuyển sang *nền kinh tế thị trường*. Xem thêm *newly liberalising economies*.

Transnational corporations: ***Công ty xuyên quốc gia***

Còn được gọi là công ty đa quốc gia hay doanh nghiệp đa quốc gia. Các công ty này lớn và rất lớn và là khối liên kết các cơ sở sản xuất, văn phòng bán hàng đặt tại nhiều nước khác nhau dưới dạng chi nhánh, công ty con và các loại hình khác. Từng công ty con phải báo cáo trực tiếp cho công ty đầu não, thông thường là công ty cổ phần. Thường rất khó xác định đầu mối quản lý thực của công ty nằm ở đâu. Thông thường công ty xuyên quốc gia được coi là công ty của một nước cho dù xuất hiện ở nhiều nước khác nhau, ví dụ BHP là công ty của Australia, Ericssons (Thuỵ-điển), Ford (Hoa Kỳ), Mitsui (Nhật), ICI (Anh). Trong nhiều trường hợp, các công ty này đầu tiên nổi lên hàng đầu ở một nước nhất định và tên tuổi của công ty gắn với nước đó. Hiện nay công ty được đa dạng hoá sở hữu, các công ty con có quyền tự chủ nhiều hơn trong công việc kinh doanh của mình. Chính các công ty con của một công ty xuyên quốc gia lại cạnh tranh với nhau trên thị trường thế giới. Do công ty xuyên quốc gia có năng lực thị trường lớn và có khả năng tác động đến hình thái sản xuất nên trong một số trường hợp các công ty xuyên quốc gia thực sự không được tin tưởng. Đòi hỏi phải quản lý chặt hơn hoạt động của các công ty xuyên quốc gia đã dẫn đến *Bản thảo Bộ Luật Quản lý Công ty xuyên quốc gia*. Tuy nhiên vấn đề này hiện nay vẫn còn gây nhiều tranh cãi và ít có khả năng thực hiện được trong tương lai gần. Gần đây, các công ty xuyên quốc gia cũng được các nước chủ nhà và các tổ chức quốc tế có liên quan đón chào nhiều hơn. Nghiên cứu các vấn đề liên quan đến công ty xuyên quốc gia tập trung chủ yếu trong Trung tâm Công ty xuyên quốc gia, có trụ sở tại UNCTAD, ngoài ra cũng có nhiều tài liệu nghiên cứu học thuật hay và nhiều ấn tượng khác. Các nước OECD cũng đã thông qua *Hướng dẫn của OECD về các Doanh nghiệp Đa quốc gia* làm công cụ điều chỉnh việc quản lý các công ty xuyên quốc gia. Xem thêm *dependence theory, Fordism, intra-firm trade* và *Post-Fordism*.

Transparency: ***Tính công khai; tính minh bạch***

Nghĩa vụ phải công bố tất cả luật lệ, quy định, quyết định tư pháp, quy định hành chính áp dụng chung và các hiệp định quốc tế điều chỉnh thương mại hàng hoá và dịch vụ, cũng như

nghĩa vụ phải thực hiện các công cụ này một cách hợp lý và công bằng. Nghĩa vụ về tính công khai được quy định trong Điều X của *GATT,* Điều III của *GATS* và các hiệp định khác của WTO. Xem thêm *notification* và *surveillance*.

Trans-Tasman Mutual Recognition Arrangement: ***Thoả thuận Công nhận lẫn nhau xuyên Tasman***

Thoả thuận giữa Australia và New Zealand cho phép hàng hoá có xuất xứ từ một trong hai nước được bán ở nước kia mà không cần phải qua một quá trình kiểm tra nào. Thoả thuận này cũng điều chỉnh cán bộ có kỹ thuật cao, cho phép một người đăng ký hành nghề ở một nước được quyền đăng ký ở nước kia, không cần phải kiểm tra hay thẩm định lại trình độ nữa. Hiệp định này có hiệu lực từ 1/1/1997. Xem thêm *ANZCERTA, mutual recognition arrangements* và *technical barriers to trade*.

Travaux préparatoires: ***Công việc chuẩn bị***

Tài liệu, ghi chép trong các cuộc họp mang tính trù bị của các uỷ ban, nhóm chuyên gia, nhóm đàm phán,... trong quá trình đàm phán để đạt được một thoả ước, hiệp ước. Tài liệu này có giá trị hướng dẫn cho các các nhà soạn thảo khi ngôn ngữ sử dụng trong văn bản chính thức không rõ ràng, nhưng tài liệu này chỉ thực sự phát huy tác dụng khi các tài liệu đó có sự nhất trí cao. Thành viên tham gia một hiệp định có thể sử dụng ghi chép của hiệp định khác để biện luận cho phía mình trong khi giải quyết tranh chấp nhưng họ vẫn phải thể hiện rõ là cách hiểu của họ được các nước khác ủng hộ. Điều 32 của Hiệp ước Viên về Luật pháp của Hiệp ước coi ghi chép trong các cuộc họp trù bị là tài liệu có thể khai thác tuỳ ý nhưng chỉ khi văn bản chính thức không thực sự rõ ràng để có thể thống nhất được cách suy luận hoặc là khi tài liệu chính không dẫn đến kết quả lố bịch và bất hợp lý.

Treaties of Friendship, Commerce and Navigation: ***Hiệp ước Hữu nghị, Thương mại và Hàng hải***

Thường được biết đến như là hiệp ước FCN. Đây là một loại hiệp ước tay đôi mà Hoa Kỳ và các nước Châu Âu hay sử dụng trước đây. Hiệp ước điều chỉnh thương mại và vận tải song phương, quy định quyền lợi của người nước ngoài kinh doanh tại một nước khác và thiết lập hiện diện thương mại tại đó, bao gồm cả sở hữu tài sản. Chủ yếu là quyền được vào kinh doanh và cư trú, quyền bảo vệ cá nhân và công ty, quyền hành nghề chuyên môn, quyền có tài sản, văn bằng phát minh, thuế, chuyển lợi nhuận và vốn về nước, các biện pháp thương mại, trưng thu và quốc hữu hoá, v.v... Các bản FCN đầu tiên còn quy định cả về hải quan và lãnh sự. Hiệp ước FCN giữa Hoa Kỳ và Pháp ký kết năm 1778 là một trong những bản hiệp ước sớm nhất thuộc loại này. Kể từ sau Thế chiến thứ hai, Hoa Kỳ đã ký kết khoảng 25 bản hiệp ước, và hiện nay có khoảng 50 hiệp ước đang cùng có hiệu lực. Hiện nay *hiệp ước đầu tư song phương* đang thay thế hình thức hiệp ước này.

Treaty of Maastricht: ***Hiệp ước Maastricht***

Hiệp ước thành lập *Liên minh Châu Âu* do 12 nước thành viên Cộng đồng Châu Âu ký kết vào ngày 7/2/1992. Hiệp ước có hiệu lực từ ngày 1/11/1993. Hiệp ước này tiến xa hơn hẳn *Hiệp ước Rome* ở một số khía cạnh lớn nhằm đảm bảo thông qua một khung pháp lý duy nhất để điều chỉnh tính hoà hợp tổng thể trong các hoạt động đối ngoại của Liên hiệp Châu Âu, trong chính sách đối ngoại, an ninh, kinh tế và phát triển. Hội đồng Bộ trưởng và *Uỷ ban Châu Âu* chịu trách nhiệm thực hiện nhiệm vụ Hiệp ước đề ra. Hiệp ước cũng quy định dùng thuật ngữ *Cộng đồng Châu Âu* để thay thế thuật ngữ *Cộng đồng Kinh tế Châu Âu*, trụ cột chính của Liên minh Châu Âu. Chỉ có Cộng đồng Châu Âu mới có tư cách pháp lý và mới có quyền ký kết các hiệp ước quốc tế. Hiệp ước cũng thiết lập chính sách ngoại giao và an ninh chung và hợp tác trong lĩnh vực tư pháp và nội vụ, hai trụ cột khác của Liên minh Châu Âu.

Treaty of Rome: ***Hiệp ước Rome***

Do sáu nước thành viên đầu tiên của *Cộng đồng Kinh tế Châu Âu* ký kết vào ngày 25/3/1957 và có hiệu lực từ ngày 1/1/1958. Sáu nước đó là Bỉ, Cộng hoà Liên bang Đức, Pháp, Italia,

Luxemburg và Hà-lan. Hiệp ước quy định các điều khoản về tự do di chuyển hàng hoá, thành lập *liên minh hải quan,* loại bỏ *hạn chế định lượng,* nông nghiệp, tự do đi lại, *dịch vụ* và vốn, chính sách vận tải, chính sách cạnh tranh và chính sách thuế, *chính sách thương mại* và kinh tế, chính sách xã hội chung, thành lập Ngân hàng Đầu tư Châu Âu, liên kết với các nước và lãnh thổ bên ngoài và các biệp pháp pháp lý. Trong thời gian này hiệp ước thành lập Cộng đồng Năng lượng Nguyên tử Châu Âu (Euratom) cũng được ký kết tại Rome. Từ điển này không đi sâu vào Euratom, và "Hiệp ước Rome" trong trang này là hiệp ước thành lập Cộng đồng Kinh tế Châu Âu. Xem thêm *European Coal and Steel Community, European Community, Common Agricultural Policy* và *Article 113 Committee.*

Treaty of Stockholm: ***Hiệp ước Stockholm***

Xem *EFTA.*

Treaty on Intellectual Property in Respect of Integrated Circuits: ***Hiệp ước Sở hữu Trí tuệ về mạch tích hợp***

Một trong những hiệp ước quy định tiêu chuẩn bảo vệ áp dụng theo *Hiệp định về Quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại.* Hiệp ước được ký ngày 26/5/1992 ở Washington trong phạm vi của WIPO. Cho đến nay, Hiệp ước vẫn chưa có hiệu lực. Các bên tham gia phải bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ đối với thiết kế bố cục của mạch tích hợp bất kể mạch tích hợp đó có thuộc một bản mạch hay không. Các bên tham gia cũng phải dành *đãi ngộ quốc gia* cho thể nhân và pháp nhân của các nước khác. Bảo vệ mạch tích hợp tối thiểu phải là 8 năm. Ít nhất, việc tái chế, nhập khẩu, bán hoặc phân phối thiết kế bố cục hay đưa mạch tích hợp vào một bảng mạch vì mục đích thương mại phải được coi là bất hợp pháp nếu như không được người chủ quyền sở hữu trí tuệ uỷ quyền.

Treble damages: ***Tổn thất gấp ba***

Theo Phần 77, Đạo luật Thuế quan Wilson 1894 và Phần 4, Đạo luật Clayton 1914 trong hệ thông luật *chống độc quyền* của Hoa Kỳ, người bị tổn thất do một hành vi bị cấm trong luật gây ra có thể được bồi thường gấp ba lần thông qua toà án. Không có quy định mức tổn thất tối đa được đền bù. *Đạo luật Sherman* - đạo luật chống độc quyền đầu tiên, chỉ quy định mức phạt và thời hạn phạt tù đối đa cho các bên phạm tội.

Trends in International Trade: ***Các xu hướng trong thương mại quốc tế***

Xem *Haberler Report.*

Triadisation: ***Ba trụ cột kinh tế***

Nhóm Lisbon công nhận quá trình hội nhập công nghệ, kinh tế, văn hoá xã hội giữa ba khu vực phát triển nhất trên thế giới diễn ra nhanh hơn so với khu vực khác. Ba khu vực này là Nhật và *các nước công nghiệp mới,* Tây Âu và Bắc Mỹ.

Trigger price: ***Giá châm ngòi***

Mức giá được ấn định trong các cơ cấu trợ cấp trong nước, nhất là đối với lĩnh vực nông nghiệp, hoặc trong hiệp định quốc tế mà nước này tham gia. Khi giá đạt tới mức giá này sẽ tự động dẫn đến quyết định hành động. Xem thêm *buffer stocks, international commodity agreements* và *special safeguards.*

TRIMs: ***Các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại***

Bao gồm cả mục tiêu xuất khẩu, hạn chế nhập khẩu, quy định mua nội địa hay quy định *hàm lượng nội địa,* các yêu cầu về nghiên cứu và phát triển và các điều kiện tương tự mà một doanh nghiệp phải tuân theo để được phép đầu tư vào nước khác. Xem thêm *Agreement on Trade Related Investment Measures.*

TRIPS: ***Các khía cạnh của quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại***

Xem thêm *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights.*

Tropical products: ***Sản phẩm nhiệt đới***

Không có định nghĩa cụ thể nhóm sản phẩm này, nhưng trong Vòng Uruguay sản phẩm loại này được đối xử ưu tiên, bao gồm cây nhiệt đới làm đồ uống (cà-phê, dừa và chè, và các sản phẩm chế biến từ các cây này), gia vị, hoa đã cắt, cây nhiệt đới và các sản phẩm thực vật, hạt có dầu, dầu thực vật và bánh dầu, thuốc lá, gạo, sắn, và các loại cây nhiệt đới có rễ khác, cây ăn quả và hạt nhiệt đới, gỗ và cao-su nhiệt đới, đay, sợi sisal và các loại sợi cứng khác.

Tuna (Canada-United States, 1982): ***Cá ngừ (Canada-Hoa Kỳ, 1982)***

Tranh chấp giữa Hoa Kỳ và Canada trong GATT. Ngày 31/8/1979, Hoa Kỳ cấm nhập khẩu cá ngừ và các sản phẩm từ cá ngừ của Canada sau khi một số thuyền đánh cá của Hoa Kỳ bị chính quyền Canada đuổi bắt vì chưa được phép đánh bắt cá trong hải phận mà Canada cho là thuộc lãnh thổ của mình. Phía Hoa Kỳ cho rằng vùng biển này nằm này ngoài phạm vi pháp lý đánh bắt cá ngừ của tất cả các nước. Hoa Kỳ đã hành động theo quy định trong Khoản 205 (Cấm Nhập khẩu) của Đạo luật Quản lý và Bảo tồn Thuỷ sản năm 1976, yêu cầu có hành động pháp lý trong trường hợp vi phạm. Lệnh cấm được loại bỏ 1 năm sau khi đạt được thoả thuận với Canada, nhưng trước khi tranh chấp được tuyên án. Ngay từ đầu *ban hội thẩm* không đi sâu vào vấn đề phạm vi pháp lý của khu vực đánh cá. Canada dựa trên lý luận cho rằng hành động cấm nhập khẩu của Hoa Kỳ đã trái với nghĩa vụ của Hoa Kỳ quy định trong Điều I của GATT (Đãi ngộ Tối huệ quốc chung), Điều XI (Loại bỏ chung hạn chế định lượng), và Điều XIII (Thực hiện không phân biệt hạn chế định lượng). Phía Hoa Kỳ lập luận rằng hành động của họ là hợp lý, phù hợp với Điều XX(g) quy định các trường hợp ngoại lệ không phải thực hiện các nghĩa vụ của GATT do thực hiện các biện pháp có liên quan đến việc bảo tồn nguồn tài nguyên đang cạn kiệt. Lập luận này dựa trên tư vấn của Cơ quan Dịch vụ Hải sản Quốc gia của Hoa Kỳ cho rằng nguồn cá ngừ bị khai thác quá tải và đang cạn kiệt. Hoa Kỳ còn lập luận rằng Hoa Kỳ và Canada có chung mục tiêu bảo tồn nguồn cá ngừ trên thế giới với việc tham gia vào các thoả thuận quốc tế về cá ngừ, và họ cho rằng việc Canada đơn phương đuổi bắt tàu cá ngừ của Hoa Kỳ vô hình chung là cản trở hợp tác quốc tế trong công tác bảo tồn. Phía Hoa Kỳ cho rằng tác động của cấm nhập khẩu đối với thương mại là rất nhỏ bé. Ban hội thẩm cũng nhận thấy tranh chấp này chỉ là một phần trong mối bất hoà về vấn đề thuỷ sản giữa Hoa Kỳ và Canada, và ban hội thẩm cũng nhận thấy tác động thương mại của vụ này. Ban hội thẩm cho rằng Hoa Kỳ cấm nhập khẩu cá ngừ của Canada là phù hợp với quy định về cấm nhập khẩu theo Điều XI:1 GATT, nhưng không thoả mãn quy định của Điều XX(g) vì biện pháp mà Hoa Kỳ tiến hành với mục đích bảo tồn lại không đi kèm với hạn chế sản xuất và tiêu dùng trong nước. Xem thêm *herring and salmon, tuna (European Economic Community - United States, 1994), tuna (Mexico - United States, 1991)* và *general exceptions*.

Tuna (European Economic Community - United States, 1994): ***Cá ngừ (Cộng đồng Kinh tế Châu Âu - Hoa Kỳ, 1994)***

Tranh chấp do Cộng đồng Kinh tế Châu Âu (EEC) khởi kiện năm 1992, và Hà-lan thay mặt cho Quần đảo Antilles thuộc Hà-lan kiện Hoa Kỳ. Nội dung của vụ kiện liên quan đến Hoa Kỳ hạn chế nhập khẩu một số mặt hàng cá ngừ. Trong bản tóm tắt này khi EEC được dẫn chiếu cũng sẽ được hiểu là Hà-lan thay mặt cho Quần đảo Antilles thuộc Hà-lan để hành động. Người ta thường dùng lưới kéo khổ lớn nhằm bắt cả đàn cá ngừ vì mục đích thương mại. Ở vùng phía đông Thái bình dương nhiệt đới, cá ngừ thường đi kèm với những đàn cá heo. Chính việc sử dụng lưới kéo khổ lớn đã vô tình giết chết cá heo. Các nước thành viên Uỷ ban Cá ngừ Nhiệt đới Châu Mỹ đã đạt được thoả thuận hạn chế số cá heo bị giết xuống còn thấp hơn 5000 con vào năm 1999. Đạo luật Bảo vệ Động vật biển có vú của Hoa Kỳ năm 1972 đã cấm các tất cả các hình thức lạm dụng, săn, bắt hoặc giết các loại động vật có vú cho dù là vô tình hay cố ý. Hoa Kỳ cũng cấm nhập khẩu tất cả các loại sản phẩm từ động vật biển có vú và các sản phẩm cá có liên qua đến săn, bắt động vật biển có vú. Lệnh cấm này được coi là "lệnh cấm vận nước chính". Mục đích của lệnh cấm nhằm bảo tồn các loại động vật biển có vú đang có nguy cơ bị diệt vong. Đạo luật Bảo vệ Động vật biển có vú của Hoa Kỳ quy định tiêu chuẩn giết và làm bị thương động vật biển có vú và không ai được vượt quá tiêu chuẩn này. Nước ngoài có quyền tự chứng minh là họ tuân thủ theo đúng tiêu chuẩn, và họ chỉ có thể xuất khẩu sang Hoa Kỳ nếu

như họ thực hiện đầy đủ các yêu cầu. Các nước tiến hành đánh bắt động vật biển có vú có thể đề nghị Hoa Kỳ ký kết các hiệp định chính thức và đưa ra các cam kết cụ thể. Nước nhập khẩu cá ngừ vây vàng để chế biến, sau đó xuất khẩu sang Hoa Kỳ cũng phải chứng minh rằng họ không nhập khẩu loại cá ngừ bị cấm ở Hoa Kỳ. Nước này được gọi là "nước trung gian" theo Đạo luật Bảo vệ Động vật biển có vú của Hoa Kỳ. EEC yêu cầu ban hội thẩm coi lệnh cấm nhập khẩu của Hoa Kỳ (cả "lệnh cấm vận nước trung gian" và "lệnh cấm vận nước chính") là trái với Điều XI, GATT (Điều khoản Loại bỏ chung Hạn chế định lượng), không thể được coi là điều chỉnh tại biên giới theo Điều III (Đãi ngộ quốc gia), và không thuộc phạm vi bất kỳ ngoại lệ nào theo Điều XX (Ngoại lệ chung). Ban hội thẩm kết luận không áp dụng Điều III trong vụ này, nhưng họ cho rằng lệnh cấm vận của Hoa Kỳ là "lệnh cấm và hạn chế" trong Điều XI vì họ cấm nhập khẩu cá ngừ và các sản phẩm cá ngừ khi nước xuất khẩu không thoả mãn một số điều kiện nhất định. Về Điều XX(g), ban hội thẩm kết luận những biện pháp có mục đích ép buộc các nước khác phải thay đổi chính sách của mình, về cơ bản không được coi là biện pháp thực hiện bảo tồn nguồn tài nguyên đang bị cạn kiệt. Các biện pháp này cũng không có tác dụng hạn chế sản xuất và tiêu dùng trong nước theo như Điều XX(g) yêu cầu. Về vấn đề liệu các biện pháp của Hoa Kỳ có phải là cần thiết để bảo vệ cuộc sống và sức khoẻ của cá heo hay không, ban hội thẩm cho rằng nếu các biện pháp này chỉ phát huy tác dụng khi các nước khác thay đổi chính sách của họ, thì không thể được coi là "cần thiết" được. Chính vì vậy các biện pháp này không đáp ứng các yêu cầu cốt lõi của Điều khoản. Ban hội thẩm cũng đưa ra kết luận cho rằng vì họ đã nhận thấy các biện pháp áp dụng theo cấm vận các nước chính không phù hợp với Điều XI, nên các biện pháp này không thể làm cơ sở để biện minh cho cấm vận nước trung gian theo Điều XX(d). Trong kết luận cuối cùng của mình, ban hội thẩm lưu ý là mục tiêu môi trường của Hoa Kỳ bảo vệ và bảo tồn cá heo không phải là nội dung của tranh chấp này. Hơn thế nữa họ còn ghi nhận rằng cấm vận thương mại mà Hoa Kỳ đưa ra chỉ nhằm mục đích thay đổi chính sách thương mại của các nước khác. Vì thế ban hội thẩm phải đưa ra giải pháp xem liệu có phải các bên tham gia GATT đã dành cho nhau quyền được ấn định cấm vận thương mại vì mục đích này. Ban hội thẩm cũng cho rằng Điều XX không thể hiểu theo cách đó. Xem thêm *extraterritoriality, general exceptions, herring and salmon, tuna (Canada-United States, 1982)* và *tuna (Mexico-United States, 1991).*

Tuna (Mexico-United States, 1991): ***Cá ngừ (Mexico-Hoa Kỳ, 1991)***

Tranh chấp giữa Mexico và Hoa Kỳ trong GATT. Tranh chấp bắt nguồn từ Đạo luật Bảo vệ Động vật biển có vú của Hoa Kỳ, 1972 cấm tất cả các hình thức lạm dụng, săn, bắt, giết hay âm mưu làm những việc này đối với động vật biển có vú và cấm nhập khẩu động vật biển có vú trừ trường hợp được nhà chức trách cho phép. Trong một số trường hợp cụ thể, lệnh cấm này còn được áp dụng đối với các sản phẩm thuỷ sản khác. Mục đích của Đạo luật là giảm đáng kể thậm chí không còn tình trạng vô tình giết hay gây thương tật nghiêm trọng cho các loại động vật biển có vú trong mùa săn bắt thủy sản vì mục đích thương mại. Mục tiêu chính của Đạo luật là nhằm vào thực trạng dùng lưới kéo bắt cá ngừ, đây là một kỹ thuật bắt cá ngừ vây vàng. Đồng thời kỹ thuật này cũng bắt luôn cả cá heo vì cá heo vì cá heo và cá ngừ thường ở cùng một vùng nước, nhất là ở vùng Đông Thái bình dương nhiệt đới. Đạo luật cũng đưa ra một loạt hạn chế việc đánh bắt cá ngừ và các thủ tục mà nước khác phải thực hiện để đáp ứng yêu cầu của Đạo luật. Ngày 10/10/1990, Hoa Kỳ ban hành lệnh cấm vận đối với cá ngừ của Mexico để trả đũa việc Mexico săn bắt động vật biển có vú. Hoa Kỳ khẳng định lại lệnh cấm này vào ngày 31/4/1991 và kèm theo lệnh cấm cả cá ngừ của Venezuela và Vanuatu. Đạo luật này quy định lệnh cấm cũng có hiệu lực với các nước trung gian, vì vậy yêu cầu các nước phải xuất trình *giấy chứng nhận xuất xứ.* Lệnh cấm nhập khẩu từ các nước vi phạm sẽ được thực hiện thông qua tiêu chuẩn nhãn hiệu hàng hoá đối với cá ngừ xuất khẩu sang hoặc chào hàng để bán sang Hoa Kỳ. Mexico đã đưa ra ba lời buộc tội. Thứ nhất, quy định cấm vận trong Đạo luật trái với Điều XI của GATT (Loại bỏ chung Hạn chế định lượng), và việc áp dụng Đạo luật với từng khu vực địa lý riêng biệt là vi phạm Điều XIII (áp dụng không phân biệt đối xử các hạn chế định lượng). Thứ hai, điều kiện so sánh giữa quy định cá ngừ vây vàng tại Hoa Kỳ và các nước khác vi phạm Điều III (Đãi ngộ quốc gia), đặc biệt là nó liên quan đến "tất cả các luật quy định hoặc yêu cầu" ảnh hưởng tới sản phẩm chứ không phải nhà sản xuất. Thứ ba, khả năng cấm nhập khẩu

mọi ngư sản từ Mexico cũng vi phạm Điều XI. Hoa Kỳ bác bỏ tất cả các khiếu nại này. Như trong một trường hợp tương tự do Canada khởi xướng năm 1982, Hoa Kỳ chủ yếu dựa vào Điều XX (Loại trừ chung) của GATT cho phép một thành viên GATT bỏ qua các điều khoản GATT khác trong một số trường hợp được quy định chặt chẽ. Do đó, Hoa Kỳ cho rằng nếu có bất kỳ nghi ngờ nào về việc các biện pháp của Hoa Kỳ có phù hợp với GATT hay không, Điều XX sẽ đảm bảo rằng các biện pháp đó vẫn phù hợp với cam kết của họ trong GATT. Các biện pháp đó là cần thiết để bảo vệ đời sống hoặc sức khoẻ cá heo và do đó được chấp nhận theo Điều XX(b). Trong bất kỳ trường hợp nào, một chính phủ cũng có thể cấm nhập khẩu một sản phẩm để bảo vệ đời sống hoặc sức khoẻ của con người, thực vật hoặc động vật. Hoa Kỳ cũng viện Điều XX(g) đề cập biện pháp "liên quan đến bảo tồn các tài nguyên thiên nhiên có thể cạn kiệt nếu các biện pháp đó được thực hiện cùng với các hạn chế về sản xuất hoặc tiêu thụ trong nước". Số lượng cá heo không thể duy trì nếu tỷ lệ tử vong của chúng còn quá cao. Hoa Kỳ cũng hạn chế toàn diện đánh bắt trong nước để bảo tồn cá heo và biện pháp này nghiêm khắc hơn những biện pháp áp dụng cho việc đánh bắt của tàu nước ngoài. Ngoài ra, các biện pháp của Hoa Kỳ không phải mang tính võ đoán hoặc phân biệt đối xử vô căn cứ giữa các nước vì Luật áp dụng cho tất cả các nước khai thác cá ngừ vây vàng ở vùng Đông Thái bình dương nhiệt đới bằng lưới kéo. Chúng không áp dụng cho các khu biển khác vì không có bằng chứng có mối đe doạ tương tự với cá heo từ việc khai thác cá ngừ. *Ban hội thẩm* thấy rằng lệnh cấm nhập khẩu trực tiếp một số cá ngừ vây vàng và sản phẩm cá ngừ vây vàng không phù hợp với yêu cầu của Điều XI:1 của GATT. Đối với luật về khả năng gia hạn lệnh cấm nhập khẩu toàn bộ các ngư sản từ Mexico, ban hội thẩm nhắc lại quyết định ở *Siêu quỹ* là việc lập pháp cho hành pháp quyền hành động không phù hợp với GATT nếu vốn bản thân vẫn phù hợp với GATT. Ban hội thẩm bác bỏ việc áp dụng đặc quyền Điều XX(b) theo tinh thần dự thảo trước đây, theo đó luật này chỉ áp dụng cho nước nhập khẩu. Ban này không chấp nhận Điều XX(g) có thể áp dụng một cách đặc quyền vì điều đó sẽ làm cho một bên có thể áp đặt chính sách bảo tồn của mình cho một nước khác. Ban hội thẩm cũng chỉ ra rằng các điều kiện không rõ ràng từ việc áp dụng Luật không có nghĩa là nhằm chủ yếu vào mục tiêu bảo tồn. Ban hội thẩm áp dụng cách lý giải tương tự đối với lệnh cấm nhập khẩu từ các nước trung gian và việc đó không phù hợp với Điều XX(d) cho phép thi hành các biện pháp cần thiết để đảm bảo tương đồng với luật lệ phù hợp với GATT. Trong lời kết luận, Ban hội thẩm lưu ý rằng các điều khoản của GATT đặt ra một số hạn chế về năng lực của một thành viên thực hiện các chính sách môi trường trong nước. Mặt khác, một thành viên không thể hạn chế nhập khẩu một sản phẩm chỉ vì sản phẩm đó xuất xứ từ một nước có chính sách môi trường khác với mình. Xem thêm *herring and salmon, tuna (Canada-United States, 1982), tuna (European Economic Community-United States, 1994), general exceptions* và *trade and environment*.

U

Unbound commitments: ***Các cam kết không ràng buộc***

Cam kết theo *GATS* (Hiệp định chung về Thương mại trong lĩnh vực dịch vụ) có thể thay đổi đơn phương bởi nước đưa ra cam kết. Các cam kết này cho phép nước đưa ra cam kết có sự linh hoạt khi thay đổi chế độ thương mại trong những lĩnh vực bị ảnh hưởng mà không phải đền bù. Các cam kết không ràng buộc vì thế ít giá trị hơn các cam kết *ràng buộc*, mặc dù trong một số trường hợp chúng có thể làm rõ hơn về *tính công khai*.

UNCITRAL (United Nations Commission on International Trade Law): ***Uỷ ban Liên hợp quốc về Luật Thương mại quốc tế***

Thành lập năm 1996 nhằm mục đích giảm hoặc loại bỏ các cản trở pháp lý đối với dòng thương mại quốc tế và hài hoà và thống nhất luật về thương mại quốc tế. UNCITRAL có 36 thành viên do Đại hội đồng Liên hợp quốc chọn ra. Đây là cơ quan pháp lý chính trong hệ thống Liên hợp quốc trong lĩnh vực luật thương mại quốc tế. UNCITRAL có chương trình đẩy mạnh các vấn đề

như trọng tài thương mại quốc tế và hoà giải và vận tải và bán hàng hoá quốc tế. Trụ sở đóng tại Viên.

UNCPC (United Nations Central [Provisional] Product Classification): ***Danh mục phân loại sản phẩm [tạm thời] trung tâm Liên hợp quốc***

Danh mục tập trung vào sản phẩm chứ không phải hoạt động. Danh mục này đưa ra hơn 600 sản phẩm dịch vụ dùng làm cơ sở cho các danh mục ban đầu trong các *danh mục cam kết* GATS, nhưng không đáp ứng hoàn toàn yêu cầu của các danh mục đó. Bản sửa đổi của Danh mục phân loại này có thể sẽ hoàn thành vào cuối năm 1997.

UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development): ***Hội nghị Liên hợp quốc về Thương mại và Phát triển***

Thành lập năm 1964 bằng nghị quyết (XIX) 1995 của Đại hội đồng Liên hợp quốc nhằm xúc tiến sự tham gia nhiều hơn của các nước đang phát triển vào hệ thống thương mại toàn cầu và do đó thúc đẩy phát triển kinh tế của các nước này. Hiện nay có khoảng 190 nước thành viên. UNCTAD tự coi mình là diễn đàn hàng đầu để phân tích, thảo luận và xây dựng chính sách nhằm đạt được sự phát triển bền vững tại mọi khu vực để thúc đẩy tăng trưởng ở những nền kinh tế yếu kém hơn. Lý do dẫn đến việc thành lập UNCTAD chủ yếu là những khó khăn mà các nước đang phát triển gặp phải trong quá trình phát triển nền kinh tế và sự thiếu vắng một cơ quan quốc tế chuyên trách để có thể giúp đỡ các nước này đối mặt với thử thách trên. Nhu cầu phải chú ý đến những vấn đề của các nước này tăng lên khi nhiều thuộc địa được độc lập vào đầu những năm 60. Năm 1961, Uỷ ban thứ hai của *ECOSOC* yêu cầu Tổng Thư ký Liên hợp quốc tham khảo về khả năng tổ chức một hội nghị về các vấn đề thương mại quốc tế, và năm 1962 Đại hội đồng Liên hợp quốc quyết định tổ chức hội nghị này ở Genève vào năm 1964. Hội nghị này được gọi là UNCTAD I và đã chứng kiến sự thành lập *Nhóm 77*. Nhiều vấn đề về sau làm thành chương trình làm việc của UNCTAD đã được thảo luận tại Hội nghị này, kể cả thương mại hàng hoá, các nhà sản xuất, chuyển vốn và giao hàng. Sau này chương trình làm việc có thêm nợ, bảo hiểm, *ECDC* (hợp tác kinh tế giữa các nước đang phát triển), *hoạt động kinh doanh hạn chế, chuyển giao công nghệ* và các vấn đề của *các nước kém phát triển* và một số vấn đề khác. Mặc dù UNCTAD đã đóng góp vào sự phát triển của các nước đang phát triển, nhìn chung tổ chức này vẫn chưa đạt được vai trò mà những người khởi xướng mong đợi. Vào khoảng 1968, J.G. Crawford (1968) nhận thấy rằng vấn đề UNCTAD có thể thoát khỏi bầu không khí chính trị và những hoạt động của Đại hội đồng Liên hợp quốc để đi sát thực tế về nhiều vấn đề thương mại nêu trong điều lệ của tổ chức này. Lý do việc chưa đi sát với thực tế có nhiều và thường quyện vào nhau. UNCTAD là một tổ chức phổ thông đem lại cho các thành viên của mình nhiều quyền mà không đòi hỏi nghĩa vụ tương ứng. Điều này dẫn đến khuyến khích những ảo tưởng. Phạm vi nhiệm vụ của tổ chức này thoạt đầu rất hấp dẫn làm nhiều nước đang phát triển trông chờ tổ chức này có vai trò tương tự như tổ chức *ITO* dự định ban đầu, nhưng chú trọng nhiều hơn đến những vấn đề phát triển đặc biệt của họ. *Hệ thống nhóm* cứng nhắc đặc trưng cho UNCTAD thường dẫn đến sự phân hoá quan điểm. Các nước phát triển (Nhóm B) và các nước đang phát triển thường chung một liên minh, còn các nước xã hội chủ nghĩa thuộc về Nhóm D. Ban Thư ký đôi khi bị cho là thiếu trách nhiệm khi đưa ra những chương trình lộn xộn và tính dửng dưng của Nhóm B được đáp lại bằng sự giáo điều của Nhóm 77. UNCTAD vẫn tập trung vào phát triển, nhưng dựa nhiều vào các lý thuyết *phụ thuộc* của những năm 60 và 70 làm giảm uy tín của tổ chức này nghiêm trọng. UNCTAD rất tích cực trong việc triển khai *GSP* và các *thoả thuận hàng hoá quốc tế*. Ban Thư ký thường biên soạn những báo cáo hữu ích về vấn đề này, nhưng không được sự chú ý của các nước thành viên. Cứ định kỳ sau một thời gian, nhất là khi Tổng Thư ký mới được bầu lên, các thành viên lại bàn luận rất sôi nổi về việc biến UNCTAD thành một tổ chức hiệu quả và phù hợp hơn. Các nước phát triển thường đưa ra nhiều sáng kiến trên giấy tờ, nhưng không nhấn mạnh vào vai trò trung tâm mà UNCTAD phải có. Các đề nghị này đã trở nên quá thừa với nhiều nước đang phát triển vốn coi tổ chức này, với những khiếm khuyết của mình, là nơi họ có thể được thông cảm về tình trạng khó khăn và những lời kêu ca của họ. Các cuộc cải tổ thể chế thông qua tại UNCTAD IX (1996) có thể có giá trị lâu hơn những lần trước chỉ vì khó khăn tài chính của cả bộ máy Liên

hợp quốc đã làm UNCTAD phải xem xét lại mục tiêu và phương pháp làm việc của mình. UNCTAD cũng là tên sử dụng cho hội nghị bộ trưởng họp 4 năm một lần dưới sự bảo trợ của tổ chức này. Ngoài UNCTAD I họp tại Genève, các hội nghị khác đã họp tại New Delhi (UNCTAD II, 1968) Santiago de Chile (UNCTAD III, 1972), Nairobi (UNCTAD IV, 1976), Manila (UNCTAD V, 1979), Belgrade (UNCTAD VI, 1983), Genève (UNCTAD VII, 1987) và Cartagena (UNCTAD VIII, 1992). UNCTAD IX họp tháng 5/1996 tại Midrand ở Nam Phi. UNCTAD X sẽ họp vào năm 2000 với Thái-lan là nước đăng cai. Xem thêm *Common Fund*, *GSP* và *Integrated Programme for Commodities*.

UNCTAD Liner Code: ***Bộ luật Tàu biển UNCTAD***

Xem *Convention on a Code of Conduct for Liner Conferences*.

UNCTAD Set of Multilaterally Agreed Equitable Principles and Rules for the Control of Restrictive Business Practices: ***Các nguyên tắc và quy tắc công bằng đã được nhất trí để kiểm soát các hoạt động kinh doanh hạn chế của UNCTAD***

Xem *restrictive business practices*.

Understanding on financial services: ***Bản ghi nhớ về các dịch vụ tài chính***

Một tài liệu do các nước phát triển là thành viên của WTO tự bổ sung vào GATS. Bản ghi nhớ này định nghĩa về thương mại bình đẳng trong các lĩnh vực dịch vụ tài chính trong điều kiện của GATS. Bản ghi nhớ này tạo cơ sở cho *danh sách loại trừ* trong *danh mục cam kết*.

Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes: ***Bản ghi nhớ về các quy tắc và thủ tục giải quyết tranh chấp***

Xem *WTO Understanding on Dispute Settlement*.

Understanding on the Balance-of-Payment Provisions of the GATT: ***Bản ghi nhớ về các điều khoản cán cân thanh toán của GATT***

Một trong những kết quả của *Vòng Uruguay*. Mục đích là nhằm làm rõ các quy tắc áp dụng các biện pháp mà các nước thành viên WTO được phép áp dụng theo các Điều XII và XVIII:B của GATT để cải thiện tình hình cán cân thanh toán của mình. Bản ghi nhớ này cũng nhằm đạt được tính *công khai* lớn hơn thông qua một hệ thống *thông báo* và *tham vấn*.

Unfair business practices: ***Hoạt động kinh doanh không bình đẳng***

Xem *restrictive business practices*.

Unfair trading practices: ***Hoạt động thương mại không bình đẳng***

Theo các quy tắc WTO, thuật ngữ này nói đến việc sử dụng không đúng hoặc bất hợp pháp các *trợ cấp)* cho xuất khẩu sản phẩm với giá hạ. Xem thêm *anti-dumping measures, countervailing duties* và *dumping*.

Unforeseen development: ***Phát triển không dự báo trước được***

Sự kiện không lường trước có thể dùng để đánh giá tính thích hợp và sẵn sàng phản ứng của bất kỳ chính sách thương mại nào. Xem thêm *Hatter' fur case*.

Unilateralism: ***Đơn phương***

Thuật ngữ này có hai nghĩa tương đối khác nhau trong *chính sách thương mại*. Nghĩa thứ nhất là chính sách hoặc hành động đáng khuyến khích nhằm hạ thuế quan hoặc loại bỏ các trở ngại thương mại một cách đơn phương mà không đòi hỏi hành động đáp lại của các bên khác. Nghĩa thứ hai là ý muốn áp đặt quan điểm của một ai đó về các đặc điểm của chính sách thương mại toàn cầu hay chính sách trong một mặt hàng cụ thể đối với các bên khác và đòi các bên đó chấp nhận. Đơn phương dạng này chỉ xuất hiện khi một bên có lợi thế kinh tế hơn hẳn, nhưng thành công chưa chắc chắn. Bên đó có thể đạt được một số mục đích, nhưng thường bầu không khí thù địch lâu dài. Với đa số các nước, chi phí về tài nguyên sử dụng và lợi ích thu được đều

không phải là những lựa chọn khả dĩ. Xem thêm *Section 301, Special 301, Super 301, bilateralism, multilateralism* và *reciprocity*.

United Nations Conference on Environment and Development: ***Hội nghị Liên hợp quốc về Môi trường và Phát triển***

Xem *Rio Declaration on Environment and Development*.

United Nations Conference on Trade and Development: ***Hội nghị Liên hợp quốc về Thương mại và Phát triển***

Xem *UNCTAD*.

United Nations Conference on Trade and Employment: ***Hội nghị Liên hợp quốc về Thương mại và Việc làm***

Hội nghị diễn ra tại Havana từ tháng 11/1947 đến tháng 3/1948 nhằm xem xét dự thảo *Hiến chương Havana* và sửa đổi Hiến chương này. Trước Hội nghị có 3 cuộc họp của ban trù bị. Cuộc họp đầu tiên, phiên trù bị đầu tiên của Hội nghị Havana, diễn ra tại London năm 1946 nhằm xem xét dự thảo một Hiến chương cho Tổ chức Thương mại quốc tế (ITO). Cuộc họp thứ hai là của ban soạn thảo diễn ra tại hồ Success, New York vào tháng 1-2 năm 1947 đã đưa ra bản dự thảo đầy đủ của *GATT* với từ ngữ hầu hết lấy từ dự thảo Hiến chương. Cuộc họp thứ ba diễn ra tại Genève từ tháng 4 đến tháng 8/1947 hoàn thiện dự thảo để chuyển cho Hội nghị Havana. Cuộc họp đó cũng hoàn thiện GATT và kết thúc một số đàm phán thuế quan. Xem thêm *GATT 1947, ITO* và *trade and employment*.

United Nations economic sanctions: ***Trừng phạt kinh tế của Liên hợp quốc***

Theo Điều 39 của Hiến chương Liên hợp quốc, Hội đồng Bảo an có thể xác định bất kỳ mối đe doạ nào đối với hoà bình, phá vỡ hoà bình hoặc hành động xâm lược để đưa ra các khuyến nghị. Theo Điều 41, Hội đồng này cũng có thể quyết định các biện pháp không sử dụng vũ lực để tăng hiệu quả cho quyết định của mình và kêu gọi các thành viên Liên hợp quốc áp dụng các biện pháp đó. Việc này có thể bao gồm cắt đứt hoàn toàn hay từng phần quan hệ kinh tế hoặc giao thông đường sắt, đường biển, hàng không, liên lạc bưu chính, điện báo, phát thanh, v.v... cũng như cắt đứt quan hệ ngoại giao. Hiệu quả của trừng phạt kinh tế như một công cụ chính sách đối ngoại đã được thảo luận sôi nổi trong nhiều năm. Trong hầu hết các trường hợp đều không thể đảm bảo rằng mọi thành viên Liên hợp quốc có lợi ích trong vấn đề đó đều tham gia. Điều đó một phần là do khó có thể thuyết phục các nước rằng những nhà xuất khẩu của họ sẽ không bị chịu thiệt hại bằng hoặc nhiều hơn nước bị áp dụng trừng phạt. Trong bản phân tích về trừng phạt kinh tế trong một thời gian dài, Hufbauer (1990) đã kết luận rằng nói trừng phạt "không có tác dụng" là không đúng. Nhưng họ cho rằng trừng phạt là một biện pháp hạn chế để đạt được mục tiêu chính sách đối ngoại dựa vào việc bắt nước bị trừng phạt phải làm những việc không mong muốn. Tuy nhiên, họ cho rằng trong trường hợp những nước bị trừng phạt là những nước nhỏ và mục tiêu chính sách tương đối hẹp, trừng phạt cũng đem lại những thay đổi nhất định.

United Nations Educational, Scientific and Cultural Organisation (UNESCO): ***Tổ chức Văn hoá, Khoa học và Giáo dục Liên hợp quốc***

Một trong các *cơ quan chuyên môn Liên hợp quốc*. Một số hiệp định và công ước với hiệu quả thương mại thực sự hoặc tiềm năng đã được đàm phán dưới sự bảo trợ của tổ chức này. Các văn bản quan trọng trong số đó là *Hiệp định Beirut, Công ước về các biện pháp cấm và ngăn chặn xuất nhập khẩu và chuyển giao lậu quyền sở hữu tài sản văn hoá, Hiệp định Florence* và *Công ước Bản quyền phổ thông*. UNESCO đóng tại Paris.

United Nations Industrial Development Organisation (UNIDO): ***Tổ chức Phát triển Công nghiệp Liên hợp quốc***

Thành lập năm 1966 như một cơ quan độc lập trong Liên hợp quốc. Trở thành một cơ quan chuyên môn vào năm 1986. Vai trò của tổ chức này là xúc tiến và đẩy mạnh công nghiệp hoá

và hiện đại hoá ở các nước đang phát triển và xúc tiến hợp tác và phát triển ở quy mô toàn cầu, khu vực và quốc gia cũng như trong các lĩnh vực công nghiệp riêng rẽ. UNIDO cũng phối hợp mọi hoạt động của hệ thống Liên hợp quốc liên quan đến phát triển công nghiệp. Trụ sở đóng ở Vienna. Xem thêm *United Nations specialised agencies*.

United Nations Monetary and Financial Conference: ***Hội nghị Tài chính và Tiền tệ Liên hợp quốc***

Xem *Bretton Woods agreements*.

United Nations regional economic commissions: ***Các uỷ ban Kinh tế khu vực Liên hợp quốc***

Các cơ quan thành lập trong hệ thống Liên hợp quốc nhằm xúc tiến phát triển kinh tế của các nước thành viên và củng cố và cải thiện quan hệ kinh tế giữa các nước này. Một số cũng có những chương trình làm việc về các vấn đề xã hội. Các cơ quan này thường không liên quan đến việc đưa ra các quy tắc ràng buộc về mặt thương mại. Cơ quan cấp trên trực tiếp của các uỷ ban này là *ECOSOC*. Các uỷ ban kinh tế khu vực đang tồn tại là *Uỷ ban Kinh tế châu Phi* (thành lập năm 1958), *Uỷ ban Kinh tế châu Âu* (1947), *Uỷ ban Kinh tế Mỹ La-tinh và Ca-ri-bê* (1948), *ESCAP* (1947) và *Uỷ ban Kinh tế và Xã hội Tây Á*.

United Nations specialised agencies: ***Các cơ quan chuyên môn Liên hợp quốc***

Đây là các cơ quan liên chính phủ được lập ra như những tổ chức độc lập và riêng rẽ liên quan đến Liên hợp quốc thông qua các thoả thuận của riêng mình. Các tổ chức này có cơ quan lập pháp và hành pháp, thành viên và ngân sách riêng. Các tổ chức này làm việc với nhau và với Liên hợp quốc thông qua *ECOSOC*. Các cơ quan chuyên môn là *Tổ chức Lương thực và Nông nghiệp, IBRD, IMF, Tổ chức Hàng không dân dụng quốc tế, Tổ chức Lao động quốc tế, Tổ chức Hàng hải quốc tế, Liên minh Viễn thông quốc tế, UNESCO, Tổ chức Phát triển công nghiệp Liên hợp quốc* (UNIDO), Liên minh Bưu chính phổ thông, Tổ chức Y tế thế giới, *WIPO* và Tổ chức Khí tượng thế giới.

United States Agricultural Trade and Development Act: ***Đạo luật Phát triển và Thương mại nông nghiệp Hoa Kỳ***

Xem *PL 480*.

United States Federal Agriculture Improvement and Reform (FAIR) Act: ***Luật Cải cách và cải thiện nông nghiệp liên bang Hoa Kỳ***

Tên chính thức của dự luật nông nghiệp toàn diện bao gồm cả các lĩnh vực sản xuất và thương mại do Quốc hội thông qua ngày 28/3/1996 và được Tổng thống ký thành luật ngày 4/4. Luật này chủ yếu hạn chế các chương trình trợ cấp xuất khẩu đang tồn tại như *DEIP* và *EEP*, nhưng đặt mức trần trong việc chi các khoản này. Luật này cũng là kết quả của chương trình 7 năm loại bỏ mối liên kết giữa sản xuất và thanh toán đối với một số nông dân, đặc biệt là những người trồng lúa, bông, hạt làm thức ăn gia súc, lúa mỳ và cây hạt có dầu. Xem thêm *Commodity Credit Corporation*.

United States-Japan autos disputes: ***Tranh chấp ô-tô Hoa Kỳ-Nhật***

Được giải quyết ngày 28/6/1995 sau gần hai năm đàm phán trong khuôn khổ *Văn bản khung Hoa Kỳ-Nhật về cộng tác kinh tế mới*. Vụ tranh chấp này được bắt đầu từ một khiếu nại của Hoa Kỳ cho rằng thực tiễn hoạt động trong nước của Nhật đã ngăn cản ngành công nghiệp ô-tô của Hoa Kỳ thâm nhập vào thị trường Nhật. Sự việc phát triển đến mức khi Hoa Kỳ đe doạ đánh thuế 100% vào một số xe hơi sang trọng nhập khẩu của Nhật theo như danh sách trả đũa đã nêu trong *Khoản 301*. Việc giải quyết có nêu những con số liên quan đến phát triển thương mại trong ngành ô-tô, nhưng không có giá trị. Các điều khoản chính là (a) các nhà sản xuất xe Nhật sẽ tăng sản xuất tại Hoa Kỳ, (b) Chính phủ và ngành xe hơi Nhật sẽ giúp phát triển mạng lưới đại lý cho các phụ tùng trên đất Nhật, (c) Nhật sẽ nới lỏng các quy định về kiểm tra ga-ra, (d) 16 hàng rào tiêu chuẩn và chứng nhận sẽ bị dỡ bỏ, và (e) các nhà sản xuất xe hơi Hoa Kỳ sẽ

được truy nhập các thông tin đăng ký dữ liệu một cách bình đẳng. Các nước thứ ba đã bày tỏ lo ngại về khả năng về sự *chệch hướng thương mại (trade diversion)* do vụ này. Xem thêm *keiretsu relationships*.

United States-Japan financial services agreement: ***Hiệp định dịch vụ tài chính Hoa Kỳ-Nhật***

Tên chính thức là Các biện pháp của Chính phủ Nhật và Chính phủ Hoa Kỳ về các dịch vụ tài chính. Hiệp định được ký tháng 2/1995 sau khi Hoa Kỳ khiếu nại về thị trường tài chính đóng kín của Nhật. Hiệp định này cho các hãng chứng khoán và quản lý vốn của Hoa Kỳ một biện pháp để tăng cường xâm nhập thị trường cũng như tăng *tính công khai*. Các yếu tố chính của Hiệp định là Nhật sẽ (a) không hạn chế việc các công ty tư vấn đầu tư tham gia thị trường vốn lương hưu công cộng, (b) giảm bớt các yêu cầu vốn cân đối để cho nhiều hãng cạnh tranh, (c) hướng tới việc đánh giá thị trường về bảo hiểm lương hưu, (d) cấp phép cho cả các doanh nghiệp đầu tư và doanh nghiệp quản lý đầu tư tự do, (e) bỏ hạn chế về áp dụng các công cụ tài chính mới, (f) giới thiệu về thị trường chứng khoán bất động sản ở Nhật, và (g) bỏ hạn chế về việc nước ngoài mua chứng khoán của Nhật. Ngoài ra cũng có những điều khoản về sự hội nhập sâu hơn của thị trường vốn Nhật vào các thị trường vốn toàn cầu. Các điều khoản của Hiệp định này có tác dụng cho cả các thành viên WTO trên cơ sở *tối huệ quốc* trong phạm vi phù hợp với các điều khoản của *GATS*.

United States-Japan Framework for a New Economic Partnership: ***Văn bản khung Hoa Kỳ-Nhật về cộng tác kinh tế mới***

Ký năm 1993 nhằm tạo ra nhiều khả năng hơn cho các công ty Hoa Kỳ vào Nhật. Nhật cam kết giải quyết 5 lĩnh vực chính: (a) *mua sắm của chính phủ*, (b) cải cách luật pháp và cạnh tranh, (c) các ngành chính, kể cả xe hơi và phụ tùng xe hơi, (d) đồng bộ hoá nền kinh tế nhằm điều chỉnh lại những mất cân đối kinh tế vĩ mô trên thị trường Nhật và đặc biệt là dòng đầu tư nước ngoài thấp của nước này và (e) thực hiện các thoả thuận và biện pháp đã có. Xem thêm *market-oriented specific-sector talks, structural impediments initiative, United States-Japan autos disputes* và *United States-Japan financial services agreement*.

United States Merchant Marine Act: ***Đạo luật Thương thuyền Hoa Kỳ***

Xem *Jones Act*.

United States Omnibus Trade and Competitiveness Act: ***Luật Thương mại và Cạnh tranh Hoa Kỳ***

Một dự luật thương mại do Quốc hội thông qua năm 1988 sau 3 năm tranh cãi, thảo luận. Với 467 trang, đây là đạo luật thương mại lớn nhất từ trước tới giờ, lớn gấp 15 lần Đạo luật Mở rộng thương mại năm 1962 đã đưa Hoa Kỳ tham gia vào *Vòng Kennedy*. I.M. Destler (1995) đưa ra một mô tả hấp dẫn về quá trình này thông qua Quốc hội và nhiều lĩnh vực chính sách mà đạo luật này đề cập. Đạo luật này cho phép Tổng thống quyền đàm phán *nhanh* trong các cuộc đàm phán *Vòng Uruguay* cho đến 1/6/1991 khi Vòng này dự định được kết thúc. Luật này cũng chỉ thị *USTR* thay mặt nhiều ngành công nghiệp nội địa có *hành động mở cửa thị trường*, một phần thông qua việc sử dụng *Super 301* mới dự thảo. Một điều khoản mới khác, *Special 301*, đề cập trực tiếp đến việc các nước khác bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ của Hoa Kỳ. Luật cũng yêu cầu có báo cáo thường xuyên về tình hình thực hiện *quyền công nhân* của các nước. Vai trò của USTR được củng cố bằng việc trao cho quyền quyết định nước nào có thái độ không đẹp và đưa ra biện pháp đáp lại phù hợp. Trước đây USTR chỉ có thể đưa ra khuyến nghị cho Tổng thống. Tháng 5/1991, quyền đàm phán nhanh được gia hạn đến 1/6/1993. Các diễn tiến của các đàm phán Vòng Uruguay đòi hỏi gia hạn tiếp và 15/12/1993 trở thành thời hạn cuối cùng cho đàm phán. Xem thêm *mandatory but not compulsory* và *priority foreign country*.

United States - prohibition of imports of tuna and tuna products from Canada: ***Cấm nhập cá ngừ và sản phẩm cá ngừ từ Canada [Hoa Kỳ]***

Xem *tuna case (Canada-United States, 1982)*.

United States Reciprocal Trade Agreement Program: ***Chương trình các Hiệp định Thương mại tương hỗ của Hoa Kỳ***

Lập ra bởi Luật các Hiệp định Thương mại tương hỗ năm 1934 sửa đổi Luật thuế 1930 cũng được gọi là *Luật thuế Smoot-Hawley (Smoot-Hawley Tariff Act)*. Chương trình này cho phép Tổng thống tham gia các hiệp định thương mại với các chính phủ nước ngoài và sửa đổi các chế độ thuế, *hạn chế nhập khẩu* hoặc chế độ hải quan khi cần thiết để thực hiện các hiệp định đã ký với các chính phủ đó. Cho đến khi thông qua luật này, mức thuế quan nêu trong Luật 1930 là cố định và chỉ có thể thay đổi khi có sự đồng ý của Quốc hội. Tầm quan trọng của Chương trình Hiệp định Thương mại có đi có lại đối với *hệ thống thương mại đa phương* một phần nằm ngoài ngôn ngữ trong khoảng 32 hiệp định song phương đàm phán từ 1934 đến 1945. Ví dụ tất cả 17 điều khoản chung trong Hiệp định thương mại song phương Hoa Kỳ-Mexico tháng 12/1942 được phản ánh ở mức độ ít hay nhiều trong GATT. Trong đó có cả điều khoản *tối huệ quốc, đãi ngộ quốc gia*, các quy tắc áp dụng không phân biệt đối xử về *hạn chế định lượng, định giá hải quan, công khai, tự vệ*, v.v... Như W.A. Brown (1950) chỉ ra, GATT chi tiết hoá và thể chế hoá các điều này. Ý nghĩa của điều khoản tự về thay đổi đáng kể bởi yếu tố tham vấn. Các điều khoản GATT khác trong hiệp định này có các nguyên tắc bổ sung phản ánh quan điểm các đối tác thương mại khác. Luật các Hiệp định Thương mại có đi có lại năm 1934 đã sửa đổi bị thay thế bởi Luật Mở rộng thương mại năm 1962. Xem thêm *United States trade agreement legislation*.

United States - restrictions on imports of tuna: ***Hạn chế nhập khẩu cá ngừ [Hoa Kỳ]***

Xem *tuna case (Mexico-United States, 1991)*.

United States - Standards for Reformulated and Conventional Gasoline: ***Tiêu chuẩn xăng thông dụng và xăng đã pha [Hoa Kỳ]***

Xem *reformulated gasoline*.

United States Tariff Act of 1930: ***Đạo luật Thuế quan Hoa Kỳ năm 1930***

Xem *Smoot-Hawley Tariff Act*.

United States - taxes on petroleum and certain imported substances: ***Thuế đánh vào dầu mỏ và một số chất nhập khẩu [Hoa Kỳ]***

Xem *Superfund*.

United States trade agreement legislation: ***Luật của Hoa Kỳ về hiệp định thương mại***

Giống như các nước khác, Hoa Kỳ có nhiều văn bản pháp lý điều chỉnh thương mại xuất nhập khẩu, nhưng ảnh hưởng của Hoa Kỳ lên nền kinh tế thế giới và vai trò của Quốc hội trong việc hình thành quan hệ kinh tế đối ngoại cho thấy pháp lý thương mại của nước này luôn được các nước khác coi trọng. Mục này chủ yếu nói về luật pháp cho phép Hoa Kỳ tham gia vào các cuộc *đàm phán thương mại đa phương* và công nhận vai trò dẫn đầu của nước này trong các cuộc đàm phán đó. Điểm khởi đầu là Luật các Hiệp định thương mại có đi có lại năm 1934 cho phép Tổng thống ký các hiệp định thương mại với các chính phủ khác và sửa đổi chế độ thuế của Hoa Kỳ đối với hàng nhập vào. Luật này được gia hạn với một số sửa đổi nhỏ vào các năm 1937, 1940, 1943 và 1945. Khi lần gia hạn của năm 1945 hết hạn vào ngày 1/6/1948, luật này được gia hạn thêm một năm nữa với việc đưa thêm vào *các điểm đe doạ (peril points)*. Lần gia hạn 1949 đến 30/6/1951, huỷ bỏ thay đổi này. Luật gia hạn các hiệp định thương mại năm 1955 cho phép Tổng thống được giảm thuế ở mức độ hạn chế. Luật này được gia hạn vào năm 1958 với một số thay đổi nhỏ và sẽ hết hạn vào năm 1962. Luật này đưa lại ý tưởng về các điểm đe doạ. Quyền đàm phán hạn chế này là một lý do chính của kết quả nghèo nàn tại *Vòng Dillon*. Cho đến năm 1962, Tổng thống không có quyền xử lý các *vấn đề có tính hệ thống*. Việc thông qua Luật Mở rộng thương mại 1962 mở rộng đáng kể quyền của Tổng thống, chủ yếu do tiềm năng kinh tế và thương mại của *Cộng đồng Kinh tế Châu Âu* (EEC) được phục hồi sau những tàn phá của chiến tranh có thể ảnh hưởng tới quyền lợi thương mại của Hoa Kỳ. Luật này cho

phép giảm mức thuế hiện thời xuống 50% và thậm chí xuống 0 nếu như chúng đang ở mức dưới 5%, nhưng cũng có những quy định cho Tổng thống khi thực hiện điều này. Luật còn cho phép thử nghiệm công thức *cắt giảm thuế quan tuyến tính*. Một số lĩnh vực cắt giảm xuống 0 được đặt ra làm điều kiện trong một hiệp định với EEC. Trong Hiệp định có cả điều khoản về hành động trả đũa nếu chính phủ nước ngoài làm hại đến thương mại của Hoa Kỳ. Các ngành công nghiệp và công nhân bị thiệt hại do việc tăng nhập khẩu bắt đầu được hỗ trợ trực tiếp. Cuối cùng, Luật này cũng lập ra Văn phòng Đại diện đặc biệt về đàm phán thương mại, tiền thân của *USTR*. Khi quyền đàm phán 1962 hết hạn vào năm 1967, Luật này không được gia hạn cho đến khi Luật Thương mại năm 1974 cho Tổng thống quyền tham gia các cuộc đàm phán *Vòng Tokyo* cho đến 5/1/1980. Luật này cũng ban quyền trả đũa của Chính phủ Hoa Kỳ trong trường hợp có hành động bất hợp pháp hoặc bất bình đẳng của các chính phủ nước ngoài thông qua *Khoản 301* đầy tai tiếng. Khoản này trở thành một phần, ở dạng sửa đổi, của các văn bản pháp lý thương mại sau đó. Luật các hiệp định thương mại năm 1979 chấp nhận các kết quả của Vòng Tokyo. Luật tiếp theo, Luật Thương mại và Thuế quan năm 1984, không cho Tổng thống quyền đàm phán mới. Phải đợi đến năm 1988 khi thông qua Luật Thương mại và Cạnh tranh. Đó cũng là lần đầu tiên từ khi kết thúc Chiến tranh thế giới lần thứ II, một luật thương mại chủ chốt không bắt nguồn từ hành pháp. Xem thêm *Smoot-Hawley Tariff Act, Jackson-Vanik Amendment, United States Omnibus Trade and Competitiveness Act* và *United States Reciprocal Trade Agreement Program*.

Universal Copyright Convention: *Công ước Bản quyền phổ thông*

Do *Tổ chức Văn hoá, Khoa học và Giáo dục Liên hợp quốc* (UNESCO) quản lý. Nhiều nguyên tắc cơ bản của Công ước này giống như *Công ước Berne*, trừ yêu cầu thông báo bản quyền ngay trên tác phẩm. Australia chấp nhận Công ước năm 1969 và tham gia vào bản sửa đổi Paris (1971). Xem thêm *copyright*.

Uruguay Round: *Vòng Uruguay*

Vòng đàm phán thương mại đa phương bắt đầu ngày 25/9/1986 bằng Hội nghị các Bộ trưởng Thương mại tại Punta del Este, Uruguay và kết thúc bằng Hội nghị Bộ trưởng Marrakesh vào 15/4/1994. Mục tiêu của các cuộc đàm phán này là (i) tự do hoá và mở rộng thương mại thế giới hơn nữa, (ii) củng cố vai trò của GATT và cải thiện *hệ thống thương mại đa phương*, (iii) tăng tính đáp ứng của GATT đối với môi trường kinh tế quốc tế và (iv) khuyến khích hoạt động hợp tác kinh tế quốc tế. Các bên tham gia đã nhất trí *giữ nguyên trạng* các biện pháp hạn chế thương mại trong khi đàm phán và *giảm dần*. Các lĩnh vực đàm phán, rộng rãi nhất so với bất kỳ vòng GATT nào, là *thuế quan, các biện pháp phi thuế quan, các sản phẩm nhiệt đới* là lĩnh vực ưu tiên, *các sản phẩm dựa trên tài nguyên thiên nhiên*, hàng dệt may, nông nghiệp, các điều khoản GATT, *tự vệ*, các hiệp định và thoả thuận của Vòng Tokyo, trợ cấp và các biện pháp đối kháng, *giải quyết tranh chấp, các lĩnh vực liên quan đến thương mại của quyền sở hữu trí tuệ, các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại* và Chức năng của Hệ thống GATT (FOGS). Mỗi lĩnh vực này do một nhóm đàm phán chịu trách nhiệm. Đàm phán về *thương mại trong dịch vụ* được tiến hành theo một kênh riêng do sức ép của một nhóm các nước đang phát triển khi đó không chấp nhận đưa dịch vụ vào GATT. Các Bộ trưởng nhất trí rằng các cuộc đàm phán phải kết thúc trong 4 năm. Các cuộc đàm phán có thể chia làm ba giai đoạn: (a) từ khi bắt đầu tại Punta del Este đến Hội nghị xem xét lại giữa kỳ ở Montreal tháng 12/1988, (b) giai đoạn từ đó cho đến Hội nghị Bộ trưởng Brussels tháng 12/1990 và (c) các sự kiện dẫn đến Hội nghị Bộ trưởng Marrakesh tháng 4/1994. Các cuộc đàm phán chính kết thúc vào ngày 15/12/1993 khi việc gia hạn lần thứ hai cho đoàn đàm phán Hoa Kỳ hết hạn. Vòng Uruguay do đó là vòng *đàm phán thương mại đa phương* dài nhất từ trước đến nay. Sẽ là sai lầm nếu cho rằng đó là một chuỗi các cuộc đàm phán liên tục. Một phần lớn thời gian trong suốt thời gian bảy năm rưỡi là để chờ đợi một nước hoặc một nhóm nước có thể thay đổi lập trường đàm phán của mình. Trường hợp này đặc biệt rõ ở giai đoạn thứ ba khi *Hiệp ước Blair House* được đàm phán đi đàm phán lại. Bản "phác thảo đầu tiên của Văn kiện cuối cùng" của Vòng Uruguay do Tổng Giám đốc GATT trình lên Hội nghị Bộ trưởng Brussels tháng 12/1992 thực tế rất giống với bản hiệp định cuối cùng đã được thông qua tại Marrakesh tháng 4/1994. Các thành tựu của

Vòng Uruguay bao gồm cả việc cắt giảm *thuế quan bình quân gia quyền* 38%, ký *Hiệp định về Nông nghiệp*, lần đầu tiên đưa buôn bán nông sản vào các nguyên tắc của *GATT*, thông qua *Hiệp định chung về Thương mại trong lĩnh vực dịch vụ, Hiệp định về Quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại* và *Hiệp định về Các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại*, lập ra một cơ chế giải quyết tranh chấp thống nhất và rõ ràng, xác nhận lại *Cơ chế Rà soát chính sách thương mại*, thành lập *Tổ chức Thương mại thế giới* quản lý 15 hiệp định thương mại đa phương và 4 hiệp định thương mại đa phương. Các kết quả khác của vòng đàm phán này là các quy định đã được hoàn thiện về chống phá giá, trợ cấp và tự vệ. *Hiệp định về hàng dệt may* mới sẽ đưa lĩnh vực này vào GATT thay cho *Thoả thuận Đa sợi*. Xem thêm *audiovisual services in the Uruguay Round, Cairns Group, financial services interim agreement* và *Marrakesh Agreement Establishing the WTO*.

Uruguay Round acquis: ***Tập hợp văn kiện của Vòng Uruguay***

Thuật ngữ do *Cộng đồng Châu Âu* sử dụng để chỉ các hiệp định và quyết định làm nên kết quả của *Vòng Uruguay*. Xem thêm *acquis communitaire* và *Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organisation*.

USTR: ***Đại diện Thương mại Hoa Kỳ***

Dùng để chỉ cả cơ quan Đại diện Thương mại Hoa Kỳ và người mang hàm bộ trưởng phụ trách cơ quan này. Được thành lập lần đầu tiên năm 1962 dưới tên gọi Đại diện Thương mại đặc biệt và được nâng lên thành cơ quan nội các năm 1974. Đổi tên thành USTR năm 1980. USTR là cơ quan chính yếu của Hoa Kỳ trong việc phối hợp và đàm phán *chính sách thương mại*, kể cả đàm phán về hàng hoá. Trong *các dịch vụ tài chính*, USTR chịu trách nhiệm về bảo hiểm, nhưng Bộ Ngân khố nắm về ngân hàng, quản lý vốn và chứng khoán. USTR xuất bản hàng năm cuốn *Báo cáo quốc gia đánh giá về các hàng rào thương mại nước ngoài* nêu những trở ngại quan trọng nhất ảnh hưởng đến xuất khẩu hàng hoá và dịch vụ của Hoa Kỳ, *đầu tư trực tiếp ra nước ngoài* của công dân Hoa Kỳ và bảo hộ quyền *sở hữu trí tuệ*. Xem thêm *Monitoring and Enforcement Unit, Section 301, Section-306 monitoring, Special 301* và *Super 301*.

V

Value-added telecommunications: ***Dịch vụ viễn thông trị giá gia tăng***

Cũng gọi là dịch vụ nâng cao. Bao gồm các dịch vụ như thư điện tử, thư thoại, dịch vụ fax nâng cao, kể cả dịch vụ lưu và chuyển. Xem thêm *basic telecommunications*.

Variable levies: ***Biến thu***

Hệ thống phức hợp các phụ thu nhập khẩu nhằm đảm bảo giá sản phẩm trên thị trường nội địa không thay đổi cho dù giá cả dao động trên thị trường thế giới. Biến thu là một đặc điểm của *Chính sách Nông nghiệp chung*. Do kết quả của *Vòng Uruguay*, biến thu phải được chuyển thành *thuế quan*. Xem thêm *Chicken War* và *oilseeds case* để có ví dụ về áp lực thương mại gây ra do áp dụng biến thu.

VER (Voluntary export restraint): ***Hạn chế xuất khẩu tự nguyện***

Xem *Voluntary restraint arrangement*.

Vertical arrangements: ***Thoả thuận dọc***

Xem *competition policy*.

Vertical keiretsu: ***Keiretsu dọc***

Xem *keiretsu relationship*.

Vestigial thought: ***Tư tưởng tàn tích***

Thuật ngữ do Robert Reich sử dụng trong "Lao động của các quốc gia" để mô tả phân tích kinh tế dựa trên các điều kiện không còn áp dụng hoặc chỉ áp dụng ở mức độ hạn chế. Thuật ngữ này chỉ ra rằng tư tưởng tàn tích có nhiều khả năng dẫn đến kết luận sai lầm. Xem thêm *conventional wisdom* và *QWERTY principle*.

VIE

Xem *Voluntary import expansion*.

Virtuous circle: *Chu trình thánh thiện*

Từ sử dụng trong nhiều lĩnh vực chính sách để mô tả một dãy sự kiện có lợi ích. Chu trình thường được nhắc đến trong *chính sách thương mại* bao gồm phát triển kinh tế, tăng trưởng thương mại và tiến bộ xã hội. Xem thêm *social dimension of the liberalisation of international trade*.

Visegrad countries: *Các nước Visegrad*

Cộng hoà Séc, Hungary, Ba-lan và Slovakia. Tên của các nước này bắt nguồn từ Tuyên ngôn Visegrad ra ngày 15/2/1991 với sự tham gia của Hungary, Ba-lan và sau đó là Tiệp-khắc cũ. Theo Van Ham (1993) Tuyên ngôn này là dấu hiệu đầu tiên của sự hợp tác khu vực gần gũi hơn giữa các nước Trung Âu và nhằm củng cố tiếng nói trong đàm phán với *Cộng đồng Châu Âu*. Visegrad là một thành phố nhỏ trên bờ sông Danube không xa Budapest. Xem thêm *CEFTA*.

Vitamin B12: *Vụ Vitamin B12*

Vụ kiện của *Cộng đồng Kinh tế Châu Âu* (EEC) chống lại Hoa Kỳ năm 1981 với lý luận là Hoa Kỳ không tôn trọng một trong những cam kết tại *Vòng Tokyo*. Hoa Kỳ đã đồng ý huỷ bỏ *Giá bán Mỹ* như một phần trong kết quả của Vòng Tokyo. Chất lượng dược phẩm Vitamin B12 phải chịu ASP ở mức ràng buộc đã đàm phán tại *Vòng Kennedy*. Tại thời điểm cam kết, Hoa Kỳ dành quyền thay đổi thuế suất hàng hoá khi bỏ ASP. Giữa 1976 và 1980 chất lượng dược phẩm Vitamin B12 vào thị trường Hoa Kỳ chịu thuế suất cao hơn chất lượng bán thành phẩm Vitamin B12. Khi bộ Luật Định giá, một trong *các hiệp định Vòng Tokyo*, có hiệu lực vào ngày 1/7/1980, hai thuế suất được kết hợp theo mức bình quân thực thu của hai loại, như vậy có nghĩa là Vitamin B12 bán thành phẩm phải chịu thuế cao hơn. Trong bản ghi nhớ đề ngày 2/3/1979, EEC và Hoa Kỳ đã nhất trí tham vấn về những khác biệt nảy sinh từ việc chuyển đổi thuế suất ASP. *Ban hội thẩm* cho rằng Hoa Kỳ không có nghĩa vụ duy trì sự chênh lệch thuế suất đối với Vitamin B12 dược phẩm và bán thành phẩm. EEC thấy trước rằng việc chuyển đổi ASP có thể dẫn đến thuế suất cao hơn trong một số trường hợp, nhưng không đến mức độ gây ảnh hưởng thực sự đến thương mại. Ban hội thẩm do đó cho rằng Hoa Kỳ cần phải đẩy mạnh giảm thuế trong quá trình thực hiện cam kết Vòng Tokyo về Vitamin B12 bán thành phẩm ở mức thuế cho phép vitamin nhập khẩu có được vị trí cạnh tranh truyền thống tại thị trường Hoa Kỳ.

Voluntary import expansion (VIE): *Mở rộng nhập khẩu tự nguyện*

Thoả thuận theo đó một nước đồng ý, một cách tự nguyện, thông qua các biện pháp khuyến khích sử dụng sản phẩm nhập khẩu. Những thoả thuận đó về sau dễ bị coi là các *biện pháp miền xám* mà nay đã bị coi là không hợp pháp theo quy định của WTO. Xem thêm *United States-Japan autos dispute*.

Voluntary restraint arrangement (VRA): *Thoả thuận hạn chế tự nguyện*

Thoả thuận theo đó một nước đồng ý hạn chế xuất khẩu của mình sang một nước khác đối với một mặt hàng xác định trong một mức tối đa trong một khoảng thời gian nào đó. VRA đã được sử dụng cho thép, xe hơi, bán dẫn và các sản phẩm khác trong *lĩnh vực nhạy cảm*. Các thoả thuận này là tự nguyện chỉ ở mức độ nước xuất khẩu muốn tránh một mối đe doạ lớn hơn đối với thương mại của mình và do đó phải chọn biện pháp ít thiệt hại hơn. VRA không chỉ làm mất đi *lợi thế cạnh tranh* của các nhà cung cấp có hiệu quả. Chúng cũng có thể dẫn đến sự phân phối bất hợp lý các tài nguyên vì các ngành bị ảnh hưởng có thể buộc phải đầu tư vào những thị

trường kém hiệu quả hơn để bù đắp lại. Một hậu quả có thể có là chúng đem lại cho các nhà xuất khẩu và nhập khẩu món lợi bất ngờ vì cạnh tranh giảm đi. Kostecki (1987) đề ra một cơ chế ba bên hữu hiệu để xem xét lý do áp đặt *hạn ngạch xuất khẩu* theo VRA. Trước hết, có phương án cho công nghiệp trong nước để một mức tối thiểu nhu cầu dự đoán trong nước được chuyển cho các nhà sản xuất ở nước nhập khẩu. Thứ hai, theo phương án ưu tiên cho nhà xuất khẩu, một mức xuất khẩu tối thiểu được đặt ra và phần còn lại của thị trường để dành cho các nhà sản xuất của nước nhập khẩu. Thứ ba, rủi ro về nhu cầu dao động ở nước nhập khẩu được chia đều giữa các nhà sản xuất trong nước và các nhà cung cấp nước ngoài. *Hiệp định về Tự vệ* của WTO coi VRA là bất hợp pháp.

Voorburg Group: ***Nhóm Voorburg***

Nhóm không chính thức tập hợp các cơ quan thống kê quốc gia, kể cả EuroStat, cơ quan hợp tác cùng bộ phận thống kê Liên hợp quốc về các hệ thống thống kê cải tiến, thu thập và phân phối thông tin. Nhóm này không có tư cách pháp nhân, nhưng kinh nghiệm thu thập được làm nhóm này có một ảnh hưởng đáng kể.

Voting rights in the WTO: ***Quyền biểu quyết ở WTO***

Mỗi thành viên WTO được có một phiếu bất kể thứ hạng về kim ngạch thương mại. *Cộng đồng Châu Âu* được dành một số phiếu bằng số các quốc gia thành viên của tổ chức này. Xem thêm *amendments to WTO agreement, consensus* và *decision-making in the WTO*.

W

Wage-differential argument: ***Luận điểm chênh lệch mức lương***

Quan điểm cho rằng các nước có mức lương thấp có chi phí rẻ hơn các nước có mức lương cao và do đó có lợi thế cạnh tranh. Với các nhà kinh tế, đã 150 năm nay đây không còn là vấn đề vì sự chênh lệch mức lương có thể chấp nhận khi có khoảng cách về năng suất. Trong *chính sách thương mại*, luận điểm này vẫn tồn tại và là một phần trong cuộc tranh cãi về *thương mại và tiêu chuẩn lao động* và nhu cầu cần có một *điều khoản xã hội*. Xem thêm *race-to-the-bottom argument*.

Waiver: ***Miễn trừ***

Quyền do các thành viên WTO dành cho một thành viên khác không phải áp dụng một điều khoản nào đó trong một lĩnh vực xác định trong thương mại quốc tế của nước đó. Theo quy định của WTO, miễn trừ phải được ba phần tư số thành viên WTO chấp thuận. Các miễn trừ sau khi được đưa ra sẽ được định kỳ xem xét lại. Miễn trừ cũng có thể có theo luật pháp trong nước, ví như trường hợp Hoa Kỳ ngừng *hạn chế nhu cầu cạnh tranh* đối với một số *nước kém phát triển*. Xem thêm *ASTP* và *Section 22 waiver*.

Washington Treaty: ***Hiệp ước Washington***

Xem *Treaty on Intellectual Property in Respect of Integrated Circuits*.

Wassenaar Arrangement on Export Controls for Conventional Arms and Dual-Use Goods and Technologies: ***Thoả thuận Wassenaar về kiểm tra xuất khẩu vũ khí thông thường và các hàng hoá và công nghệ lưỡng dụng***

Thoả thuận này thông qua ngày 12/7/1996 và có hiệu lực từ 1/11/1996, thay thế cho *COCOM*. Mục đích của Thoả thuận là xúc tiến tính công khai và trách nhiệm lớn hơn trong việc chuyển giao vũ khí thông thường và các hàng hoá và công nghệ lưỡng dụng (có thể sử dụng cho cả mục đích dân sự và quân sự). Thoả thuận này không nhằm trực tiếp chống bất kỳ quốc gia hay nhóm quốc gia nào và mỗi nước thành viên tự áp dụng luật kiểm tra xuất khẩu của riêng mình. Thoả thuận có 33 thành viên, kể cả các thành viên của Hiệp ước Vac-xa-va cũ, quan trọng nhất là Nga. Xem thêm *dual purpose exports*.

Watch list: ***Danh sách theo dõi***

Xem *priority foreign countries* và *Special 301*.

Water in the tariff: ***Nước trong thuế quan***

Cụm từ dùng trong các cuộc đàm phán của *Vòng Uruguay* về *thuế hoá* (chuyển đổi các *biện pháp phi thuế quan* thành các biện pháp *tương đương thuế quan*). Các nhà đàm phán chấp nhận rằng việc chuyển đổi như vậy không bao giờ hoàn toàn chính xác vì những khác biệt về tác động của các biện pháp này và phương pháp áp dụng. Có những trường hợp khi các nước đưa ra các biện pháp tương đương thuế quan, nhưng rõ ràng đã bị thổi phồng lên. Sự khác biệt cái được coi là chuyển đổi thuế nhằm tự vệ và việc chuyển đổi thực sự đưa ra được gọi là "nước trong thuế quan" hay "thuế hoá bẩn thỉu".

Webb-Pomerene Act: ***Đạo luật Webb-Pomerene***

Luật của Hoa Kỳ thông qua lần đầu tiên vào năm 1918 cho phép các công ty Hoa Kỳ được sáp nhập trong những giới hạn nhất định nhằm vào thương mại xuất khẩu. Các hãng không được dùng việc sáp nhập đó để kìm hãm thương mại tại Hoa Kỳ hoặc kìm hãm thương mại xuất khẩu của các hãng cạnh tranh. Việc đó vẫn bị coi là bất hợp pháp theo *Đạo luật Sherman* và các luật *chống độc quyền* khác. Xem thêm *competition policy*.

West African Economic Community: ***Cộng đồng Kinh tế Tây Phi***

Thành lập năm 1966. Bao gồm Benin, Burkina Faso, Bờ biển Ngà, Mali, Mauritania, Niger và Senegal. Xem thêm *ECOWAS*.

Western Hemisphere Free Trade Agreement: ***Hiệp định Thương mại tự do Tây bán cầu***

Xem *FTAA*.

Wheat flour case: ***Vụ bột mỳ***

Vụ này bắt nguồn từ một khiếu nại năm 1982 của Hoa Kỳ cho rằng trợ cấp xuất khẩu bột mỳ của Cộng đồng Kinh tế Châu Âu (EEC) không áp dụng đúng với Điều 10:1 của Bộ luật Trợ cấp, một trong *các hiệp định Vòng Tokyo (Tokyo Round agreements)*. Hoa Kỳ cũng cho rằng trợ cấp của EEC làm cho giá thấp hơn giá của những nhà cung cấp khác vào cùng một thị trường, trái với Điều 10:3, chúng làm mất giá trị và phương hại đến lợi ích của Hoa Kỳ và gây ra thiệt hại nghiêm trọng. Sự thật là việc hoàn thuế xuất khẩu của EEC đối với bột mỳ là một phần trong cơ cấu thị trường chung của nội bộ khối này. Mức giá ngưỡng cho bột mỳ được đặt ra mỗi năm được coi là tiêu chuẩn giá nội bộ. Chế độ thương mại của EEC về bột mỳ bao gồm cả cấp phép nhập khẩu và xuất khẩu cũng như chế độ đánh thuế nhập khẩu và hoàn thuế xuất khẩu theo những điều kiện nhất định bằng một phương pháp đã định. Một mức thuế bằng chênh lệch giữa giá nhập khẩu và giá ngưỡng được áp dụng cho bột mỳ nhập khẩu. Hoàn thuế xuất khẩu có thể được dùng để lấp khoảng chênh lệch giữa giá bột mỳ ở EEC và giá tại các thị trường thứ ba. Tiền chi cho hoàn thuế xuất khẩu bột mỳ được lấy từ cùng một quỹ để hoàn thuế lúa mỳ ở dạng tự nhiên. Phần đầu của vụ này liên quan đến nghĩa của "thị phần nhiều hơn mức hợp lý". Một vấn đề quan trọng lúc đó là việc chọn lựa một thời kỳ đại diện để đánh giá một bên ký kết có được một thị phần nhiều hơn mức hợp lý hay không. Hoa Kỳ đưa ra một bản thống kê chi tiết để chứng tỏ lập trường về mặt này. Họ đã chọn ba năm trước khi có *Chính sách Nông nghiệp chung* 1962 vì theo họ chỉ có điều này mới đem lại một bức tranh đích thực. Theo đó, EEC đã tăng thị phần từ 29% lên 75% và thị phần của những nhà xuất khẩu chính khác bị giảm sút. Sự thay đổi này là do trợ cấp xuất khẩu làm cho giá rẻ hơn. Kết luận của *ban hội thẩm* là (a) hoàn thuế xuất khẩu cho bột mỳ của EEC là một trợ cấp theo Điều XVI (Trợ cấp) của GATT, (b) thị phần bột mỳ của EEC trên thế giới đã tăng đáng kể và thị phần của Hoa Kỳ và các nước khác giảm đáng kể, (c) sau khi xem xét nhiều yếu tố, việc quyết định có phải điều này gây ra "thị phần nhiều hơn mức hợp lý" hay không là không thể được, (d) sự phân chia lại thị trường theo Điều 10:2(a) của Bộ luật Trợ cấp, theo đó cần phải tính đến tác động của trợ cấp xuất khẩu, là không rõ ràng, (e) không đủ bằng chứng về việc giá bị hạ xuống, (f) hoàn thuế xuất khẩu của EEC gây ra rối loạn không đáng kể cho lợi ích thương mại thông thường của Hoa Kỳ, và (g)

EEC phải cố gắng hạn chế sử dụng trợ cấp trong xuất khẩu bột mỳ. Khi nhìn về chính sách thương mại và kinh tế sau này, ban hội thẩm cũng thể hiện mối quan tâm về tính hiệu quả của các điều khoản pháp lý về trợ cấp xuất khẩu và các khía cạnh thương mại khác đối với bột mỳ. Ban này thấy một điều bất thường rằng EEC vốn không thể xuất khẩu một lượng lớn bột mỳ mà không có trợ cấp lại trở thành người xuất khẩu lớn nhất thế giới. Ban hội thẩm đề nghị cần có một bản ghi nhớ rõ ràng hơn về khái niệm "thị phần nhiều hơn mức hợp lý" để khái niệm này mang tính thực tế hơn. Ban này cũng đặt ra câu hỏi những bản ghi nhớ quốc tế về bán hàng theo các điều khoản phi thương mại có bổ sung đầy đủ cho các vấn đề về trợ cấp xuất khẩu hay không.

Wider competition policy: ***Chính sách cạnh tranh rộng rãi hơn***

Chính sách này đề cập đến đường lối của các chính phủ nhằm khuyến khích cạnh tranh trong những lĩnh vực hiện đang được hưởng lợi bởi các quy định bị coi là không phù hợp hoặc nhằm mở cửa những ngành bị coi là độc quyền tự nhiên cho cạnh tranh. Xem thêm *antitrust laws, competition policy* và *narrow competition policy*.

Wine gallon assessment: ***Đánh giá rượu theo đơn vị gallon***

Một thực tiễn ở Hoa Kỳ, nay đã chấm dứt, coi rượu nhập khẩu nồng độ dưới 100 như rượu nồng độ 100 vì quy tắc này cũng áp dụng cho rượu nội địa nồng độ dưới 100 nếu được lấy ra từ kho. Nhà nhập khẩu có thể lợi dụng điều này bằng cách mua rượu nồng độ 100 hoặc hơn rồi pha chế, có nghĩa là nhập hàng rời rồi về đóng chai tại Hoa Kỳ. Tuy nhiên khách hàng thường chuộng rượu đóng chai ở nước xuất xứ. Quy tắc này làm mất lợi thế các sản phẩm nước ngoài cho dù không có sự khác biệt trong đối xử với sản phẩm nội địa tương tự. Cách đánh giá bằng ga-lông rượu vang này thường được dùng để chứng minh việc cùng một *đãi ngộ quốc gia* thực tế có thể lại là phân biệt đối xử. Xem thêm *implicit discrimination*.

WIPO (World Intellectual Property Organisation): ***Tổ chức Sở hữu trí tuệ thế giới***

Tổ chức liên chính phủ chính chịu trách nhiệm bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ và thông qua đó khuyến khích phát triển kinh tế. Hai hiệp định quan trọng nhất do WIPO giám sát thực thi là *Công ước Paris về Bảo hộ sở hữu trí tuệ* và *Công ước Berne về Bảo hộ các tác phẩm văn học và nghệ thuật*. Ban thư ký WIPO đặt tại Genève. Xem thêm *Budapest Treaty on the International Recognition of the Deposit of Microorganisms for the Purposes of Patent Procedure, Geneva Convention, Lisbon Agreement, Madrid Agreement, moral rights, Patent Cooperation Treaty* và *Rome Convention*.

Worker rights: ***Quyền [của] công nhân***

Một vấn đề được các bộ phận của Quốc hội Hoa Kỳ nêu lên liên quan đến thực tiễn và chính sách thương mại công bằng hơn. Vấn đề này một phần dựa trên quan điểm cho rằng một số chính phủ có lợi thế cạnh tranh do việc không áp dụng cho công nhân của họ các điều kiện được coi là thông thường ở Hoa Kỳ. Vấn đề này cũng có liên quan đến nhân quyền. Trong thực tế, hai vấn đề này rất khó giải quyết, nhưng với nhiều nước thì khía cạnh nhân quyền quan trọng hơn. *Luật Thương mại và cạnh tranh Hoa Kỳ (United States Omnibus Trade and Competitiveness Act)* năm 1988, Luật các Hiệp định Vòng Uruguay và các luật thương mại Hoa Kỳ khác có các điều khoản cho phép hành động tuỳ ý, kể cả việc rút bỏ các ưu đãi *GSP*, nếu cố tình từ chối quyền công nhân. Có ba mục tiêu đàm phán mà các nhà đàm phán Hoa Kỳ theo đuổi trong quá trình đàm phán thương mại của mình. Đó là (i) đòi tôn trọng quyền công nhân, (ii) xem xét lại quan hệ của quyền công nhân với GATT và các quy tắc liên quan, và (iii) thông qua nguyên tắc việc từ chối quyền công nhân sẽ không được là biện pháp để một nước hoặc các ngành công nghiệp của nước đó giành lợi thế so sánh trong thương mại quốc tế. *Khoản 301* yêu cầu *USTR* có hành động nếu một nước ngoài có biểu hiện cố tình (a) từ chối quyền lập hội của công nhân, (b) từ chối quyền tổ chức và đấu tranh tập thể, (c) cho phép bất kỳ dạng lao động bắt buộc hay cưỡng bức nào, (d) không định ra được độ tuổi tối thiểu cho lao động là trẻ em, hoặc (e) không đưa ra được tiêu chuẩn lương tối thiểu, giờ làm việc, an toàn và sức khoẻ nghề nghiệp cho công nhân. Khoản 301 của URAA yêu cầu Tổng thống tìm cách lập một tổ công tác

tại WTO để nghiên cứu mối liên kết giữa thương mại quốc tế và quyền công nhân đã được quốc tế công nhận. Xem thêm *core labour standards, social clause* và *trade and labour standards*.

Working Group on the Relationship between Trade and Investment: ***Nhóm công tác về quan hệ giữa thương mại và đầu tư***

Thành lập tại *Hội nghị Bộ trưởng Singapore* của WTO tháng 12/1996 để xem xét quan hệ giữa *thương mại và đầu tư*. Nhóm công tác này không có chức năng đàm phán và công việc của Nhóm sẽ được rà soát lại sau 2 năm.

Working Group on the Interaction between Trade and Competition Policy: ***Nhóm công tác về quan hệ tương tác giữa thương mại và chính sách cạnh tranh***

Thành lập tại *Hội nghị Bộ trưởng Singapore* của WTO tháng 12/1996 để nghiên cứu các vấn đề liên quan đến mối quan hệ tương tác giữa *chính sách thương mại* và *chính sách cạnh tranh*, kể cả các hoạt động chống cạnh tranh. Nhiệm vụ của Nhóm công tác này là tìm ra các lĩnh vực cần xem xét tiếp trong khuôn khổ WTO. Nhóm công tác này không có chức năng đàm phán và công việc của Nhóm sẽ được rà soát lại sau 2 năm. Xem thêm *trade and competition*.

Working Group on Transparency in Government Procurement: ***Nhóm công tác về tính công khai trong mua sắm của chính phủ***

Thành lập tại *Hội nghị Bộ trưởng Singapore* của WTO tháng 12/1996 để nghiên cứu về *tính công khai* trong các hoạt động *mua sắm của chính phủ*. Nhóm công tác này sẽ vạch ra các nội dung để xây dựng thành một hiệp định thích hợp, nhưng không có chức năng đàm phán.

Working Group on Professional Services: ***Nhóm công tác về các dịch vụ nghề nghiệp***

Do *Hội đồng Thương mại trong lĩnh vực dịch vụ* của WTO lập ra để kiểm tra mức độ mà các yêu cầu chất lượng, giấy phép và tiêu chuẩn có thể gây cản trở đến thương mại đối với các dịch vụ nghề nghiệp và tìm ra các nguyên tắc đa phương thích hợp. Kế toán là mục đầu tiên trong chương trình nghị sự, nhưng các nghề nghiệp khác, đặc biệt là luật, kiến trúc và kỹ thuật đã được nói đến như các mục tiếp theo. Xem thêm *Guidelines for Mutual Recognition Agreements or Arrangements in the Accountancy Sector* và *mutual recognition arrangements*.

World Bank: ***Ngân hàng thế giới***

Xem *IBRD*.

World Bank Guidelines on the Treatment of Foreign Direct Investment: ***Hướng dẫn của Ngân hàng thế giới về Đầu tư trực tiếp nước ngoài***

Tập hợp các nguyên tắc tự nguyện thông qua vào tháng 9/1992 đề cập đến việc đối xử của chính phủ với các nhà đầu tư nước ngoài có thiện chí. Bản hướng dẫn không đề cập đến thái độ của nhà đầu tư nước ngoài. Mục đích chính của Bản hướng dẫn là khuyến khích đầu tư nước ngoài vì lợi ích của nó trong việc nâng cao hiệu quả lâu dài của nước chủ nhà thông qua cạnh tranh, chuyển giao vốn, công nghệ và kỹ thuật quản lý, tăng cường năng lực xâm nhập thị trường và mở rộng thương mại quốc tế. Điều I chỉ ra rằng Bản hướng dẫn dựa trên cơ sở chung là đối xử bình đẳng với các nhà đầu tư trong những trường hợp tương tự và cạnh tranh tự do giữa các nhà đầu tư là điều kiện tiên quyết của một môi trường đầu tư tích cực và đề nghị nhà đầu tư nước ngoài cũng không được đối xử ưu đãi hơn nhà đầu tư trong nước. Điều II đề cập đến một môi trường mở cho tham gia đầu tư. Điều III chủ trương các quốc gia dành đối xử bình đẳng và công bằng cho các nhà đầu tư của bất kỳ nước nào khác. Điều IV nói về việc sung công và những thay đổi hoặc chấm dứt hợp đồng mang tính đơn phương. Điều V khuyến khích giải quyết tranh chấp có trật tự, hoặc thông qua toà án quốc gia hoặc thông qua các cơ chế được nhất trí khác. Xem thêm *Multilateral Investment Guarantee Agency*.

World Customs Organisation: ***Tổ chức Hải quan thế giới***

Trước đây gọi là Hội đồng Hợp tác Hải quan (CCC). Đóng tại Brussels. Đây là cơ quan chính về hợp tác quốc tế trong các vấn đề hải quan. Cơ quan này đã xây dựng và quản lý *Hệ thống mã hoá và mô tả hàng hoá hài hoà* và cũng đang điều hành *Công ước Istanbul* và *Công ước Kyoto*.

World Development Report: ***Báo cáo Phát triển thế giới***

Báo cáo do Ngân hàng Thế giới xuất bản hàng năm về các vấn đề liên quan mật thiết đến quá trình phát triển. Thường có phân tích hữu ích về các vấn đề chính sách thương mại. Xem thêm *IBRD*.

World Food Programme (WFP): ***Chương trình Lương thực thế giới***

Cơ quan do Liên hợp quốc thành lập năm 1961, bắt đầu hoạt động ngày 1/1/1963. Sứ mệnh của cơ quan này là điều hành viện trợ lương thực cho các nước thu nhập nhập thấp thiếu lương thực cũng như nạn nhân của các thiên tai. WFP cũng thực hiện các chương trình nhằm phát triển kinh tế xã hội của các nước này. Tổ chức này hợp tác chặt chẽ với *Tổ chức Lương thực và Nông nghiệp*. Trụ sở đóng tại Rome.

World Investment Report: ***Báo cáo Đầu tư thế giới***

Báo cáo hàng năm do Ban Đầu tư và Hợp tác giữa các quốc gia của *UNCTAD* tiến hành về các khuynh hướng đầu tư toàn cầu và các vấn đề liên quan. Báo cáo này có nhiều phân tích giá trị. Đôi khi báo cáo này thiên về việc cho rằng một số vấn đề các nước đang phát triển gặp phải là do các hành động, làm hoặc không làm, của *các công ty xuyên quốc gia*, nhưng nhìn chung báo cáo này cho rằng đầu tư nước ngoài của các công ty này là tốt và thực sự giúp ích cho các nước đang phát triển.

World Summit for Social Development: ***Hội nghị Thượng đỉnh thế giới về phát triển xã hội***

Xem *Copenhagen Declaration and Programme of Action*.

WTO (World Trade Organisation): ***Tổ chức Thương mại thế giới***

Thành lập ngày 1/1/1995, kế tục *GATT* (Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại) và Ban Thư ký GATT. Nay GATT trở thành một trong những hiệp định do WTO quản lý. Có khoảng 130 thành viên. WTO là một tổ chức để thảo luận, đàm phán và giải quyết những vấn đề thương mại bao gồm hàng hoá, dịch vụ và sở hữu trí tuệ. Chức năng cơ bản là quản lý và thực hiện các hiệp định đa phương và hiệp định nhiều bên tạo nên tổ chức này, làm diễn đàn cho các cuộc *đàm phán thương mại đa phương*, giải quyết tranh chấp thương mại, giám sát chính sách thương mại quốc gia và hợp tác với các tổ chức quốc tế khác liên quan đến hoạch định chính sách kinh tế toàn cầu. Xem thêm *Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organisation*.

WTO Agreement: ***Hiệp định WTO***

Xem *Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organisation*.

WTO built-in agenda: ***Chương trình nghị sự thường trực của WTO***

Chương trình nhằm thúc đẩy tự do hoá thương mại như đã nêu trong các hiệp định khác nhau ký tại *Vòng Uruguay* và do WTO quản lý, ví dụ như đàm phán về *dịch vụ tài chính*, viễn thông cơ bản và dịch vụ hàng hải, chương trình hướng tới giảm các hỗ trợ và bảo hộ trong nông nghiệp, các cuộc họp rà soát chính sách trong các khoảng thời gian cố định, vòng đàm phán mới về dịch vụ vào năm 2000, v.v... Chương trình nghị sự thường trực này khác nhiều so với thực tiễn để lại sau các *đàm phán thương mại đa phương* trước đây, khi tốn nhiều thời gian nhưng chỉ đạt được tiến bộ rất ít đối với những lĩnh vực đã nhất trí.

WTO Ministerial Conference: ***Hội nghị Bộ trưởng WTO***

Một hội nghị bao gồm đại diện của tất cả các thành viên WTO ở cấp Bộ trưởng họp ít nhất hai năm một lần. Hội nghị có quyền ra quyết định về mọi vấn đề thuộc bất kỳ hiệp định thương mại đa phương nào. Xem thêm *Singapore Ministerial Conference*.

WTO plurilateral trade agreements: ***Các Hiệp định thương mại nhiều bên WTO***

Đó là *Hiệp định về buôn bán máy bay dân dụng, Hiệp định về mua sắm của chính phủ*, Hiệp định quốc tế về các sản phẩm sữa và Hiệp định quốc tế về thịt bò. Các hiệp định này được đưa vào Phụ lục 4 của *Hiệp định Marrakesh thành lập Tổ chức Thương mại thế giới*. Các hiệp định này ban đầu được đàm phán trong *Vòng Tokyo* với tên gọi "bộ luật". Chúng chứa các nguyên tắc bổ sung cho mỗi lĩnh vực mà chúng đề cập. tham gia các hiệp định này không phải là điều kiện tiên quyết của việc trở thành thành viên WTO. Xem thêm *Tokyo Round agreements*.

WTO Understanding on Dispute Settlement: ***Bản ghi nhớ WTO về giải quyết tranh chấp***

Tên chính thức là *Bản ghi nhớ về các quy tắc và thủ tục giải quyết tranh chấp*. Một trong những kết quả của *Vòng Uruguay*. Nguyên lý cơ bản của Bản ghi nhớ này là việc giải quyết ngay các tranh chấp là yêu cầu thiết yếu để WTO hoạt động đúng đắn. Vì thế Bản ghi nhớ đặt ra một số chi tiết về thủ tục và thời gian phải tuân theo để giải quyết tranh chấp. Chỉ có một khoảng thời gian hổng rất ít giữa các thủ tục trên. Giai đoạn đầu tiên giải quyết tranh chấp là *tham vấn* giữa các bên liên quan mà các bên này có thể kêu gọi Tổng Giám đốc WTO đứng ra hoà giải. Nếu tham vấn không thành công, một *ban hội thẩm* sẽ được tự động thành lập. Nếu các bên không nhất trí với kết quả điều tra của ban hội thẩm, họ có thể kháng cáo lên *cơ quan chung thẩm,* nhưng việc kháng cáo chỉ hạn chế trong những vấn đề pháp lý. Một số người lý luận rằng tính tự động của cơ chế mới có thể dẫn đến trường hợp khẩn cấp của một hệ thống "luật tại chỗ" trong WTO, nhưng điều này không có chứng cứ rõ ràng.

Y

Yaounde Convention: ***Công ước Yaounde***

Một Hiệp định liên kết giữa *Cộng đồng Kinh tế Châu Âu* và 18 nước châu Phi đang phát triển dành cho các nước này một số lợi ích kinh tế và thương mại. Được ký vào ngày 20/7/1963 và thay thế bởi *Công ước Lomé* vào năm 1975.

Z

Zero binding: ***Ràng buộc không***

Cam kết có tính ràng buộc pháp lý trong *WTO* để loại bỏ *thuế hải quan* đối với những sản phẩm xác định.

Zero-for-zero tariff reduction: ***Giảm thuế quan tới không***

Hệ thống yêu cầu/đáp ứng nhằm đạt được sự giảm *thuế quan* trong đó các bên liên quan hướng tới việc giảm thuế quan tới không (tức là loại bỏ thuế quan) trên cơ sở có đi có lại trong những lĩnh vực như dược phẩm hay sản phẩm gỗ. *Hiệp định Công nghệ thông tin* là một ví dụ gần đây của khuynh hướng này. Xêm thêm *requestst and offers* và *sectoral trade negotiations*.

Zero-margin harmonisation: ***Hài hoà đến mức không***

Hài hoà hoàn toàn các luật lệ, quy định, tiêu chuẩn, v.v... trong một hoặc một số lĩnh vực hoạt động kinh tế.

Zero-price knowledge: ***Tri thức giá bằng không***

Khái niệm được dùng như một phần cơ sở lý luận của việc bảo hộ *sở hữu trí tuệ*. Nếu tri thức luôn miễn phí, tức là có được với giá bằng không, thì sẽ ít khuyến khích người ta bổ sung vốn tri thức vì không đem lại lợi ích gì. Việc cấp cho người làm ra tri thức quyền sinh lợi từ tri thức đó thông qua việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ sẽ đem lại sự khuyến khích này.

Zero rating: ***Thuế suất không***

Dùng để thu hút hàng hoá vào một nước mà không mất một khoản *thuế hải quan* nào.

Zero-sum nationalism: ***Chủ nghĩa dân tộc thắng-thua***

Quan điểm cho rằng trong quan hệ kinh tế và thương mại quốc tế, các nước chỉ có một lựa chọn giữa thắng và không thắng. Thắng của một nước, thường chỉ mang tính tạm thời, là thua của nước kia. Đây thực chất là một luận điểm mở rộng mang màu sắc chính trị hơn của tư tưởng *trọng thương* coi mục đích của thương mại là tích luỹ tiền và ngoại hối, tối đa hoá xuất khẩu và tối thiểu hoá nhập khẩu. Quan điểm này hoàn toàn bỏ qua tác động của *toàn cầu hoá* đối với nền kinh tế quốc tế.

Zollverein (tiếng Đức)**:** ***Liên minh hải quan***

Thành lập dưới sự lãnh đạo của Phổ năm 1834 thông qua việc thống nhất một số liên minh hải quan cục bộ. Liên minh này tiếp tục phát triển sau khi các bang của Đức thống nhất năm 1871 thành Đế chế Đức. Zollverein là chỗ dựa cho phát triển kinh tế Đức nửa đầu thế kỷ XVIII. Tuy nhiên, do trùng với thời điểm cuộc cách mạng công nghiệp ở Đức, sự đóng góp của Liên minh này vào sự phát triển kinh tế tuy rất đáng kể nhưng khó đánh giá hết được. Xem thêm *customs union*.

Phu chương 1

TÓM LƯỢC HIỆP ĐỊNH MARRAKESH
THÀNH LẬP TỔ CHỨC THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI

Điều I: ***Thành lập Tổ chức***

Tổ chức Thương mại thế giới được thành lập theo Hiệp định này.

Điều II: ***Phạm vi của WTO***

Các hiệp định và các văn bản pháp lý đi kèm nêu trong các Phụ lục 1, 2 và 3, "các hiệp định thương mại đa phương" có giá trị ràng buộc với tất cả thành viên. Các hiệp định và các văn bản pháp lý đi kèm nêu trong Phụ lục 4, "các hiệp định thương mại nhiều bên" chỉ có giá trị ràng buộc với nước thành viên nào chấp nhận các hiệp định đó. Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại 1994 về mặt pháp lý khác với Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại ngày 30/10/1947.

Điều III: ***Các chức năng của WTO***

WTO thực thi, giám sát và thi hành Hiệp định này và các Hiệp định Thương mại đa phương. WTO cũng hướng dẫn thực hiện và quản lý các hiệp định thương mại nhiều bên. Tổ chức này là diễn đàn đàm phán giữa các nước thành viên về các mối quan hệ thương mại đa phương của họ. WTO cũng giám sát Nghị định thư về Giải quyết tranh chấp và Cơ chế Rà soát chính sách thương mại.

Điều IV: ***Cơ cấu của WTO***

Hội nghị Bộ trưởng sẽ họp ít nhất hai năm một lần. Hội nghị có quyền quyết định về mọi vấn đề của bất kỳ Hiệp định Thương mại đa phương nào. Giữa các kỳ Hội nghị, Đại hội đồng đảm nhiệm các chức năng này. Đại hội đồng cũng triệu tập Ban Giải quyết tranh chấp và Ban Rà soát chính sách thương mại. Dưới Đại hội đồng là Hội đồng Thương mại hàng hoá, Hội đồng Thương mại dịch vụ và Hội đồng về các vấn đề sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại. Mỗi Hội đồng có thể thành lập những cơ quan nhỏ hơn.

Điều V: ***Quan hệ với các tổ chức khác***

Đại hội đồng đảm nhận hợp tác và tham vấn có hiệu quả với các tổ chức liên chính phủ và phi chính phủ với trách nhiệm liên quan.

Điều VI: ***Ban Thư ký***

Ban Thư ký do Tổng Thư ký đứng đầu. Tổng Thư ký do Hội nghị Bộ trưởng chỉ định. Tổng Thư ký chỉ định các nhân viên và xác định chức trách và điều kiện làm việc phù hợp với các quy định do Hội nghị Bộ trưởng thông qua.

Điều VII: ***Ngân sách và đóng góp***

Điều này nêu ra các thủ tục huy động ngân sách và đóng góp tài chính từ các nước thành viên.

Điều VIII: ***Quy chế của WTO***

WTO có tư cách pháp nhân với các đặc ân, đặc quyền cần thiết để thực thi chức năng của mình.

Điều IX: ***Ra quyết định***

WTO tuân theo nguyên tắc ra quyết định bằng cách nhất trí như đã làm dưới thời GATT. Nếu quyết định bằng cách nhất trí không thể áp dụng, vấn đề sẽ được quyết định bằng cách biểu quyết như nêu trong Điều này. Hội nghị Bộ trưởng và Đại hội đồng là những cơ quan duy nhất có quyền giải thích Hiệp định này và các hiệp định thương mại đa phương. Hội nghị Bộ trưởng có thể quyết định có cho một nước thành viên được miễn trừ một nghĩa vụ nào đó hay không. Quyền miễn trừ hàng năm phải được xem xét lại. Việc ra quyết định đối với một hiệp định thương mại nhiều bên tuân theo các điều khoản của hiệp định liên quan.

Điều X: ***Sửa đổi***

Bất kỳ thành viên nào của WTO cũng có thể đề xuất sửa đổi Hiệp định này hoặc các Hiệp định Thương mại đa phương. Tuỳ theo thay đổi đưa ra, có thể chỉ cần đa số để thông qua sửa đổi, nhưng một số sửa đổi chỉ được thực hiện nếu tất cả nhất trí. Điều này nói chi tiết về việc sửa đổi nói trên cũng như các biện pháp các nước thành viên cần làm để chấp nhận sửa đổi.

Điều XI: ***Thành viên gốc***

Tất cả các bên ký kết của GATT 1947 vào thời điểm Hiệp định này có hiệu lực đều là thành viên gốc của WTO, với điều kiện họ đã nộp Danh mục Ưu đãi và Cam kết theo quy định của GATT và Danh mục Cam kết chuyên ngành theo quy định của GATS. Các nước kém phát triển chỉ phải đưa ra cam kết và ưu đãi phù hợp với mức phát triển, nhu cầu tài chính và thương mại hoặc năng lực quản lý của họ.

Điều XII: ***Gia nhập***

Bất kỳ quốc gia hay lãnh thổ hải quan riêng biệt nào có quyền quyết định quan hệ thương mại đối ngoại của mình đều có thể gia nhập Hiệp định này theo các điều kiện được nhất trí giữa nước hay lãnh thổ đó với WTO. Việc nhất trí với các điều kiện gia nhập đòi hỏi đa số hai phần ba các thành viên WTO. Việc gia nhập hiệp định thương mại nhiều bên được điều chỉnh bởi các quy định của hiệp định đó.

Điều XIII: ***Không áp dụng các Hiệp định Thương mại đa phương giữa một số thành viên***

Hiệp định này sẽ không áp dụng giữa bất kỳ một thành viên với bất kỳ một thành viên nào khác nếu một trong các thành viên đó, khi bên kia trở thành thành viên, không bằng lòng áp dụng. Quyết định không áp dụng Hiệp định này với một thành viên khác chỉ có giá trị nếu thành viên không bằng lòng áp dụng đã thông báo cho Hội nghị Bộ trưởng trước khi thông qua các điều kiện gia nhập.

Điều XIV: ***Chấp nhận, có hiệu lực***

Điều này nêu lên các thủ tục cần tuân theo để chấp nhận các điều kiện gia nhập Hiệp định này đối với cả thành viên gốc của WTO cũng như các thành viên gia nhập sau này. Một số nghĩa vụ nêu trong các Hiệp định Thương mại đa phương được thực hiện theo lịch biểu bắt đầu từ khi

Hiệp định này có hiệu lực. Nếu một nước thành viên gia nhập sau khi Hiệp định có hiệu lực thì sẽ phải tuân theo lịch biểu như đối với các nước thành viên gốc.

Điều XV: ***Rút bỏ***

Bất kỳ thành viên nào cũng có thể rút ra khỏi Hiệp định này. Việc rút ra bắt đầu có hiệu lực 6 tháng sau khi Tổng Thư ký WTO nhận được thông báo bằng văn bản về ý định rút ra.

Điều XVI: ***Các quy định khác***

Trừ khi được quy định khác trong Hiệp định này hoặc các hiệp định thương mại đa phương, WTO tuân theo các quyết định, thủ tục và thực tiễn như GATT. Nếu có mâu thuẫn giữa các điều khoản của Hiệp định và một điều khoản của bất kỳ hiệp định đa phương nào, Hiệp định này sẽ thắng thế. Không có bảo lưu đối với bất kỳ điều khoản nào của Hiệp định này. Bảo lưu đối với các hiệp định thương mại đa phương và các hiệp định thương mại nhiều bên có thể có ở mức độ mà các Hiệp định đó cho phép.

Danh sách các Phụ lục của Hiệp định Marrakesh thành lập Tổ chức Thương mại thế giới

Phụ lục 1

Phụ lục 1A: Các Hiệp định đa phương về thương mại trong lĩnh vực hàng hoá

Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại 1994
Hiệp định về nông nghiệp
Hiệp định áp dụng các biện pháp vệ sinh dịch tễ
Hiệp định hàng dệt may
Hiệp định về các hàng rào kỹ thuật đối với thương mại
Hiệp định về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại
Hiệp định thực hiện Điều VI của Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại 1994
Hiệp định thực hiện Điều VII của Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại 1994
Hiệp định về kiểm tra trước khi xếp hàng
Hiệp định về quy chế xuất xứ
Hiệp định về trợ cấp và các biện pháp đối kháng
Hiệp định về tự vệ

Phụ lục 1B: Hiệp định chung về thương mại trong lĩnh vực dịch vụ và các Phụ lục

Phụ lục 1C: Hiệp định về Quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại

Phụ lục 2

Bản ghi nhớ về các quy tắc và thủ tục giải quyết tranh chấp

Phụ lục 3

Cơ cấu Rà soát chính sách thương mại

Phụ lục 4

Các hiệp định nhiều bên

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

Phu chương 2

TÓM LƯỢC HIỆP ĐỊNH CHUNG VỀ THUẾ QUAN VÀ THƯƠNG MẠI (GATT)

GATT bao gồm 38 điều và 9 phụ lục. Các mục sau đây diễn tả ngắn gọn nội dung chính của các điều này và các phụ lục. Một số điều được diễn giải chi tiết trong các hiệp định phụ. Các hiệp định này được nêu tên ngay sau phần tóm tắt của điều liên quan. Một số điều và phụ lục nay chỉ có giá trị lịch sử.

Phần I

Điều I: ***Đãi ngộ tối huệ quốc chung***

Tất cả các bên ký kết phải dành mọi lợi thế, ưu đãi, đặc quyền hoặc đặc ân dành cho bất kỳ sản phẩm của bất kỳ nước nào cho tất cả các thành viên khác ngay lập tức và không điều kiện. Điều này bao gồm cả thuế hải quan, các loại chi phí xuất khẩu và nhập khẩu, chuyển tiền quốc tế, mọi quy tắc và hình thức liên quan đến xuất khẩu và nhập khẩu. Điều này không áp dụng cho các hiệp định ưu đãi có hiệu lực vào thời điểm Hiệp định này ký kết, nhưng mức độ ưu đãi ở các hiệp định đó không được tăng thêm.

Điều II: ***Danh mục ưu đãi***

Mỗi bên ký kết phải có một danh mục nêu ra các điều khoản và điều kiện để một sản phẩm có thể được nhập khẩu. Danh mục này thường được gọi là danh mục thuế quan. Không một khoản phí nào khác được đánh vào hàng hoá nhập khẩu. Các phương pháp xác định số thuế phải trả hoặc chuyển đổi đồng tiền không được dùng làm giảm giá trị của ưu đãi thuế. Các bên có thể yêu cầu tham vấn nếu họ cho rằng những điều bên kia cam kết không đạt được.

Bản ghi nhớ Diễn giải Điều II:1(b) của Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại 1994 giải thích rõ hơn nghĩa của "các loại thuế và chi phí khác".

Phần II

Điều III: ***Đối xử quốc gia về thuế trong nước và luật lệ***

Các bên ký kết chỉ có thể áp dụng thuế trong nước và các chi phí khác cho hàng hoá nhập khẩu ở mức độ họ áp dụng cho cùng loại hàng hoá sản xuất trong nước. Các luật, quy định và các yêu cầu khác liên quan đến việc mua hàng, chào hàng, mua, vận chuyển, phân phối hoặc sử dụng hàng hoá nhập khẩu phải không kém ưu đãi hơn các luật, quy định và yêu cầu áp dụng cho hàng hoá nội địa cùng loại. Không bên ký kết nào được duy trì quy định về định lượng trong nước liên quan đến pha trộn, xử lý hoặc sử dụng các sản phẩm yêu cầu một số bộ phận được cung cấp từ các nguồn trong nước. Tuy nhiên, những quy định đó được phép ở một mức độ như nêu trong Điều IV. Điều này không áp dụng cho mua sắm của chính phủ.

Hiệp định về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại có những quy định chi tiết hơn về việc cấm các quy định định lượng trong nước.

Điều IV: ***Các điều khoản đặc biệt về phim điện ảnh***

Nếu một bên ký kết duy trì hạn ngạch hoặc hạn chế về phim thì các hạn ngạch, hạn chế đó phải tuân thủ một số điều kiện. Những hạn ngạch đó cũng tuỳ theo việc đàm phán về việc hạn chế, tự do hoá hay loại bỏ chúng.

Điều V: ***Tự do quá cảnh***

Hàng hoá, tàu thuyền và các phương tiện vận tải khác được tự do quá cảnh qua lãnh thổ của mỗi bên qua các tuyến thuận tiện nhất cho thông thương quốc tế. "Vận chuyển quá cảnh" được định nghĩa là việc đi qua lãnh thổ của một bên ký kết khác khi việc đi qua đó chỉ là một phần của hành trình bắt đầu và kết thúc ở một nơi khác. Điều này có thể bao gồm cả chuyển tải, lưu kho, hoặc thay đổi phương thức vận tải. Vận chuyển quá cảnh không bị đánh thuế hải quan hoặc bất kỳ khoản thuế quá cảnh nào trừ chi phí vận tải và chi phí hành chính. Các bên ký kết không được phân biệt giữa hàng hoá chuyển tải và hàng hoá đi thẳng.

Điều VI: ***Thuế chống phá giá và thuế đối kháng***

Điều này nêu ra các điều kiện cơ sở để có thể áp dụng thuế chống phá giá và thuế đối kháng.

Hiệp định thực hiện Điều VI của Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại 1994 chứa các điều khoản chi tiết về sử dụng các biện pháp chống phá giá. *Hiệp định về trợ cấp và các biện pháp đối kháng* nêu ra các thủ tục áp dụng trong trường hợp các biện pháp đối kháng.

Điều VII: ***Định giá hải quan***

Việc xác định trị giá hàng hoá nhập khẩu cho mục đích hải quan phải dựa trên trị giá thực của hàng hoá. Việc đánh giá không được dựa trên xuất xứ quốc gia hay trị giá võ đoán hay giả tưởng. Điều này đặt ra các thủ tục xác định trị giá nếu trị giá thực không xác định được.

Hiệp định thực hiện Điều VI của Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại 1994 chứa các điều khoản chi tiết hơn về các thủ tục định giá hải quan.

Điều VIII: ***Phí và các thủ tục gắn với nhập khẩu và xuất khẩu***

Mọi khoản phí gắn với việc nhập khẩu hay xuất khẩu hàng hoá cần phải được hạn chế ở mức chi phí tương ứng với dịch vụ đã cung cấp. Các khoản phí này không được sử dụng cho mục đích bảo hộ hoặc tài chính.

Điều IX: ***Đánh dấu xuất xứ***

Các bên ký kết không được phân biệt giữa các bên khác về các yêu cầu nhãn mác đối với hàng hoá nhập khẩu. Nhãn mác xuất xứ không được dùng để gây bất lợi cho sản phẩm của các bên ký kết khác. Việc gắn nhãn mác xuất xứ vào thời điểm nhập khẩu là được phép. Không có khoản thuế đặc biệt hay khoản phạt nào được áp dụng mà không phù hợp với các yêu cầu nhãn mác trước khi nhập khẩu trừ phi có sự trì hoãn có lý do chấp nhận được.

Điều X: ***Công bố và quản lý các quy chế thương mại***

Mỗi bên ký kết phải công bố ngay lập tức tất cả các luật, quy định, quyết định pháp lý và các quy định hành chính áp dụng chung đối với thương mại xuất khẩu và nhập khẩu để các chính phủ khác được biết. Tất cả luật, quy định, v.v... phải được trình bày thống nhất, không thiên vị và hợp lý. Các biện pháp phải được công bố chính thức trước khi áp dụng. Các bên ký kết phải duy trì mọi quyết định hoặc thủ tục pháp lý, trọng tài hoặc hành chính để rà soát hành động hành chính liên quan đến các vấn đề hải quan.

Điều XI: ***Loại bỏ các hạn chế định lượng***

Các bên ký kết không được duy trì hoặc tạo ra các điều cấm hoặc hạn chế ngoài thuế và các chi phí khác. Hạn ngạch, giấy phép xuất khẩu hoặc nhập khẩu và các biện pháp khác bị cấm trừ một số trường hợp được quy định chặt chẽ. Điều này bao gồm cả việc ngăn ngừa hay cứu trợ khi thiếu lương thực nghiêm trọng và các điều cấm hay hạn chế xuất khẩu và nhập khẩu cần thiết cho việc áp dụng các tiêu chuẩn hàng hoá trong thương mại quốc tế.

Điều XII: ***Các hạn chế nhằm bảo vệ cán cân thanh toán***

Các bên ký kết có thể sử dụng hạn chế nhập khẩu để bảo vệ tình hình tài chính đối ngoại của mình, nhưng không được hơn mức cần thiết để ngăn chặn sự đe doạ bị giảm sút nghiêm trọng dự trữ ngoại tệ hoặc để tăng dự trữ ngoại tệ một cách hợp lý nếu dự trữ đó rất thấp. Có các thủ tục chi tiết áp dụng cho việc lập ra, giám sát và chấm dứt các hạn chế như vậy.

Bản ghi nhớ về các điều khoản bảo vệ cán cân thanh toán của Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại 1994 cũng liên quan đến việc sử dụng Điều này.

Điều XIII: ***Quản lý mang tính chất không phân biệt đối xử đối với các hạn chế định lượng***

Các bên ký kết không được phân biệt giữa các bên khác trong việc sử dụng các hạn chế định lượng. Điều này đặt ra các quy tắc để thực hiện việc này.

Điều XIV: ***Các ngoại lệ đối với quy tắc không phân biệt đối xử***

Việc phân biệt đối xử trong việc sử dụng các hạn chế có thể được phép nếu lợi ích của các bên liên quan bị thiệt hại đáng kể hơn so với thương mại của các bên ký kết. Điều này chỉ được thực hiện theo một số điều kiện nhất định.

Điều XV: ***Các thoả thuận liên quan đến hối đoái***

Điều này đặt ra cơ sở cho mối quan hệ giữa GATT và IMF (Quỹ Tiền tệ quốc tế) với mục đích phối hợp chính sách về các vấn đề hối đoái, phạm vi của IMF và các hạn chế định lượng, phạm vi của GATT.

Điều XVI: ***Trợ cấp***

Mọi trợ cấp phải được thông báo rõ. Các bên ký kết cần tránh việc sử dụng trợ cấp trong xuất khẩu các sản phẩm sơ cấp. Các bên ký kết công nhận rằng trợ cấp có thể gây phương hại cho các bên khác và sẽ tránh việc sử dụng trợ cấp trong xuất khẩu các sản phẩm sơ cấp. Từ 1/1/1958, các bên ký kết nhất trí không sử dụng trợ cấp đối với các hàng hoá ngoài các sản phẩm sơ cấp nếu việc này gây ra việc giảm giá tại thị trường nhập khẩu.

Hiệp định về Trợ cấp và các biện pháp đối kháng đặt ra các quy tắc liên quan đến việc sử dụng trợ cấp.

Điều XVII: ***Các doanh nghiệp thương mại quốc doanh***

Các doanh nghiệp quốc doanh phải hoạt động phù hợp với nguyên tắc chung về không phân biệt đối xử áp dụng với các nhà kinh doanh tư nhân. Các chính phủ phải thông báo các sản phẩm mà các doanh nghiệp thương mại quốc doanh kinh doanh. Điều này không áp dụng cho việc các chính phủ mua sắm cho nhu cầu sử dụng của riêng họ.

Bản ghi nhớ Diễn giải Điều XVII của Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại 1994 cũng nên được tham khảo.

Điều XVIII: ***Trợ giúp của Chính phủ đối với phát triển kinh tế***

Điều này đặt ra các điều kiện, theo đó các nước đang phát triển có thể tạm thời đi chệch khỏi những quy định trong Hiệp định này nếu các nước đó phải cải thiện mức sống thấp hoặc đang ở trong giai đoạn mới phát triển. Điều này bao gồm cả việc áp dụng các biện pháp cán cân thanh toán hoặc các biện pháp để thúc đẩy các ngành công nghiệp non trẻ.

Bản ghi nhớ về các điều khoản bảo vệ cán cân thanh toán của Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại 1994 cũng liên quan đến việc sử dụng Điều này.

Điều XIX: ***Hành động khẩn cấp đối với việc nhập khẩu một số hàng hoá cụ thể***

Dưới những điều kiện xác định, các bên ký kết có thể tạm thời hạn chế nhập khẩu nếu do việc đưa ra các ưu đãi thuế quan làm nhập khẩu tăng vọt đe doạ gây nên hoặc gây nên thiệt hại nghiêm trọng cho các nhà sản xuất trong nước. Những hạn chế nhập khẩu như vậy phải được áp dụng trên cơ sở không phân biệt đối xử.

Hiệp định Tự vệ chứa các thủ tục chi tiết về áp dụng các biện pháp tự vệ.

Điều XX: ***Các ngoại lệ chung***

Điều này nêu ra mười tình huống các bên ký kết không bị bắt buộc áp dụng các điều khoản của Hiệp định. Các bên ký kết không được sử dụng Điều này như một biện pháp phân biệt đối xử một cách võ đoán hoặc vô căn cứ giữa các nước có cùng điều kiện hoặc để làm hạn chế trá hình đối với thương mại quốc tế. Mười tình huống đó là: (a) bảo vệ đạo đức chung, (b) bảo vệ cuộc sống hoặc sức khoẻ con người, động vật hay thực vật, (c) nhập khẩu hay xuất khẩu vàng bạc,

(d) đảm bảo phù hợp với các luật không đồng bộ với GATT, bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ hoặc ngăn ngừa các hành vi gian dối, (e) các sản phẩm lao động tù nhân, (f) bảo vệ các sản phẩm có giá trị nghệ thuật, lịch sử hay khảo cổ, (g) bảo tồn tài nguyên thiên nhiên nếu có hạn chế về sản xuất hoặc tiêu dùng trong nước, (h) nghĩa vụ theo các hiệp định hàng hoá quốc tế, (i) hạn chế xuất khẩu vật liệu trong nước để ngăn ngừa tình trạng thiếu hụt, và (j) mua hoặc phân phối các sản phẩm có nguồn cung hạn chế.

Điều XXI: ***Các ngoại lệ liên quan đến an ninh***

Các bên ký kết không bị yêu cầu phải áp dụng các điều khoản của Hiệp định này nếu (a) việc áp dụng Hiệp định làm lộ thông tin thiết yếu cho an ninh, (b) nếu các bên ký kết muốn có bất kỳ hành động nào cần thiết để bảo vệ quyền lợi an ninh quốc gia, và (c) nếu nó ngăn ngừa các bên ký kết đi chệch khỏi các nghĩa vụ theo Hiến chương Liên hợp quốc.

Điều XXII: ***Tham vấn***

Mỗi bên ký kết phải đáp ứng một cách thông cảm về yêu cầu tham vấn của các bên ký kết khác về bất kỳ vấn đề nào liên quan việc thực hiện Hiệp định.

Việc thực hiện Điều này nay chuyển sang *Bản ghi nhớ về các quy tắc và thủ tục giải quyết tranh chấp*.

Điều XXIII: ***Vô hiệu hoá hoặc gây phương hại***

Điều này tạo ra cơ sở pháp lý cho cơ cấu giải quyết tranh chấp của GATT và đặt ra một số thủ tục cơ sở cần tuân theo.

Việc thực hiện Điều này nay chuyển sang *Bản ghi nhớ về các quy tắc và thủ tục giải quyết tranh chấp*.

Phần III

Điều XXIV: ***Địa giới áp dụng - Vận chuyển qua biên giới - Liên minh hải quan và Khu vực thương mại tự do***

Hiệp định này áp dụng cho lãnh thổ hải quan của các bên ký kết, được định nghĩa là bất kỳ lãnh thổ nào có quyền duy trì thuế quan riêng trong phần lớn thương mại của mình với các lãnh thổ khác. Vận chuyển qua biên giới giữa các nước kề nhau không bị tác động bởi Hiệp định này. Các bên ký kết có thể tham gia các liên minh hải quan hay khu vực thương mại tự do theo các điều kiện xác định. Các bên ký kết cũng phải có những biện pháp hợp lý để đảm bảo các chính quyền khu vực và địa phương bên trong lãnh thổ của họ tuân thủ các điều khoản của Hiệp định này.

Bản ghi nhớ Diễn giải Điều XXIV của Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại 1994 có hướng dẫn chi tiết hơn về cách sử dụng Điều này.

Điều XXV: ***Hành động chung của các bên ký kết***

Các bên ký kết phải gặp nhau thường xuyên để xem xét việc thực hiện Hiệp định và xác định các mục đích tiếp theo. Họ có thể thông qua các miễn trừ trong một số trường hợp ngoại lệ.

Bản ghi nhớ về miễn trừ nghĩa vụ của Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại 1994 chỉ ra rằng mọi miễn trừ đang tồn tại vào thời điểm thành lập WTO sẽ chấm dứt trừ khi được các quy tắc WTO cho phép.

Điều XXVI: ***Chấp thuận, Hiệu lực và Đăng ký***

Điều này diễn tả các điều kiện để các chính phủ có thể trở thành thành viên và khi nào Hiệp định có hiệu lực.

Điều XXVII: ***Việc hoãn hoặc rút các ưu đãi***

Các bên ký kết không phải duy trì những ưu đãi họ đã đàm phán với một chính phủ không tham gia hoặc chấm dứt tham gia Hiệp định.

Điều XXVIII: ***Sửa đổi các danh mục***

Điều này nêu ra điều kiện để các bên ký kết có thể sửa đổi hoặc rút lại các ưu đãi thuế quan [từng bị hạn chế trong ba năm mới được thay đổi] và đường hướng và thủ tục để các bên khác có thể nhận đền bù.

Bản ghi nhớ Diễn giải Điều XXVIII của Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại 1994 nêu ra các điều kiện để áp dụng các quyền cung cấp chính để khởi xướng đàm phán thuế quan.

Điều XXVIII bis: ***Đàm phán thuế quan***

Các bên ký kết có thể khởi xướng đàm phán thuế quan đa phương bất kỳ lúc nào. Đàm phán thuế quan có thể tiến hành trên cơ sở sản phẩm với sản phẩm hoặc theo các thủ tục được nhất trí khác. Thành công của đàm phán đa phương phụ thuộc vào sự tham gia của tất cả các nước có phần lớn buôn bán của mình với các nước khác. Đàm phán cần phải tính đến nhu cầu của các nước đang phát triển.

Điều XXIX: ***Quan hệ của Hiệp định này với Hiến chương Havana***

Điều này diễn tả Hiệp định này được xử lý thế nào khi Hiến chương Havana có hiệu lực và nếu ngẫu nhiên Hiến chương đó không có hiệu lực.

Điều XXX: ***Sửa đổi***

Sửa đổi Phần I của Hiệp định phải được sự chấp thuận của tất cả các bên ký kết. Sửa đổi các phần còn lại cần có sự chấp thuận của hai phần ba các bên ký kết.

Việc sửa đổi GATT nay được quy định theo các điều khoản của *Hiệp định Marrakesh thành lập Tổ chức Thương mại thế giới*.

Điều XXXI: ***Rút lui***

Bất kỳ bên ký kết nào cũng có thể rút khỏi Hiệp định sau khi thông báo trước 6 tháng.

Việc rút khỏi GATT chỉ có thể là một phần của việc rút khỏi *Hiệp định Marrakesh thành lập Tổ chức Thương mại thế giới*.

Điều XXXII: ***Các bên ký kết***

Diễn tả những chính phủ nào được coi là các bên ký kết của Hiệp định.

Không còn nước nào chỉ là thành viên của GATT nữa. Các chính phủ phải tham gia WTO và các điều khoản của *Hiệp định Marrakesh thành lập Tổ chức Thương mại thế giới* nay điều chỉnh các vấn đề về quy chế thành viên.

Điều XXXIII: ***Gia nhập***

Bất kỳ chính phủ nào cũng đều có thể tham gia Hiệp định theo những điều khoản được nhất trí giữa chính phủ đó và các bên ký kết hiện thời.

Không còn nước nào chỉ là thành viên của GATT nữa. Các chính phủ phải tham gia WTO và các điều khoản của *Hiệp định Marrakesh thành lập Tổ chức Thương mại thế giới* nay điều chỉnh các vấn đề về quy chế thành viên.

Điều XXXIV: ***Các phụ lục***

Các phụ lục của Hiệp định này là một phần không tách rời của Hiệp định.

Điều XXXV: ***Không áp dụng Hiệp định giữa một số bên ký kết nhất định***

Hiệp định này không áp dụng giữa các bên ký kết nếu hai bên chưa đàm phán thuế quan và nếu bất kỳ nước nào trong số đó, vào thời điểm nước kia trở thành một bên ký kết, đồng ý với việc không áp dụng này.

Các điều khoản của *Hiệp định Marrakesh thành lập Tổ chức Thương mại thế giới* nay đề cập thêm các vấn đề không áp dụng.

Phần IV: *Thương mại và phát triển*

Điều XXXVI: ***Các nguyên tắc và mục tiêu***

Để đảm bảo tăng nhanh và chắc thu nhập xuất khẩu của các nước đang phát triển, cần phải có chế độ mở cửa thị trường ưu đãi hơn với các sản phẩm mà các nước này quan tâm. Các sản phẩm chế biến và sản xuất đặc biệt quan trọng. Các nước phát triển không được đòi hỏi có đi có lại đối với các cam kết đưa ra trong đàm phán thương mại nhằm giảm hoặc loại bỏ thuế quan và các hàng rào khác trong buôn bán các nước đang phát triển.

Điều XXXVII: ***Các cam kết***

Các nước phát triển phải dành ưu tiên cao cho việc giảm và loại bỏ các hàng rào thương mại đối với các sản phẩm mang lại lợi ích cho các nước đang phát triển và không được lập ra những hàng rào mới ảnh hưởng tới các nước đang phát triển. Các nước đang phát triển sẽ có những biện pháp ưu đãi cho các nước đang phát triển khác ở mức độ mà trường hợp của họ cho phép.

Điều XXXVIII: ***Hành động chung***

Các bên ký kết nhất trí hợp tác để thúc đẩy các mục tiêu đặt ra tại Điều XXXVI.

Các phụ lục

Hiệp định này có chín phụ lục, trong đó tám phụ lục chỉ còn ý nghĩa lịch sử. Phụ lục I chứa các ghi chú và điều khoản bổ sung có giá trị trong việc diễn giải nhiều Điều của Hiệp định.

Phu chương 3

TÓM LƯỢC HIỆP ĐỊNH CHUNG VỀ THƯƠNG MẠI TRONG LĨNH VỰC DỊCH VỤ (GATS)

GATS bao gồm 29 điều và 8 phụ lục. Các mục sau đây diễn tả ngắn gọn mục đích chính của các điều và phụ lục này.

Phần I: Phạm vi và định nghĩa

Điều I: ***Phạm vi và định nghĩa***

GATS đề cập về thương mại trong lĩnh vực dịch vụ, trừ quyền hàng không song phương, bất kể dịch vụ được cung cấp như thế nào. Hiệp định định nghĩa "các biện pháp của chính phủ" là các biện pháp do các chính phủ trung ương và các chính quyền khu vực hay địa phương tiến hành.

Điều này cũng trình bày bốn phương thức cung cấp dịch vụ: (1) cung cấp qua biên giới (người bán và khách hàng không gặp nhau); (2) tiêu thụ ngoài biên giới (khách hàng ra nước ngoài để mua dịch vụ); (3) hiện diện thương mại (người bán lập văn phòng tại thị trường); và (4) thông qua sự hiện diện của thể nhân.

Phần II: Các quy định và nghĩa vụ chung

Điều II: ***Đãi ngộ Tối huệ quốc (MFN)***

Điều này là một nghĩa vụ chung đảm bảo không phân biệt đối xử giữa các loại dịch vụ và các nhà cung cấp dịch vụ. Các thành viên của GATS phải áp dụng tiêu chuẩn đãi ngộ như nhau cho mọi thành viên khác. Có thể được miễn trừ khỏi nghĩa vụ này theo những điều kiện xác định.

Điều III: ***Minh bạch***

Các thành viên phải công bố các quy định trong nước ảnh hưởng đến thương mại trong dịch vụ. Nếu họ là thành viên của các hiệp định quốc tế có đề cập đến thương mại trong dịch vụ, họ

cũng phải công bố các hiệp định đó. Các thành viên phải thông báo cho Hội đồng Thương mại dịch vụ những thay đổi lớn về các quy định, nhưng không cần phải cung cấp một số dạng thông tin mật.

Các thành viên cũng phải thành lập các điểm tiếp xúc để có thể giải đáp chi tiết về các quy định.

Điều IV: ***Tham gia nhiều hơn của các nước đang phát triển***

Điều này ghi nhận quyền lợi của các nước đang phát triển trong việc mở rộng thương mại dịch vụ của các nước đó. Các nước thành viên phát triển phải lập các điểm tiếp xúc cho các nước đang phát triển sử dụng.

Điều V: ***Các hiệp định hội nhập kinh tế và hội nhập thị trường lao động***

Các thành viên GATS có thể tham gia các thoả thuận tự do thương mại hay hội nhập kinh tế dưới những điều kiện xác định. Nếu đáp ứng các điều kiện này, họ không phải dành ưu đãi theo cơ sở tối huệ quốc. Có thể có các thoả thuận về hội nhập thị trường lao động.

Điều VI: ***Quy định trong nước***

Điều này đòi hỏi các thành viên đảm bảo rằng mọi quy định chung trong nước có tác động đến thương mại dịch vụ phải được thực hiện một cách hợp lý và không thiên vị. Cần phải có đủ thủ tục để kiểm tra trình độ nghề nghiệp. Điều này không tước đi quyền của các chính phủ điều chỉnh nền kinh tế của mình.

Điều VII: ***Công nhận***

Trình độ và kinh nghiệm nghề nghiệp không được sử dụng làm hàng rào trong thương mại. Các thành viên có thể công nhận chứng chỉ trình độ do một nước khác cấp. Họ có thể tham gia các thoả thuận công nhận lẫn nhau mà không cần phải tham gia với các thành viên khác.

Điều VIII: ***Độc quyền và các nhà cung cấp dịch vụ độc quyền***

Các nhà cung cấp dịch vụ độc quyền phải cung cấp dịch vụ của họ phù hợp với nghĩa vụ tối huệ quốc và các cam kết của một nước. Một thành viên lập nên hoặc duy trì một nhà cung cấp độc quyền có thể được yêu cầu cung cấp thông tin liên quan đến sự hoạt động của nhà cung cấp đó.

Điều IX: ***Các hoạt động kinh doanh***

GATS công nhận một số hoạt động kinh doanh có thể kìm hãm cạnh tranh và hạn chế thương mại trong dịch vụ. Do đó các thành viên có quyền tham vấn để loại bỏ các hoạt động đó.

Điều X: ***Các biện pháp tự vệ khẩn cấp***

Điều này chỉ ra rằng sẽ còn đàm phán tiếp về các biện pháp tự vệ khẩn cấp. Kết quả của các đàm phán trên dự định sẽ có hiệu lực vào năm 1998.

Điều XI: ***Thanh toán và chuyển tiền***

Trừ những điều quy định tại Điều XII, các thành viên không được áp dụng các hạn chế về chuyển tiền và thanh toán quốc tế đối với các giao dịch hiện thời trong các lĩnh vực họ đã cam kết.

Điều XII: ***Hạn chế nhằm bảo vệ cán cân thanh toán***

Các thành viên có thể áp dụng hạn chế đối với thương mại trong dịch vụ để duy trì mức dự trữ tài chính đầy đủ, nhưng không được phân biệt đối xử giữa các thành viên khi áp dụng các hạn chế này. Một số điều kiện khác cũng được áp dụng.

Điều XIII: Mua sắm của chính phủ

Các điều khoản của GATS về tối huệ quốc, mở cửa thị trường và đãi ngộ quốc gia không áp dụng cho việc mua sắm của các chính phủ. Điều này cũng chỉ thị bắt đầu đàm phán đa phương về mua sắm của chính phủ.

Điều XIV: ***Các ngoại lệ chung và vì lý do an ninh***

Một loạt ngoại lệ chung và ngoại lệ vì lý do an ninh có thể không chịu điều chỉnh của GATS. Một ví dụ là nhu cầu bảo vệ cuộc sống hoặc sức khoẻ của con người, động vật hay cây cối. Các ngoại lệ khác liên quan đến các lý do an ninh thiết yếu.

Điều XIV: ***Trợ cấp***

GATS công nhận trợ cấp có thể làm biến dạng thương mại trong dịch vụ và yêu cầu các thành viên bước vào đàm phán về trợ cấp.

Phần III: Các cam kết cụ thể

Các Điều XVI, XVII và XVIII chỉ áp dụng cho các dịch vụ nêu trong danh mục cam kết của mỗi nước.

Điều XVI: ***Mở cửa thị trường***

Các thành viên GATS không được duy trì hoặc đưa ra các hạn ngạch, hạn chế định lượng hay trị giá về các giao dịch dịch vụ, thử nghiệm nhu cầu kinh tế và các hạn chế về cổ phần. Các ngoại lệ được phép nếu các biện pháp được nêu trong danh mục cam kết cụ thể.

Điều XVII: ***Đãi ngộ quốc gia***

Nguyên tắc đãi ngộ quốc gia yêu cầu một nước phải dành cho các dịch vụ và các nhà cung cấp dịch vụ của các nước khác sự đối xử không kém ưu đãi hơn các dịch vụ và các cung cấp dịch vụ của nước mình. Nói cách khác, các nhà cung cấp dịch vụ trong nước và nước ngoài phải được đối xử như nhau. Luật và quy định không được sử dụng để làm các hãng nước ngoài kém cạnh tranh hơn trên thị trường trong nước.

Điều XVIII: ***Các cam kết bổ sung***

Trong một số trường hợp, các thành viên có thể có các cam kết khác ngoài mở cửa thị trường và đãi ngộ quốc gia. Ví dụ các cam kết đó có thể bao gồm các vấn đề liên quan đến trình độ, tiêu chuẩn hay giấy phép.

Phần IV: Tiếp tục tự do hoá

Điều XIX: ***Đàm phán các cam kết cụ thể***

Sẽ có những vòng đàm phán mới nhằm tiếp tục tự do hoá thương mại trong dịch vụ. Vòng đàm phán đầu tiên sẽ bắt đầu trước ngày 1/1/2000.

Điều XX: ***Danh mục các cam kết cụ thể***

Điều này diễn tả nội dung các danh mục. Các mục về mở cửa thị trường và đãi ngộ quốc gia là bắt buộc phải có, nhưng cũng có thể chỉ ra rằng một số hoạt động sẽ được mở cửa cho các nhà cung cấp nước ngoài vào một thời điểm nhất định.

Điều XXI: ***Sửa đổi danh mục***

Theo quy định, một cam kết khi đã đưa ra thì không được giảm bớt hoặc rút lại trong vòng 3 năm. Nếu không thể tránh khỏi phải thay đổi thì nước thành viên rút cam kết phải đền bù cho các thành viên GATS khác. Các cải thiện cam kết mang tính đơn phương có thể tiến hành bất kỳ lúc nào.

Phần V: Các điều khoản về tổ chức

Điều XXII: ***Tham vấn***

Một nước thành viên có thể yêu cầu tham vấn với một nước thành viên khác về những vấn đề liên quan đến việc thực thi Hiệp định.

Điều XXIII: ***Giải quyết tranh chấp và hiệu lực***

Nếu một nước thành viên không thoả mãn với kết quả tham vấn thì có thể tìm giải pháp cho vấn đề thông qua cơ chế giải quyết tranh chấp. Cơ chế này áp dụng các thủ tục thống nhất của WTO.

Điều XXIV: ***Hội đồng Thương mại dịch vụ***

Hội đồng Thương mại dịch vụ giám sát GATS và lập ra các cơ quan thấp hơn để xem xét các vấn đề chuyên môn.

Điều XXV: ***Hợp tác kỹ thuật***

Các nước đang phát triển được dành cho sự hỗ trợ kỹ thuật thông qua Hội đồng Thương mại dịch vụ.

Điều XXVI: ***Quan hệ với các tổ chức quốc tế khác***

Đại hội đồng WTO có thể có thoả thuận hợp tác với các cơ quan Liên hợp quốc và các tổ chức liên chính phủ khác liên quan đến dịch vụ.

Phần V: Các điều khoản cuối cùng

Điều XXVII: ***Từ chối lợi ích***

Có thể từ chối dành những lợi ích của Hiệp định cho một nhà cung cấp dịch vụ theo những điều kiện xác định.

Điều XXVIII: ***Các định nghĩa***

Điều này định nghĩa một số những thuật ngữ quan trọng nhất sử dụng trong Hiệp định.

Điều XXIX: ***Các phụ lục***

GATS có 8 phụ lục diễn tả cách vận dụng Hiệp định trong một vài lĩnh vực.

Phụ lục về miễn trừ khỏi Điều II: Điều II của GATS nêu nghĩa vụ dành đãi ngộ tối huệ quốc cho các thành viên khác của Hiệp định. Các miễn trừ của quy tắc này có thể áp dụng theo các điều kiện nêu trong phụ lục này. Các miễn trừ tối huệ quốc phải có mục đích cụ thể và kéo dài không quá 10 năm.

Phụ lục về sự di chuyển của thể nhân cung cấp dịch vụ: Phụ lục này chỉ ra rằng GATS không áp dụng các biện pháp liên quan đến quyền công dân, cư trú hoặc việc làm trên cơ sở lâu dài. Các thành viên GATS có thể điều chỉnh các quy tắc về việc ra vào lãnh thổ của họ, nhưng không được dùng quyền này để làm mất tác dụng các cam kết cụ thể của mình.

Phụ lục về dịch vụ vận tải hàng không: GATS không áp dụng cho các quyền hàng không song phương hoặc dịch vụ có liên quan trực tiếp đến các quyền đó. Ngoại lệ này sẽ được xem lại sau 5 năm.

Phụ lục về dịch vụ tài chính: Phụ lục này diễn tả chi tiết hơn về việc áp dụng GATS đối với thương mại trong các dịch vụ tài chính.

Phụ lục thứ hai về dịch vụ tài chính: Phụ lục này là cơ sở đàm phán về thương mại trong các dịch vụ tài chính kết thúc vào ngày 28/7/1995.

Phụ lục về đàm phán dịch vụ vận tải hàng hải: Đãi ngộ tối huệ quốc và miễn trừ tối huệ quốc trong dịch vụ hàng hải sẽ có hiệu lực khi đàm phán về dịch vụ vận tải hàng hải kết thúc [Các vòng đàm phán này nay đã hoãn đến năm 2000].

Phụ lục về viễn thông: Các thành viên phải dành cho các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài được tham gia vào mạng viễn thông công cộng với các điều kiện hợp lý và không phân biệt đối xử. Phụ lục này diễn tả cách thực hiện điều này.

Phụ lục về đàm phán về viễn thông cơ sở: Đãi ngộ tối huệ quốc và miễn trừ tối huệ quốc trong viễn thông cơ sở sẽ chỉ có hiệu lực một khi đàm phán kết thúc. Việc đàm phán dự kiến kết thúc vào ngày 1/11/1997.

MUTRAP

Suite 606, Tungshing Square
2 Ngo Quyen, Hanoi
Phone: +84-4-9350760
Fax: +84-4-9350758
www.mutrap.org.vn

The contents of this publication is the sole responsibility of the author
and can in no way be taken to reflect the views of the European Union