# ĐỀ CƯƠNG ÔN TẬP MÔN

**LUẬT THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ**

# CHƯƠNG I

**KHÁI QUÁT VỀ LUẬT THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ**

**PHẦN I: MỤC ĐÍCH - YÊU CẦU**

* Hiểu được bản chất của hoạt động thương mại quốc tế và các xu thế hiện nay. Từ đó, hiểu được bối cảnh thương mại khu vực và quốc tế mà Việt Nam đang tham gia vào. Trên cơ sở đó, phân tích được ưu và nhược điểm của các chính sách thương mại trong nước và quốc tế mà chính phủ đã, đang và sẽ áp dụng trong khi đồng thời vẫn phải đảm bảo tuân thủ nhiều cam kết quốc tế và khu vực trong lĩnh vực này.
* Nắm được khái niệm luật thương mại quốc tế, xác định được chủ thể của quan hệ pháp luật thương mại quốc tế và các vấn đề liên quan.
* Nắm được các loại nguồn của luật thương mại quốc tế; đặc điểm, vai trò của các loại nguồn này và các trường hợp áp dụng tương ứng.

## **PHẦN II: NỘI DUNG**

**1. Khái quát về Thương mại quốc tế**

**1.1. Khái niệm**

- Điều 1 “Luật mẫu về thương mại điện tử” của Ủy ban của Liên Hợp Quốc về Luật Thương mại quốc tế (UNCITRAL):

*“Thuật ngữ Thương mại cần được diễn giải theo nghĩa rộng để bao quát các vấn đề phát sinh từ mọi quan hệ mang tính chất thương mại dù có hay không có hợp đồng. Các quan hệ mang tính thương mại bao gồm, nhưng không chỉ giới hạn trong, các giao dịch sau đây: giao dịch thương mại nhằm cung ứng hoặc trao đổi hàng hóa, dịch vụ; thỏa thuận phân phối; đại diện hoặc đại lý thương mại, ủy thác hoa hồng; cho thuê dài hạn; xây dựng các công trình; tư vấn; kỹ thuật công trình; đầu tư; cấp vốn; ngân hàng; bảo hiểm; thỏa thuận khai thác hoặc tô nhượng; liên doanh các hình thức khác về hợp tác công nghiệp hoặc kinh doanh; chuyên chở hàng hóa hay hành khách bằng đường biển, đường không, đường sắt hoặc đường bộ.”*

- “Thương mại” theo Tổ chức Thương mại Thế giới - WTO: hoạt động thương mại bao trùm các lĩnh vực hàng hóa, dịch vụ, sở hữu trí tuệ.

- “Thương mại” theo pháp luật Việt Nam: Điều 3 khoản 1 Luật Thương mại 2005: “Hoạt động thương mại là hoạt động nhằm mục đích sinh lợi, bao gồm mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ, đầu tư, xúc tiến thương mại và các hoạt động nhằm mục đích sinh lợi khác.”

**\* Tính quốc tế của hoạt động thương mại:** có thể thể hiện ở nhiều khía cạnh, ví dụ như chủ thể của hoạt động này có tính quốc tế**,** đối tượng của hợp đồng**,** sự kiện pháp lý liên quan đến hợp đồng có tính quốc tế…

**1.2. Một số xu hướng của thương mại quốc tế hiện đại**

**1.2.1 Tự do hóa thương mại**

- Tự do hoá thương mại thông qua hai phương thức: khu vực hoá các hoạt động thương mại và toàn cầu hoá các hoạt động thương mại

- Nội dung của tự do hóa thương mại thể hiện ở việc:

(1) Cắt giảm các biện pháp thuế quan;

(2) Giảm và loại bỏ các biện pháp phi thuế

**1.2.2 Thương mại không phân biệt đối xử**

Thương mại quốc tế sẽ hiệu quả khi các đối tác thương mại được đối xử công bằng và đặc biệt không có sự phân biệt đối xử giữa các đối tác thương mại trong các quy chế tiếp cận thị trường. Thương mại quốc tế hiện đại đề cao vai trò của chế độ đối xử tối huệ quốc (Most Favored Nation – MFN).

- Phân loại:

* Căn cứ vào số lượng thành viên: (i) MFN song phương, (ii) MFN đa phương;
* Căn cứ vào tính chất có điều kiện: (iii) MFN có điều kiện, (iv) MFN vô điều kiện.

**1.2.3. Các xu hướng khác**

- Mở rộng phạm vi của hoạt động thương mại quốc tế. Thương mại quốc tế được hiểu theo nghĩa rộng không còn chỉ giới hạn trong phạm vi thương mại hàng hóa, mà còn mở rộng ra cả thương mại dịch vụ, quyền sở hữu trí tuệ, đầu tư…

- Khu vực hóa (hoạt động) thương mại

- Bảo hộ mậu dịch thông qua các công cụ kỹ thuật

**2. Luật Thương mại quốc tế**

**2.1 Khái niệm Luật Thương mại quốc tế**

“Luật thương mại quốc tế là tổng hợp các quy tắc, các quy phạm pháp luật điều chỉnh các quan hệ phát sinh giữa các chủ thể trong hoạt động thương mại xuyên biên giới.”

**2.2 Chủ thể của quan hệ pháp luật thương mại quốc tế**

**2.2.1 Thương nhân**

Thương nhân: bao gồm các *cá nhân* hoặc các *tổ chức* hành nghề một cách độc lập, lấy các giao dịch thương mại làm nghề nghiệp chính và hoạt động vì mục đích *lợi nhuận*.

***\** Cá nhân**

Nguồn luật để xác định:

- Pháp luật quốc gia mà cá nhân đó mang quốc tịch

- Các vấn đề liên quan trong trường hợp cá nhân là người nước ngoài

**\* Pháp nhân**:

 Năng lực pháp luật, quyền và nghĩa vụ của pháp nhân theo các hệ thống pháp luật khác nhau được quy định khác nhau.

**2.2.2 Quốc gia**

Quốc gia mang tư cách chủ thể của Luật Thương mại quốc tế chủ yếu thông qua hai hoạt động sau:

(1) Khi quốc gia kí kết các hợp đồng thương mại quốc tế

(2) Khi quốc gia tham gia điều phối hoạt động thương mại quốc tế

**2.2.3 Các tổ chức thương mại quốc tế**

Các tổ chức thương mại quốc tế là sự hợp tác của nhiều quốc gia nhằm thiết lập khung pháp lý làm cơ sở cho sự phát triển của thương mại quốc tế đồng thời bảo đảm cho các quyền lợi kinh tế - thương mại của quốc gia thành viên được cân bằng và an toàn.

**2.3 Nguồn của Luật Thương mại quốc tế**

- Điều ước quốc tế về thương mại

- Các tập quán thương mại quốc tế

- Pháp luật thương mại quốc gia

- Các nguyên tắc chung của luật và các án lệ

**2.3.1 Điều ước quốc tế về thương mại**

**- Khái niệm:** Điều ước quốc tế về thương mại là văn bản pháp lý được các quốc gia kí kết hoặc tham gia nhằm điều chỉnh quan hệ trong hoạt động thương mại quốc tế và có thể dưới bất kỳ dạng nào (song phương, đa phương) và được ghi nhận dưới bất kỳ tên gọi nào.

**- Phân loại**

• Căn cứ vào số lượng thành viên: điều ước quốc tế song phương (BTA) và đa phương

• Căn cứ vào cấp độ điều chỉnh: điều ước quốc tế điều chỉnh trực tiếp và điều ước quốc tế điều chỉnh gián tiếp

**- Các trường hợp áp dụng của Điều ước quốc tế**

• Điều ước được áp dụng đương nhiên

• Điều ước được áp dụng như một nguồn “thứ cấp”.

**2.3.2** **Các tập quán thương mại quốc tế**

**- Khái niệm:** Tập quán thương mại quốc tế là những thói quen xử sự hình thành lâu đời, được áp dụng nhiều lần, liên tục trong thực tiễn thương mại, có nội dung cụ thể, rõ ràng và được các chủ thể trong thương mại quốc tế chấp nhận một cách phổ biến.

Đặc điểm: Tập quán thường trực tiếp ghi nhận quyền và nghĩa vụ của các bên, không có sự dẫn chiếu như trong pháp luật quốc gia, điều ước quốc tế.

**- Các trường hợp áp dụng:** Tập quán thương mại quốc tế thường được áp dụng trong những trường hợp sau:

• Khi được các bên thỏa thuận ghi nhận trong hợp đồng

• Khi được các nguồn luật liên quan dẫn chiếu đến

• Khi cơ quan tài phán chọn áp dụng

**2.3.3 Pháp luật thương mại quốc gia**

**- Khái niệm**

Pháp luật quốc gia về thương mại là tổng thể các quy phạm pháp luật do các quốc gia ban hành, được các chủ thể sử dụng để điều chỉnh về quyền và nghĩa vụ trong hoạt động thương mại quốc tế.

**- Các trường hợp áp dụng**

Những trường hợp pháp luật của quốc gia được áp dụng trong hợp đồng thương mại quốc tế.

• Luật quốc gia được áp dụng đương nhiên

• Luật quốc gia được áp dụng theo thoả thuận giữa các chủ thể

• Luật quốc gia được áp dụng nếu có quy phạm xung đột dẫn chiếu đến

**2.3.4 Các nguyên tắc chung của luật và các án lệ**

- Các nguyên tắc chung của luật

- Án lệ: Trong một số trường hợp nhất định, án lệ cũng trở thành nguồn luật của luật thương mại quốc tế:

- Các phán quyết của các cơ quan tài phán quốc tế như ICC, ICSID, WTO,...

- Trong việc giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng thương mại quốc tế tại các quốc gia theo truyền thống Thông Luật - Common Law.

# CHƯƠNG II

**KHÁI QUÁT VỀ TỔ CHỨC**

**THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI (WTO)**

**PHẦN I: MỤC ĐÍCH - YÊU CẦU**

* Nắm vững vai trò của một hệ thống thương mại đa phương, đặc biệt là hệ thống được vận hành trong khuôn khổ một tổ chức quốc tế điều phối chính sách thương mại của các quốc gia thành viên.
* Nắm được các vấn đề cơ bản nhất về tổ chức thương mại thế giới – WTO (cơ cấu tổ chức, cơ chế ra quyết định, khung pháp lý,…) từ đó xây dựng được phương pháp luận và tư duy để có thể nghiên cứu các hệ thống thương mại đa phương khác như EU, đặc biệt là ASEAN (thông qua Cộng đồng Kinh tế ASEAN-AEC).
* Xác định nghĩa vụ của quốc gia trong việc thực thi pháp luật WTO và mối quan hệ giữa pháp luật WTO và pháp luật quốc gia.
* Nắm được những cơ hội và thách thức mà Việt Nam đã và tiếp tục phải đối mặt trong quá trình đàm phán gia nhập WTO cũng như trong quá trình thực thi pháp luật WTO với tư cách thành viên chính thức.

## **PHẦN II: NỘI DUNG**

Chương này giới thiệu về những vấn đề cơ bản nhất của Tổ chức thương mại thế giới bao gồm nguồn gốc - lịch sử của WTO, các vấn đề cơ bản của Hiệp định thành lập WTO cũng như các mục tiêu chính sách của WTO, khung pháp lý, cơ cấu tổ chức, cơ chế ra quyết định, tư cách thành viên, điều kiện, trình tự thủ tục gia nhập của tổ chức này. Ngoài ra, nghiên cứu chương này cũng giúp làm rõ mối quan hệ giữa pháp luật WTO và pháp luật ngoại thương của các thành viên, gắn liền với trường hợp cụ thể của Việt Nam.

**1. Lịch sử hình thành và phát triển**

**1.1 Bối cảnh cho sự ra đời của hệ thống thương mại đa phương GATT**

- Hội nghị Bretton Woods năm 1944 đã đề xuất thành lập Tổ chức Thương mại Quốc tế (International Trade Organization - ITO)

- Nhiều nguyên nhân dẫn đến việc ITO không thể ra đời, tuy nhiên Phần thứ IV của Hiến chương ITO (chủ yếu liên quan đến các nhân nhượng thuế quan) được giữ lại với tên gọi Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (General Agreement on Tariff and Trade - [GATT](file:///E%3A%5CTAI%20LIEU%5CSwany%5Cdocuments%5CDocuments%20and%20Settings%5Cnam2006%5CONWORKING2006%5CThang92006%5CGiangHK12006%5CLienquansudung%5CGATT%201994.doc) 1947), chính thức có hiệu lực vào tháng 1/1948.

**1.2 GATT 1947 - Một định chế thương mại *ad-hoc* và các vấn đề phát sinh trong quá trình tồn tại**

- Điều khoản về quyền tiên lập (Grand father clause)

- Hiện tượng “GATT theo món”

- Các vấn đề liên quan đến thủ tục giải quyết tranh chấp của GATT 1947: Hội đồng GATT thông qua các quyết định quan trọng trong thủ tục giải quyết tranh chấp bằng nguyên tắc đồng thuận dẫn đến các ách tắc trong thủ tục này; bên cạnh đó, sự sơ sài của thủ tục giải quyết tranh chấp theo Điều XXII và XXIII GATT 1947 cũng dần khiến cho thủ tục này kém hiệu quả.

**1.3 Các vòng đàm phán**

Ngày 15/4/1994, tại Marrakesh (Maroc), các bên đã kí kết Hiệp định thành lập Tổ chức thương mại Thế giới (WTO). WTO chính thức được thành lập độc lập với hệ thống Liên Hợp Quốc và đi vào hoạt động từ ngày 1/1/1995.

**2. Một số nội dung pháp lý của WTO**

**2.1 Mục tiêu hoạt động và chức năng của WTO**

**2.1.1 Mục tiêu hoạt động**

Được ghi nhận tại lời nói đầu của Hiệp định Marrakesh: nâng cao mức sống của nhân dân các nước thành viên, đảm bảo việc làm, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và thương mại, sử dụng có hiệu quả nhất các nguồn lực của thế giới.

**2.1.2 Chức năng**

Cơ sở pháp lý: Điều III Hiệp Định Marrakesh

**2.2 Cơ cấu tổ chức và cơ chế ra quyết định**

**2.2.1 Cơ cấu tổ chức**

Cơ sở pháp lý: Điều IV Hiệp Định Marrakesh

WTO có cơ cấu tổ chức khá chặt chẽ gồm ba cấp:

(1) Các cơ quan lãnh đạo chính trị và có quyền ra quyết định (decision-making power) bao gồm Hội nghị Bộ trưởng, Đại hội đồng WTO, Cơ quan giải quyết tranh chấp và cơ quan kiểm điểm chính sách thương mại;

(2) Các cơ quan thừa hành và giám sát việc thực hiện các hiệp định thương mại đa phương, bao gồm Hội đồng GATT, Hội đồng GATS, và Hội đồng TRIPS;

(3) Cơ quan thực hiện chức năng hành chính - thư ký: Tổng giám đốc và Ban thư ký WTO.

**2.2.2 Cơ chế ra quyết định**

(1) Thủ tục thông thường

Cơ sở pháp lý: Điều IX Hiệp định Marrakesh

* Đồng thuận (Consensus)
* Bỏ phiếu (Voting)

(2) Thủ tục đặc biệt

Cơ sở pháp lý: Điều X Hiệp định Marrakesh, Hiệp định DSU về giải quyết tranh chấp

* Nhất trí: khi quyết định các sửa đổi liên quan đến các hiệp định quan trọng của WTO
* Đồng thuận nghịch: khi xem xét thông qua một số quyết định của thủ tục GQTC

**2.3 Hệ thống các hiệp định thương mại trong khuôn khổ WTO**

Cơ sở pháp lý: Điều 2 Hiệp định Marrakesh

* Các hiệp định Đa biên (Multilateral Agreements)
* Các hiệp định Nhiều bên (Plurilateral Agreements)

**2.4 Mối quan hệ giữa pháp luật WTO và pháp luật thành viên**

- Pháp luật WTO có giá trị pháp lý cao hơn pháp luật các quốc gia thành viên. Các thành viên phải đảm bảo luật, quy định và các thủ tục hành chính của mình phải tuân thủ các nghĩa vụ quy định tại các Hiệp định của WTO.

- Vấn đề hiệu lực áp dụng của pháp luật WTO.

**3. Tư cách thành viên, điều kiện, thủ tục gia nhập và rút lui**

**3.1 Tư cách thành viên**

Cơ sở pháp lý: Điều XI và Điều XII Hiệp Định Marrakesh

Có hai loại thành viên theo quy định của hiệp định về WTO: thành viên sáng lập và thành viên gia nhập.

- Thành viên sáng lập là những nước là một bên ký kết GATT 1947 và phải ký, phê chuẩn Hiệp định WTO trước ngày 31-12-1994 (tất cả các bên ký kết GATT 1947 đều được coi là viên sáng lập của WTO). (Điều 11 Hiệp Định Marrakesh)

- Thành viên gia nhập là các nước hoặc vùng lãnh thổ gia nhập Hiệp Định Marrakesh sau ngày 1/1/1995.

**3.2 Thủ tục gia nhập**

Điều kiện gia nhập WTO đối với các quốc gia xin gia nhập sau ngày 1/1/1995 được ghi nhận tại Điều XII Hiệp định Marrakesh. Tuy nhiên, Điều XII không quy định chi tiết trình tự thủ tục để tiến hành quá trình gia nhập, các thủ tục này được Ban thư ký phát triển từ thủ tục gia nhập GATT 1947 trên cơ sở tham vấn với các Thành viên và thông qua tập quán được hình thành từ thực tiễn.

Thủ tục bao gồm ba bước:

*Bước 1: Quốc gia hay vùng lãnh thổ thuế quan có nguyện vọng nộp đơn xin gia nhập WTO*

Thành lập Ban Công tác (theo Quyết định của Đại hội đồng)

*Bước 2: Đàm phán gia nhập*

Giai đoạn đàm phán bao gồm:

- Minh bạch hoá chính sách (Nộp bản Bị vong lục để trình bày về chính sách thương mại liên quan đến việc thực hiện các Hiệp định của WTO).

- Ðàm phán mở cửa thị trường

* Ðàm phán đa phương
* Ðàm phán song phương

*Bước 3: Kết nạp*

- Trình văn kiện lên Hội nghị Bộ trưởng/Đại hội đồng thông qua (yêu cầu: tỉ lệ 2/3 phiếu thuận theo Điều XII Hiệp định Marrakesh nhưng trên thực tế, vấn đề này thường được quyết định bằng nguyên tắc “đồng thuận”).

- Tiến hành thủ tục phê chuẩn trong nước.

- 30 ngày sau khi Ban thư ký nhận được thông báo về việc hoàn tất thủ tục phê chuẩn trong nước thì quốc gia hay vùng lãnh thổ thuế quan đã tiến hành đàm phán gia nhập sẽ chính thức có tư cách thành viên.

**3.3 Rút ra khỏi WTO**

Cơ sở pháp lý:Điều XV Hiệp Định Marrakesh.

Chủ thể muốn rút ra khỏi WTO gửi thông báo bằng văn bản cho Tổng Giám đốc WTO trước 06 tháng. Về thủ tục trong nước, mỗi thành viên sẽ tự xác định thủ tục này.

# CHƯƠNG III

**CÁC NGUYÊN TẮC HOẠT ĐỘNG CỦA**

**TỔ CHỨC THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI - WTO**

**PHẦN I: MỤC ĐÍCH - YÊU CẦU**

- Nắm được các vấn đề pháp lý của các nguyên tắc cơ bản đóng vai trò xương sống cho hoạt động của WTO: nguyên tắc không phân biệt đối xử, nguyên tắc tự do hóa thương mại, nguyên tác minh bạch, nguyên tắc cân bằng hợp lý.

- Nắm được nội dung và các vấn đề pháp lý khi áp dụng nguyên tắc không phân biệt đối xử trên cơ sở hai chế độ pháp lý: chế độ đãi ngộ tối huệ quốc (MFN) và chế độ đãi ngộ quốc gia (NT).

- Nắm được nguyên tắc tự do hóa thương mại thể hiện ở việc thực hiện các yêu cầu: (i) Chỉ bảo hộ bằng thuế quan và (ii) Minh bạch trong chính sách thương mại.

- Nắm được các trường hợp ngoại lệ của các nguyên tắc cơ bản trong hoạt động của WTO và một số nguyên tắc trong việc vận dụng các ngoại lệ của WTO.

## **PHẦN II: NỘI DUNG**

Chương này giới thiệu nội dung và các vấn đề pháp lý có liên quan khi áp dụng các nguyên tắc hoạt động của Tổ chức Thương mại thế giới.

**1. Nguyên tắc không phân biệt đối xử (Non-discrimination)**

Nguyên tắc không phân biệt đối xử trong khuôn khổ Tổ chức Thương mại thế giới thể hiện ở hai chế độ pháp lý sau:

- Chế độ đãi ngộ tối huệ quốc (Most Favoured Nation - MFN)

Bản chất: chủ yếu là đảm bảo sự đối xử bình đẳng giữa hàng hóa, dịch vụ có xuất xứ từ các quốc gia khác nhau.

- Chế độ đãi ngộ quốc gia (National Treatment - NT)

Bản chất: đảm bảo sự đối xử bình đẳng giữa hàng hóa, dịch vụ của các thương nhân nước ngoài và doanh nhân trong nước.

**1.1 Chế độ đãi ngộ tối huệ quốc (quy chế MFN)**

Là nguyên tắc nền tảng cơ sở của định chế thương mại này, mọi hiệp định của tổ chức Thương mại thế giới đều phải đảm bảo nguyên tắc này.

- Cơ sở pháp lý: Điều I Hiệp định GATT 1994, Điều II Hiệp định GATS, Điều IV Hiệp định TRIPS

- MFN là nguyên tắc pháp lý quan trọng nhất của WTO. Nguyên tắc này được ghi nhận ở Điều I của hiệp định GATT 1947 điều chỉnh lĩnh vực thương mại hàng hóa (mặc dù bản thân thuật ngữ "tối huệ quốc" không được sử dụng trong điều này). Ngoài ra, MFN cũng là nguyên tắc quan trọng trong GATS (Điều II) và TRIPS (Điều IV) dù trong mỗi hiệp định, nó được giải thích hơi khác biệt một chút. Cùng nhau, ba hiệp định này bao trùm ba mảng chính của thương mại được điều chỉnh bởi WTO.

- Nội dung: Bất kỳ **ưu đãi** nào được bất kỳ quốc gia thành viên nào dành cho sản phẩm có xuất xứ từ bất kỳ quốc gia thành viên khác sẽ được áp dụng cho **sản phẩm tương tự** có xuất xứ từ mọi bên lý kết khác **ngay lập tức và vô điều kiện.**

- Mục tiêu - ý nghĩa: hoạt động thương mại quốc tế không thể được được thúc đẩy tự do hiệu quả và lâu dài nếu không đồng thời thực hiện yêu cầu đảm bảo tính công bằng giữa các chủ thể tham gia vào hoạt động này. Quy chế MFN giúp đảm bảo các đối tượng có xuất xứ từ các nguồn khác nhau đều được đối xử như nhau khi nhập khẩu vào thị trường một quốc gia khác. Nguyên tắc này cũng giúp nhân rộng các nhân nhượng thuế quan đã đạt được qua các vòng đàm phán và các nhân nhượng đạt được trong đàm phán về mở cửa thị trường cho tất cả các thành viên WTO.

**1.1.1 Sản phẩm tương tự (like products):**

*\** Định nghĩa:Theo quy định của WTO: **Điều 2.6 Hiệp định chống bán phá giá**, hoặc **Điều 15.1, ghi chú 46 Hiệp định SCM**: Sản phẩm, hàng hóa tương tự là những sản phẩm, hàng hóa “giống hệt, ví dụ như giống hệt sản phẩm đang được xem xét về mọi mặt hoặc nếu không tồn tại một sản phẩm như vậy, một sản phẩm khác dù không tương đồng về mọi mặt, nhưng có những đặc điểm, tính chất rất giống sản phẩm đang được xem xét.”

\* Sản phẩm tương tự thông thường được xác định thông qua:

- Các quy tắc cụ thể về phân loại thuế quan được trình bày trong Công ước Quốc tế về Hệ thống Hài hoà Mô tả và Mã hàng hoá (International Convention on the Harmonized Commodity Description and Coding System) mà hầu hết thành viên WTO đều tham gia.

- Thực tiễn giải quyết tranh chấp của WTO.

**1.1.2 “Ưu đãi”**

Các ưu đãi trong quy chế này được hiểu là bao gồm tất cả các biện pháp ảnh hưởng đến thương mại hàng hoá, dịch vụ và bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ.

Ví dụ như:

- Ưu đãi về mức thuế suất nhập khẩu và các khoản thu khác.

- Các ưu đãi về các biện pháp phi thuế quan như: luật định, trình tự, thủ tục, phương pháp tính thuế,...

**1.1.3 Điều kiện được hưởng MFN**

MFN được hưởng ngay lập tức và vô điều kiện.

**1.2 Chế độ đãi ngộ quốc gia (National Treatment)**

- Cơ sở pháp lý:Điều III Hiệp định GATT 1947, Điều XVII Hiệp định GATS, Điều III Hiệp định TRIPS

- Nội dung: Hàng hóa nhập khẩu, dịch vụ và quyền sở hữu trí tuệ nước ngoài phải được đối xử không kém thuận lợi hơn (về luật, chính sách, thuế, các khoản thu nội địa, điều kiện vận chuyển, phân phối và sử dụng) so với các đối tượng tương tự trong nước.

- Mục tiêu - ý nghĩa: Quy chế này giúp hạn chế các biện pháp, luật lệ đặt ra đằng sau biên giới của các thành viên có mục tiêu bảo hộ cho các chủ thể trong nước gây ra hạn chế thương mại đối với các đối tượng nhập khẩu.

**1.2.1 “Sản phẩm tương tự”**

Việc xác định “sản phẩm tương tự” trong chế độ đãi ngộ quốc gia có tiêu chí rộng hơn, thông thoáng, đa dạng hơn nhiều so với vấn đề này trong MFN, và các quốc gia thường thỏa thuận với nhau để xác định sự tương đồng của “sản phẩm tương tự”.

**1.2.2 “Đối xử bình đẳng”**

Theo Điều III.1 Hiệp định GATT 1994, sự đối xử bình đẳng thể hiện trên các khía cạnh chủ yếu sau:

(1) Trong việc áp dụng thuế hay các khoản thu nội địa;

(2) Trong việc áp dụng các quy chế cho hoạt động mua bán, phân phối hoặc sử dụng sản phẩm trên thị trường nội địa;

(3) Trong việc áp dụng quy tắc định lượng nội địa.

**2. Nguyên tắc tự do hóa hoạt động thương mại**

Mục tiêu tự do hóa hoạt động thương mại giữa các quốc gia thành viên là mục tiêu lớn của WTO. Để đạt được mục tiêu này, các thành viên cần thực hiện các yêu cầu sau:

**2.1 Chỉ bảo hộ bằng thuế quan**

* **Cam kết cắt giảm thuế quan và ràng buộc mức thuế trần**

- Cơ sở pháp lý: Điều II GATT 1994

- Nội dung: Các quốc gia thành viên Tổ chức Thương mại thế giới phải cam kết và thực hiện các cam kết cắt giảm thuế được xác định thông qua các cuộc đàm phán song phương và đa phương phù hợp với pháp luật và khả năng cụ thể của từng nước. Đồng thời phải đảm bảo nguyên tắc mức thuế trần đã cam kết.

- Mục tiêu - ý nghĩa: Các yêu cầu về cắt giảm thuế quan và ràng buộc mức thuế trần nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc xâm nhập của hàng hóa, dịch vụ và hoạt động đầu tư từ các quốc gia thành viên vào thị trường nội địa của nhau cũng như nhằm làm tính minh bạch và ổn định của các thị trường này.

* **Hạn chế các hàng rào phi thuế quan**

- Cơ sở pháp lý: Điều XI GATT 1994.

- Nội dung: Các biện pháp phi thuế như hạn ngạch, giấy phép xuất nhập khẩu, biện pháp cấm nhập khẩu... hầu hết đều bị cấm áp dụng.

- Mục tiêu - ý nghĩa: Theo Hiệp định Marrakesh, mục tiêu của tổ chức này là nhằm hướng tới một hệ thống thương mại đa biên rộng mở hơn, bình đẳng hơn thông qua việc yêu cầu các thành viên thực hiện mở cửa thị trường hàng hóa, tăng khả năng dự báo và độ an toàn cho hoạt động thương mại thông qua việc mở rộng đáng kể phạm vi các cam kết về thuế. Vì vậy, các biện pháp phi thuế quan vốn thiếu minh bạch và gây cản trở đối với hoạt động thương mại cần bị hạn chế áp dụng.

**3. Nguyên tắc minh bạch (Transparency)**

- Cơ sở pháp lý: Điều X GATT 1994, Điều III GATS

- Nội dung: Thành viên WTO có nghĩa vụ:

+ Thông báo công khai và kịp thời các quyết định, quy định và quy chế thương mại;

+ Thiết lập các cơ quan chuyên trách chịu trách nhiệm quản lý và cung cấp thông tin liên quan đến hoạt động thương mại;

+ Thông báo kịp thời cho WTO các thay đổi về chính sách nếu có.

- Mục tiêu - ý nghĩa: hoạt động thương mại quốc tế nói chung muốn được phát triển bền vững thì hệ thống pháp luật và chính sách thương mại của các thành viên cần đảm bảo tính ổn định, dễ tiếp cận cũng như đảm bảo khả năng có thể dự đoán trước để tạo điều kiện thuận lợi cho các chủ thể tham gia trực tiếp vào hoạt động này. Nguyên tắc minh bạch nếu được thực hiện tốt cũng mang lại tác động tích cực và nâng cao hiệu quả của hệ thống quản lý trong nước ở cả khía cạnh lập pháp, hành pháp và tư pháp của các thành viên WTO.

**4. Nguyên tắc cân bằng (lợi ích) hợp lý (Proportionality)**

- Cơ sở pháp lý: mặc dù chưa được ghi nhận cụ thể trong các hiệp định của tổ chức này, nguyên tắc cân bằng (lợi ích) hợp lý thường được đề cập đến trong các kết luận giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ WTO.

- Nội dung: Nguyên tắc này giúp đảm bảo sự cân bằng giữa quyền tự do xác định và lựa chọn các biện pháp cụ thể để đạt được các mục tiêu hợp pháp của các nước thành viên với yêu cầu hạn chế việc thực hiện các biện pháp gây hạn chế thương mại quá mức cần thiết.

- Mục tiêu - ý nghĩa: nguyên tắc này giúp bổ trợ và hướng dẫn cho các chủ thể có thẩm quyền giải thích các quy định của WTO khi cơ quan này xem xét các biện pháp cụ thể được thực hiện bởi các thành viên có vi phạm các mục tiêu đảm bảo tự do hoá thương mại của tổ chức này hay không.

**5. Các trường hợp ngoại lệ**

**5.1 Ngoại lệ về bảo vệ an ninh quốc phòng tại Điều XXI GATT 1994**

**5.2 Các ngoại lệ chung theo điều XX GATT 1994**

- Các điều kiện để áp dụng ngoại lệ chung

**5.3 Các ưu đãi trong khu vực thương mại tự do (FTA) và liên minh hải quan (CU) ghi nhận tại Điều XXIV GATT 1994**

- Khái niệm về khu vực thương mại tự do (Free Trade Area - FTA) và liên minh hải quan (Custom Union - CU)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Khu vực thương mại tự do – FTA |  |  |  |  |
| Liên minh hải quan – CU |  |  |  |  |
| Thị trường chung – CM |  |  |  |  |
| Liên minh kinh tế - EU |  |  |  |  |
|  | Loại bỏ thuế quan trong nhóm | Thiết lập thuế quan chung đối với các đối tượng ngoài nhóm | Tự do dịch chuyển lao động và vốn trong nhóm | Áp dụng chính sách kinh tế và đồng tiền chung |

- Lý do cho sự tồn tại song song của một hệ thống “ưu đãi kép” trong khuôn khổ WTO

- Điều kiện áp dụng ngoại lệ Điều XXIV GATT 1994

**5.4 Chế độ đãi ngộ đặc biệt và khác biệt cho các thành viên đang phát triển**

- Điều khoản khả thể (Enabling Clause)

- “Hệ thống ưu đãi thuế quan phổ cập" (Generalized System of Preferences-GSP)

**5.5 Các biện pháp chống lại hành vi thương mại không lành mạnh**: Thuế chống bán phá giá, thuế đối kháng (chống trợ cấp). Điều VI, Điều XVI GATT 1994

**5.6 Tự vệ thương mại theo Điều XIX GATT 1994**

# CHƯƠNG IV

**CÁC BIỆN PHÁP PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI TRONG WTO**

**PHẦN I: MỤC ĐÍCH - YÊU CẦU**

* Hiểu được bản chất của từng biện pháp phòng vệ thương mại, điều kiện áp dụng tương ứng của từng biện pháp. Khung pháp lý của WTO và Việt Nam đối với các biện pháp liên quan.
* Phân biệt được rõ các loại trợ cấp chính phủ: trợ cấp đèn đỏ, trợ cấp đèn vàng, trợ cấp đèn xanh. Trợ cấp riêng biệt và trợ cấp không riêng biệt.
* Hiểu được các quy định về tính toán tổng số trợ cấp về mặt lợi ích, có ý nghĩa quan trọng trong việc tính toán áp dụng các biện pháp đối kháng.
* Hiểu được cách tính để xác định việc có tồn tại hành vi bán phá giá. Nắm được cách tính biên độ phá giá căn cứ trên phương pháp bình quân tắc bình quân gia quyền, đặc biệt cách tính biên độ phá giá theo phương pháp quy về không (zeroing). Phân tích tính pháp lý của biện pháp zeroing từ đó hiểu được vì sao zeroing này không phù hợp theo quy định của WTO.
* Hiểu được thủ tục tiến hành điều tra, áp dụng các biện pháp đối kháng/chống bán phá giá/tự vệ thương mại.
* Phân biệt được sự khác biệt giữa các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp với biện pháp tự vệ thương mại.
* Hiểu được các cam kết của Việt Nam trong khuôn khổ về các biện pháp phòng vệ thương mại và các ngoại lệ mang tính chất ưu đãi dành cho các thành viên đang phát triển liên quan đến việc áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại.
* Hiểu được một số vấn đề pháp lý trong các vụ tranh chấp có liên quan đến Việt Nam trong lĩnh vực này.

## **PHẦN II: NỘI DUNG**

Chương này giới thiệu các biện pháp phòng vệ thương mại trong khuôn khổ hệ thống thương mại đa phương của GATT/WTO bao gồm: (1) biện pháp đối kháng - chống trợ cấp; (2) biện pháp chống bán phá giá; (3) biện pháp tự vệ thương mại.

1. **Các biện pháp đối kháng (chống trợ cấp hàng nhập khẩu)**

**1.1. Cơ sở pháp lý**

Các vấn đề về trình tự, thủ tục kiện chống trợ cấp và các điều kiện áp dụng biện pháp đối kháng được quy định tại:

- Hiệp định chung về Thuế quan và thương mại năm 1994 (GATT 1994, Điều XVI, Điều VI);

- Hiệp định về Trợ cấp và các biện pháp đối kháng (SCM);

- Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS, Điều XV);

- Hiệp định về Nông nghiệp (AOA, phần IV);

- Pháp luật về trợ cấp và chống trợ cấp quốc gia.

**1.2. Trợ cấp chính phủ**

**1.2.1 Khái niệm**

Trong WTO, trợ cấp được hiểu là bất kỳ hỗ trợ tài chính nào của Nhà nước hoặc một tổ chức công (trung ương hoặc địa phương) hoặc các tổ chức khác được nhà nước giao quyền dưới một trong các hình thức sau mang lại lợi ích cho doanh nghiệp/ngành sản xuất: (Điều I HĐ SCM)

(1) Hỗ trợ trực tiếp bằng tiền chuyển ngay hoặc hứa chuyển

(2) Miễn không thu hoặc bỏ qua những khoản thu lẽ ra phải đóng

(3) Mua hàng, cung cấp các dịch vụ hoặc hàng hoá

(4) Thanh toán tiền cho một nhà tài trợ hoặc giao cho một đơn vị tư nhân tiến hành các hoạt động (1), (2), (3) nêu trên theo cách thức mà Chính phủ vẫn làm.

(5) Hỗ trợ thu nhập hay trợ giá

Để xác định sự tồn tại của trợ cấp đòi hỏi phải xác định 02 vấn đề: (i) hỗ trợ tài chính của nhà nước và (ii) có lợi ích.

Các khoản hỗ trợ này được hiểu là mang lại lợi ích cho đối tượng được hưởng hỗ trợ nếu nó được thực hiện theo cách mà một nhà đầu tư tư nhân, một ngân hàng thương mại…bình thường sẽ không khi nào làm như vậy (vì đi ngược lại những tính toán thương mại thông thường).

**1.2.2 Phân loại**

Theo WTO, các chính phủ ***được phép trợ cấp***, nhưng chỉ ***trong các giới hạn và điều kiện nhất định***.

WTO có 02 hệ thống quy định riêng về trợ cấp, áp dụng cho 02 nhóm sản phẩm phi nông nghiệp (được quy định trong Hiệp định SCM) và trợ cấp cho các sản phẩm nông nghiệp (được quy định trong hiệp định nông nghiệp).

**(a) Trợ cấp bị cấm (**trợ cấp đèn đỏ)

Vấn đề “Trợ cấp bị cấm” được quy định tại Phần II Hiệp định SCM.

Bao gồm:

- Trợ cấp xuất khẩu

- Trợ cấp nhằm ưu tiên sử dụng hàng nội địa so với hàng nhập khẩu

**(b) Trợ cấp không bị khiếu kiện (**trợ cấp đèn xanh)

Cơ chế đối với “Trợ cấp đèn xanh”: đã hết hiệu lực từ 01/01/2000

Phần IV Hiệp định SCM, Điều 8.1, 8.2.

Bao gồm:

- Các trợ cấp sau (dù cá biệt hay không cá biệt) nhưng đáp ứng một trong các điều kiện nêu sau đây:

+ Trợ cấp cho hoạt động nghiên cứu do các công ty, tổ chức nghiên cứu tiến hành

+ Trợ cấp cho các khu vực khó khăn

+ Trợ cấp để hỗ trợ điều chỉnh các điều kiện sản xuất cho phù hợp với môi trường kinh doanh mới

- Trợ cấp không cá biệt

**(c) Trợ cấp không bị cấm nhưng có thể bị khiếu kiện** (Trợ cấp đèn vàng - quy định tại Phần III Hiệp định SCM): những trợ cấp không thuộc hai loại trợ cấp đèn đỏ và đèn xanh.

**1.2.3 Đối xử đặc biệt dành cho các thành viên đang phát triển (Phần VIII Hiệp Định SCM và phụ lục VII) và các vấn đề liên quan của Việt Nam**

- Các nước phát triển được cho thời hạn 05 năm để loại bỏ tất cả các trợ cấp bị cấm đã áp dụng trước khi ký kết các hiệp định của WTO.

- Các nước đang phát triển được hưởng khung thời hạn dài hơn để thích nghi với các yêu cầu của Hiệp định SCM và một số ưu đãi đặc biệt khác. Tùy thuộc vào 03 loại/nhóm quốc gia đang phát triển được ghi nhận cụ thể trong hiệp định.

**1.3. Thuế đối kháng**

**1.3.1 Khái niệm**

Thuế chống trợ cấp (còn gọi là thuế đối kháng) là khoản thuế nhập khẩu bổ sung (ngoài thuế nhập khẩu thông thường) đánh vào sản phẩm nhập khẩu từ nước ngoài vào nước nhập khẩu khi bị kết luận được trợ cấp của chính phủ nước ngoài (vượt quá biên độ tối thiểu cho phép).

1.3.2 Điều kiện áp dụng

(i) Hàng hoá nhập khẩu được trợ cấp (với biên độ trợ cấp - tức là trị giá phần trợ cấp trên trị giá hàng hóa liên quan - không thấp hơn 1%);

(ii) Ngành sản xuất sản phẩm tương tự của nước nhập khẩu bị thiệt hại đáng kể hoặc bị đe doạ thiệt hại đáng kể hoặc ngăn cản đáng kể sự hình thành của ngành sản xuất trong nước (gọi chung là yếu tố “thiệt hại”);

(iii) Có mối quan hệ nhân quả giữa việc hàng nhập khẩu được trợ cấp và thiệt hại nói trên.

Như vậy, các vấn đề cụ thể cần xác định là:

- Có hành vi trợ cấp từ phía chính phủ;

- Có thiệt hại xảy ra đối với ngành sản xuất nội địa nước nhập khẩu;

- Có mối liên hệ nhân quả giữa hai yếu tố trên.

Ngoài ra, để đơn yêu cầu điều tra được chấp nhận, cần đảm bảo các yếu tố sau:

- Đảm bảo các điều kiện đối với chủ thể khởi kiện;

- Đảm bảo các yêu cầu đối với đơn kiện.

**1.4 Quy trình, thủ tục của** một vụ kiện đối kháng hàng nhập khẩu

Đây thực chất là một quy trình **Kiện - Điều tra - Kết luận - Áp dụng biện pháp đối kháng** mà nước nhập khẩu tiến hành đối với một loại hàng hoá nhập khẩu từ một nước nhất định khi có những nghi ngờ rằng hàng hoá được trợ cấp và gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất sản phẩm tương tự của nước nhập khẩu.
Mặc dù thường được gọi là “vụ kiện” (theo cách gọi ở Việt Nam), đây **không phải thủ tục tố tụng tại Toà án** mà là một **thủ tục hành chính** và do cơ quan hành chính nước nhập khẩu thực hiện.

1. **Các bước trong thủ tục điều tra áp dụng thuế đối kháng**

**Bước 1:** Ngành sản xuất nội địa nước nhập khẩu nộp đơn kiện (kèm theo chứng cứ ban đầu); (bài kiểm tra 50/25 về tính đại diện ngành sản xuất trong nước)

**Bước 2:** Cơ quan có thẩm quyền ra quyết định khởi xướng điều tra (hoặc từ chối đơn kiện, không điều tra);

**Bước 3:** Điều tra sơ bộ về việc trợ cấp và về thiệt hại (qua bảng câu hỏi gửi cho các bên liên quan, thu thập, xác minh thông tin, thông tin do các bên tự cung cấp);

**Bước 4:** Kết luận sơ bộ (có thể kèm theo quyết định áp dung biện pháp tạm thời như buộc đặt cọc, ký quỹ...);

**Bước 5:** Tiếp tục điều tra về việc trợ cấp và thiệt hại (có thể bao gồm điều tra thực địa tại nước xuất khẩu);

**Bước 6:** Kết luận cuối cùng;

**Bước 7:** Quyết định áp dụng biện pháp chống trợ cấp (nếu kết luận cuối cùng khẳng định có việc trợ cấp gây thiệt hại, có mối quan hệ nhân quả giữa thiệt hại và trợ cấp mang tính chất riêng biệt).

**Bước 8:** Rà soát lại biện pháp chống trợ cấp (hàng năm cơ quan điều tra có thể sẽ điều tra lại biên độ trợ cấp thực tế của từng nhà xuất khẩu và điều chỉnh mức thuế) ;

**Bước 9:** Rà soát hoàng hôn (5 năm kể từ ngày có quyết định áp thuế chống trợ cấp hoặc rà soát lại, cơ quan điều tra sẽ tiến hành điều tra lại để xem xét chấm dứt việc áp thuế hay tiếp tục áp thuế thêm 5 năm nữa).

**(b) Nguyên tắc xác định** mức thuế đối kháng hàng nhập khẩu

- Về nguyên tắc, mức thuế đối kháng được tính riêng cho từng nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài.

- Thuế suất của thuế đối kháng không được cao hơn biên độ trợ cấp xác định cho các doanh nghiệp bị điều tra.

**(c) Áp dụng thuế đối kháng**

- Rà soát lại mức thuế

- Thời hạn áp thuế

- Hiệu lực của việc áp thuế

Như vậy vụ kiện đối kháng/trợ cấp sẽ phải được thực hiện theo pháp luật của nước nhập khẩu và bởi các cơ quan quản lý nhà nước của nước nhập khẩu. Tuy nhiên quy trình và cơ chế điều tra và áp dụng biện pháp đối kháng phải tuyệt đối tuân thủ quy định của pháp luật WTO.

Nếu cơ quan nhà nước không bảo đảm các yêu cầu của pháp luật WTO liên quan trong thủ tục điều tra và áp dụng thuế đối kháng, nước thành viên có hàng hóa bị áp thuế đối kháng có thể khiếu nại vấn đề này ra WTO. Vụ kiện này sẽ được giải quyết theo quy định giải quyết tranh chấp của WTO và sẽ là vụ kiện giữa hai quốc gia liên quan.

**1.5. Pháp luật Việt Nam về trợ cấp xuất khẩu, cơ chế đối kháng hàng nhập khẩu**

- Trợ cấp đèn đỏ: Việt Nam cam kết bãi bỏ hoàn toàn các loại trợ cấp này (bao gồm trợ cấp xuất khẩu và trợ cấp khuyến khích thay thế hàng nhập khẩu) từ thời điểm gia nhập.

- Các loại trợ cấp khác và các hình thức xử lý vi phạm hoặc biện pháp đối kháng: Tuân thủ Hiệp định SCM.

- Văn bản pháp luật:

+ Pháp lệnh về việc chống trợ cấp hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam năm 2004;

+ Nghị định 89/2005/NĐ-CP hướng dẫn chi tiết thi hành một số điều của Pháp lệnh chống trợ cấp hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam.

+ Nghị định 04/2006/NĐ-CP về việc thành lập và quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn, cơ cấu tổ chức của Hội đồng xử lý vụ việc chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ;

+ Nghị định 06/2006/NĐ-CP về việc quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Cục quản lý cạnh tranh;

+Thông tư 106/2005/TT-BTC của Bộ Tài chính hướng dẫn thu, nộp, hoàn trả thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp và các khoản bảo đảm thanh toán thuế chống bán phá giá, thuế chống trợ cấp.

- Cơ quan có thẩm quyền:

+ Cục Quản lý cạnh tranh - Bộ Công Thương: Chịu trách nhiệm điều tra, trình kết quả điều tra và đề xuất cách thức xử lý cho cơ quan có thẩm quyền;

+ Hội đồng xử lý vụ việc chống trợ cấp - Bộ Công Thương: Xem xét, nghiên cứu kết quả điều tra của Cục quản lý cạnh tranh, thảo luận và kiến nghị Bộ trưởng Bộ Công Thương về cách thức xử lý;

+ Bộ trưởng Bộ Công Thương: Quyết định có hoặc không áp dụng biện pháp chống trợ cấp.

**2. Chống bán phá giá**

**2.1. Cơ sở pháp lý**

- Điều VI Hiệp định chung về thuế quan và Thương mại (GATT 1994);

- Hiệp định về chống bán phá giá chi tiết hoá Điều VI (Anti-dumping Agreement - ADA);

- Pháp luật Chống bán phá giá quốc gia.

Các nhóm nội dung chính của Hiệp định ADA

1. Nhóm các quy định về **điều kiện áp thuế** (cách thức xác định biên phá giá, thiệt hại, mối quan hệ nhân quả giữa việc bán phá giá và thiệt hại, cách thức xác định mức thuế và phương thức áp thuế…)

2. Nhóm các quy định về **thủ tục điều tra** (điều kiện nộp đơn kiện, các bước điều tra, thời hạn điều tra, quyền tố tụng của các bên tham gia vụ kiện, biện pháp tạm thời…

**2.2. Khái niệm bán phá giá**

Bán phá giá là hành vi cạnh tranh không lành mạnh thể hiện sự phân biệt giá quốc tế thông qua việc bán hàng hoá sang một nước khác thấp hơn giá thông thường (được bán tại thị trường nước mình) của hàng hóa liên quan.

- Điều VI, khoản 1 GATT 1994: bán phá giá là việc “sản phẩm của một nước được đưa vào kinh doanh trên thị trường của một nước khác với giá thấp hơn *giá trị thông thường* của sản phẩm”.

- Điều 2, khoản 1 của Hiệp định chống bán phá giá của WTO: “Một sản phẩm bị coi là bán phá giá nếu như giá xuất khẩu của sản phẩm được xuất khẩu từ một nước này sang một nước khác thấp hơn mức giá có thể so sánh được của sản phẩm tương tự được tiêu dùng tại nước xuất khẩu theo các điều kiện thương mại thông thường.”

**2.3. Biện pháp chống bán phá giá**

**2.3.1 Các biện pháp chống bán phán giá**

1. Thuế chống bán phá giá là khoản thuế bổ sung (ngoài thuế nhập khẩu thông thường) đánh vào sản phẩm nước ngoài được bán phá giá vào nước nhập khẩu gây thiệt hại hoặc đe dọa gây thiệt hại cho ngành sản xuất sản phẩm tương tự nội địa.
2. Thuế chống bán phá giá tạm thời – là một khoản thuế bổ sung được áp dụng như một biện pháp khẩn cấp tạm thời để hạn chế tác động của hàng hóa nhập khẩu bán phá giá trong quá trình điều tra áp dụng thuế chống bán phá giá
3. Biện pháp cam kết giá – thỏa thuận tăng giá hàng nhập khẩu bán phá giá của các doanh nghiệp bị điều tra để đưa giá bán của hàng hóa về với mức giá thông thường.

**2.3.2 Điều kiện áp dụng thuế chống bán phá giá**

(i) Sản phẩm đang được bán phá giá

(ii) Có sự thiệt hại về vật chất do hành động bán phá giá gây ra hoặc đe dọa gây ra đối với các doanh nghiệp nội địa đang sản xuất các sản phẩm tương tự với sản phẩm bán phá giá, hoặc gây ra sự trì trệ đối với quá trình thành lập của một ngành công nghiệp trong nước

(iii) Có mối quan hệ nhân quả giữa (i) và (ii)

Xác định các vấn đề cụ thể:

**\* Biên độ phá giá**

- Biên độ phá giá được tính toán theo công thức sau:

Biên độ phá giá = Giá Thông thường – Giá Xuất khẩu

 Giá xuất khẩu

- Cách tính toán biên độ phá giá theo phương pháp “Quy về không” - Zeroing:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Sản phẩm điều tra** | **Bình quân gia quyền NV (USD)** | **Bình quân gia quyền EP (USD)** | **Biên độ phá giá từng nhóm sản phẩm = (Bình quân gia quyền NV - Bình quân gia quyền EP)** | **Biên độ phá giá của sản phẩm điều tra** |
| **Nhóm 1** | 115.000 | 95.000 | 20.000 | = [(20.000+10.000+(0)+20.000): (95.000+70.000 +150.000+85.000] \* 100% **= 12.5%** |
| **Nhóm 2** | 80.000 | 70.000 | 10.000 |
| **Nhóm 3** | 100.000 | 150.000 | -50.000 |
| **Nhóm 4** | 105.000 | 85.000 | 20.000 |

**\* Sản phẩm tương tự**

Sản phẩm giống hệt: có tất cả các đặc tính giống sản phẩm đang bị điều tra;

Sản phẩm gần giống: có nhiều đặc điểm gần giống với sản phẩm đang bị điều tra, trong trường hợp không có sản phẩm giống hệt.

\* Xác định yếu tố “thiệt hại”

\* Chủ thể kiện chống bán phá giá

**2.3.3 Quy trình, thủ tục của một vụ kiện chống bán phá giá**

Tương tự như đối kháng, “vụ kiện” chống bán phá giá thực chất là một quy trình ***Kiện - Điều tra - Kết luận - Áp dụng biện pháp chống bán phá giá*** (nếu có) mà nước nhập khẩu tiến hành đối với một loại hàng hoá nhập khẩu từ một nước nhất định khi có những nghi ngờ rằng loại hàng hoá đó bị *bán phá giá* vào nước nhập khẩu *gây thiệt hại đáng kể* cho ngành sản xuất sản phẩm tương tự của nước nhập khẩu. Đây là một ***thủ tục hành chính***và do cơ quan hành chính nước nhập khẩu thực hiện. Thủ tục này nhằm giải quyết một ***tranh chấp thương mại*** giữa một bên là ngành sản xuất nội địa và một bên là các nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài; nó ***không liên quan đến quan hệ cấp chính phủ*** giữa hai nước xuất khẩu và nhập khẩu.

1. **Các bước trong thủ tục điều tra áp dụng thuế chống bán phá giá**

Bước 1: Ngành sản xuất nội địa nước nhập khẩu nộp đơn kiện(kèm theo chứng cứ ban đầu);

Bước 2: Cơ quan có thẩm quyền ra quyết định khởi xướng điều tra(hoặc từ chối đơn kiện, không điều tra);

Bước 3: Điều tra sơ bộ: Cơ quan quản có thẩm quyền điều tra sơ bộ về việc bán phá giá và về thiệt hại (qua bảng câu hỏi gửi cho các bên liên quan, thu thập, xác minh thông tin, thông tin do các bên tự cung cấp);

Bước 4: Kết luận sơ bộ(có thể kèm theo quyết định áp dụng biện pháp tạm thời như buộc đặt cọc, ký quỹ...);

Bước 5: Tiếp tục điều tra về việc bán phá giá và về thiệt hại (có thể bao gồm điều tra thực địa tại nước xuất khẩu);

Bước 6: Kết luận cuối cùng: Quyết định áp dụng/không áp dụng biện pháp chống bán phá giá. Áp dụng biện pháp chống bán phá giá nếu kết luận cuối cùng khẳng định có việc bán phá giá gây thiệt hại đáng kể;

Bước 7: Rà soát lạibiện pháp chống bán phá giá (hàng năm cơ quan điều tra có thể sẽ điều tra lại biên phá giá thực tế của từng nhà xuất khẩu và điều chỉnh mức thuế)

Bước 8: Rà soát hoàng hôn(5 năm kể từ ngày có quyết định áp thuế chống bán phá giá hoặc rà soát lại, cơ quan điều tra sẽ tiến hành điều tra lại đểxem xét chấm dứt việc áp thuế hay tiếp tục áp thuế thêm 5 năm nữa).

**(b) Áp thuế chống bán phá giá**

- Thời hạn áp thuế: không được kéo dài quá 5 năm kể từ ngày có Quyết định áp thuế hoặc kể từ ngày tiến hành rà soát lại;

- Hiệu lực của việc áp thuế: Quyết định áp thuế chỉ có hiệu lực đối với tất cả hàng hoá liên quan nhập khẩu từ nước bị kiện sau thời điểm ban hành Quyết định. Việc áp dụng hồi tố chỉ được thực hiện nếu thiệt hại gây ra cho ngành sản xuất nội địa là thiệt hại thực tế.

**(c) Điều kiện miễn trừ**

- Biên độ phá giá không đáng kể (nhỏ hơn 2% giá xuất khẩu).

- Khối lượng hàng bán phá giá là không đáng kể, cụ thể:

+ Hàng hoá bán phá giá từ một nước bị điều tra nhỏ hơn 3% tổng nhập khẩu, *đồng thời;*

+ Tổng khối lượng hàng hoá bán phá giá từ tất cả các nước bị điều tra nhỏ hơn hoặc bằng 7% tổng nhập khẩu

Như vậy, vụ kiện chống bán phá giá sẽ phải được thực hiện theo pháp luật của nước nhập khẩu và bởi các cơ quan quản lý nhà nước của nước nhập khẩu. Tuy nhiên quy trình và cơ chế điều tra và áp dụng biện pháp chống bán phá giá phải tuyệt đối tuân thủ quy định của pháp luật WTO. Nếu cơ quan nhà nước không bảo đảm các yêu cầu của pháp luật WTO trong thủ tục điều tra và áp dụng thuế chống bán phá giá, nước thành viên có hàng hóa bị áp thuế đối kháng có thể khiếu nại vấn đề này ra WTO. Vụ kiện này sẽ được giải quyết theo quy định giải quyết tranh chấp của WTO và sẽ là vụ kiện giữa hai quốc gia liên quan.

**2.4. Pháp luật về bán phá giá của Việt Nam và những vấn đề liên quan**

- Văn bản pháp luật:

+ Pháp lệnh về việc chống bán phá giá hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam 2004

+ Nghị định 90/2005/NĐ-CP hướng dẫn chi tiết thi hành một số điều của Pháp lệnh chống bán phá giá hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam.

+ Nghị định 04/2006/NĐ-CP về việc thành lập và quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn, cơ cấu tổ chức của Hội đồng xử lý vụ việc chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ;

+ Nghị định 06/2006/NĐ-CP về việc quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Cục quản lý cạnh tranh;

+Thông tư 106/2005/TT-BTC ngày 5/12/2005 hướng dẫn thu, nộp, hoàn trả thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp và các khoản bảo đảm thanh toán thuế chống bán phá giá, thuế chống trợ cấp.

- Nội dung: Các quy định về chống bán phá giá ở Việt Nam tuân thủ các nguyên tắc và quy định của WTO về vấn đề này.

- Cơ quan có thẩm quyền

+ Cục Quản lý cạnh tranh - Bộ Công Thương: Chịu trách nhiệm điều tra, trình kết quả điều tra và đề xuất cách thức xử lý cho cơ quan có thẩm quyền;

+ Hội đồng xử lý vụ việc chống bán phá giá - Bộ Công Thương: Xem xét, nghiên cứu kết quả điều tra của Cục quản lý cạnh tranh, thảo luận và kiến nghị Bộ trưởng Bộ Công Thương về cách thức xử lý;

+Bộ trưởng Bộ Công Thương: Quyết định có hoặc không áp dụng biện pháp chống bán phá giá.

**\* Thực tiễn pháp lý của Việt Nam trong các vụ kiện chống bán phá giá**

- Tổng quan về tình hình các vụ kiện chống bán phá giá liên quan tới Việt Nam

+ Các vụ kiện chống bán phá giá của nước ngoài đối với hàng hóa của Việt Nam

+ Các vụ kiện chống bán phá giá của Việt Nam đối với hàng nhập khậu

- Các vụ kiện của Việt Nam tại WTO và vấn đề pháp lý liên quan đến “Nền kinh tế phi thị trường”

**3. Biện pháp tự vệ thương mại**

**3.1. Cơ sở pháp lý**

- Điều XIX GATT 1994; và

- Hiệp định về các biện pháp tự vệ thương mại (Hiệp định SA);

- Pháp luật Tự vệ quốc gia.

**3.2. Khái niệm và mục đích của biện pháp tự vệ thương mại**

**3.2.1 Khái niệm**

Biện pháp tự vệ là việc tạm thời miễn nghĩa vụ trong khuôn khổ WTO mà quốc gia nhập khẩu được phép áp dụng đối với một hoặc một số loại hàng hoá khi việc nhập khẩu chúng tăng nhanh gây ra hoặc đe doạ gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước do những diễn tiến không lường trước được của việc thực hiện các cam kết cắt giảm thuế quan.

3.2.2 Mục đích

Biện pháp tự vệ được sử dụng để “đối phó” với hành vi thương mại hoàn toàn bình thường (không có hành vi vi phạm pháp luật hay cạnh tranh không lành mạnh) nên về hình thức, việc áp dụng biện pháp tự vệ bị coi là đi ngược lại chính sách tự do hoá thương mại của WTO. Tuy vậy, đây là biện pháp được thừa nhận trong khuôn khổ WTO (với các điều kiện chặt chẽ để tránh lạm dụng) nhằm bảo vệ ngành sản xuất trong nước trược các tác động tiêu cực không lường trước được của quá trình tự do hóa thương mại.

Tự vệ được coi là một hình thức “van an toàn” để ngăn chặn tạm thời luồng hàng nhập khẩu ồ ạt để giúp ngành sản xuất nội địa của mình tránh những đổ vỡ trong một số trường hợp đặc biệt khó khăn và có thời gian củng cố lại năng lực cạnh tranh.

**3.3. Các biện pháp tự vệ**

Biện pháp tự vệ có thể được thực hiện dưới hai hình thức:

(i) Hạn ngạch

(ii) Thuế tự vệ - thuế bổ sung ở mức cần thiết (đủ để ngăn chặn hoặc bù đắp các thiệt hại và tạo điều kiện để ngành sản xuất nội địa điều chỉnh).

Biện pháp tự vệ là một công cụ được phép nhưng không “miễn phí”. Các nước áp dụng biện pháp tự vệ (để bảo vệ ngành sản xuất của nước) nhưng phải bồi thường thương mại cho những thiệt hại mà biện pháp này gây ra cho các nhà sản xuất nước ngoài (như một hình thức cân bằng các cam kết thương mại với các thành viên WTO khác). Nếu nước này không tuân thủ yêu cầu này, WTO cho phép các nước liên quan được áp dụng biện pháp trả đũa.

**3.3.1 Điều kiện áp dụng biện pháp tự vệ**

(i) Hàng hoá liên quan được nhập khẩu tăng đột biến về số lượng;

(ii) Ngành sản xuất sản phẩm tương tự hoặc cạnh tranh trực tiếp với hàng hoá đó bị thiệt hại hoặc đe dọa thiệt hại nghiêm trọng; và

(iii) Có mối quan hệ nhân quả giữa hiện tượng nhập khẩu tăng đột biến và thiệt hại hoặc đe doạ thiệt hại nói trên.

Điều kiện chung: Việc tăng đột biến lượng nhập khẩu gây thiệt hại nói trên phải là hiện tượng mà nước nhập khẩu không thể lường trước được khi đưa ra cam kết cắt giảm thuế quan trong khuôn khổ WTO**.**

**\* Cơ sở thực tế để xác định thiệt hại nghiêm trọng hay de dọa gây thiệt hại**

- Để áp dụng biện pháp tự vệ, sự gia tăng về số lượng của hàng hoá nhập khẩu phải đáp ứng các điều kiện sau:

 + Sự gia tăng này là gia tăng tuyệt đối hoặc tương đối so với sản xuất trong nước

+ Sự gia tăng này phải mang tính đột biến

- Trong điều kiện đó sẽ gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng đối với người sản xuất những sản phẩm tương tự hoặc trực tiếp cạnh tranh.

**\* Ngành sản xuất nội địa liên quan:**

Ngành sản xuất nội địa liên quan trong vụ việc tự vệ được xác định như sau:

Có thể xác định 02 loại đối tượng:

1. ''Những người sản xuất các sản phẩm tương tự hay sản phẩm cạnh tranh trực tiếp nói chung''

2. Hoặc những người mà ''tổng số sản phẩm tương tự hoặc trực tiếp cạnh tranh của họ chiếm tỷ phần lớn trong tổng sản lượng trong nước của sản phẩm đó''.

**3.3.2 Quy trình, thủ tục tiến hành một vụ kiện tự vệ**

**(a) Các bước trong thủ tục điều tra áp dụng biện pháp tự vệ**

Trên thực tế, một vụ điều tra áp dụng biện pháp tự vệ thường đi theo trình tự sau đây:

**Bước 1**. Đơn yêu cầu áp dụng biện pháp tự vệ của ngành sản xuất nội địa nước nhập khẩu;

**Bước 2.** Khởi xướng điều tra;

**Bước 3.** Điều tra và công bố kết quả điều tra về các yếu tố sau:

 + tình hình nhập khẩu;

 + tình hình thiệt hại;

 + mối quan hệ giữa việc nhập khẩu và thiệt hại;

**Bước 4:** Ra quyết định sơ bộ

**Bước 5.** Điều tra thiệt hại và mối quan hệ nhân quả do sự gia tăng của hàng nhập khẩu

**Bước 6:** Ra quyết định áp dụng hoặc không áp dụng biện pháp tự vệ;

Bước 7: Rà soát lạibiện pháp tự vệ định kỳ;

Bước 8: Rà soát hoàng hôn (4 năm).

1. **Các yêu cầu đối với việc áp dụng biện pháp tự vệ**

- Hình thức tự vệ: thuế tự vệ hoặc hạn ngạch (WTO không có quy định ràng buộc)

- Mức độ tự vệ: mức cần thiết đủ để ngăn chặn hoặc bù đắp các thiệt hại và tạo điều kiện để ngành sản xuất nội địa điều chỉnh; và "dựa trên cơ sở *không phân biệt đối xử* đối với hàng nhập khẩu từ tất cả các nguồn khác nhau". (Điều 5)

- Thời hạn tự vệ: biện pháp tự vệ không được kéo dài quá *4 năm* (tính cả thời gian áp dụng biện pháp tạm thời) và phải *giảm dần theo định kỳ* sau năm đầu tiên áp dụng. Trường hợp biện pháp được áp dụng trên 3 năm thì phải được *xem xét lại vào giữa kỳ* để cân nhắc khả năng chấm dứt hoặc giảm mức áp dụng mạnh hơn nữa;

- Gia hạn: với điều kiện nước nhập khẩu phải chứng minh được rằng việc gia hạn là cần thiết để ngăn chặn thiệt hại và rằng ngành sản xuất liên quan đang tiến hành tự điều chỉnh. Tổng cộng thời gian áp dụng và gia hạn không được quá *8 năm.*

- Bồi thường thiệt hại thương mại: Ðiều 8 Hiệp định về Các biện pháp tự vệ quy định rằng, một nước thành viên dự định áp dụng các biện pháp tự vệ sẽ đưa ra đề nghị bồi thường cho nước có lợi ích thương mại bị ảnh hưởng xấu do việc áp dụng các biện pháp này.

**(c) Yêu cầu về Đối xử đặc biệt với các nước đang và kém phát triển**

Điều 9 của Hiệp định về Các biện pháp tự vệ: Nhập khẩu từ một nước đang phát triển được miễn không bị áp dụng các biện pháp tự vệ nếu tỷ phần nhập khẩu của sản phẩm đó vào nước áp dụng biện pháp tự vệ không vượt quá 3%. Việc miễn trên không áp dụng trong trường hợp các nước đang phát triển có tỷ phần nhập khẩu riêng rẽ nhỏ hơn 3% nhưng tổng cộng lại chiếm trên 9% hàng nhập khẩu.

\* Thời hạn áp dụng biện pháp tự vệ

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

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

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

**3.4. Pháp luật tự vệ thương mại và thực tiễn pháp lý của Việt Nam**

- Văn bản pháp luật

+ Pháp lệnh về tự vệ trong nhập khẩu hàng hóa nước ngoài vào Việt Nam;

+ Nghị định 150/2003/NĐ-CP quy định chi tiết thi hành Pháp lệnh về tự vệ trong nhập khẩu hàng hoá nước ngoài vào Việt Nam;

+ Nghị định 04/2006/NĐ-CP về việc thành lập và quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn, cơ cấu tổ chức của Hội đồng xử lý vụ việc chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ;

+ Nghị định 06/2006/NĐ-CP về việc quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Cục quản lý cạnh tranh;

- Cơ quan có thẩm quyền:

+ Cục Quản lý cạnh tranh thuộc Bộ Công Thương: Chịu trách nhiệm điều tra, trình kết quả điều tra và đề xuất cách thức xử lý cho cơ quan có thẩm quyền;

+ Hội đồng xử lý vụ việc tự vệ - Bộ Công Thương: Xem xét, nghiên cứu kết quả điều tra của Cục quản lý cạnh tranh, thảo luận và kiến nghị Bộ trưởng Bộ Công Thương về cách thức xử lý;

+ Bộ trưởng Bộ Công Thương: Quyết định có hoặc không áp dụng biện pháp tự vệ.

\* Các vụ điều tra áp dụng biện pháp tự vệ mà Việt Nam đã tiến hành:

- Vụ kính nổi

- Vụ dầu ăn thực vật

# CHƯƠNG V

**GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP TRONG KHUÔN KHỔ WTO**

## **PHẦN I: MỤC ĐÍCH – YÊU CẦU**

- Hiểu được cơ sở pháp lý điều chỉnh hoạt động giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ WTO và đặc điểm của cơ chế này.

- Hiểu được đặc điểm của cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO. Nắm được các cơ quan chịu trách nhiệm giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ WTO bao gồm những cơ quan nào, cơ cấu tổ chức của từng cơ quan và nhiệm vụ của các cơ quan này

- Hiểu được nội dung của các nguyên tắc giải quyết tranh chấp của WTO.

- Biết được quy trình, thủ tục giải quyết một tranh chấp thông thường trong khuôn khổ WTO.

## **PHẦN II: NỘI DUNG**

Chương này giới thiệu những vấn đề cơ bản liên quan đến cơ chế giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ Tổ chức Thương Mại Thế Giới.

**1. Cơ sở pháp lý**

- Bản thỏa thuận về giải quyết tranh chấp (Dispute Settlement Understanding-DSU)

- Điều XXII, XXIII Hiệp định GATT 1994

**2. Đặc điểm của cơ chế giải quyết tranh chấp: Điều 1 DSU**

2.1 Phạm vi thẩm quyền: các tranh chấp trong khuôn khổ các hiệp định của WTO

Biểu đồ tỉ lệ các tranh chấp phổ biến trong khuôn khổ WTO:



*Nguồn:* <http://wto.org>

2.2 Chủ thể tham gia cơ chế giải quyết tranh chấp: các nước thành viên WTO

2.3 Áp dụng thống nhất cho mọi loại tranh chấp

2.4 Thẩm quyền ràng buộc

2.5 Cơ sở khởi kiện: (i) Kiện vi phạm; (ii) kiện không vi phạm; (iii) kiện trên cơ sở các tình huống khác.

**3. Các cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO**

**3.1 Cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO (Dispute Settlement Body-DSB)**

**3.1.1 Thành phần:** Cơ quan này thực chất là Đại hội đồng WTO, bao gồm đại diện của tất cả các quốc gia thành viên.

**3.1.2 Chức năng của DSB (Điều 2.1. DSU):** DSB có quyền thành lập Ban Hội thẩm, thông qua các báo cáo của Ban Hội thẩm và của Cơ quan Phúc thẩm, giám sát việc thi hành các quyết định, khuyến nghị giải quyết tranh chấp, cho phép đình chỉ thực hiện các nghĩa vụ và nhượng bộ (trả đũa).

Tuy nhiên, DSB chỉ là cơ quan thông qua các quyết định liên quan đến việc giải quyết tranh chấp chứ không trực tiếp thực hiện việc xem xét giải quyết một tranh chấp cụ thể.

Các quyết định quan trọng của DSB (quyết định thành lập Ban Hội thẩm, thông qua báo cáo giải quyết tranh chấp của Ban Hội thẩm và cơ quan Phúc thẩm, quyết định cho phép trả đũa thương mại) được thông qua theo nguyên tắc đồng thuận-nghịch (negative consensus).

**3.2 Các cơ quan xét xử trực tiếp**

DSU quy định hệ thống xét xử hai cấp: (i) cấp Ban Hội thẩm (sơ thẩm) và (ii) cấp phúc thẩm

**3.2.1 Ban Hội thẩm (Panel)**

***- Thành phần (Điều 8 DSU):*** Ban Hội thẩm là một cơ quan được thành lập theo từng vụ việc (ad hoc). Ban Hội thẩm là hội đồng bao gồm từ 3 - 5 thành viên có nhiệm vụ xem xét vấn đề của một vụ kiện.

Các thành viên Ban Hội thẩm thường được lựa chọn trong số các quan chức chính phủ hoặc các chuyên gia phi chính phủ không có quốc tịch của một bên tranh chấp. Trong vụ kiện có một bên là nước đang phát triển thì thành viên của Ban Hội thẩm phải có ít nhất một người từu ước đang phát triển.

***- Chức năng, nhiệm vụ (Điều 11, Điều 19 DSU):*** Ban Hội thẩm có chức năng xem xét vấn đề tranh chấp trên cơ sở các qui định trong các Hiệp định của WTO mà Bên nguyên đơn viện dẫn trong đơn kiện để giúp DSB đưa ra khuyến nghị thích hợp cho các bên tranh chấp. Kết quả công việc của Ban Hội thẩm là một báo cáo trình DSB.

**3.2.2 Cơ quan Phúc thẩm (Appelate Body - AB)**

***- Thành phần (Điều 17.1. 17.2, 17.3 DSU):*** Cơ quan Phúc thẩm gồm 07 thành viên do DSB bổ nhiệm với nhiệm kỳ 04 năm (có thể được bầu lại 1 lần). Các thành viên Cơ quan Phúc thẩm được lựa chọn trong số những nhân vật có uy tín và có chuyên môn được công nhận trong lĩnh vực luật pháp, thương mại quốc tế và trong những vấn đề thuộc phạm vi điều chỉnh của các hiệp định liên quan. Tuy nhiên, việc xét xử phúc thẩm trong từng vụ việc chỉ do 03 thành viên (AB) thực hiện một cách độc lập.

***- Chức năng (Điều 17.13 DSU):*** Cơ quan Phúc thẩm xem xét đơn kháng nghị (yêu cầu phúc thẩm) của các bên tranh chấp đối với kết luận của Ban Hội thẩm. AB chỉ xem xét lại các khía cạnh pháp lý và giải thích pháp luật trong Báo cáo của Ban Hội thẩm chứ không điều tra lại các yếu tố thực tiễn của tranh chấp.

**3.3.3 Trọng tài**

Các bên tranh chấp tự nguyện đồng ý tuân theo biện pháp giải quyết thay thế là giúp đỡ thiện chí, hòa giải, trung gian và trọng tài.

Thông thường, trọng tài được sử dụng để giúp các bên tranh chấp xác định những vấn đề “hậu phán quyết” của DSB như mức bồi thường hoặc thời gian hợp lý để thực hiện phán quyết.

**4. Các nguyên tắc giải quyết tranh chấp**

**4.1 Giải quyết tranh chấp một cách khách quan và nhanh chóng**

\* Khách quan

- Cơ sở pháp lý: Điều 8 (thành phần Ban Hội thẩm), Điều 11 DSU (chức năng của Ban Hội thẩm) và các quy định khác

- Nội dung: nguyên tắc khách quan thể hiện ở một số quy định về thành phần Ban Hội thẩm, chức năng của Ban Hội thẩm và xuyên suốt trong nhiều khâu của quá trình giải quyết tranh chấp.

\* Giải quyết tranh chấp nhanh chóng

- Cơ sở pháp lý: Điều 3.3 DSU và các quy định về các bước giải quyết tranh chấp

- Nội dung: Nếu vụ kiện được xét xử thì có thể cần không quá 9 tháng để Ban Hội thẩm đưa ra phán quyết, không quá 12 tháng trong trường hợp vụ kiện được phúc thẩm. (Điều 20 DSU)

**4.2 Giải quyết tranh chấp nhằm đạt được một giải pháp tích cực**

- Cơ sở pháp lý: Điều 3.2, 3.7 và Điều 11 DSU

- Nội dung:

* Hệ thống giải quyết tranh chấp được sử dụng để “bảo toàn các quyền của các thành viên” bị xâm phạm và để “làm rõ phạm vi các quyền và nghĩa vụ”. Hệ thống này không nhằm làm “tăng hoặc giảm các quyền và nghĩa vụ được quy định trong các hiệp định có liên quan.” (Điều 3.2 DSU)
* Ưu tiên giải quyết tranh chấp với mong muốn thông qua giải pháp được các bên thỏa thuận phù hợp với các Hiệp định của WTO.

**4.3 Nguyên tắc đồng thuận - nghịch (đồng thuận phủ quyết)**

- Cơ sở pháp lý: Điều 6.1, Điều 16.4, Điều 17.14 và 22.6 DSU

- Nội dung: nguyên tắc negative-consensus được áp dụng trong việc quyết định các vấn đề cụ thể sau:

• Ra quyết định thành lập Ban Hội thẩm

• Thông qua các báo cáo của Ban Hội thẩm và Cơ quan Phúc thẩm

• Cho phép trả đũa

Cách thức quyết định bằng đồng thuận-nghịch này chỉ được áp dụng trong cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO. Theo đó một quyết định chỉ không được thông qua khi tất cả thành viên DSB có mặt tại cuộc họp bỏ phiếu không thông qua quyết định này. Điều này đồng nghĩa với việc các quyết định của DSB hầu như được thông qua tự động vì khó có thể có một quyết định bị bỏ phiếu chống bởi tất cả các thành viên DSB. Nguyên tắc này khắc phục được nhược điểm cơ bản của cơ chế giải quyết tranh chấp trong GATT 1947 nơi áp dụng nguyên tắc đồng thuận truyền thống – một quyết định sẽ được thông qua khi không có thành viên nào tại cuộc họp chính thức phản đối việc thông qua quyết định đó.

**4.4 Hỗ trợ cho các thành viên đang và kém phát triển**

- Cơ sở pháp lý: quy định rải rác trong DSU trong nhiều giai đoạn của quá trình giải quyết tranh chấp

- Nội dung:

• Các nước đang phát triển có thể chọn thủ tục nhanh hơn, yêu cầu có khung thời hạn dài hơn hay yêu cầu trợ giúp pháp lý.

• Các thành viên WTO cũng được khuyến khích dành sự quan tâm đặc biệt đối với tình hình của nước thành viên đang phát triển.

• Thủ tục đặc biệt liên quan đến những Thành viên kém phát triển nhất tại Điều 24.

**5. Các giai đoạn giải quyết tranh chấp**

Có bốn bước chính trong quá trình giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ WTO:

(i) Tham vấn giữa các bên;

(ii) Giai đoạn xét xử của Ban Hội thẩm;

(iii) Giai đoạn xét xử của Cơ quan Phúc thẩm;

(iiii) Thực thi phán quyết.

Sơ đồ thủ tục giải quyết tranh chấp chi tiết được trình bày dưới đây:



**5.1. Tham vấn: Điều 4 DSU**

- Các yêu cầu đối với yêu cầu tham vấn: nêu lý do yêu cầu tham vấn, xác định biện pháp và cơ sở pháp lý của khiếu kiện

 - Thời hạn cụ thể đối với các bên liên quan

**5.2. Giai đoạn xem xét tại Ban Hội thẩm**

- Điều kiện đối với yêu cầu thành lập Ban Hội thẩm: nêu rõ buổi tham vấn được tổ chức chưa, các biện pháp vi phạm là gì, cơ sở pháp lý của đơn kiện.

- Việc tham gia của bên thứ ba (Điều 10 DSU)

- Thông qua báo cáo giải quyết tranh chấp của Ban Hội thẩm: tự động thông qua báo cáo, trừ khi một trong hai khả năng sau đây xảy ra:

1. Khi một bên tranh chấp chính gửi yêu cầu kháng cáo cho DSB.
2. DSB quyết định trên cơ sở đồng thuận không thông qua báo cáo này.

**5.3 Xem xét lại bởi Cơ quan Phúc thẩm**

a) Các quy định về vấn đề kháng cáo:

• Thời hạn nộp kháng cáo

• Quyền kháng cáo: Điều 16.4 DSU

• Đối tượng của kháng cáo: Phạm vi xem xét kháng cáo chỉ giới hạn ở những vấn đề pháp luật được đề cập trong báo cáo của Ban Hội thẩm và việc giải thích pháp luật của Ban Hội thẩm mà thôi.

b) Thủ tục rà soát phúc thẩm

Thời hạn xem xét kháng cáo không quá 60 ngày kể từ ngày một bên tranh chấp chính thức thông báo quyết định kháng cáo của mình tới ngày Cơ quan Phúc thẩm chuyển báo cáo của mình lên DSB.

c) Thông qua báo cáo phúc thẩm

Báo cáo này sẽ được DSB thông qua và được các bên tranh chấp chấp nhận vô điều kiện trừ khi DSB quyết định trên cơ sở nhất trí không thông qua báo cáo đó trong vòng 30 ngày sau khi báo cáo được chuyển tới các bên tranh chấp (Điều 17.14 DSU).

**5.4 Thực thi các khuyến nghị và phán quyết**

* Thi hành phán quyết: quốc gia thua kiện phải rút lại các biện pháp bị coi là vi phạm quy định của các hiệp định thương mại trong khuôn khổ WTO và thay thế bằng một biện pháp thương mại khác.
* Giám sát của DSB: DSB là cơ quan chịu trách nhiệm giám sát việc thực thi các khuyến nghị và phán quyết của mình (Điều 2 DSU).
* Thời hạn thực hiện:

- Bên thua kiện phải tuyên bố dự định thực hiện các các khuyến nghị và phán quyết của DSB tại một cuộc họp của cơ quan giải quyết tranh chấp diễn ra 30 ngày sau khi báo cáo được thông qua.

- Nếu việc tuân thủ ngay không thể thực hiện được, thì quốc gia phải thực hiện sẽ được dành cho “một khoảng thời gian hợp lý” được xác định theoĐiều 21.3 DSU.

* Các biện pháp tạm thời trong trường hợp phán quyết của DSB không được thực thi hoặc không được thực thi trong thời gian quy định

**(i) Bồi thường**

Nếu khuyến nghị và phán quyết của DSB không đạt được sự tuân thủ hoàn toàn vào cuối thời hạn hợp lý, bên thua kiện phải đàm phán với bên khởi kiện nhằm thống nhất một sự bồi thường được chấp nhận chung (Điều 22 DSU).

**(ii) Trả đũa thương mại (hoãn thực hiện các cam kết thương mại)**

- Điều kiện áp dụng: Điều 22.2 DSU

- Các nguyên tắc điều tiết việc trả đũa thương mại:

* Mức độ đình chỉ các nghĩa vụ: phải “tương đương” với mức độ bị triệt tiêu hoặc phương hại (Điều 22.4 DSU)
* Hình thức trả đũa, có ba biện pháp trả đũa theo thứ tự ưu tiên, được xếp thành 2 nhóm:

(1) Biện pháp trả đũa song hành: trả đũa được áp dụng trong cùng lĩnh vực (Điều 22.3(a)

(2) Biện pháp trả đũa chéo: bao gồm 2 biện pháp

* Trả đũa chéo lĩnh vực: trả đũa áp dụng trong một lĩnh vực khác trong cùng hiệp định. (Điều 22.3(b) DSU);
* Trả đũa chéo hiệp định: việc trả đũa thực hiện trong một hiệp định khác (Điều 22.3(c) DSU).

# CHƯƠNG VI

**HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ THEO** **CÔNG ƯỚC VIÊN 1980 VỀ HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ**

**PHẦN I: MỤC ĐÍCH - YÊU CẦU**

* Nắm vững khái niệm hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế: cách xác định tính quốc tế, các đặc trưng của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.
* Nắm vững các vấn đề liên quan đến nguồn điều chỉnh hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế: các loại nguồn, các trường hợp áp dụng của từng loại nguồn.
* Nắm vững phạm vi áp dụng của Công ước Viên 1980 về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (CISG): phạm vi áp dụng theo lãnh thổ, phạm vi áp dụng theo nội dung, các trường hợp CISG không điều chỉnh.
* Nắm vững và có thể so sánh các chế định của CISG với các chế định tương ứng trong pháp luật thương mại Việt Nam.

## **PHẦN II: NỘI DUNG**

Chương này giới thiệu về luật điều chỉnh hợp đồng trong lĩnh vực mua bán hàng hoá quốc tế. Cụ thể, chương này giới thiệu các thuật ngữ và các tập quán được sử dụng trong lĩnh vực mua bán hàng hóa quốc tế và hướng dẫn tìm hiểu các quy định cụ thể của Công ước Viên về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế 1980 (CISG).

**1. Khái quát về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

**1.1 Đặc điểm**

**1.1.1 Là sự thỏa thuận giữa các bên**

**1.1.2 Chủ thể**

- Chủ thể của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế là các bên, người bán và người mua *có tính quốc tế*.

- Chủ thể là *thương nhân* với tư cách cá nhân (quốc tịch) hoặc pháp nhân (quốc tịch được xác định dựa trên yếu tố trụ sở thương mại)

**1.1.3 Đối tượng của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

Hàng hóa: Các vấn đề pháp lý về đối tượng của Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế do pháp luật quốc gia quy định.

*\** Theo quy định pháp luật thương mại Việt Nam:

* Các cam kết gia nhập WTO, trong đó chủ yếu là:

- Báo cáo của Ban công tác về việc gia nhập WTO của Việt Nam;

- Biểu cam kết về hàng hóa.

* Các cam kết của Việt Nam trong khuôn khổ các liên kết kinh tế khu vực

**1.1.4 Hình thức của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế:** nói hoặc viết (email, fax,...)

**1.1.5 Nguồn luật điều chỉnh hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

(1) Sự thỏa thuận của các bên (hợp đồng)

(2) Các điều ước quốc tế

(3) Tập quán quốc tế

 Một số tập quán quốc tế thông dụng:

* **INCOTERMS**
* INCOTERMS được Phòng thương mại quốc tế (ICC) tập hợp và ban hành từ năm 1936 (và đã được sửa đổi vào các năm 1953, 1968, 1976, 1980, 1990, 2000 và 2010).

- Các bản INCOTERMS được nâng cấp định kỳvà bản INCOTERMS mới được chỉnh sửa để giải quyết việc tăng cường sử dụng vận tải đa phương thức trong thương mại quốc tế.

- Mặc dù INCOTERMS được sử dụng phổ biến rộng rãi trong các hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế và nội địa, nhưng lưu ý rằng INCOTERMS chỉ được áp dụng cho các loại hợp đồng mua bán hàng hóa hữu hình; đối với các hợp đồng dịch vụ và hợp đồng mua bán hàng hóa vô hình, tập quán này không điều chỉnh.

**Các điều kiện INCOTERMS 2010**

- INCOTERMS 2010, có hiệu lực từ 01-01-2011 bao gồm 11 điều kiện giao hàng, quy định các điểm cơ bản sau đây: (1) ai sẽ làm thủ tục thông quan xuất khẩu, nhập khẩu; (2) ai là người thuê và trả cước phi phương tiện vận tải để chở hàng hóa và ký hợp đồng mua và trả phí bảo hiểm hàng hóa; (3) rủi ro về hàng hóa được chuyển từ người bán sang người mua tại thời điểm nào; (4) khi nào người bán hoàn thành xong nghĩa vụ giao hàng của mình.

-INCOTERMS 2010 gồm có 11 điều kiện giao hàng được chia làm hai nhóm dựa vào loại hình phương tiện vận tải được áp dụng:

* *Các điều kiện chỉ được áp dụng cho loại hình phương tiện vận tải đường thủy*
* **FAS (Free Alongside Ship):** Giao dọc mạn tàu (tên cảng giao hàng) INCOTERMS 2010
* **FOB (Free On Board):** Giao hàng lên tàu (tên cảng giao hàng) INCOTERMS 2010
* **CFR (Cost and Freight):** Tiền hàng và cước phí (tên cảng đến) INCOTERMS 2010.
* **CIF (Cost, Insurance and Freight):** Tiền hàng, bảo hiểm và cước phí (tên cảng đến) INCOTERMS 2010.
* *Các quy tắc sử dụng cho bất kỳ phương thức hay các phương thức vận tải*
* **ExW (Ex Works):** Giao tại xưởng (tên địa điểm giao hàng) INCOTERMS 2010
* **FCA (Free Carrier):** Giao cho người vận tải (tên địa điểm giao hàng) INCOTERMS 2010
* **CPT (Carriage Paid To):** Cước phí trả tới (tên nơi đến), INCOTERMS 2010.
* **CIP (Carriage and Insurance Paid To):** Cước phi, phí bảo hiểm trả tới (tên nơi đến), INCOTERMS 2010.
* **DAT (Delivered at Terminal):** Giao tại bến (tên bến cảng hay nơi đến), INCOTERMS 2010
* **DAP (Delivered at Place):** Giao tại nơi đến (tên nơi đến), INCOTERMS 2010
* **DDP (Delivered Duty Paid):** Giao hàng thuế đã trả (tên nơi đến), INCOTERMS 2010
* **Quy tắc thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ - UCP**

- UCP là từ viết tắt của Quy tắc thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ. Đây là bộ quy tắc điều chỉnh việc sử dụng tín dụng chứng từ. Cụ thể, UCP quy định:

+ Các điều kiện mà theo đó các ngân hàng được chuẩn bị để phát hành tín dụng chứng từ theo yêu cầu của thương nhân - người tự nguyện thu xếp việc thanh toán cho hàng hóa giao dịch của mình thông qua tín dụng chứng từ

+ Việc giải thích thực tiễn tín dụng chứng từ.

- UCP được ICC xuất bản lần đầu tiên vào năm 1993 và được sửa đổi 6 lần cho đến nay. Bản mới nhất là UCP 600, có hiệu lực từ ngày 01/07/2007. UCP 600 thay thế cho bản UCP 500 (bản năm 1993). Bổ sung cho UCP 600, một phụ lục của UCP (gọi là “e-UCP”) cũng được ban hành để giải quyết việc xuất trình chứng từ điện tử.



(4) Pháp luật quốc gia

(5) Án lệ (đây là nguồn luật chính thức tại các nước theo hệ thống Thông luật)

Bên cạnh những nguồn luật chính thống nêu trên, thực tiễn thương mại quốc tế còn hình thành một nguồn luật đặc thù - “luật mềm” (soft law). Nguồn luật này không chính thức, không mang tính ràng buộc, mà chủ yếu ở dạng hướng dẫn thực tiễn tốt (best practice) của một tổ chức quốc tế để giúp các bên trong giao dịch thương mại giảm thiểu các tranh chấp. Tuy nhiên, nó được nhiều thương nhân chấp nhận và một số cơ quan tài phán cũng xem xét khi giải quyết tranh chấp.

**2. Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế theo CISG**

**2.1 Giới thiệu về CISG**

**\* Lịch sử và mục đích:** Được thông qua lần cuối cùng vào 11/4/1980 tại Viên. Có hiệu lực vào ngày 1/1/1988 nhằm mục đích thống nhất quy phạm thực chất, hài hòa hóa hướng đến thống nhất pháp luật điều chỉnh hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

**\* Phạm vi áp dụng:**

**Cơ sở pháp lý:** Điều 1.1 CISG

* **Phạm vi áp dụng theo lãnh thổ: Điều 1 CISG**

- Trụ sở thương mại:

+ Văn phòng đại diện

+ Một bên có nhiều trụ sở thương mại: Điều 10 CISG

- Vấn đề bảo lưu Điều 1.1(b) CISG

- Vấn đề loại bỏ hoàn toàn hoặc một phần việc áp dụng CISG: Điều 6 CISG

* **Phạm vi áp dụng theo nội dung (đối tượng điều chỉnh):** Điều 2, 3, 4, 5 CISG

**2.2 Giao kết Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế theo CISG**

Giao kết theo hình thức gián tiếp: với “sự gặp gỡ” của ý chí người bán - người mua thông qua hai bước: chào hàng và chấp nhận chào hang

**2.2.1 Chào hàng** (Offer - Điều 14-19 CISG)

**\* Điều kiện:** “Một đề nghị ký kết hợp đồng gửi cho một hay nhiều người xác định được coi là một chào hàng nếu nó **(1)** **đủ chính xác** và nếu nó **(2)** **chỉ rõ ý chí của người chào hàng muốn tự ràng buộc mình** trong trường hợp có sự chấp nhận chào hàng đó.

- **Đủ chính xác, xác định đầy đủ/cụ thể**

Yêu cầu “đủ chính xác”: Đoạn 2 Khoản 1 Điều 14 CISG.

**- Có ý định ràng buộc**

Chào hàng cũng phải chỉ ra ý định ràng buộc của người đưa ra đề nghị giao kết hợp đồng trong trường hợp có chấp nhận chào hàng: Điều 14, Điều 8 CISG.

**\* Hiệu lực của chào hàng:** Điều 15 CISG

 - Xác định thời điểm bắt đầu có hiệu lực của chào hàng

 - Xác định các trường hợp chào hàng chấm dứt hiệu lực

 (1) Chào hàng bị từ chối: Điều 17 CISG

 (2) Sự trả lời của người được chào hàng cấu thành một hoàn chào hàng*:* Điều 19 CISG

(3) Hết thời hạn trả lời chấp nhận: Điều 18.2 CISG

(4) Rút lại chào hàng: Điều 15.2 CISG

(5) Chào hàng bị hủy bỏ: Điều 16 CISG

**2.2.2** **Chấp nhận chào hàng** (Acceptance - Điều 18 CISG)

\* Hình thức thể hiện sự chấp nhận

- Tuyên bố minh thị hoặc một hành động có giá trị như tuyên bố: Điều 18.1CISG

-  Chấp nhận bằng hành động: Điều 18.3 CISG

\* Nội dung của chấp nhận: Điều 19.3 CISG

\* Thời điểm có hiệu lực của chấp nhận chào hàng

+ Điều 18.2 CISG

+ Điều 23 CISG

\* Hủy chấp nhận chào hàng: Điều 22 CISG

**2.3 Thực hiện Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

**\* Thực hiện các nghĩa vụ của người bán**

Giao hàng và chuyển giao chứng từ (Điều 31- 44 CISG)

- Nghĩa vụ giao hàng

+ Nơi giao hàng: theo hợp đồng hoặc theo Điều 31 CISG

+ Thời gian giao hàng: Điều 33 CISG

+ Cách thức giao hàng: Điều 32 CISG

+ Nghĩa vụ giao hàng phù hợp với hợp đồng: Điều 35, 36 CISG

- Nghĩa vụ giao chứng từ: Điều 34 CISG

**\* Thực hiện các nghĩa vụ của người mua:**

Thanh toán tiền hàng và nhận hàng theo hợp đồng và theo CISG (Điều 53 CISG)

- Nghĩa vụ trả tiền hàng:

+ Xác định giá: Điều 55 CISG

+ Nơi thanh toán: Điều 57 CISG

+ Thời gian thanh toán: Điều 59 CISG

- Nghĩa vụ nhận hàng: Điều 60 CISG

**2.4 Các biện pháp chế tài do vi phạm hợp đồng**

 **(1) Buộc thực hiện đúng nghĩa vụ hợp đồng**

**► Người bán vi phạm**

- Hàng hóa không phù hợp

* Loại trừ sự không phù hợp hoặc
* Giao hàng thay thế nếu sự không phù hợp cấu thành vi phạm cơ bản. (Điều 46 khoản 2, 3 CISG)

- Thực hiện hợp đồng không đầy đủ.

\* Lưu ý: Người mua được yêu cầu bồi thường thiệt hại, không được hủy hợp đồng trước khi thời hạn bổ sung kết thúc (Điều 47 CISG)

► **Người mua vi phạm**

Cơ sở pháp lý:Điều 53-59 CISG, 61- 65 CISG

+ Người mua không nhận hàng đúng thời gian, địa điểm → yêu cầu nhận hàng (Điều 62 CISG)

+ Người mua chậm thanh toán tiền hàng → trả tiền hàng trừ khi người mua yêu cầu hủy hợp đồng (Điều 53 - 59 CISG)

\* Thời gian gia hạn: Người bán có thể cho người mua một thời hạn bổ sung hợp lý để thực hiện nghĩa vụ của mình (Điều 63 CISG)

**(2) Huỷ hợp đồng**

Có hai trường hợp sau đây:

1. Khi xảy ra vi phạm cơ bản hợp đồng
2. Bên vi phạm vẫn không thực hiện hợp đồng dù đã hết thời hạn bổ sung

Cơ sở pháp lý:

- Trường hợp người mua tuyên bốhuỷ hợp đồng: Điều 49.1 CISG

- Trường hợp người bán tuyên bố huỷ hợp đồng:Điều 64.1 CISG

**(3) Bồi thường thiệt hại**

Nghĩa vụ bồi thường thiệt hại, nguyên tắc bồi thường, phạm vi thiệt hại phải bồi thường, cách thức xác định mức bồi thường: Điều 74-77 CISG.

**2.5 Các trường hợp miễn trách**

Cơ sở pháp lý:Điều 79, 80 CISG

**\* Các trường hợp miễn trách**

(1) Trở ngại;

(2) Lỗi của bên có quyền;

(3) Hành vi của bên thứ ba;

(4) Các bên thỏa thuận.

**\* Điều kiện vận dụng chế định miễn trách**

(1) Nghĩa vụ chứng minh: bên vi phạm cần chứng minh được đầy đủ các yếu tố sau:

+ Xảy ra trở ngại nằm ngoài sự kiểm soát;

+ Trở ngại đó không thể được tính tới một cách hợp lý bởi bên vi phạm vào lúc hợp đồng được ký kết;

+ Trở ngại đó không thể tránh được hoặc khắc phục được;

+ Mối quan hệ nhân quả.

(2) Bên vi phạm phải hoàn thành nghĩa vụ thông báo (trong thời gian hợp lý).

**\* Hậu quả pháp lý**

Nếu chứng minh được các yêu cầu trên, bên không thực hiện nghĩa vụ sẽ được miễn trách nhiệm bồi thường thiệt hại, các điều khoản khác về biện pháp xử lý vi phạm hợp đồng của CISG vẫn có giá trị pháp lý.