

THƯƠNG MẠI, CẠNH TRANH VÀ WTO

Chương này tìm hiểu tranh luận về thương mại và cạnh tranh, đây là mối bận tâm hơn 50 năm. Nghiên cứu và kinh nghiệm chính sách chứng minh mặc dù hình thức của những quy định đa phương rất rõ ràng về nguyên tắc, nhưng vẫn có nhiều tranh cãi về việc nên thực hiện những nguyên tắc này sao cho hiệu quả, vị trí thể chế của những nỗ lực ban hành quy định và nên thực thi những quy định quốc tế như thế nào.

Bối cảnh lịch sử

Chủ đề “thương mại và chính sách cạnh tranh” được đưa vào chương trình nghị sự WTO trong hội nghị bộ trưởng năm 1996, và một nhóm công tác đã được thành lập để nghiên cứu vấn đề này. Nhóm công tác tuy không phải là diễn đàn đàm phán, nhưng kết quả nghiên cứu của nhóm sẽ ảnh hưởng đến thái độ của các thành viên WTO đối với khả năng đàm phán và các báo cáo của nhóm là bản tường thuật giá trị về những tiến triển của diễn đàn tranh luận.¹

Những lo ngại về cạnh tranh và thương mại đã có lịch sử lâu đời. Adam Smith, trong quyển sách *Của cải của các quốc gia* đã lên án quyền lực độc quyền của công ty East India Company, mà theo ông là có hại với cả nước Anh và Ấn Độ. Smith đã tiên tri trước mức độ ảnh hưởng của những hành vi chống lại cạnh tranh quốc tế trong ngành dịch vụ và mối quan hệ cộng sinh giữa khu vực công và tư.² Trước Chiến tranh Thế giới II, các tập đoàn quốc tế đã có địa vị cao và sau chiến tranh, Hiến chương Havana năm 1947 của Tổ chức Thương mại Thế giới (ITO) (hiện nay đã tan rã) có đưa vào Điều 46.1 một quy định yêu cầu các nước thành viên quản lý nghiêm minh những hoạt động chống cạnh tranh quốc tế:

Mỗi Thành viên phải ban hành những biện pháp thích hợp và hợp tác với ITO để ngăn chặn những hành vi thương mại của các tổ chức thương mại công hoặc tư cản trở cạnh tranh, hạn chế gia nhập thị trường hoặc ủng hộ độc quyền, bất kỳ khi nào những hành vi này ảnh hưởng có hại đến việc mở rộng sản xuất hoặc thương mại và gây trở ngại cho bất kỳ mục tiêu nào trong Điều 1.³

Hiến chương Havana không đưa ra nghĩa vụ chung yêu cầu tất cả các nước phải ban hành luật cạnh tranh. Các thành viên có thể khiếu nại lên tổ chức ITO và yêu cầu điều tra những tranh chấp không thể giải quyết bằng tham vấn và tổ chức đưa ra những khuyến nghị hành động. Hiến chương Havana tạo điều kiện cho hợp tác liên chính phủ và cung cấp phương tiện để giải quyết những tranh chấp trong lĩnh vực dịch vụ. Mặc dù diễn đàn tranh luận từ lâu đã khác hẳn với Hiến chương Havana trên nhiều khía cạnh, đáng ngạc nhiên là những mục tiêu của 1947 vẫn còn ý nghĩa đến hôm nay (Mathis 2000): mục tiêu đó chính là ngăn cản hoạt động kinh doanh vô hiệu hóa những lợi ích từ việc chính phủ gỡ bỏ các rào cản thương mại.

Trước khi thảo luận lý do vì sao có người phản đối một hiệp định theo đúng tinh thần của Hiến chương Havana, ta nên xem lại một số lý do vì sao hành vi cản trở cạnh tranh ở một nước và những chính sách ủng hộ hành vi này lại tạo ra hiệu ứng lan tỏa lên nền kinh tế thế giới. Những lý do này đã được lặp lại một lần nữa trong WTO (1997c). Trọng tâm của vấn đề là hành vi cản trở cạnh tranh có thể tạo ra những ảnh hưởng xuyên biên giới nhưng mục tiêu của cơ quan quản lý cạnh tranh ở một nước chỉ quan tâm đến lợi ích của quốc gia họ. Liên minh Châu Âu (EU) và Hoa Kỳ trong những quyết định của mình chỉ cân nhắc hành động ở những nước khác sẽ ảnh hưởng như thế nào đến nền kinh tế của họ và không quan tâm hành động của họ sẽ tạo ra ảnh hưởng gì ở các thị trường nước ngoài. Một doanh nghiệp lớn hoặc tập đoàn độc quyền có thể sử dụng quyền lực ở một thị trường làm đòn bẩy cho vị thế của mình trên một thị trường khác – ví dụ như hành vi bán phá giá. Việc luật cạnh tranh không áp dụng cho một số lĩnh vực hoạt động mà người nước

ngoài là nạn nhân của hành vi cản trở cạnh tranh không còn là hiện tượng hiếm hoi. Hiệp hội vận tải Tầu chợ (shipping conference) từ lâu đã bị loại khỏi phạm vi áp dụng của luật cạnh tranh, và nhiều quốc gia công khai hoặc ngầm ngấm loại bỏ lĩnh vực xuất khẩu.⁴ Những thương vụ sáp nhập quốc tế cũng tạo ra vấn đề không thể lường trước vào thời điểm 1947. Hai doanh nghiệp sáp nhập với nhau ở thị trường nội địa nơi cạnh tranh gay gắt nhưng có thể chi nhánh của hai doanh nghiệp này ở một thị trường khác khi sáp nhập lại chiếm vị trí thống lĩnh thị trường (xem Chương 44, tác giả Evenett, trong sách này).

Trong tất cả những trường hợp trên, chính phủ có nước bị hại khó có thể thu thập đầy đủ bằng chứng cần thiết để kiện bên vi phạm dù họ có trong tay những đạo luật hiệu quả. Năng lực đánh giá tất cả các khía cạnh có liên quan trong những thương vụ sáp nhập xuyên quốc gia của cơ quan quản lý cạnh tranh cũng hạn chế dù doanh nghiệp sẵn sàng minh bạch mọi thông tin. Số lượng các vụ sáp nhập quốc tế và đồng minh chiến lược ngày càng tăng và cơ quan chức năng buộc phải dựa vào thông tin mà các bên cung cấp làm nảy sinh câu hỏi có cần tăng cường hợp tác trên khía cạnh này hay không.

Nhìn chung, lý do cần phải có hiệp định bảo hộ cạnh tranh quốc tế có thể chia thành ba chủ đề lớn: chống độc quyền quốc tế, tiếp cận thị trường và chi phí giao dịch. Lằn ranh giữa chống độc quyền và tiếp cận thị trường đôi khi không rõ ràng nhưng đây là ranh giới quan trọng. Trong những năm đầu khi mới thành lập thị trường chung Châu Âu, chỉ có Đức là có chính sách bảo hộ cạnh tranh mạnh mẽ. Hiệp định Roma thành lập Cộng đồng Châu Âu đã ban hành chính sách bảo hộ cạnh tranh xuyên quốc gia, trao cho Ủy ban Châu Âu quyền có thể trực tiếp can thiệp và chế tài hành vi cản trở cạnh tranh của doanh nghiệp có thể bóp méo thương mại giữa các nước thành viên. Chính sách này đã giải quyết được những vấn đề nêu ra trong Hiến chương Havana nhưng tiến xa hơn khi trao cho giới lãnh đạo quyền lực để hành động, chứ không dừng lại ở báo cáo và khuyến nghị. Tuy nhiên, phạm vi tài phán của Ủy ban Châu Âu chỉ giới hạn trong hành vi ảnh hưởng đến thương mại xuyên biên giới. Ủy ban Châu Âu không đặt ra chế độ bảo hộ cạnh tranh cho từng nước thành viên. Tiếp cận thị trường là động cơ chính và tránh biến dạng thương mại là mục tiêu chính. Cần nhắc đến tiếp cận thị trường khiến cho chính sách chủ yếu tập trung vào lợi ích của nhà xuất khẩu thay vì lợi ích của người tiêu dùng (mặc dù hiện nay EU không còn như vậy nữa).

Lý do chống độc quyền quốc tế có khác biệt chút ít. Ở đây, lo ngại lớn nhất là các hiệp định sẽ ảnh hưởng đến phúc lợi của người tiêu dùng hoặc hành vi của những doanh nghiệp lớn sẽ thay đổi giá thặng dư của hàng xuất khẩu. Giải pháp có thể sẽ khác, vì hiện nay ảnh hưởng xuyên biên giới là do thất bại của luật pháp nội địa không thể kiểm soát các hành vi cản trở cạnh tranh, bao gồm cả hoạt động sáp nhập và các tập đoàn xuất khẩu.

Lý do thứ ba để ủng hộ ký kết các hiệp định là trong thời đại toàn cầu hóa, chi phí giao dịch để mỗi quốc gia giải quyết riêng lẻ từng thương vụ sáp nhập quốc tế là một con số ngoài khả năng chịu đựng, như trong thương vụ sáp nhập Boeing và McDonnell hoặc sáp nhập General Electric và Honeywell. Trong trường hợp đầu tiên, EU và Mỹ cố gắng tránh xảy ra mâu thuẫn; và trong trường hợp thứ hai, họ không cố gắng thực hiện điều này. Và, như đã nói ở trên, trong nhiều trường hợp, chính quyền quốc gia hoặc khu vực không thể tiếp cận với những thông tin quan trọng.

Vì vậy chúng ta có những lý do thuyết phục để đàm phán những hiệp định quốc tế nhằm bảo hộ cạnh tranh trong nền kinh tế thế giới, và WTO đương nhiên là nơi để ký kết những hiệp định này. Ngược lại với ngôn ngữ của Hiến chương Havana, tại thời điểm viết hiến chương này, WTO vẫn chưa phải là một tổ chức có vai trò chủ động. Thay vào đó, nội dung tranh luận xoay quanh việc

có nên yêu cầu các nước thành viên đưa một số khía cạnh quốc tế vào chính sách bảo hộ cạnh tranh nội địa.

Với nhiều ý kiến ủng hộ, ngạc nhiên là có rất nhiều ý kiến phản đối việc khởi động đàm phán về thương mại và cạnh tranh. Nếu xem xét chi tiết, những người phản đối có những nỗi lo cần phải được giải quyết trước khi có thể ký bất kỳ thỏa thuận nào.

Đề đặt bối cảnh cho những quy tắc bảo hộ cạnh tranh quốc tế trong khuôn khổ WTO, có thể thực hiện một ‘đánh giá bổ sung’ (subsidiarity test) (Rollo và Winters 2000):

- Trong thực tế có nhiều vấn đề liên quan đến cạnh tranh xuyên biên giới?
- Hệ thống luật pháp quốc gia hoặc khu vực (vd. EU) hiện tại có giải quyết hiệu quả những vấn đề này không?
- Nếu không, những thể chế hợp tác ngoài WTO hiện có hoặc đang được trù bị có thể đem đến giải pháp hay không?
- Nếu không thể, có phải là vì lý do chính trị không muốn giải quyết những vấn đề cạnh tranh?
- Hoặc một thỏa thuận có tính ràng buộc có thể giải quyết vấn đề đảm bảo hay không?
- Nếu cần có một thỏa thuận để giải quyết chính sách bảo hộ cạnh tranh, hệ thống như kiểu WTO có đem đến lợi ích nhiều hơn chi phí không?
- Nếu có, hình thức nào?

Chúng ta sẽ lần lượt trả lời những câu hỏi này.

Bằng chứng những vấn đề lớn về cạnh tranh xuyên biên giới có tồn tại?

Trong thập niên 1990, Bộ Tư pháp Hoa Kỳ cực kỳ tích cực trong công tác điều tra và khởi tố các tập đoàn độc quyền trong nhiều lĩnh vực như sản xuất vitamin, thép, và thức ăn gia súc. Bộ phát hiện rất nhiều bằng chứng về sai phạm toàn cầu. Tập đoàn sản xuất axit citric và lysine giá trị 2 tỷ đô trên thị trường thế giới vào cuối thập niên 1990. Những diễn biến này khiến Bộ thành lập một Ủy ban Tư vấn Chính sách Cạnh tranh Quốc tế (ICPAC), chuyên báo cáo những tập đoàn tồn tại với quy mô lớn (ICPAC 2000: tham khảo Chương 44, tác giả Evenett, trong sách này). Vì vậy, có bằng chứng mạnh mẽ cho thấy các tập đoàn xuyên biên giới chưa được chế tài hợp lý.

Hệ thống thương mại hiện tại có tìm cách giải quyết vấn đề chưa? Nhiều hiệp định thương mại song phương giữa những nền kinh tế lớn như hiệp định thương mại Châu Âu-Hoa Kỳ có điều khoản “lẽ độ tích cực” (positive comity) cho phép các nước yêu cầu đối phương hành động trong khuôn khổ luật pháp của nước sở tại khi lợi ích của bên yêu cầu bị ảnh hưởng. Báo cáo của ICPAC và Janow (2000) chứng minh điểm yếu của phương pháp. Không có nghĩa vụ bắt buộc các nước phải trao đổi thông tin bí mật với nhau – trên thực tế, không có nghĩa vụ bắt buộc các nước phải làm bất kỳ điều gì – trừ quyền yêu cầu. Nước bị yêu cầu chỉ có thể hành động trên những vấn đề trái pháp luật theo quy định luật pháp của nước đó. Hoa Kỳ đã tìm cách thay thế các hiệp định hợp tác bằng những hiệp định hỗ trợ pháp lý đa phương với những nghĩa vụ mạnh hơn so với những nghĩa vụ trong hiệp định Châu Âu-Hoa Kỳ.

Whish và Wood (1994) cho rằng trong trường hợp của những thương vụ sáp nhập, mặc dù có nhiều nền pháp luật tồn tại chông chéo với nhau, chi phí vẫn nằm trong khả năng và ngoài ra không thể hài hòa những mục tiêu khác nhau của những khu vực khác nhau bằng những thủ tục bắt buộc chung. Janow (2000) báo cáo rằng chính quyền châu Âu và Hoa Kỳ thường xuyên thảo luận để

cùng thống nhất về định nghĩa chung của những thị trường có liên quan khi cả hai đang cùng xem xét một trường hợp. Nhưng không thể loại trừ những mâu thuẫn như trường hợp GE-Honeywell năm 2001 khi mà Châu Âu cấm một phi vụ sáp nhập dù phía Hoa Kỳ đã phê chuẩn.

Nếu những hệ thống hiện tại không thể quản lý, những thể chế hợp tác ngoài WTO hiện tại hoặc dự tính trong tương lai có thể đem đến giải pháp hay không?

Hoa Kỳ từ lâu đã ưu tiên sử dụng các hiệp định song phương như giải pháp. Các quan chức Hoa Kỳ tin rằng vì không có những quy định chung giữa hệ thống pháp luật các nước khiến cho quy định WTO thiếu tính bền vững. WTO thừa nhận cần phải tăng cường hợp tác nhưng trên cơ sở tự nguyện. Và mặc dù đã có hiệp định hỗ trợ pháp lý giữa Mỹ và Canada, Canada vẫn chưa thể thay đổi pháp luật trong nước để tăng trao đổi thông tin mật giữa hai bên. Đạo luật Thực thi Chống độc quyền Quốc tế Hoa Kỳ đã đưa ra khung cơ sở cho hợp tác song phương, nhưng hiệp định gần nhất được ký kết là với Úc. Gần như không có hiệp định nào với các nước đang phát triển và thiết lập một mạng lưới các hiệp định song phương là điều không khả thi về mặt quản lý. Bằng chứng cho thấy đã có những hiệp định hợp tác đủ năng lực bảo hộ cạnh tranh không mấy thuyết phục.

Nếu hiệp định hợp tác không phải là giải pháp, có phải do lý do chính trị không muốn giải quyết vấn đề liên quan đến cạnh tranh? Có lẽ tình hình hiện tại phản ánh đúng nguyện vọng thực tế của các nước. Doanh nghiệp châu Âu phản đối mạnh mẽ bất kỳ hiệp định nào bắt buộc châu Âu phải trao thông tin mật cho chính quyền Hoa Kỳ. Một số đại diện phát ngôn của những ngành công nghiệp thường xuyên bày tỏ sự e dè rằng thông tin họ khai báo với Ủy ban Châu Âu, nếu chia sẻ với Hoa Kỳ, sẽ dẫn đến những hình phạt hình sự ở Mỹ. Hoa Kỳ gần đây kiến nghị một hiệp định OECD kết nối các thành viên cùng nhau hành động để kiểm soát các tập đoàn độc quyền hoạt động phi pháp trong hệ thống pháp luật của họ, nhưng hiệp định này không có cam kết sẽ chế tài tất cả tập đoàn xuất khẩu. Thậm chí như Châu Âu dù rất mong muốn tăng cường hợp tác vẫn gặp khó khăn với cam kết sẽ xử phạt hành vi cản trở cạnh tranh của các doanh nghiệp xuất khẩu. Dĩ nhiên, thực sự có những chính phủ muốn doanh nghiệp của nước kiếm được lợi nhuận độc quyền.

Bản thân cộng đồng hoạch định chính sách bảo hộ cạnh tranh vốn đã khá dè dặt về mặt chính trị. Những thảo luận tại OECD tại hé lộ các chuyên gia cạnh tranh không muốn lãnh địa của mình bị các quan chức về thương mại chiếm giữ. Cuộc tranh luận thường tập trung vào những hạn chế theo chiều dọc; các cán bộ thương mại thì thoảng đòi hỏi phải cho phép hệ thống phân phối độc quyền và cấm nhập khẩu song song và cán bộ chính sách cạnh tranh, những người không có góc nhìn về tiếp cận thị trường, thì lại phản đối điều này (xem Hộp 43.1). Tuy nhiên, như nội dung phía dưới đây, trọng tâm của những thảo luận và đề xuất gần đây dần lệch khỏi nội dung về tiếp cận thị trường.

HỘP 43.1 VÌ SAO KHÔNG NÊN NHÌN CHÍNH SÁCH CẠNH TRANH TỪ LÃNG KÍNH TIẾP CẠNH THỊ TRƯỜNG

Mặc cả về nhượng bộ tiếp cận thị trường từ lâu đã trở thành phương tiện để gỡ bỏ những rào cản biên giới trong các hiệp định thương mại đa phương. Không hề bất ngờ khi có quan điểm xuất hiện rằng thực thi chính sách cạnh tranh kém hiệu quả có thể gây tổn hại cho khả năng tiếp cận nhờ vào cải cách thương mại, một số người bắt đầu lập luận rằng cần phải thực thi hiệu quả những chính sách bảo hộ cạnh tranh để đảm bảo tiếp cận thị trường.

Quan điểm này có giai đoạn rất phổ biến trong giới hoạch định chính sách Hoa Kỳ và xuất phát từ sự tức giận của những doanh nghiệp xuất khẩu Hoa Kỳ khi cố gắng tiếp cận thị trường Nhật Bản. Từ giữa thập niên 1980 đến nay, nhiều nhà phân tích chính sách thương mại của Hoa Kỳ cho rằng chính quyền Nhật Bản chấp nhận cho doanh nghiệp có những hành vi cản trở cạnh tranh, cụ thể là thông qua hình thức sáp nhập theo chiều dọc giữa nhà sản xuất và nhà phân phối. Có rất nhiều tư liệu nghiên cứu từ khía cạnh pháp lý và kinh tế xoay quanh vấn đề có phải thị trường Nhật Bản khép kín hơn so với thị trường các nước khác, nhưng vẫn chưa có kết luận thống nhất (Evenett và Suslow 2000 khảo sát phần lớn những tranh luận này).

Trong cải cách thương mại giảm các rào cản biên giới sẽ tăng khả năng tiếp cận thị trường nội địa và phân phối nguồn lực nội địa. Chính sách cạnh tranh không giống như vậy, có rất nhiều ví dụ chứng minh cấm sáp nhập theo chiều dọc và chiều ngang giữa các doanh nghiệp có thể tăng khả năng tiếp cận thị trường nhưng sẽ hy sinh hiệu quả kinh tế. Ví dụ, một nhà sản xuất có thể ký hợp đồng độc quyền dài hạn với nhà cung cấp, hợp đồng này đã đóng cửa cơ hội dành cho những nhà cung cấp nước ngoài muốn cạnh tranh để giành cơ hội làm ăn với nhà sản xuất này. Nhà sản xuất có thể bỏ qua lợi ích khi các nhà cung cấp cạnh tranh với nhau để đổi lấy lợi ích khuyến khích một nhà cung cấp thực hiện đầu tư dựa trên mối quan hệ (ví dụ như mua một số máy móc đặc biệt hoặc chi phí chế tạo những phụ kiện đặc biệt theo yêu cầu của nhà sản xuất). Nếu không có hợp đồng dài hạn, nhà cung cấp có thể không muốn thực hiện những yêu cầu này. Lợi ích của đầu tư dựa trên mối quan hệ có thể sẽ mất đi nếu hợp đồng dài hạn với nhà cung cấp bị cấm trên cơ sở đảm bảo khả năng tiếp cận thị trường cho doanh nghiệp nước ngoài.

Tăng khả năng tiếp cận thị trường sẽ tạo ra hiệu ứng phân tán và hiệu quả kinh tế của một chính sách bảo hộ cạnh tranh cho thấy tiếp cận thị trường chưa chắc là thước đo tốt cho chính sách cạnh tranh hiệu quả, không như trường hợp của hoạt động thương mại, giảm rào cản biên giới sẽ tăng tiếp cận thị trường nước ngoài. Điều này giải thích quan điểm của cơ quan bảo hộ cạnh tranh khi họ cho rằng bất kỳ sáng kiến cải thiện chính sách cạnh tranh đa phương nào phải được đánh giá về hiệu quả của chính sách đó đối với nền kinh tế chứ không phải dựa trên tiếp cận thị trường (Hoekman 1997). Có thể có những mục tiêu khác để đánh giá chính sách bảo hộ cạnh tranh (ví dụ, luật Nam Phi ưu tiên người da đen) nhưng nhiều nhóm bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng cho rằng những điều khoản bảo vệ “lợi ích công” trong luật cạnh tranh sẽ dễ dàng bị các nhà sản xuất trục lợi và bóp méo.

Tổng kết lại, thực thi chính sách cạnh tranh quốc gia không nên tập trung vào tiếp cận thị trường. (Đây không phải là vì những mục tiêu khác như tái phân phối không quan trọng bằng mà vì chính sách cạnh tranh không phải là công cụ tốt nhất để thực hiện tiếp cận thị trường). Trong giai đoạn 1997-2000, Nhóm công tác WTO đã đưa ra kết luận thống nhất rõ ràng rằng không nên đánh giá chính sách cạnh tranh và các sáng kiến cạnh tranh quốc tế dựa trên tác động của những chính sách này đối với lưu lượng mậu dịch.

Hiệp định đa phương ràng buộc có thể giải quyết nghịch lý đảm bảo (assurance paradox)? Thậm chí khi các bên ký kết có thiện chí tối đa, thực thi chống độc quyền quốc tế nhìn chung vẫn là một hàng hóa công. Quốc gia nào đồng ý cân nhắc đến lợi ích của đối phương mà không nhận được đảm bảo là phía bên kia cũng sẽ làm tương tự sẽ chịu tổn thất. Nhưng nếu tất cả mọi người đều sẵn sàng thực hiện những biện pháp chống độc quyền hiệu quả nếu những người khác cũng đồng ý thì sao? Như đã nói ở trên, một số ý kiến phản đối việc đưa ra những biện pháp chế tài quốc tế. Tuy nhiên, hầu như mọi chính phủ đều nhìn thấy lợi ích của một thị trường cạnh tranh hoàn hảo.

Việc có nhiều luồng ý kiến khác nhau không có nghĩa là thỏa thuận là điều bất khả thi, nhưng tìm hiểu những luồng ý kiến này sẽ giúp ta hiểu vì sao vẫn chưa thể tiến đến ký kết hiệp định.

Có thể thiết kế một hệ thống WTO mang đến lợi ích nhiều hơn chi phí cho tất cả các thành viên? Nếu như vậy, hệ thống đó nên có hình thức ra sao?

Điều rõ ràng từ những thảo luận trên là ý tưởng về một cơ quan quốc tế chuyên báo cáo và xử phạt những vấn đề liên quan đến cạnh tranh thậm chí còn không được thảo luận tại WTO. EU muốn tất cả (hoặc gần như tất cả) thành viên WTO phải có bộ luật cạnh tranh và yêu cầu tạo ra những phương thức mạnh mẽ hơn để thúc đẩy hợp tác, chứ không phải phiên bản quốc tế của Cục Cạnh tranh Châu Âu. Khác với tổ chức ITO đã tan rã, WTO chỉ có chức năng tư pháp, chứ không có chức năng hành pháp. Đưa WTO vào về bản chất là đưa vào Cơ quan Giải quyết Tranh chấp (xem Chương 9, tác giả Delich, trong sách này).

Fox (1999) cho rằng nên chia nhỏ vấn đề cạnh tranh quốc tế, với nghĩa vụ chung là tất cả thành viên WTO phải có bộ luật cạnh tranh đảm bảo tiếp cận thị trường không bị biến dạng quá mức và những vấn đề còn lại được giao cho các diễn đàn khác. Nhiều nhà phân tích tin rằng có khác biệt lớn trong triết lý pháp luật giữa các nước (và giữa cán bộ phụ trách thương mại và cạnh tranh) và bất kỳ quy định nội dung nào trong bộ luật cạnh tranh cũng đứng trước rủi ro là yếu tố về hiệu quả kinh tế trở thành thứ yếu và bị xếp sau yếu tố tiếp cận thị trường trong những thương vụ sáp nhập theo chiều dọc (Hoekman và Holmes 1999; Marsden 2000). Nhưng khi thảo luận tiếp tục diễn ra tại WTO và OECD, các quốc gia đã bắt đầu làm rõ những nội dung đã được thống nhất và nội dung nào chưa thống nhất được. Một điều được các nước đồng thuận là không phân biệt đối xử và minh bạch là biện pháp chế tài chính yếu mà mọi người đều phải tôn trọng. Những điều chưa thống nhất được không phải là có nên áp dụng những nguyên tắc này hay không mà là nên áp dụng như thế nào. Mặc dù trong năm 1995, EU nỗ lực tìm cách đạt được sự đồng thuận trên những vấn đề mang tính nội dung và thủ tục ở WTO, hiện nay mục tiêu của EU đã khiêm tốn hơn nhiều: thật khó mà tưởng tượng ra EU sẽ đề xuất thẳng thắn các nước ban hành bộ luật cạnh tranh WTO cụ thể chi tiết đến mức có thể loại bỏ những điều khoản nào theo luật Hoa Kỳ đã có trước đây.

Các nước đang phát triển

Một hiệp định WTO bắt buộc mọi thành viên phải ban hành bộ luật bảo hộ cạnh tranh rõ ràng sẽ ảnh hưởng nhiều nhất đến những nền kinh tế đang phát triển vốn chưa có bộ luật cạnh tranh trong hệ thống pháp luật, và một số nền kinh tế như Hồng Kong (Trung Quốc) tuyên bố rằng hệ thống thương mại của họ vốn đã mở cửa tự do nên đủ khả năng đảm bảo thị trường của họ cạnh tranh hoàn hảo.⁵ Như trình bày trong Hộp 43.2, lý luận của Hồng Kong vẫn chưa đủ sức thuyết phục.

Vì sao những nước đang phát triển cần bộ luật cạnh tranh WTO trong khi có thể đơn phương ban hành bộ luật trong nước? Đếm lại số quốc gia đã ban hành luật cạnh tranh sẽ thấy con số này đang tăng mỗi năm. Chính sách cạnh tranh đang phổ biến ở vùng Hạ Sahara, và nhiều nước châu Phi nhận ra cần phải có chính sách cạnh tranh mạnh mẽ để thúc đẩy chuyển đổi từ một nền kinh tế bị các parasatal (tổ chức bán nhà nước) thống trị. Nam Phi đang đi tiên phong khuyến khích sử dụng chính sách cạnh tranh để thực hiện những mục tiêu kinh tế-xã hội và phân tán quyền lực. Những nước đang phát triển ngày càng nhận biết được sự tồn tại của các tập đoàn độc quyền quốc tế và hành vi cản trở cạnh tranh trong hệ thống phân phối. Tổ chức Thống nhất, Tín thác và Bảo vệ người tiêu dùng (CUTS) gần đây đã đưa ra một trường hợp điển hình trong đó công ty con của Unilever ở Ấn Độ bị phát hiện lạm dụng quyền kiểm soát hệ thống phân phối ở nước láng giềng, Bhutan.⁶

Trong trường hợp này, chính quyền Bhutan có thể hành động bằng cách bắt buộc Unilever mở cửa cho một nhà phân phối thứ hai phân phối sản phẩm của họ.

Mặc dù bằng chứng thực nghiệm về mối liên hệ giữa cạnh tranh và tăng trưởng còn khá ít ỏi (Tybout 2000), hỗ trợ kỹ thuật và tự nguyện ban hành luật là những điều không cần phải bàn cãi. Có một trường hợp tiền lệ khá thú vị về cách xử lý những dịch vụ viễn thông cơ bản Hiệp định chung về Thương mại Dịch vụ (GATS), trong đó những nhà đàm phán soạn thảo tài liệu tham chiếu liệt kê những nguyên tắc quản lý và cạnh tranh mà các nước có thể tùy ý lựa chọn ký kết nhưng một khi đã ký thì phải nghiêm chỉnh tuân thủ (xem Hộp 29.2, tác giả Carsten Fink, trong sách này). Một hình thức bán tự nguyện khác có thể áp dụng cho lĩnh vực bảo hộ cạnh tranh. Những hiệp định chống độc quyền quốc tế cũng có thể là hình thức hấp dẫn. ‘Lễ độ tích cực’ (positive comity) không thể tiến xa được nhưng một cam kết thực sẽ chia sẻ thông tin và chuyên môn nếu phát hiện thấy tập đoàn độc quyền ở các nước công nghiệp sẽ đem lại lợi ích lớn, và cam kết này chỉ có thể do một quốc gia đã có sẵn luật cạnh tranh thực hiện.

Một trong những vấn đề nhạy cảm nhất trong lĩnh vực này là lạm dụng sở hữu trí tuệ. Hiệp định WTP về Các khía cạnh liên quan đến thương mại của Quyền sở hữu trí tuệ (TRIPS) trao cho nước sở tại và nước nhập khẩu quyền xử lý các hành vi lạm dụng sở hữu trí tuệ thông qua luật cạnh tranh – một điều khoản ít được sử dụng nhưng cần được nhắc lại và củng cố trong bất kỳ hiệp định nào khác về cạnh tranh.

HỘP 43.2 THƯƠNG MẠI TỰ DO VÀ CHÍNH SÁCH BẢO HỘ CẠNH TRANH

Một ý kiến cho rằng khi không có những rào cản thương mại và đầu tư do nhà nước đứng sau cổ vũ, chính sách cạnh tranh quốc gia không thể cải thiện phân phối nguồn lực trong một nền kinh tế nhỏ. Cách đây hơn 30 năm, Bhagwati (1968) chứng minh nếu một doanh nghiệp độc quyền trong một nền kinh tế nhỏ mở cửa đứng trước áp lực cạnh tranh không chịu bất kỳ rào cản nào từ bên ngoài, doanh nghiệp độc quyền sẽ không thể áp mức giá cao hơn giá thế giới. Quan trọng hơn là doanh nghiệp này sẽ chỉ mở rộng sản xuất cho đến khi chi phí sản xuất biên bằng với giá thế giới. Như vậy, áp lực cạnh tranh từ nước ngoài không chỉ giảm mà thực sự xóa bỏ quyền lực thị trường trong nước. Nếu nguyên lý lý thuyết này được củng cố bằng bằng chứng dữ liệu, sẽ có nghi vấn về nguyên nhân ban hành chính sách cạnh tranh quốc gia. Ví dụ, việc hai doanh nghiệp trong nước sáp nhập và có nguy cơ tạo ra quyền lực thị trường lớn sẽ không còn là nỗi lo vì những thương vụ như vậy để tăng quyền lực thị trường và kiểm soát giá sẽ không còn khả thi khi đối thủ nước ngoài sẽ bán hàng với mức giá thế giới.

Nghiên cứu thực nghiệm chắc chắn ủng hộ lập luận rằng cải cách thương mại giúp giảm hành vi kiểm soát quyền lực thị trường của các doanh nghiệp nội địa (Feenstra 1996; Tybout 2000). Tuy nhiên, nghiên cứu chưa chứng minh được là loại bỏ hàng rào thuế quan sẽ xóa bỏ quyền lực thị trường trong nước. Thậm chí nếu có xuất hiện những bằng chứng như thế, bằng chứng này chỉ đúng trong những thị trường thương mại tự do. Mặc dù có thể nói hệ thống thương mại mở hoan nghênh đầu tư trực tiếp từ nước ngoài có thể tạo ra áp lực cạnh tranh cho những lĩnh vực chưa mở cửa với thương mại, kinh nghiệm chống độc quyền của EU và Hoa Kỳ chứng minh thậm chí trong những nền kinh tế cạnh tranh, một số thị trường vẫn dễ bị thao túng bởi các hành vi cản trở cạnh tranh. Vậy nên, có nhiều bằng chứng thực nghiệm cho thấy tự do thương mại không phải thể hiện hoàn hảo cho một chính sách bảo hộ cạnh tranh hiệu quả, dù tự do hóa thương mại là một chính sách có lợi cho cạnh tranh.

Vị trí của các ông lớn trong cuộc chơi

Trong thập niên 1990, Hoa Kỳ lên án luật cạnh tranh của Nhật Bản phân biệt đối xử với hàng nhập khẩu Mỹ. Tuy nhiên, trước 1996, Hoa Kỳ dần không còn quan tâm, và yêu cầu phải đưa thương mại và cạnh tranh vào chương trình nghị sự của WTO hậu Singapore chủ yếu xuất phát từ Liên minh Châu Âu.

Liên minh Châu Âu đã chủ đích đưa những điều khoản về bảo hộ cạnh tranh vào hầu hết những hiệp định thương mại có lợi cho mình mà họ ký gần đây với các nước Trung và Đông Âu (CEEC). Nội dung những điều khoản này cấm (i) tất cả những thỏa thuận giữa các doanh nghiệp, quyết định của hiệp hội doanh nghiệp và hoạt động hợp tác giữa các doanh nghiệp không được đặt mục tiêu hoặc tạo hiệu ứng ngăn cản, hạn chế hoặc bóp méo cạnh tranh; và (ii) một hoặc nhiều doanh nghiệp lạm dụng vị trí thống trị của mình ở một thị trường trong Cộng đồng Châu Âu hoặc ở [nước đối tác] với tư cách là toàn bộ doanh nghiệp hoặc một chi nhánh của doanh nghiệp để gây ảnh hưởng đến thương mại giữa hai nước đối tác.”⁷ Hiệp định tuyên bố ý nghĩa của những từ này sẽ giống với những từ được sử dụng trong Điều 81 và 82 hiện tại (trước đây là Điều 85 và 86 của hiệp định Cộng đồng Châu Âu). Nguyên văn của hiệp định này và những hiệp định tương đương được xem như ý kiến của EU về hình thức chính sách cạnh tranh quốc gia nên được ban hành tại các nước đối tác. Trên thực tế, ngôn ngữ của hiệp định vẫn để lại cho các đối tác quyền tự do quyết định nên thực hiện mục tiêu này bằng phương tiện nào, nhưng mối quan hệ giữa CEEC và EU cho thấy phía EU có thể đưa ra những đòi hỏi như vậy chủ yếu là vì EU đối xử với các thành viên theo phong cách cây gậy và củ cà rốt. Hiệp định Tự do Thương mại EU-Nam Phi 1999 cũng có những điều khoản tương tự như không quy định cụ thể chính sách bảo hộ cạnh tranh phải như thế nào.⁸ Hiệp định Thương mại Tự do EU-Mexico (2000) cũng có những điều khoản y hệt như thế.⁹

Như vậy, EU đang tạo ra một mạng lưới những hiệp định song phương kể cả hiệp định mà họ ký với Hoa Kỳ (và phía Hoa Kỳ cũng đang thực hiện điều tương tự). Tuy nhiên, EU thừa nhận có quá nhiều hiệp định chồng chéo nhưng không nhất quán vừa không hợp lý vừa không hiệu quả. Hoa Kỳ vẫn kiên trì với quan điểm do khác biệt về lợi ích và năng lực, chuyện ký kết nhiều hiệp định song phương là điều không thể tránh khỏi.

Ủy ban Châu Âu muốn đưa những điều khoản mà mình yêu cầu trong các hiệp định thương mại trở thành yêu cầu chung cho mọi thành viên WTO. Hình thức ký nhiều hiệp định song phương như trên chỉ khả thi nếu nước đối tác đã có luật bảo hộ cạnh tranh. EU muốn đưa ra một nghĩa vụ cơ bản là mọi thành viên WTO đều phải có luật cạnh tranh trong nước, dù đề xuất EU cho phép các nước có quyền chọn tham gia hay không (tham khảo thêm Garcia Bercero và Amarasinha 2001).

Điều chúng tôi đề xuất nên đưa vào WTO là yêu cầu tất cả các thành viên phải ban hành những tiêu chuẩn tối thiểu và nguyên tắc cơ bản liên quan đến luật cạnh tranh và phải tôn trọng một số yêu cầu hợp tác quốc tế giữa các cơ quan bảo hộ cạnh tranh. Việc ban hành một chính sách cạnh tranh trong nước và thành lập một cơ quan phụ trách cạnh tranh có quyền hạn thực thi đầy đủ vẫn là cơ sở, nếu không có hai điều trên một quốc gia không thể nào xử lý những hành vi vi phạm cạnh tranh của doanh nghiệp trong nước hoặc quốc tế. Vì vậy, mục tiêu chúng tôi hướng đến cũng tương tự như những gì chúng tôi thực hiện trong Hiệp định TRIPS, đó là đặt nền móng cho một số nguyên tắc cơ bản để các nước đưa vào hệ thống pháp luật của họ. (Mogens 2001)

Như vậy, trong WTO, EU đã đặt ra nhiều yêu cầu hơn so với nội dung của Hiến chương Havana, nhưng EU vẫn nhất mực khẳng định mục tiêu mình đưa ra khá khiêm tốn:

Cụ thể hơn, chúng tôi gợi ý những vòng đàm phán WTO nên tập trung vào ba vấn đề chính sau đây: 1) những nguyên tắc cơ bản của luật và chính sách cạnh tranh trong nước; 3) hợp tác giữa các cơ quan bảo hộ cạnh tranh; 3) hỗ trợ kỹ thuật và xây dựng năng lực cho việc thực thi những thể chế cạnh tranh ở các nước đang phát triển. (Mogens 2001).

Tuy nhiên, trong một văn bản khác ngày 29/6/2001, EU gợi ý: “Mỗi nước đang phát triển...muốn bảo toàn quyền tự đánh giá chi phí và lợi ích của một hiệp định. Theo ý kiến này, một phương án khả thi mà chúng ta có thể suy xét đến là cho phép các nước đang phát triển quyền quyết định, vào thời điểm ký kết hiệp định, họ có muốn tham gia vào những điều khoản cạnh tranh hay không.”¹⁰

Ủy Ban Châu Âu kêu gọi việc thực hiện những nguyên tắc cơ bản chung, trong đó có bao gồm không phân biệt đối xử và minh bạch, không nên mâu thuẫn với những mục tiêu phát triển khác. Nhưng ủy ban cũng gợi ý nếu các nước muốn miễn trừ một số ngành nghề không cần tuân thủ theo luật cạnh tranh hoặc nguyên tắc đối xử quốc gia, họ hoàn toàn có quyền làm như thế nhưng việc miễn trừ cần phải minh bạch và dễ dự đoán đối với các tác nhân kinh tế - mô hình này có lẽ giống với một số khía cạnh của hiệp định GATS, đã nói ở trên. EU đặc biệt nhấn mạnh lợi ích của một khung cơ sở chung cho hợp tác, mà theo họ việc đồng thuận áp dụng một số nguyên tắc chung sẽ góp phần tạo ra khung cơ sở chung. Tuy nhiên, ủy ban EU nhấn mạnh nghĩa vụ hợp tác nên trên cơ sở “tự nguyện” trong đó nghĩa vụ nghiêm khắc nhất mà các nước đều phải tuân theo là xem xét yêu cầu của đối tác, mà không cần hành động theo yêu cầu đó, tuy nhiên phải có nghĩa vụ giải thích lý do từ chối hành động. Cách làm lách được nghĩa vụ mang tính thủ tục nặng nề, nhưng vẫn chưa giải quyết được lời phàn nàn là EU có thể từ chối hỗ trợ các nước đang phát triển, dù cho mục tiêu của EU bao gồm “giải quyết e ngại của các nước đang phát triển về tầm quan trọng của hỗ trợ từ phía các cơ quan bảo hộ cạnh tranh ở châu Âu trong những trường hợp khi mà doanh nghiệp nước ngoài thực hiện những hành vi cản trở cạnh tranh và gây ảnh hưởng đến thị trường ở các nước đang phát triển.”¹¹

Một giải pháp được đưa ra là nghĩa vụ hợp tác có thể không cần cân xứng. Ở đây chúng ta có thể một giải pháp song song với GATS, trong đó các nước có thể từ chối mở cửa một số thị trường nhưng vẫn phải áp dụng chính sách trên cơ sở đãi ngộ tối huệ quốc (MFN).

Ngược lại, chính quyền Clinton mạnh mẽ ủng hộ những hiệp định thương mại song phương và tự nguyện hợp tác *bên ngoài* khuôn khổ WTO. Báo cáo của ICPAC vào tháng 4 năm 2000 nhấn mạnh khía cạnh toàn cầu của hoạt động chống độc quyền và điểm yếu của những thiết chế hiện tại nhưng không tán thành WTO tham dự vào việc này:

Tại giao điểm này, đa số thành viên của Ủy ban Cố vấn tin rằng WTO với tư cách là một diễn đàn rà soát các hạn chế tư nhân không còn phù hợp. Với những rủi ro có thể xảy ra và thiếu sự đồng thuận quốc tế về nội dung và sự phù hợp của các quy định hoặc cơ chế giải quyết tranh chấp trong lĩnh vực này, Ủy ban Cố vấn tin rằng WTO không nên ban hành những quy định mới về cạnh tranh trong khuôn khổ của tổ chức này.¹²

Những nhà kinh tế học không mặn mà với ý tưởng hài hòa luật pháp sẽ đồng cảm với nhận định trên. Tuy nhiên, bản thân ý kiến trên cũng thiếu nhất quán: báo cáo ICPAC chứng minh tự nguyện hợp tác không đem lại kết quả như mong đợi.

Quan điểm của Hoa Kỳ dưới thời Tổng thống Bush có sự biến chuyển. Giữa 2001, Đại diện Thương mại Hoa Kỳ Robert Zoellick phát biểu:

Trong chính sách cạnh tranh, cơ quan thương mại và chống độc quyền Hoa Kỳ công nhận tầm quan trọng của vấn đề này. Vì vậy, chúng tôi đang nỗ lực để tìm hiểu rõ ràng điều mà EU đang theo đuổi và thảo luận với EU cách để đối phương có thể giải quyết những e ngại của Hoa Kỳ và các nước.¹³

Nhưng vẫn chưa xua tan được sự nghi ngờ:

Thế nhưng, điều mà chúng tôi vẫn chưa rõ là cách đánh giá các nghĩa vụ cạnh tranh dựa trên những nguyên tắc cơ bản; ví dụ, câu hỏi quan trọng là cách hoạt động của cơ chế giải quyết tranh chấp hoặc những hình thức giám sát khác ví dụ như đánh giá lẫn nhau (peer review) có thể đem lại hiệu quả tốt hơn không.¹⁴

Phía EU hồi đáp rằng Cơ quan Giải quyết Tranh chấp chỉ giám sát luật lệ của các nước có tuân thủ theo những nguyên tắc cơ bản mà các bên đã đồng ý, và không giám sát những trường hợp cụ thể hoặc thực thi và phía EU cũng ưu tiên hình thức đánh giá lẫn nhau. EU có lợi ích dành cho Hoa

Kỳ: tăng cường hợp tác để thực thi chống độc quyền. EU đã sẵn sàng trao đổi thông tin mật với Hoa Kỳ, mặc dù còn phải xem đây có phải là ưu tiên của Hoa Kỳ hay không.

Ý kiến những nước đang phát triển thì có sự chia rẽ. Nam Phi và một số nước Nam Mỹ nghiêng theo hướng ủng hộ nhưng các quốc gia châu Á thì thể hiện thái độ hoài nghi. Ấn Độ chính thức lên tiếng rằng dù nước này cộng nhận khía cạnh đa phương của chính sách cạnh tranh và ủng hộ công tác của UNCTAD, Ấn Độ muốn nhìn thấy một số vấn đề mang tính hệ thống của WTO được giải quyết trước những lĩnh vực được đưa vào các vòng đàm phán. Tuy nhiên, có ý kiến đối lập mạnh mẽ trong nội bộ Ấn Độ.¹⁵

Trong khi đó, vào tháng 10/2001, OECD tổ chức Diễn đàn Cạnh tranh Toàn cầu đầu tiên, bên cạnh ý kiến của ICPAC. Diễn đàn có sự tham dự của 30 thành viên OECD và 26 nước khác không phải là thành viên (bao gồm cả Ấn Độ) và một số doanh nghiệp và nhóm bảo vệ người tiêu dùng. Yêu cầu của nhóm này là đối thoại và trao đổi kinh nghiệm, những thông lệ và hình thức hợp tác tốt nhất; mục tiêu của diễn đàn không phải là giải quyết những vấn đề thương mại.¹⁶

Kết luận

Tuyên bố của Hội nghị Bộ trưởng Doha yêu cầu đàm phán về vấn đề cạnh tranh phải khởi động ở Hội nghị Bộ trưởng WTO thứ 5 trong năm 2003 nếu thống nhất được phương thức đàm phán. Số lượng các nước đứng về phía EU ngày càng tăng khi giờ đây EU đã linh hoạt hơn và thoát khỏi mục tiêu ban đầu của mình là tiếp cận thị trường. EU sẵn sàng thảo luận phương án chọn không tham gia (opt-out) hoặc tham gia từ từ (phase-in) với các nước đang phát triển không có năng lực hoặc không muốn ban hành luật cạnh tranh. Tuy nhiên, EU sẽ phải nghiêm túc xem xét việc tăng lợi ích trong lời đề nghị hiện tại của mình trong vấn đề các tập đoàn xuất khẩu. Và có lẽ EU sẽ phải nhượng bộ ở những khía cạnh khác – ví dụ như chống bán phá giá, một vấn đề khác biệt hoàn toàn với cạnh tranh trong bối cảnh này.

Đây mới có thể là giao kèo hấp dẫn với các nước đang phát triển, trong đó những nước này đồng ý ban hành luật cạnh tranh nhưng đổi lại họ được nhận những quyền lợi khác, và trên hết là lời hứa hợp tác. Thỏa thuận này có thể yêu cầu các nước phải ngồi lại cùng nhau thảo luận và trao đổi thông tin thay vì chỉ nỗ lực giải quyết những vấn đề thực sự nhạy cảm như rà soát các vụ sáp nhập ở nhiều nền pháp luật khác nhau. Không có quốc gia nào chịu nhượng bộ trong việc rà soát các vụ sáp nhập nhưng có những điều chúng ta có thể làm để cải thiện tình hình ví dụ như thống nhất cách định nghĩa thị trường nào liên quan đến vụ sáp nhập đó.

Thách thức lớn nhất đối với các nước đang phát triển là đảm bảo các vòng đàm phán cũng cố kiểm soát cạnh tranh trên thị trường thế giới và diễn biến của đàm phán giải quyết được nhu cầu của họ và nhận thức được những hạn chế về mặt năng lực của nước họ.

Ghi chú

Tác giả cảm ơn những người bạn và đồng nghiệp ở Ngân hàng Thế giới, ban thư ký WTO, và Ủy ban Châu Âu về những lời khuyên và hỗ trợ khi hoàn thành bài viết này. Chương này chủ yếu dựa trên kết quả hợp tác ban đầu giữa Bernard Hoekman và được hoàn thành nhờ hỗ trợ biên tập của ông.

1. Để đọc về điểm mạnh và điểm yếu, tham khảo báo cáo 2001 của Nhóm công tác WTO về vấn đề Tương tác giữa Thương mại và Chính sách Cạnh tranh trình lên Đại hội đồng WTO (WT/WGTCP/5, October 8, 2001).
2. Đọc Smith (1976 edition), vol. 2, ch. 7, pt. 2: 87–103.
3. Truy cập tại <<http://www.globefield.com/havana.htm#CHAPTERV>>.
4. Một số chuyên gia Hoa Kỳ tin rằng bãi bỏ Đạo luật WebbPomerene Hoa Kỳ (ủng hộ các tập đoàn xuất khẩu) sẽ không tạo ra tác động gì, vì trong bất kỳ trường hợp nào những ảnh hưởng tiêu cực đối với doanh nghiệp nước ngoài là hợp pháp ở Hoa Kỳ và các nơi khác.
5. Đây là lập trường mà chính phủ Hồng Kong mạnh mẽ ủng hộ, nhưng lập trường này đã bị Hội đồng Người tiêu dùng Hồng Kong đặt nghi vấn.
6. Truy cập <<http://www.cuts-india.org/7-update.htm>>. Website của CUTS, <<http://www.cuts.org>>, có chứa toàn bộ tư liệu về chính sách cạnh tranh ở những nước đang phát triển.
7. Hiệp định Liên kết EU- Phần Lan <http://158.169.50.70/eur-lex/en/lif/dat/1993/en_293A1231_18.html>.
8. Truy cập tại <<http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/saf.htm>>.
9. Truy cập tại <<http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/mexico/fta.htm>>; đọc Điều 39 và Phụ lục XV.
10. “Draft Communication from the EC and its Member States: A WTO Competition Agreement and Development,” June 29, 2001.
11. Ibid.
12. Truy cập tại <http://www.usis.it/file2000_02/alia/a002280a.htm>.
13. Trong một tuyên bố ngày 17/7/2001, sau khi gặp Pascal Lamy; tham khảo <<http://usinfo.state.gov/topical/econ/wto/pp0717a.htm>>.
14. Ibid.
- 15 See “Let’s Be Proactive on Multilateral Competition Policy,” available at <<http://www.cuts-india.org/>>, “Viewpoint.”
- 16 See <http://www.oecd.org/daf/clp/global_forum.htm>.
- 17 For a full discussion of why antidumping and competition policy are different, see Lawrence (1998