

BẢN TIN

PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI

Quý I - 2024

BỘ CÔNG THƯƠNG
CỤC PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI



Nội dung của tự vệ và yếu tố cấu thành năng lực áp dụng biện pháp tự vệ trong thương mại quốc tế



Tổng quan về vấn đề tình hình thị trường đặc biệt trong điều tra chống bán phá giá

Phân tích việc sử dụng biện pháp chống bán phá giá trong các FTA



BỘ CÔNG THƯƠNG

CỤC PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI

Cục Phòng vệ thương mại là tổ chức thuộc Bộ Công Thương, thực hiện chức năng tham mưu, giúp Bộ trưởng Bộ Công Thương quản lý nhà nước và tổ chức thực thi pháp luật về phòng vệ thương mại, bao gồm các lĩnh vực chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ; chống lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại; tổ chức, quản lý hoạt động sự nghiệp dịch vụ công thuộc lĩnh vực, phạm vi quản lý của Cục theo quy định của pháp luật và phân cấp, ủy quyền của Bộ trưởng.

Với chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn quy định tại Quyết định số 2639/QĐ-BCT ngày 02 tháng 12 năm 2022 của Bộ trưởng Bộ Công Thương, Cục Phòng vệ thương mại hoạt động nhằm hỗ trợ, giúp các doanh nghiệp, hiệp hội và các cơ quan có liên quan của Việt Nam hiểu rõ hơn về các biện pháp phòng vệ thương mại, đặc biệt là kinh nghiệm trong việc chuẩn bị, ứng phó với các biện pháp phòng vệ thương mại do nước ngoài áp dụng đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam cũng như việc Việt Nam áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại đối với hàng nhập khẩu bảo vệ sản xuất trong nước.

Mục lục

- 4** Nội dung của tự vệ và yếu tố cấu thành năng lực áp dụng biện pháp tự vệ trong thương mại quốc tế
- 11** Phân tích kết luận cuối cùng của Hoa Kỳ về điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp đối với bột đậu nành hữu cơ nhập khẩu Ấn Độ
- 16** Tổng quan về vấn đề tình hình thị trường đặc biệt trong điều tra chống bán phá giá
- 24** Phân tích việc sử dụng biện pháp chống bán phá giá trong các FTA
- 31** Ban Hội thẩm vụ việc DS595 ban hành báo cáo liên quan đến việc Thổ Nhĩ Kỳ kiện EU về biện pháp tự vệ với thép

Phát hành 1 số/Quý

NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM XUẤT BẢN

Trịnh Anh Tuấn

Cục trưởng Cục Phòng vệ thương mại

Tổ chức sản xuất và phát hành

TRUNG TÂM THÔNG TIN VÀ CẢNH BÁO (CIEW)

23 Ngô Quyền - Hà Nội

ĐT: (024) 3939 3422 - Fax: (024) 7303 7897

Ban Biên tập Bản tin Phòng vệ thương mại xin trân trọng cảm ơn và nghiêm túc tiếp thu ý kiến đóng góp của độc giả nhằm nâng cao chất lượng của Bản tin. Mọi ý kiến đóng góp, thư từ, tin, bài xin gửi về:

Ban Biên tập Bản tin Phòng vệ thương mại

23 Ngô Quyền - Hoàn Kiếm - Hà Nội

ĐT: (024) 73037898 - Fax: (024) 7303 7897 - Email: ciew@moit.gov.vn

Lưu ý: Các phân tích đánh giá trong các bài viết phản ánh quan điểm của cá nhân tác giả, không nhất thiết phản ánh quan điểm, đánh giá của Cục Phòng vệ thương mại



Nội dung của tự vệ và yếu tố cấu thành năng lực áp dụng biện pháp tự vệ trong thương mại quốc tế

1. Nội dung của tự vệ trong thương mại quốc tế

1.1. Tự vệ trong khung khổ các qui định của WTO

Tự vệ trong khung khổ các qui định của WTO phải tuân thủ một số nguyên tắc nhất định, cụ thể như sau:

** Nguyên tắc không phân biệt đối xử*

Đây là nguyên tắc cơ bản của WTO. Tự vệ thương mại cũng cần tuân thủ nguyên tắc này; theo đó các biện pháp tự vệ sẽ được áp dụng với mọi sản phẩm nhập khẩu không phân biệt nguồn gốc xuất xứ hàng hóa. Đối tượng điều tra để áp dụng tự vệ thương mại cũng phải là toàn bộ loại hàng hóa nhập khẩu chứ không phải chỉ là hàng hóa (nào đó) từ một nước cụ thể. Hiệp định về tự vệ thương mại của WTO đưa ra một ngoại lệ yêu cầu: Nước nhập khẩu khi áp dụng biện pháp tự vệ dưới hình thức hạn chế số lượng thì phải tham khảo ý kiến của các nước thành viên khác có lợi ích đáng kể liên quan đến hàng hóa bị áp dụng.

** Nguyên tắc áp dụng các biện pháp tự vệ thương mại trong phạm vi và mức độ cần thiết*

Mục đích chính của tự vệ thương mại là để giúp nền công nghiệp trong nước có thời gian để điều chỉnh cơ cấu, khắc phục thiệt hại và đứng vững trong cuộc cạnh tranh gay gắt với hàng hóa nước ngoài. Do vậy nước nhập khẩu chỉ được áp dụng tự vệ thương mại ở giới hạn cần thiết và chỉ nhằm để ngăn cản hay khắc phục những thiệt hại do lượng nhập khẩu tăng đột biến gây ra và nhằm tạo thuận lợi cho việc điều chỉnh cơ cấu sản xuất nội địa chứ không phải nhằm bất kỳ mục đích nào khác. Áp dụng tự vệ thương mại không

phải để hạn chế cạnh tranh, do vậy nó chỉ được áp dụng trong một thời gian nhất định. Theo WTO, thời hạn áp dụng tối đa là 4 năm. Trong trường hợp cần thiết, có thể được gia hạn thêm một lần nhưng không quá 4 năm tiếp theo. Đối với các nước đang phát triển, có thể được ưu đãi gia hạn với thời gian không quá 6 năm tiếp theo. Tuy nhiên, ngay cả trong thời hạn áp dụng, nếu những điều kiện cho sự tồn tại của nó không còn nữa thì nước áp dụng tự vệ thương mại phải dỡ bỏ ngay hoặc đình chỉ biện pháp tự vệ đang được áp dụng với hàng hóa đó. Trong thời gian áp dụng tự vệ thương mại nước nhập khẩu phải tiến hành rà soát các biện pháp tự vệ để đảm bảo quyền lợi cho nước bị áp dụng đồng thời cũng để cho việc luân chuyển hàng hóa diễn ra bình thường.

** Nguyên tắc đảm bảo bồi thường tổn thất thương mại*

Khác với các biện pháp chống lại các hành vi cạnh tranh không lành mạnh do hành động bán phá giá hay trợ cấp của Chính phủ, một nước thành viên khi áp dụng biện pháp tự vệ phải đảm bảo đền bù thỏa đáng cho nước bị áp dụng tự vệ thương mại. Việc đền bù này thường thông qua việc giảm thuế cho một số mặt hàng có lợi ích xuất khẩu cho nước bị áp dụng tự vệ thương mại. Mức độ đền bù phải tương đương đáng kể. Nếu các bên không thể thỏa thuận được mức độ bồi thường tương xứng thì các nước bị áp dụng tự vệ thương mại có thể áp dụng các biện pháp trả đũa. Tuy nhiên, quyền thực hiện trả đũa thương mại chỉ có thể tiến hành sau 3 năm kể từ khi biện pháp tự vệ thương mại thực hiện.

** Nguyên tắc ưu tiên cho các nước đang phát triển*

WTO thừa nhận cần thiết phải dành cho những nước đang và chậm phát triển những điều kiện thuận lợi hơn trong thương mại quốc tế, dành cho các nước này những chế độ đãi ngộ đặc biệt và khác biệt trong thương mại quốc tế mà không yêu cầu có đi có lại trong các cam kết. Điều 9 Hiệp định về tự vệ thương mại của WTO qui định: Các biện pháp tự vệ thương mại không được áp dụng với hàng hóa có nguồn gốc từ một nước thành viên đang phát triển nếu như thị phần xuất khẩu hàng hóa của nước này tại nước nhập khẩu không vượt quá 3 %. Hoặc nếu có nhiều nước thành viên đang phát triển có thị phần từng nước dưới 3% và tổng thị phần của các nước này không lớn hơn 9 % thì không bị áp dụng tự vệ thương mại. Về phần mình, một nước thành viên đang phát triển lại có quyền mở rộng thời hạn áp dụng tự vệ thương mại với nước khác thêm 2 năm nữa so với thời hạn tối đa được áp dụng tự vệ thương mại thông thường là 8 năm

Biện pháp tự vệ là biện pháp tạm thời nhằm hạn chế nhập khẩu đối với một hoặc một số loại hàng hóa khi việc nhập khẩu chúng tăng nhanh gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước. Mỗi nước nhập khẩu là thành viên WTO đều có quyền áp dụng biện pháp tự vệ, nhưng khi áp dụng thì họ phải bảo đảm tuân theo các qui định của WTO (về điều kiện, thủ tục, cách thức áp dụng biện pháp tự vệ). Hiện nay, đang có nhiều tranh cãi và đề xuất sửa đổi các qui định trong Hiệp định SG do sự mâu thuẫn giữa chúng với các qui định trong các hiệp định thương mại khu

vực (có qui định hoặc hoặc bị loại bỏ có liên quan đến SG).

Đối với biện pháp tự vệ, các nước chỉ có thể áp dụng biện pháp tự vệ 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 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. Biện pháp tự vệ có thể gia hạn biện pháp tự vệ nhưng tổng cộng thời gian áp dụng và gia hạn không được quá 8 năm. Tuy nhiên, WTO có qui định đối với các nước đang phát triển, trong đó có Việt Nam có thể kéo dài thời hạn áp dụng thêm 2 năm, tức là các nước đang phát triển như Việt Nam có quyền áp dụng biện pháp tự vệ với thời hạn không quá 10 năm.

Các biện pháp tạm thời được đặt ra để giảm bớt nhập khẩu nhằm giúp một ngành sản xuất nào đó tự điều chỉnh mình để thích ứng với sự cạnh tranh ngày càng tăng từ các nhà sản xuất nước ngoài.

Dựa trên qui định của WTO, các hành động tự vệ có thể được thực hiện theo 6 cách khác nhau, tất cả các cách này đều phải tuân theo các điều kiện cụ thể để đảm bảo rằng hành động tự vệ chỉ được thực hiện nếu có các nguyên nhân chính đáng. Ngoài ra cũng có một số các bước thủ tục khác cần phải tuân thủ trong mỗi trường hợp. Cụ thể như dưới đây.

+ Điều VI của GATT, cho phép các Chính phủ được tiến

hành hành động tự vệ nếu có xảy ra phá giá. Các qui định của Điều khoản này được làm rõ thêm trong Hiệp định về Thực hiện Điều VI của GATT (Hiệp định về chống phá giá).

+ Điều XII của GATT, trong trường hợp của các nước đang phát triển theo Điều XVIII: B, các nước đang phát triển có thể hạn chế nhập khẩu để bảo vệ vị thế tài chính đối ngoại và cân cân thanh toán.

+ Điều XVIII.A và XVIII.C, cho phép các nước đang phát triển có trợ giúp của Chính phủ nhằm đẩy mạnh phát triển kinh tế.

+ Điều XIX của GATT, cho phép một nước tạm hoãn không thi hành các nghĩa vụ của mình hoặc sửa đổi các cam kết tự do hóa trong các trường hợp không lường trước được và nếu bất cứ một sản phẩm nào được nhập khẩu với số lượng ngày càng tăng có thể gây ra hoặc đe dọa gây ra các thiệt hại nghiêm trọng cho các nhà sản xuất trong nước cùng sản xuất một loại hàng hoá tương tự hoặc loại hàng hoá cạnh tranh trực tiếp. Đó chính là những gì được định nghĩa là hành động tự vệ. Có một tên gọi khác cho hành động này, gọi là điều khoản nói lỏng. Trừ một số trường hợp được định nghĩa cụ thể, các biện pháp tự vệ được tiến hành theo Điều XIX cần phải nhằm vào một loại hàng hoá cụ thể, bất kể chúng có nguồn gốc từ đâu. Các hành động phân biệt đối xử chống lại các nước được coi là đang có các vấn đề lớn là trái với các qui định. Nếu hành động được tiến hành, nước thực hiện có nghĩa vụ đền bù cho các bên bị ảnh hưởng dưới hình thức cho hưởng thuế thấp và/hoặc các

điều kiện tiếp cận thị trường tốt hơn.

Hiệp định về các biện pháp tự vệ định ra các qui định cho việc áp dụng các biện pháp tự vệ như qui định trong Điều XIX của GATT.

+ Điều XXVIII của GATT, có thể tiến hành đàm phán lại các cam kết với mục đích giảm gánh nặng từ nhập khẩu.

+ Các qui định về ngoại lệ chung và các ngoại lệ về an ninh trong GATS và GATT cũng có thể coi như một hình thức tự vệ hợp lệ.

Ngoài ra, trong Hiệp định Nông nghiệp của WTO còn qui định về các biện pháp tự vệ đặc biệt (SSG). Đây là một công cụ tự vệ cho phép các nước thành viên WTO có thể “đánh thuế” và đặt ra những SSG cụ thể trong Biểu cam kết về nông nghiệp. Biện pháp tự vệ này được cho là cần thiết bởi sự tác động của sự thâm nhập sản phẩm nhập khẩu đối với một số sản phẩm nông nghiệp nhạy cảm. SSG cho phép các quốc gia áp thuế bổ sung cho sản phẩm bên cạnh dòng thuế có sẵn trong trường hợp gia tăng nhập khẩu hoặc khi giá nhập khẩu giảm hơn 10% so với giá nhập khẩu tối thiểu cố định. Tuy nhiên, chỉ có 39 nước thành viên WTO đủ tiêu chuẩn sử dụng SSG này do yêu cầu về biểu thuế, phần lớn là các nền kinh tế phát triển và không có quốc gia nào là nước kém phát triển. Do các nước đang và kém phát triển không thể tiếp cận được SSG, các nước thành viên WTO quan tâm đến một cơ chế tự vệ đặc biệt (SSM) thuộc các điều khoản đối xử đặc biệt và khác biệt, cho các nước đang và kém phát triển cơ sở để bảo vệ những sản phẩm nông nghiệp nhạy cảm khỏi việc thâm nhập thị

trường của sản phẩm nhập khẩu tương tự.

1.2. Tự vệ trong các hiệp định thương mại tự do

Việc ký kết các hiệp định thương mại song phương và khu vực đã có sự gia tăng đáng kể bắt đầu từ những năm 1990. Tính đến cuối năm 2017, đã có 94 hiệp định thương mại song phương và khu vực đã được thông báo cho WTO chính thức có hiệu lực chưa kể các hiệp định vẫn đang trong quá trình đàm phán. Trong hầu hết các hiệp định thương mại này, qui định về tự vệ đều dẫn chiếu đến biện pháp tự vệ trong thương mại của WTO. Những hiệp định này thường cho phép các quốc gia sử dụng các điều khoản thuộc Điều XIX của GATT về các Biện pháp tự vệ và Điều 5 của Hiệp định Nông nghiệp. Những qui định thông thường trong các Hiệp định này không làm cho các bên mất đi quyền và nghĩa vụ trong các thỏa thuận đa phương. Một số hiệp định có qui định loại trừ các nước thành viên khỏi các hành động tự vệ toàn cầu, trong khi một số hiệp định khác đặt ra nghĩa vụ không áp dụng nếu đáp ứng một số điều kiện nhất định. Ví dụ như Hiệp định thương mại tự do Trung Mỹ (Điều 2.16) qui định; *“một Bên sẽ loại trừ việc nhập khẩu một sản phẩm có xuất xứ từ một hoặc nhiều Bên nếu hành động nhập khẩu đó không gây ra, dẫn đến hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng”*. Điều này có ý nghĩa quan trọng nếu xảy ra tranh chấp hoặc khởi kiện việc sử dụng biện pháp tự vệ vì nguyên tắc cơ bản của biện pháp tự vệ toàn cầu là phải nhập khẩu một sản phẩm cụ thể trên cơ sở không phân biệt đối xử.

Một số hiệp định qui định việc áp dụng các biện pháp tự vệ song phương hoặc khu vực và biện pháp tự vệ đặc biệt, trong đó nêu rõ các biện pháp khác nhau không thể được sử dụng đồng thời trên cùng một sản phẩm. Vì vậy, mỗi sản phẩm có thể được áp dụng một loại biện pháp tự vệ trong khoảng thời gian nhất định. Ví dụ như Hiệp định thương mại tự do Trung Quốc- Singapore (Điều 43-8) qui định rằng: *“Khi áp dụng một biện pháp tự vệ song phương, một Bên sẽ không được sử dụng đồng thời các biện pháp tự vệ của WTO”*. Các biện pháp tự vệ trong các hiệp định thương mại tự do có thể được chia thành ba loại: (1) không cho phép áp dụng các biện pháp tự vệ giữa các thành viên; (2) Cho phép nhưng không có điều khoản đặc biệt; (3) cho phép và có điều khoản đặc biệt.

Cũng như các qui định của WTO về tự vệ trong thương mại, các biện pháp tự vệ trong các hiệp định thương mại tự do chỉ được áp dụng với mức độ cần thiết để khắc phục thiệt hại đã xảy ra hoặc đe dọa xảy ra. Hơn nữa, quy định của WTO về các biện pháp tự vệ cho phép áp dụng một trong hai biện pháp là tăng thuế và hạn chế số lượng. Tuy nhiên, chỉ có một số hiệp định cho phép áp dụng hạn ngạch thuế quan còn phần lớn các hiệp định chỉ cho phép tăng thuế nhập khẩu.

Khác với qui định trong WTO, thời hạn áp dụng biện pháp tự vệ trong các hiệp định thương mại tự do thường ngắn hơn trong khoảng từ 3 đến 8 năm tổng cộng hoặc cho đến khi kết thúc thời hạn chuyển tiếp. Phần lớn các hiệp định cho phép áp dụng tự vệ lần đầu trong vòng 2 năm và việc gia hạn có thể tiến hành trong một hoặc hai năm

tiếp theo, ví dụ như trong hiệp định thương mại tự do Việt Nam - EU (EVFTA) qui định rằng biện pháp tự vệ có thể được thực hiện không quá 3 năm và không thể gia hạn sau khi kết thúc thời hạn chuyển tiếp. Phần lớn các hiệp định cũng cho phép dỡ bỏ các biện pháp tự vệ sớm, thông thường là sau khi biện pháp tự vệ được áp dụng 1 năm.

Đối với các biện pháp tự vệ tạm thời, các biện pháp này chỉ áp dụng trong thời hạn ngắn để ngăn chặn các thiệt hại không thể khắc phục tới ngành công nghiệp trong nước cho những sản phẩm cạnh tranh trực tiếp hoặc sản phẩm tương tự. Nhiều hiệp định cho phép áp dụng biện pháp tự vệ song phương hoặc khu vực tạm thời. Tuy nhiên, có một vài điểm khác biệt về thời hạn biện pháp được áp dụng và một số quốc gia áp dụng thời hạn không giống nhau cho các quốc gia khác nhau.

Tuy được thừa nhận rộng rãi trong thương mại quốc tế, nhưng khác với các công cụ phòng vệ khác, biện pháp tự vệ trong thương mại không phải là một công cụ “miễn phí”. Theo qui định của WTO, nước áp dụng biện pháp tự vệ phải bồi thường tổn thất thương mại cho các nước xuất khẩu có liên quan (thường là việc tự nguyện giảm thuế nhập khẩu cho một số nhóm hàng hoá khác đến từ chính các nước xuất khẩu đó). Nếu không đạt được các thỏa thuận đền bù, nước xuất khẩu được quyền thực thi các biện pháp trả đũa thương mại (rút lại những nghĩa vụ nào đó trong WTO bao gồm cả việc rút lại các nhượng bộ về thuế quan).

Trong khung khổ của Hiệp định CPTPP, sẽ có một số thay đổi so với các qui định về TVTM

trong WTO, nhưng rất ít có khả năng những qui định này được thay đổi cơ bản hay thực hiện khác đi. Bởi lẽ bản chất của tự vệ thương mại không phải xuất phát từ các nhân tố khách quan là cạnh tranh không lành mạnh mà chính là từ yếu tố chủ quan của nước nhập khẩu: Năng lực cạnh tranh còn yếu kém của các ngành sản xuất nội địa. Các nước muốn áp dụng tự vệ thì phải cam kết đưa ra nhượng bộ thương mại như là một cách đền bù cho các nước có liên quan.

Về bản chất, tự vệ trong thương mại là công cụ phải “trả tiền”, vì vậy, các quốc gia phải cân nhắc kỹ lưỡng tổng thể các yếu tố được và mất trước khi khởi xướng điều tra và đưa ra kết luận cuối cùng. Do vậy, không nên lạm dụng tự vệ thương mại như là một biện pháp bảo hộ quá mức các ngành sản xuất trong nước và chỉ bảo hộ có chọn lọc đối với những ngành như sản xuất nông sản, thiết bị gia dụng,... vốn là những ngành có năng lực cạnh tranh còn non yếu so với các thành viên khác tham gia FTA. Nếu như ngành nào cũng bảo vệ thì có khả năng sẽ tạo ra tâm lý trông chờ cơ quan quản lý nhà nước bảo vệ, không nỗ lực đổi mới công nghệ, nâng cao năng suất lao động cho các doanh nghiệp và khi đó nội lực nền kinh tế lại càng suy yếu. Hơn nữa, nhiều khi đối với một nền kinh tế không phải lúc nào cũng có đủ tiềm lực để áp dụng nhiều biện pháp tự vệ thương mại cùng một lúc, đặc biệt là khả năng bị trả đũa thương mại. Cần chấp nhận một thực tế là một số ngành hoạt động không hiệu quả thì buộc phải sụp đổ dưới áp lực thương mại quốc tế, nguồn lực của nền kinh tế khi đó sẽ di chuyển đến những ngành sản xuất hiệu quả

hơn. Đây chính là tác động hai mặt của bất cứ liên kết kinh tế nào và cả khi tham gia các FTA.

Song song với việc sử dụng các biện pháp tự vệ trong thương mại, về lâu dài cần phải có những chính sách, hỗ trợ để nâng cao năng lực cạnh tranh của các ngành sản xuất còn yếu thế và dễ bị tổn thương trong nước. Đây chính là việc làm cấp thiết nhất, mang tính chiến lược lâu dài và cần được thực hiện ngay. Vì cho dù có áp dụng thành công biện pháp tự vệ thì vẫn bị giới hạn về mức độ tự vệ (chỉ được áp dụng biện pháp tự vệ ở mức cần thiết đủ để ngăn chặn hoặc bù đắp các thiệt hại và tạo điều kiện để sản xuất nội địa điều chỉnh), thời hạn tự vệ (không được kéo dài quá 4 năm) và gia hạn tự vệ tổng cộng thời gian áp dụng và gia hạn không được quá 8 năm.

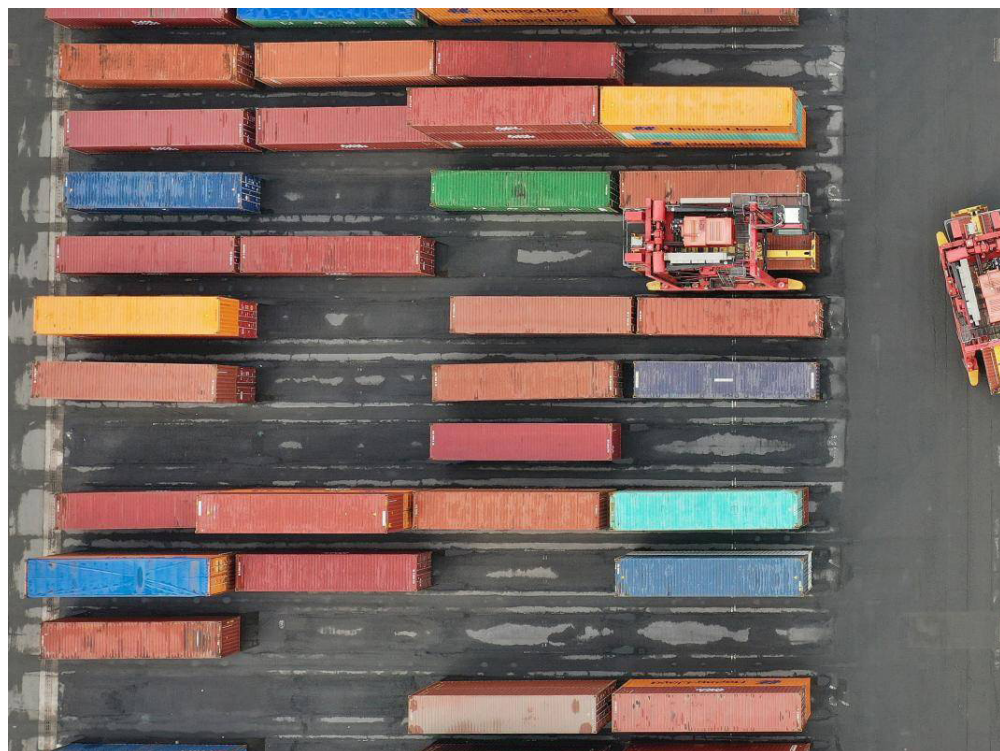
Đối với Hiệp định CPTPP, các cam kết về tự vệ cũng dựa trên các nội dung này nhưng khắt khe hơn. Do đó, từ thời điểm hiện tại đến khi CPTPP có hiệu lực, các bên có liên quan cần tích cực hợp

tác, rà soát các ngành sản xuất nội địa dễ bị tổn thương để trang bị từ trước cho họ khả năng bị cạnh tranh bởi hàng nhập khẩu và thúc đẩy các biện pháp lâu dài hỗ trợ doanh nghiệp gia tăng năng lực cạnh tranh.

Trong khi các biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp được sử dụng nhằm hạn chế hành vi cạnh tranh không lành mạnh, các biện pháp tự vệ lại được sử dụng nhằm giúp các ngành sản xuất trong nước thêm thời gian để điều chỉnh tăng cường tự do hóa thương mại. Do vậy, các doanh nghiệp cần chú ý đến công cụ này để có thể yêu cầu Chính phủ sử dụng nhằm bảo vệ lợi ích của mình trước hàng hoá nhập khẩu nước ngoài khi cần thiết.

1.3. So sánh quy định diễn tiến không lường trước được, với điều kiện áp dụng biện pháp tự vệ theo pháp luật Việt Nam

Điều 92 Luật Quản lý ngoại thương (QLNT) năm 2017 quy định điều kiện áp dụng biện pháp



tự vệ. Theo quy định này, biện pháp tự vệ chỉ được áp dụng đối với hàng hóa nhập khẩu khi có đủ các điều kiện: (a) Nhập khẩu quá mức khi khối lượng hoặc số lượng hàng hóa nhập khẩu gia tăng một cách tuyệt đối hoặc tương đối so với khối lượng hoặc số lượng hàng hóa tương tự được sản xuất trong nước; (b) Ngành sản xuất trong nước bị thiệt hại nghiêm trọng hoặc bị đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng; (c) Việc gia tăng khối lượng hoặc số lượng hàng hóa nhập khẩu quy định tại điểm a khoản này là nguyên nhân chính gây ra thiệt hại nghiêm trọng hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng của ngành sản xuất trong nước.

Khi so sánh quy định về điều kiện áp dụng biện pháp tự vệ theo quy định của Pháp lệnh về Tự vệ năm 2002 và Luật QTNT năm 2017, ta thấy có một sự khác biệt về quy định đánh giá yếu tố “diễn tiến không lường trước” trong việc xác định điều kiện áp dụng biện pháp tự vệ. Hiện nay, Việt Nam chưa có văn bản hướng

dẫn chi tiết về việc đánh giá yếu tố “diễn tiến không lường trước được” khi điều tra và kết luận các điều kiện để áp dụng biện pháp tự vệ. Do vậy, cơ quan điều tra sẽ không có nghĩa vụ phải xem xét, đánh giá các nội dung liên quan đến việc xác định có yếu tố “diễn tiến không lường trước được” khi điều tra và kết luận việc áp dụng biện pháp tự vệ đã đảm bảo các điều kiện đánh giá theo quy định chưa.

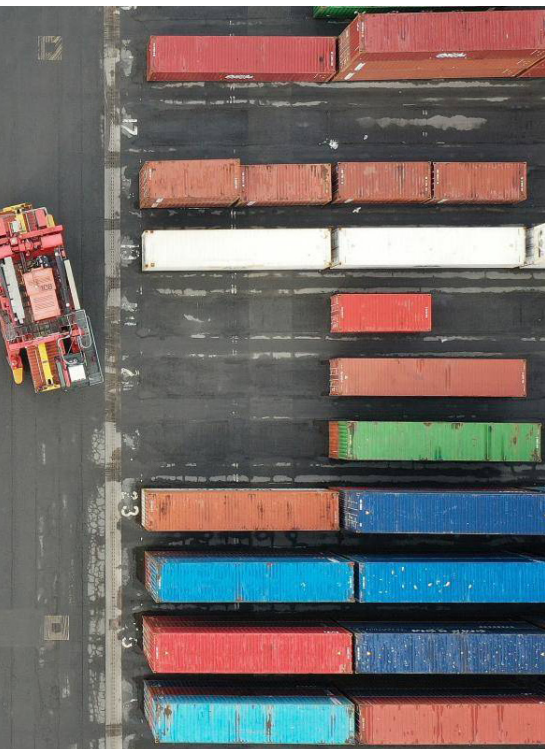
Trước đó, quy định đánh giá yếu tố “diễn tiến không lường trước được” trong một cuộc điều tra về tự vệ đối với hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam đã được cụ thể hóa tại Điều 6 của Pháp lệnh về Tự vệ năm 2002 như sau: Các biện pháp tự vệ chỉ được áp dụng đối với hàng hoá nhập khẩu khi có đủ các điều kiện sau đây: (1) Khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá nhập khẩu *gia tăng đột biến* một cách tuyệt đối hoặc tương đối so với khối lượng, số lượng hoặc trị giá của hàng hoá tương tự hoặc hàng hoá cạnh tranh trực tiếp được sản xuất trong nước; (2) Việc gia tăng khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá nhập khẩu quy định tại khoản 1 Điều này gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất hàng hoá tương tự hoặc hàng hoá cạnh tranh trực tiếp trong nước. Hoặc tại Điều 20 của FTA song phương Việt Nam - Nhật Bản quy định điều kiện áp dụng biện pháp tự vệ với nội dung: (1) Mỗi Bên có thể áp dụng một biện pháp tự vệ đối với hàng hoá xuất xứ của Bên kia theo Điều XIX, Hiệp định GATT 1994 và Hiệp định về Tự vệ trong Phụ lục 1A của Hiệp định WTO (sau đây được gọi là Hiệp định về Tự vệ)...; (2). Trong trường hợp cần thiết nhất,... hoặc nếu Bên đó

phải chịu hậu quả từ những thay đổi *không thể dự đoán trước* và những tác động từ việc thực hiện nghĩa vụ cam kết trong Hiệp định này, gia tăng số lượng hàng hoá xuất xứ nhập khẩu từ Bên kia, ở mức tuyệt đối hoặc có liên quan đến sản xuất nội địa, và ở những điều kiện gây ra hoặc có nguy cơ gây ra tổn thương nghiêm trọng đối với nền công nghiệp nội địa của Bên sản xuất các hàng hoá tương tự hoặc cạnh tranh trực tiếp. Như vậy, quy định về đánh giá yếu tố “diễn tiến không lường trước được” đã cụ thể hóa với cụm từ “đột biến” trong Điều 6 Pháp lệnh về Tự vệ năm 2002 hoặc cụm từ “không thể dự đoán trước” tại Điều 20 của FTA Việt Nam - Nhật Bản đã không được Luật QLNT năm 2017 kế thừa và duy trì.

Cho đến nay, mặc dù Việt Nam chưa bị khởi kiện đến Cơ quan giải quyết tranh chấp WTO liên quan đến các biện pháp tự vệ thương mại đã áp dụng, tuy nhiên, trong trường hợp này, khả năng Việt Nam trở thành nguyên đơn hay bị đơn trong tương lai là khá lớn.

Do khi đàm phán để trở thành thành viên của WTO vào năm 2007, Việt Nam không đưa ra bảo lưu nào đối với các Hiệp định của WTO, vì vậy, các quy định pháp luật về tự vệ của Việt Nam gần như tiếp thu toàn bộ các điều khoản GATT 1994 và SG, đặc biệt trong FTA Việt Nam - Nhật Bản cũng thỏa thuận phải thực hiện việc đánh giá yếu tố “diễn tiến không lường trước được” khi điều tra và kết luận các điều kiện thỏa mãn cho phép áp dụng biện pháp tự vệ.

2. Điều kiện và quy trình áp dụng biện pháp tự vệ trong



thương mại quốc tế và các bên liên quan

2.1. Điều kiện áp dụng biện pháp tự vệ trong thương mại quốc tế

Theo Hiệp định SG, một thành viên có thể áp dụng một biện pháp tự vệ cho một sản phẩm chỉ khi thành viên đó đã xác định được, phù hợp với những quy định trong Hiệp định, sản phẩm đó được nhập vào lãnh thổ của mình khi có sự gia tăng nhập khẩu, tương đối hay tuyệt đối so với sản xuất nội địa và theo đó có thể gây ra hoặc đe dọa gây ra tổn hại nghiêm trọng cho ngành công nghiệp nội địa sản xuất ra các sản phẩm tương tự hoặc các sản phẩm cạnh tranh trực tiếp. Các biện pháp tự vệ sẽ được áp dụng đối với một sản phẩm nhập khẩu bất kể từ nguồn nào. Như vậy, một nước nhập khẩu chỉ có thể áp dụng biện pháp tự vệ sau khi đã tiến hành điều tra và chứng minh được sự tồn tại đồng thời của các điều kiện sau:

+ Hàng hoá liên quan được nhập khẩu tăng đột biến về số lượng;

+ 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

+ Có mối quan hệ nhân quả giữa hiện tượng nhập khẩu tăng đột biến và thiệt hại hoặc đe dọa thiệt hại nói trên.

- Các bên liên quan khi áp dụng biện pháp tự vệ trong thương mại quốc tế

Theo qui định pháp lý của Việt Nam, các bên liên quan trong vụ việc điều tra áp dụng biện pháp tự vệ trong thương mại quốc tế bao gồm:

(các qui định pháp lý của Việt Nam về các biện pháp phòng vệ thương mại trong đó có biện pháp tự vệ phù hợp với khung khổ WTO và các FTA).

+ Tổ chức, cá nhân ở nước ngoài sản xuất, xuất khẩu hàng hóa vào lãnh thổ Việt Nam bị điều tra;

+ Tổ chức, cá nhân nhập khẩu hàng hóa bị điều tra;

+ Hiệp hội nước ngoài có đa số thành viên là các tổ chức, cá nhân sản xuất, xuất khẩu hàng hóa bị điều tra;

+ Chính phủ và cơ quan có thẩm quyền của nước xuất khẩu hàng hóa bị điều tra;

+ Tổ chức, cá nhân có hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp PVTM;

+ Tổ chức, cá nhân trong nước sản xuất hàng hóa tương tự;

+ Hiệp hội trong nước có đa số thành viên là các tổ chức, cá nhân sản xuất hàng hóa tương tự;

+ Tổ chức, cá nhân khác có quyền và lợi ích hợp pháp liên quan đến vụ việc điều tra hoặc có thể giúp ích cho quá trình điều tra hoặc tổ chức đại diện bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng.

Để được công nhận là bên liên quan, các tổ chức, cá nhân phải đăng ký và được Cơ quan điều tra chấp thuận để trở thành bên liên quan trong vụ việc điều tra theo qui định cụ thể trong Thông tư 06/2018/TT-BCT của Bộ trưởng Bộ Công Thương có hiệu lực từ ngày 15/6/2018 về qui định chi tiết một số nội dung về biện pháp phòng vệ thương mại.

Quyền và nghĩa vụ của các bên liên quan trong vụ việc phòng vệ thương mại cũng được xác định rõ trong văn bản qui phạm pháp luật của Việt Nam, đồng thời cũng đã được bổ sung

và hoàn thiện, cụ thể là trong Nghị định số 10/2018/NĐ-CP của Chính phủ về qui định chi tiết một số điều của Luật Quản lý ngoại thương về các biện pháp phòng vệ thương mại.

2.2. Quy trình áp dụng biện pháp tự vệ trong thương mại quốc tế

Trong các văn bản pháp lý và qui định của WTO, không có qui định cụ thể về trình tự, thủ tục yêu cầu áp dụng biện pháp tự vệ. Tuy nhiên, Hiệp định SG của WTO có đưa ra một số các nguyên tắc cơ bản mà tất cả các thành viên phải tuân thủ như:

+ Đảm bảo tính minh bạch (Quyết định khởi xướng vụ điều tra tự vệ phải được thông báo công khai;

+ Báo cáo kết luận điều tra phải được công khai vào cuối cuộc điều tra...);

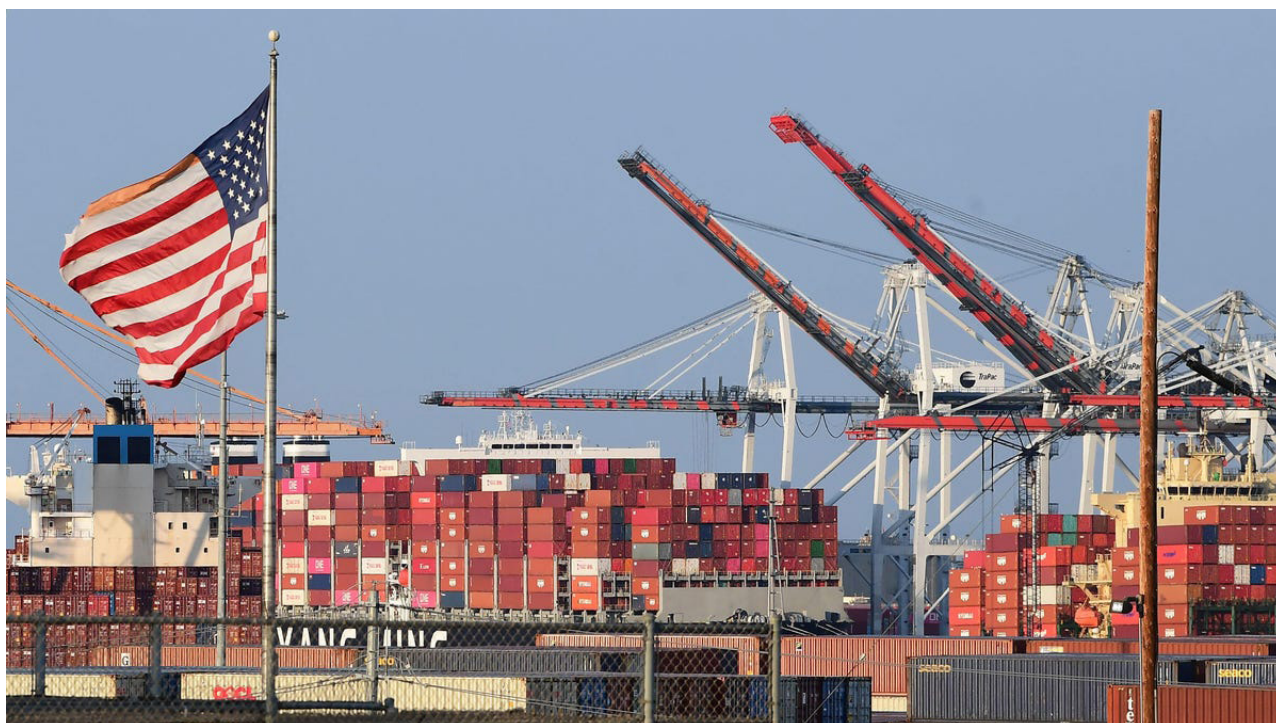
+ Đảm bảo quyền tố tụng của các bên (các bên liên quan phải được đảm bảo cơ hội trình bày các chứng cứ, lập luận của mình và trả lời các chứng cứ, lập luận của đối phương);

+ Đảm bảo bí mật thông tin (đối với thông tin có bản chất là mật hoặc được các bên trình với tính chất là thông tin mật không thể được công khai nếu không có sự đồng ý của bên đã trình thông tin);

+ Các điều kiện về biện pháp tạm thời (phải là biện pháp tăng thuế và nếu kết luận cuối cùng của vụ việc là không áp dụng biện pháp chính thức thì khoản chênh lệch do tăng thuế phải được hoàn trả lại cho bên đã nộp; không được kéo dài quá 200 ngày...).



**Phân tích kết luận cuối cùng của
Hoa Kỳ về điều tra chống bán phá
giá và chống trợ cấp đối với bột đậu
nành hữu cơ nhập khẩu Ấn Độ**



Đặc điểm đối tượng điều tra và tình hình nhập khẩu bột đậu nành hữu cơ từ Ấn Độ vào Hoa Kỳ

Hàng hóa trong vụ việc này là bột đậu nành hữu cơ được chứng nhận. Sản phẩm này là kết quả của quá trình ép cơ học đậu nành hữu cơ đã được chứng nhận thành các sản phẩm xay được gọi là khô dầu đậu nành, vụn đậu nành hoặc mảnh đậu nành, có hoặc không có cặn dầu. Bánh đậu nành là sản phẩm sau quá trình tách lấy một phần dầu từ đậu nành. Đậu nành và các mảnh vụn đậu nành được sản xuất bằng cách vò, đun nóng, làm bong đậu nành và làm giảm hàm lượng dầu của sản phẩm điều hòa. “Bột đậu nành hữu cơ được chứng nhận” là sản phẩm được chứng nhận bởi Chương trình hữu cơ quốc gia (NOP) của Bộ Nông nghiệp Hoa Kỳ (USDA) hoặc chứng nhận tương đương theo tiêu chuẩn NOP hoặc tiêu chuẩn tương đương NOP theo thỏa thuận công nhận hoặc tương đương hữu cơ hiện có.

Bột đậu nành hữu cơ được chứng nhận thuộc đối tượng điều tra này có hàm lượng protein từ 34% trở lên.

Bột đậu nành hữu cơ thuộc đối tượng điều tra này được đưa vào khi kết hợp trong các chất phụ gia, bao gồm nhưng không giới hạn trong thức ăn chăn nuôi đã chế biến. Chỉ có thành phần bột đậu nành hữu cơ của phụ gia như vậy mới thuộc phạm vi điều tra. Các sản phẩm được đề cập trong cuộc điều tra này hiện được phân loại theo các phân nhóm của Biểu thuế hài hòa của Hoa Kỳ (HTSUS) sau đây: 1208.10.0010 và 2304.00.0000. Bột đậu nành hữu cơ được chứng nhận cũng có thể nhập theo HTSUS 2309.90.1005, 2309.90.1015, 2309.90.1020, 2309.90.1030, 2309.90.1032, 2309.90.1035, 2309.90.1045, 2309.90.1050 và 2308.00.9890.

Theo số liệu thống kê đối với nhóm hàng mã HS theo Biểu thuế quan hài hòa của Hoa Kỳ (HTSUS) là 1208.10.0010 và 2304.00.0000 có thể thấy lượng nhập khẩu nhóm hàng này vào Hoa Kỳ đạt 306.525.621 kg vào năm 2019, sau đó tiếp tục tăng lên mức 388.466.703 kg vào năm 2020. Trị giá cũng tăng từ 192.464.053 USD vào năm 2019 lên 249.112.264 USD.

Bảng: Nhập khẩu bột đậu nành hữu cơ từ Ấn Độ và Hoa Kỳ

Quốc gia	Nhập khẩu	2019	2020	2021
Ấn Độ	Khối lượng (KG)	306.525.621	388.466.703	234.627.821
	Trị giá (USD)	192.464.053	249.112.264	167.222.540

Nguồn: Cục điều tra dân số Hoa Kỳ

(Biểu thuế quan hài hòa
của Hoa Kỳ (HTSUS): phân
nhóm 1208.10.0010 và
2304.00.0000)

Các kết luận chính:

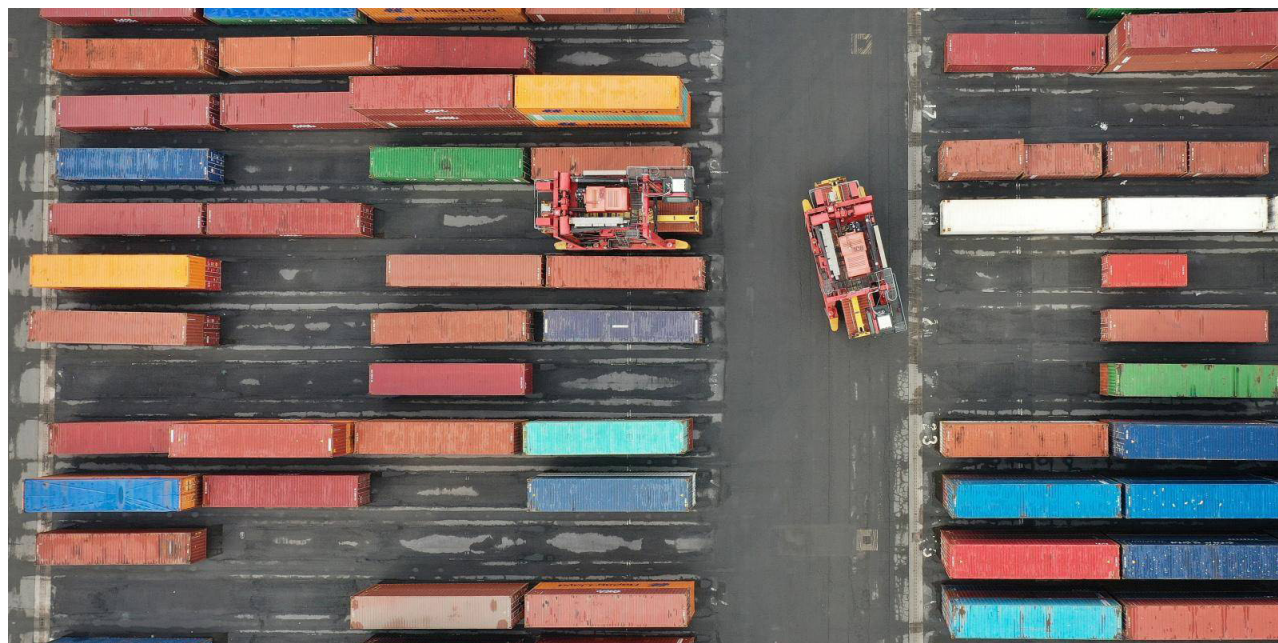
Vào ngày 18 tháng 3 năm
2022, Bộ Thương mại Hoa Kỳ đã
công bố quyết định cuối cùng

khẳng định kết quả các cuộc điều tra về thuế chống bán phá giá (AD) và thuế đối kháng (CVD) đối với
bột đậu nành hữu cơ từ Ấn Độ.

Bảng: Tỷ lệ bán phá giá theo kết luận cuối cùng

Quốc gia	Nhà sản xuất/Xuất khẩu	Tỷ lệ bán phá giá	Tỷ lệ bán phá giá điều chỉnh[1]
Ấn Độ	Bergwerff Organic India Private Limited/ Suminter India Organics Private Limited	3.07%	0.00%
	Shanti Worldwide	18.80%	9.26%
	Shri Sumati Oil Industries Private Limited	18.80%	9.26%
	Navjyot International Pvt.Ltd.	18.80%	9.26%
	Ish Agritech Pvt. Ltd.	18.80%	9.26%
	Satguru Organics Pvt. Ltd	18.80%	9.26%
	Radiance Overseas	18.80%	9.26%
	Swastik Enterprises	18.80%	9.26%
	Soni Soya Products Limited	18.80%	9.26%
	Raj Foods International	18.80%	9.26%
	Vantage Organic Foods Pvt. Ltd.	18.80%	9.26%
	Shree Bhagwati Oil Mill	18.80%	9.26%
	Pragati Organics	18.80%	9.26%
	Khác	3.07%	0.00%

Ghi chú: Biên độ bán phá giá được điều chỉnh để bù đắp trợ cấp xuất khẩu



Bảng: Tỷ lệ trợ cấp theo kết luận cuối cùng

Quốc gia	Nhà sản xuất/Xuất khẩu	Tỷ lệ trợ cấp
Ấn Độ	Bergwerff Organic India Private Limited	9.57%
	Shanti Worldwide [2]	283.91%
	Shri Sumati Oil Industries Pvt. Ltd [2]	283.91%
	Navjyot International Pvt. Ltd. [2]	283.91%
	Ish Agritech Pvt. Ltd. [2]	283.91%
	Satguru Organics Pvt. Ltd [2]	283.91%
	Radiance Overseas [2]	283.91%
	Swastik Enterprises [2]	283.91%
	Soni Soya Products Limited [2]	283.91%
	Raj Foods International [2]	283.91%
	Vantage Organic Foods Pvt. Ltd [2]	283.91%
	Shree Bhagwati Oil Mill [2]	283.91%
	Pragati Organics [2]	283.91%
	Khác	9.57%

Nguồn: Bộ Thương mại Hoa Kỳ



Lưu ý: (2) Xếp hạng dựa trên các dữ kiện có sẵn với các suy luận bất lợi: Khi lựa chọn tỷ lệ bất lợi có sẵn (AFA) cho pháp nhân trên toàn Ấn Độ, thông lệ của Bộ Thương mại Hoa Kỳ là chọn tỷ lệ

đủ bất lợi để đảm bảo rằng bên bất hợp tác không đạt được kết quả thuận lợi hơn so với các bên hợp tác. Cụ thể, theo thông lệ của Bộ Thương mại là chọn theo tỷ lệ AFA với mức cao hơn của: (a)

Biên độ phá giá cao nhất bị cáo buộc trong đơn kiện; hoặc (b) biên độ phá giá được tính toán cao nhất của bất kỳ bị đơn nào trong cuộc điều tra.

Phân tích về các diễn biến quan trọng của vụ việc:

Sự kiện	Điều tra chống bán phá giá	Điều tra chống trợ cấp
Hoàn tất đơn yêu cầu điều tra	31/3/2021	31/3/2021
Ngày khởi xướng điều tra	20/4/2021	20/4/2021
Kết luận sơ bộ của Ủy ban Thương mại Quốc tế của Hoa Kỳ (ITC)	17/5/ 2021	17/5/2021
Kết luận sơ bộ của Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC)	27/10/2021	30/8/2021
Kết luận cuối cùng của DOC	17/3/2022	17/3/2022
Quyết định cuối cùng của ITC	2/5/2022	2/5/2022
Bắt đầu áp lệnh chống bán phá giá và chống trợ cấp: Điều này sẽ chỉ diễn ra trong trường hợp có quyết định khẳng định cuối cùng từ Bộ Thương mại và Ủy ban Thương mại Quốc tế (ITC).	9/5/2022	9/5/2022

Phân tích cụ thể diễn biến như sau:

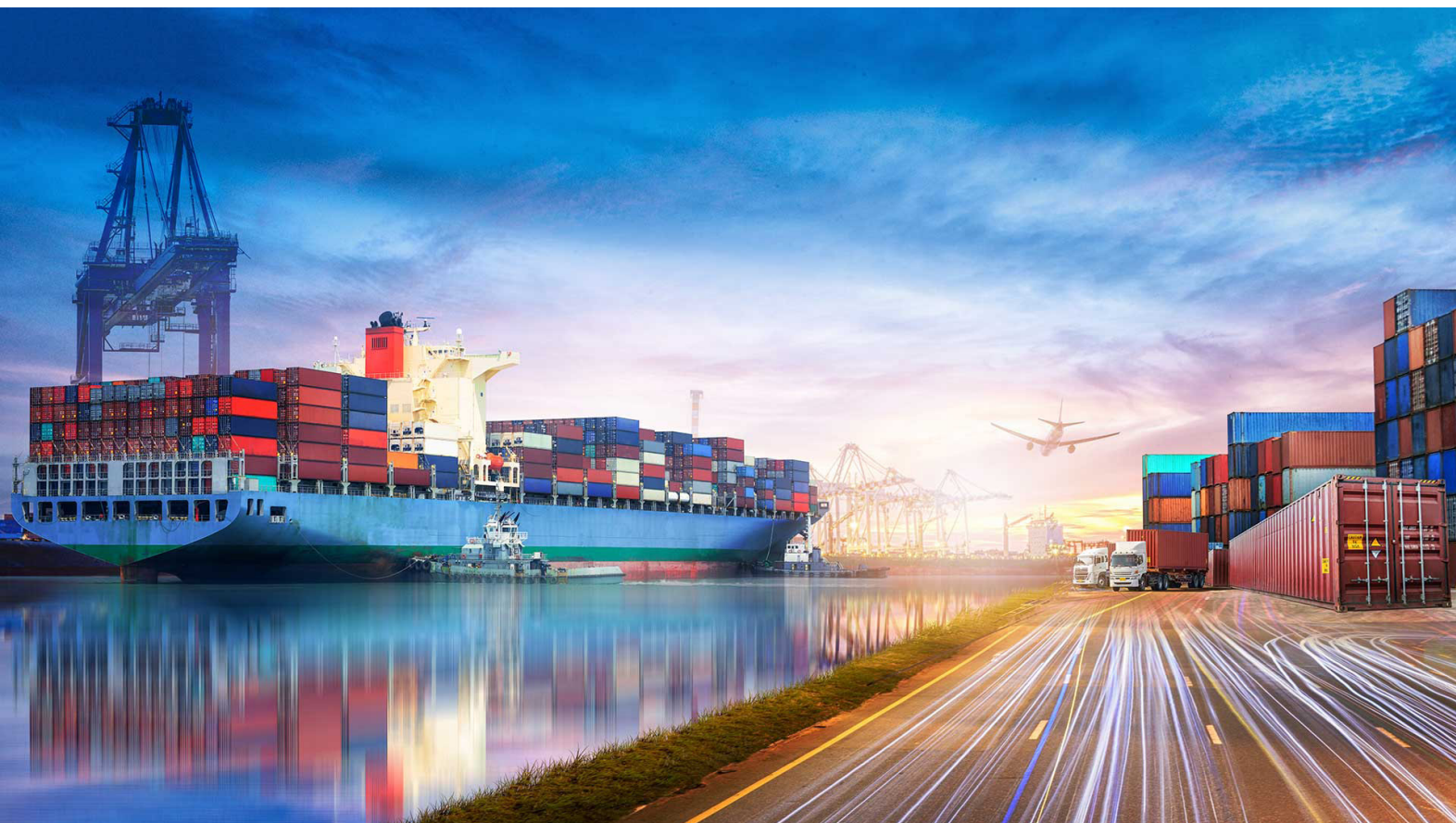
Khởi kiện: Đầu năm 2021, các nhà chế biến đậu nành hữu cơ của Mỹ đã đệ đơn lên Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) và Ủy ban Thương mại quốc tế Hoa Kỳ cáo buộc rằng bột đậu nành hữu cơ (OSM) từ Ấn Độ đang được bán ở Hoa Kỳ với giá thấp hơn giá trị hợp lý. Những người khởi kiện trong vụ kiện này là Nhà chế biến đậu nành hữu cơ của Mỹ và các nhà chế biến sau: Nhà chế biến sản phẩm tự nhiên của Mỹ, LLC (Dakota Dunes, SD), Công ty Dịch vụ sản xuất hữu cơ, LLC (Weldon, NC), Professional Proteins Ltd. (Washington, IA), Sheppard Grain Enterprises , LLC (Phelps, NY), Simmons Grain Co. (Salem, OH), Super

Soy, LLC (Brodhead, WI) và Tri-State Crush (Syracuse, IN).

Thời gian điều tra: Bộ Thương mại đã công bố thông báo bắt đầu cuộc điều tra này vào ngày 27 tháng 4 năm 2021. Thời gian thu thập dữ liệu để phục vụ điều tra (POI) là từ ngày 1 tháng 1 năm 2020 đến hết ngày 31 tháng 12 năm 2020.

Phương pháp điều tra: DOC tiến hành cuộc điều tra này theo mục 731 của Đạo luật. Phương pháp tính toán giá xuất khẩu theo mục 772 (a) của Đạo luật. Giá trị bình thường (NV) được tính theo mục 773 của Đạo luật. Ngoài ra, DOC đã dựa trên các dữ kiện có sẵn với suy luận bất lợi (AFA) theo các mục 776 (a) và (b) của Đạo luật dành cho các doanh nghiệp

sau đây: Shanti Worldwide, Shri Sumati Oil Industries Pvt. Ltd., Navjyot International Pvt. Ltd., Ish Agritech Pvt. Ltd., Satguru Organics Pvt. Ltd., Radiance ở nước ngoài, Swastik Enterprises, Soni Soya Products Limited, Raj Foods International, Vantage Organic Foods Pvt. Ltd., Shree Bhagwati Oil Mill, và Pragati Organics (gọi chung là các công ty không hợp tác).



Tổng quan về vấn đề tình hình thị trường đặc biệt trong điều tra chống bán phá giá

Bán phá giá, hiểu một cách chung nhất, là tình trạng chênh lệch về giá quốc tế, khi giá của một sản phẩm được bán tới nước nhập khẩu thấp hơn giá của sản phẩm tương tự được bán tại thị trường của nước xuất khẩu. Hệ thống thương mại đa biên nhìn chung chấp nhận rằng nếu bán phá giá tồn tại có thể sẽ tạo ra thương mại không công bằng do ngành sản xuất nội địa của nước nhập khẩu có thể chịu thiệt hại do hậu quả của bán phá giá. Nếu trường hợp này xảy ra, các cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu có thể thực hiện biện pháp đối phó với việc bán phá giá nếu thỏa mãn một số điều kiện nhất định. Theo đó, biện pháp chống bán phá giá có thể chỉ được thực hiện nếu có sự tổn tại của việc bán phá giá, cùng với thiệt hại gây ra cho ngành sản xuất nội địa của nước nhập khẩu.

Mục đích của điều tra chống bán phá giá là để xác định chắc chắn liệu bán phá giá có tồn tại và gây ra thiệt hại cho ngành sản xuất nội địa của nước nhập khẩu sản phẩm bị cáo buộc là bán phá giá. Nói một cách khác, quy trình này tập trung vào việc (i) xác định “giá trị thông thường” của sản phẩm được bán tại thị trường nội địa của nước xuất khẩu; (ii) xác định giá xuất khẩu của sản phẩm; (iii) so sánh giá xuất khẩu với giá trị thông thường được xác định ở trên; và (iv) xác định liệu ngành sản xuất nội địa của nước nhập khẩu có đang phải chịu thiệt hại do hàng hóa nhập khẩu bán phá giá gây ra hay không. Các quy định của hệ thống thương mại đa phương yêu cầu rằng các cuộc điều tra chống bán phá giá được tiến hành đúng với thẩm quyền trong quy định về “trình tự thủ tục hợp pháp” (due process), nghĩa là các cuộc điều tra chống

bán phá giá phải được thực hiện một cách minh bạch, khách quan và công bằng, tất cả các bên liên quan phải được trao những cơ hội như nhau để bảo vệ quyền lợi của họ.

Vụ việc điều tra được thực hiện đơn giản như một vụ việc xác định bán phá giá bằng cách so sánh giá giữa hai thị trường. Tuy nhiên, tình huống này hiếm khi đơn giản như vậy, và trong hầu hết các trường hợp cần thiết phải tiến hành một loạt các bước phân tích phức tạp nhằm xác định giá xuất khẩu phù hợp và giá phù hợp tại thị trường nội địa của nước xuất khẩu để thực hiện việc so sánh công bằng giữa hai giá này nhằm xác định nếu việc bán phá giá tồn tại. Hơn nữa, phân tích chi tiết về tình trạng của ngành sản xuất nội địa của nước xuất khẩu cũng cần được thực hiện để xác định liệu rằng nó có đang phải chịu thiệt hại và tìm ra liệu hàng hóa nhập khẩu bị cáo buộc bán phá giá có gây ra thiệt hại này. Tất cả các vấn đề này đều phải được thực hiện trong khuôn khổ các quy định của hệ thống thương mại đa phương.

Tổng quan về hiệp định chống bán phá giá

Hiệp định về thi hành Điều VI của Hiệp định khung về thuế quan và thương mại 1994 hay còn được gọi là “Hiệp định chống bán phá giá - CBPG” được xây dựng nhằm điều chỉnh việc áp dụng các biện pháp chống bán phá giá của các Thành viên WTO. Biện pháp chống bán phá giá là các biện pháp khắc phục thương mại đơn phương mà một Thành viên có thể áp dụng sau khi thực hiện một cuộc điều tra và xác định rằng hàng hóa nhập khẩu là “bán phá giá” và việc bán

phá giá đó gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất nội địa của nước nhập khẩu sản xuất sản phẩm tương tự.

Điều 1 của Hiệp định CBPG đưa ra nguyên tắc cơ bản là một thành viên sẽ không được áp dụng biện pháp CPBG trừ khi, căn cứ theo một cuộc điều tra được thực hiện đúng theo những quy định của Hiệp định CBPG, thành viên đó xác định được rằng tồn tại hàng hóa nhập khẩu bán phá giá, có thiệt hại đối với ngành sản xuất nội địa và có mối quan hệ nhân quả giữa hàng nhập khẩu bán phá giá và thiệt hại.

Điều 2 quy định những quy tắc quan trọng trong việc xác định phá giá trong đó gồm những quy tắc cụ thể quy định việc tính toán giá trị thông thường (giá của sản phẩm tại quốc gia xuất khẩu hay có xuất xứ sản phẩm) và giá xuất khẩu (giá của sản phẩm đó tại quốc gia nhập khẩu), và việc “so sánh công bằng” giữa giá trị thông thường và giá xuất khẩu. Những quy tắc này rất kỹ thuật và chi tiết đồng thời đề cập đến một số vấn đề liên quan đến phương pháp luận quan trọng không được xử lý trong Đạo luật về CPBG của vòng đàm phán Tokyo. Nói chung, các quy tắc này có thể coi là rất chặt chẽ nhằm ngăn chặn hoặc tối thiểu hóa khả năng mà các cơ quan điều tra nước nhập khẩu trong các vụ việc điều tra có thể lạm dụng để tính toán dẫn đến biên độ phá giá bị đẩy cao một cách “giả tạo”. Những thay đổi quan trọng nhất của Đạo luật về CPBG của vòng đàm phán Tokyo trong Điều 2 đó là việc đưa ra quy định về tình trạng mà giá bán nội địa của nước xuất khẩu còn thấp hơn chi phí sản xuất (xác định theo chi phí cố định, chi phí khả biến

của từng đơn vị sản phẩm cộng thêm chi phí hành chính, chi phí bán hàng, chi phí chung) có thể được coi là không phải “trong điều kiện thương mại thông thường”, thêm một số quy tắc cụ thể về xác định giá trị thông thường tính toán và những quy định cụ thể về làm thế nào để đảm bảo sự so sánh công bằng giữa giá trị thông thường và giá xuất khẩu.

Giá cả không phải “trong điều kiện thương mại thông thường” có thể bị loại ra khi tính toán giá trị thông thường. Điều 2.2.1 của Hiệp định CBPG yêu cầu rằng các giao dịch bán hàng không phải trong điều kiện thương mại thông thường phải được thực hiện trong một khoảng thời gian nhất định, với một số lượng hàng đáng kể và tại các mức giá mà không thể bao phủ được toàn bộ chi phí trong một khoảng thời gian hợp lý, trước khi sử dụng biện pháp thay thế trong việc tính toán giá trị thông thường. Hiệp định CBPG đã có cả hướng dẫn về các khái niệm “kéo dài trong một khoảng thời gian” (thông thường là một năm, nhưng không được thấp hơn 6 tháng), “số lượng đáng kể”, và bù đắp các chi phí “trong một khoảng thời gian hợp lý”.

Giá trị thông thường được tính toán (constructed normal values) là một trong hai cách cụ thể để xác định giá trị thông thường khi không tồn tại đủ sản lượng bán hàng trong điều kiện thương mại thông thường ở nước xuất khẩu để cho phép tính toán giá trị thông thường dựa trên cơ sở về giá, hoặc tình trạng thị trường đặc biệt, hoặc lượng hàng sản xuất thấp khiến không thể tính toán giá trị thông thường. Thay vào đó, Hiệp định CBPG cho phép so sánh giá xuất

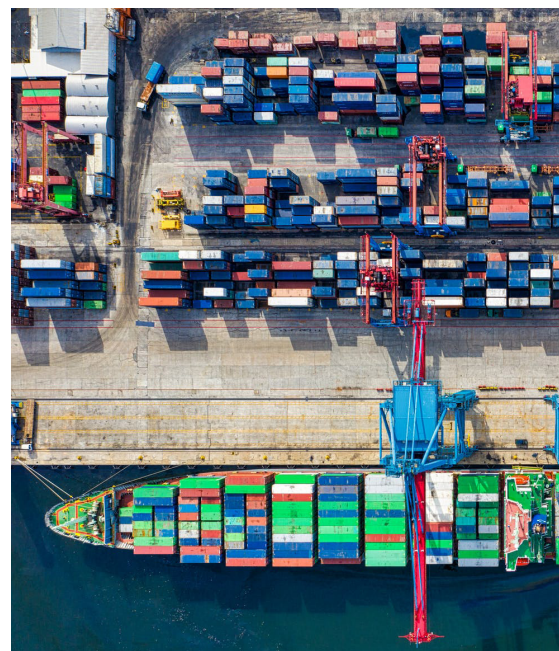
khẩu với giá của sản phẩm khi xuất khẩu sang một nước thứ ba, với điều kiện giá đó có tính đại diện. Điều 2.2.2. quy định chi tiết rằng khi tính toán giá trị thông thường, cơ quan điều tra cần xác định các khoản chi phí hành chính, chi phí bán hàng, chi phí chung và lợi nhuận, trên cơ sở số liệu thực tế và mức phân bổ sản phẩm và sản lượng bán của nhà sản xuất trong điều kiện thương mại thông thường. Trong trường hợp số liệu thực tế không sử dụng được, tiểu đoạn (i) – (iii) của Điều 2.2.2 quy định các phương pháp thay thế cho việc xác định những chi phí và lợi nhuận đó.

Điều 2.4 đã quy định một quy tắc chung rằng việc “so sánh công bằng” phải được thực hiện khi so sánh giá trị thông thường và giá xuất khẩu. Nó cũng chỉ rõ rằng “các khoản giảm trừ” phải được tính đến đối với những sự khác biệt mà ảnh hưởng tới khả năng so sánh giá đồng thời quy định một danh sách không đầy đủ những yếu tố để cấu thành khoản được giảm trừ đó. Điều 2.4 cũng bao gồm những quy định trong việc quy đổi tỷ giá khi so sánh giữa giá xuất khẩu và giá trị thông thường và cũng chỉ ra rằng biên độ phá giá thường phải dựa trên cơ sở so sánh giá trị thông thường bình quân gia quyền với giá xuất khẩu bình quân gia quyền hoặc trên cơ sở so sánh giá của từng giao dịch. Việc so sánh giá của từng giao dịch thể hiện một sự thay đổi đáng kể trong thông lệ của một số Thành viên đối với Đạo luật vòng đàm phán Tokyo, mà so sánh bình quân gia quyền của giá trị thông thường với giá xuất khẩu của từng giao dịch, phương pháp này được biết đến là phương pháp “quy về

không” với kết quả là làm tăng biên độ phá giá.

Việc xác định bán phá giá sẽ được tiến hành trên cơ sở cơ quan có thẩm quyền nước nhập khẩu khởi xướng điều tra vụ việc. Vụ việc điều tra thông thường được khởi xướng do có đơn kiện dưới dạng đơn văn bản của ngành sản xuất nội địa cáo buộc rằng họ đang phải chịu thiệt hại hoặc bị đe dọa thiệt hại mà nguyên nhân là do hàng hóa nhập khẩu bán phá giá¹. Mục đích của điều tra chống bán phá giá là để xác định chắc chắn liệu bán phá giá có tồn tại và gây ra thiệt hại cho ngành sản xuất nội địa của nước nhập khẩu sản phẩm bị cáo buộc là bán phá giá. Trên thực tế, cuộc điều tra được thực hiện đơn giản như một vụ việc xác định bán phá giá bằng cách so sánh giá giữa hai thị trường. Tuy nhiên, tình huống này hiếm khi đơn giản như vậy, và trong hầu hết các trường hợp cần thiết phải tiến hành một loạt các bước phân tích phức tạp nhằm xác định giá xuất khẩu phù hợp và giá phù hợp tại thị trường nội địa của

1 Điều 5.1 ADA



nước xuất khẩu để thực hiện việc so sánh công bằng giữa hai giá này nhằm xác định nếu việc bán phá giá tồn tại. Hơn nữa, phân tích chi tiết về tình trạng của ngành sản xuất nội địa của nước xuất khẩu cũng cần được thực hiện để xác định liệu rằng nó có đang phải chịu thiệt hại và tìm ra liệu hàng hóa nhập khẩu bị cáo buộc bán phá giá có gây ra thiệt hại này. Tất cả các vấn đề này đều phải được thực hiện trong khuôn khổ các quy định của hệ thống thương mại đa phương.

Hiệp định chống trợ cấp

Hiệp định SCM bao gồm 32 điều khoản và 7 phụ lục được chia làm XI phần.

Cấu trúc Hiệp định SCM

Phần I quy định rằng Hiệp định SCM chỉ áp dụng cho các khoản trợ cấp được cung cấp cho một hoặc một nhóm ngành hoặc doanh nghiệp, đồng thời đưa ra định nghĩa thế nào là “trợ cấp” và khái niệm “tính riêng biệt”.

Phần II và III chia trợ cấp vào một trong hai loại: (1) bị cấm và (2) có thể đối kháng và thiết lập các quy tắc và thủ tục nhất định đối với từng loại.

Phần V đưa ra các yêu cầu về nội dung và thủ tục cần thực hiện trước khi một nước Thành viên có thể áp dụng biện pháp chống trợ cấp đối với hàng nhập khẩu.

Phần VI và VII quy định cấu trúc thể chế và các phương thức thông báo/ giám sát để thực hiện Hiệp định SCM.

Phần VIII bao gồm các quy tắc đối xử đặc biệt và khác biệt dành cho các dạng khác nhau của các Thành viên đang phát triển.

Phần IX quy định quy tắc chuyển tiếp cho các nước phát triển và các thành viên có nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung.

Phần X và XI quy định vấn đề giải quyết tranh chấp và các điều khoản cuối cùng.

Theo Hiệp định SCM, trợ cấp được hiểu là bất kỳ **hỗ trợ tài chính** nào của chính phủ hoặc một tổ chức công (trung ương hoặc địa phương) dưới một trong các hình thức sau mang lại **lợi ích** cho doanh nghiệp/ngành sản xuất và mang tính **riêng biệt** (chỉ áp dụng cho một hoặc một số doanh nghiệp, ngành sản xuất nhất định):

Hỗ trợ trực tiếp bằng tiền chuyển ngay (ví dụ cấp vốn, cho vay, góp cổ phần) hoặc hứa chuyển (ví dụ bảo lãnh cho các khoản vay);

Miễn hoặc cho qua những khoản thu lệ ra phải đóng (ví dụ ưu đãi thuế, tín dụng);

Mua hàng, cung cấp các dịch vụ hoặc hàng hoá (trừ cơ sở hạ tầng chung);

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

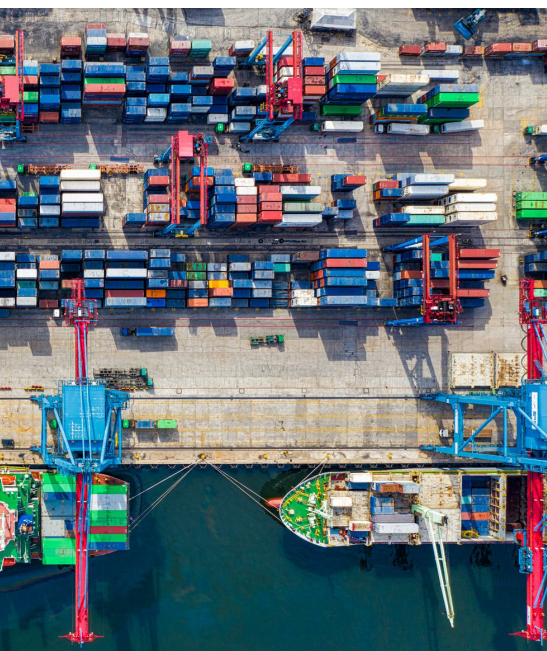
Các khoản hỗ trợ này được hiểu là mang lại lợi ích cho đối tượng được hưởng hỗ trợ nếu nó được thực hiện theo cách mà một nhà đầu tư tư nhân, một ngân hàng thương mại... bình thường sẽ không khi nào làm như vậy (vì đi ngược lại những tính toán thương mại thông thường).

Hiện nay, trợ cấp trong Hiệp định SCM có 2 loại gồm: **trợ cấp bị cấm** (trợ cấp xuất khẩu hoặc trợ cấp nhằm ưu tiên dùng hàng hóa nội địa so với hàng nhập khẩu) và **trợ cấp có thể đối kháng** (có thể bị khiếu kiện và áp dụng biện pháp đối kháng).

Việc áp dụng các biện pháp đối kháng (mà chủ yếu là thuế đối kháng) chỉ có thể thực hiện nếu cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu, sau khi đã tiến hành điều tra chống trợ cấp, ra kết luận khẳng định sự tồn tại đồng thời của cả **03 điều kiện** sau:

Hàng hoá nhập khẩu được **trợ cấp** (với biên độ trợ cấp - tức là trị giá phần trợ cấp trên trị giá hàng hoá liên quan - không thấp hơn 1% đối với các nước phát triển và 2% đối với các nước đang phát triển);

Ngành sản xuất sản phẩm tương tự của nước nhập khẩu bị **thiệt hại đáng kể** hoặc bị đe dọa 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”);



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

Để xác định hàng hoá nhập khẩu có được trợ cấp hay không, cơ quan điều tra nước nhập khẩu sẽ tiến hành tính toán mức trợ cấp của hàng hoá đó. Phương pháp tính toán chi tiết tuân thủ pháp luật của nước điều tra về vấn đề này, nhưng về cơ bản việc tính toán sẽ theo nguyên tắc sau đây:

Nếu chính phủ cho doanh nghiệp vay một khoản với mức lãi suất thấp hơn mức lãi suất thương mại bình thường cho khoản vay tương tự: Mức trợ cấp được tính là phần chênh lệch giữa 2 mức lãi suất này;

Nếu chính phủ bảo lãnh vay với phí bảo lãnh thấp hơn chi phí mà doanh nghiệp phải trả cho khoản vay thương mại tương tự nếu không có bảo lãnh của Nhà nước: Mức trợ cấp sẽ được tính là phần chênh lệch giữa 2 mức này;

Nếu Nhà nước mua hoặc cung cấp hàng hoá, dịch vụ với giá mua cao hơn mức hợp lý hoặc giá cung cấp thấp hơn mức hợp lý (xác định theo các điều kiện thị trường của hàng hoá/dịch vụ liên quan): mức trợ cấp là mức chênh lệch giá.

Nước nhập khẩu sẽ không được tiến hành điều tra và áp thuế CVD nếu nước xuất khẩu là **nước đang phát triển và có lượng nhập khẩu sản phẩm liên quan ít hơn 4% tổng nhập khẩu hàng hoá tương tự vào nước nhập khẩu đó**. Tuy nhiên, quy định này sẽ không được áp dụng nếu tổng lượng nhập khẩu từ tất cả các nước xuất khẩu có hoàn cảnh tương tự chiếm trên **9%** tổng lượng nhập khẩu hàng hoá tương tự vào nước nhập khẩu.

Biện pháp chống trợ cấp được sử dụng thường xuyên nhất là thuế đối kháng. Thuế đối kháng (theo ngôn ngữ thông thường là “thuế chống trợ cấp”) là **khoản thuế bổ sung** (ngoài thuế nhập khẩu thông thường) **đánh vào sản phẩm nước ngoài được trợ cấp vào nước nhập khẩu**.

Như vậy, có thể thấy Hiệp định SCM chỉ đơn thuần điều chỉnh các khoản trợ cấp mang lại lợi ích cho doanh nghiệp từ chính phủ từ đó đem đến lợi thế cho doanh nghiệp khi xuất khẩu ra nước ngoài. Cách xác định biên độ trợ cấp khác với chống bán phá giá khi chỉ xác định khoản lợi ích trên tổng chi phí/doanh thu của doanh nghiệp. Do không liên quan đến giá trị thông thường và giá xuất khẩu và không liên quan đến bán hàng nội địa nên không có khái niệm điều kiện thương mại thông thường. Bên cạnh đó, do trợ cấp đến từ chính sách của chính phủ nên cũng sẽ không có các yếu tố ảnh hưởng gây bóp méo trợ cấp của một quốc gia. Trên cơ sở đó, hiệp định SCM không quy định các trường hợp phải sử dụng giá trị thay thế khi xác định giá từ nước thứ ba hay cũng không điều chỉnh vấn đề thị trường mà trong đó, giá cả hay chi phí bị bóp méo từ chính sách của chính phủ. Do vậy, khái niệm tình hình “thị trường đặc biệt” không được WTO nhắc đến trong suốt quá trình đàm phán cũng như lời văn của Hiệp định SCM. Trên cơ sở SCM cũng như GATT không đề cập đến PMS trong khuôn khổ vụ việc trợ cấp, các thành viên cũng không tiến hành nội luật hóa vấn đề này khi xây dựng các văn bản về phòng vệ thương mại.

Thị trường đặc biệt

Do hiệp định chống bán phá giá không định nghĩa thế nào là

tồn tại thị trường đặc biệt và tiêu chí để xác định thị trường đặc biệt do đó nhóm nghiên cứu sẽ tiếp cận vấn đề theo hai khía cạnh: (i) cách thức giải thích hiệp định của WTO theo Công ước Viên 1969 và (ii) lịch sử vấn đề PMS trong Hiệp định ADA.

a. Các giải thích theo Công ước Viên 1969²

Khi giải thích các Hiệp định của WTO, các nhà xây dựng đã thống nhất cách tiếp cận quy định trong Công ước Viên. Theo đó, điều 31 (1) của Công ước Viên quy định cách tiếp cận ưu tiên khi giải thích các Hiệp định yêu cầu phải xem xét “**nghĩa nguyên gốc**” của các thuật ngữ trong **bối cảnh cụ thể** và **theo mục đích và mục tiêu của hiệp định** đó³. Trong trường hợp cách tiếp cận trên vẫn chưa thể giải thích một cách rõ ràng, rành mạch, Công ước Viên cho phép áp dụng cách giải thích thứ hai theo điều 32 của Công ước⁴.

Theo Công ước Viên:

Nghĩa nguyên gốc (nghĩa thông thường)

Nghĩa thông thường của câu chữ có thể được hiểu là nghĩa phổ biến nhất theo cách sử dụng

² Công ước Viên về Luật điều ước quốc tế ngày 23 tháng 5 năm 1969 (có hiệu lực từ ngày 27 tháng 1 năm 1980)

³ Điều 31 (1) Công ước Viên: Điều 31(1) quy định điều ước quốc tế phải được giải thích một cách thiện chí theo nghĩa thông thường của câu chữ trong điều ước đặt trong bối cảnh, và phù hợp với mục đích và đối tượng của điều ước. Nghĩa thông thường của câu chữ trong điều ước là điểm bắt đầu của việc giải thích điều ước quốc tế, bởi lẽ câu chữ chính là bằng chứng rõ ràng nhất về ý định của các bên.

⁴ Điều 32 quy định hai biện pháp bổ trợ khi giải thích điều ước quốc tế, bao gồm nhưng không giới hạn trong văn bản đàm phán (preparatory works/travaux preparatoire) và hoàn cảnh ký kết điều ước. Tính chất bổ trợ là do hai biện pháp này chỉ được áp dụng sau khi áp dụng Điều 31 nhằm mục đích xác nhận lại kết quả giải thích, hoặc trực tiếp giải thích điều ước khi kết quả giải thích theo Điều 31 rõ ràng là mơ hồ, phi lý. Các biện pháp bổ trợ ở Điều 32 là danh sách mở, có thể có các biện pháp bổ trợ khác.

thông dụng; cách dễ dàng nhất là tìm nghĩa thông thường trong các từ điển ngôn ngữ có uy tín. Ví dụ, trong phán quyết về nội dung của Vụ kiện Biển Đông, Toà trọng tài đã sử dụng từ điển Oxford English Dictionary và Shorter Oxford English Dictionary để tìm nghĩa thông thường của các từ ngữ sử dụng trong Điều 121(3) Công ước Luật Biển năm 1982.

Bối cảnh

Bối cảnh bao gồm toàn bộ văn bản (cả lời nói đầu và các phụ lục), các thoả thuận, văn kiện liên quan đến điều ước. Những thoả thuận hay văn kiện nêu trên cần phải được sự đồng ý của tất cả các bên ký kết, do đó, phải được xem xét đến khi giải thích điều ước quốc tế mặc dù chúng không phải là một phần của điều ước.

Mục đích và mục tiêu của hiệp định

Giải thích điều ước cần được thực hiện phù hợp với mục đích và đối tượng của điều ước. Nghĩa được giải thích ra phải không được đi ngược lại mà phải phục vụ cho việc đạt được mục đích và đối tượng của điều ước. Yếu tố này đôi khi được đồng nhất với nguyên tắc giải thích hữu hiệu (principle of effectiveness), theo đó, nếu quy định của điều ước dẫn đến hai ý nghĩa thì ý nghĩa nào cho phép điều ước có hiệu quả tốt hơn sẽ được lựa chọn

- Về nghĩa của PMS

Như đã trình bày ở trên, ADA không đưa ra định nghĩa của tình hình thị trường đặc biệt mà chỉ nêu ra quy định tại điều 2.2. Theo từ điển Oxford English Dictionary, từ “đặc biệt (particular)” có nghĩa là “phụ thuộc vào hay tác động tới một phần nào đó của sự việc; một phần, không phải tất cả”; từ “tình

hình, tình huống (situation)” được xác định là “điều kiện hay tình trạng của sự việc”. Do điều 2.2 liên quan đến thị trường của nước xuất khẩu đang bị điều tra, thuật ngữ tình hình thị trường đặc biệt có thể hiểu đó là tình trạng của một phần hoặc một khía cạnh nào đó của thị trường mà hoạt động của nó không đúng theo nghĩa thị trường. Tuy nhiên, cách diễn giải này không đưa ra những hướng dẫn hay tiêu chí để xem xét phạm vi của thuật ngữ tình hình thị trường đặc biệt.

- Về bối cảnh

Nếu xem xét bối cảnh, điều 2.2 chỉ đơn thuần gợi ý rằng PMS sẽ không bao gồm hai hình thái đó là: (i) không có giao dịch nội địa trong điều kiện thương mại thông thường và (ii) lượng giao dịch nội địa nhỏ, không có tính đại diện. Thêm vào đó, Hiệp định ADA đề cập về một tình huống như vậy trong đoạn bổ sung trong điều VI của GATT như sau:

“2. Thừa nhận rằng, trong trường hợp nhập khẩu từ nước mà có sự độc quyền toàn phần hoặc một phần đáng kể về thương mại và giá của các giao dịch nội địa đều cố định dưới sự chỉ đạo của Nhà nước, điều này sẽ khiến việc xác định giá để so sánh gặp khó khăn. Trong tình huống như vậy, nước nhập khẩu có thể xác định việc so sánh giữa giá xuất khẩu và giá nội địa là không khả thi trong tất cả các giao dịch”⁵.

Tuy nhiên, tình huống này chỉ xảy ra khi nhà nước độc quyền một phần hoặc toàn bộ khi định giá cho các giao dịch nội địa. Tình huống này chưa xử lý được vấn đề đó là thị trường bị tác động to lớn từ các yếu tố khác

như giá nhiên liệu, thuế, chính sách ngành, hỗ trợ tài chính... cũng có thể khiến giá bán nội địa của nước xuất khẩu không phù hợp để so sánh. Trong trường hợp này, PMS có thể tạm thời xác định đó là thị trường bị tác động bởi các yếu tố ngoại lai.

- Về mục đích, mục tiêu của Hiệp định ADA

Liên quan đến mục đích, mục tiêu của Hiệp định ADA, nội dung này không được chi tiết trong bất kỳ Hiệp định nào của WTO. Trong phán quyết vụ việc giải quyết tranh chấp EU-Biodiesel, Ban Phúc thẩm của Cơ quan giải quyết tranh chấp WTO cho rằng:

“...mục tiêu và mục đích của Hiệp định ADA đó là thừa nhận quyền của các thành viên trong việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá để khắc phục lại thiệt hại do hành vi bán phá giá sau khi đã tiến hành cuộc điều tra phù hợp với các quy định và yêu cầu của Hiệp định ADA”⁶.

Như vậy, có thể thấy, Hiệp định ADA không nhằm mục tiêu về phá giá mà được xây dựng nhằm đưa ra các hành động để chống lại hành vi phá giá. Thêm vào đó, điều 11.1 của Hiệp định ADA cấm việc áp thuế chống bán phá giá vượt quá mức độ cần thiết để khắc phục lại thiệt hại từ hành vi phá giá. Ngoài ra, điều 8.1 của Hiệp định ADA cũng yêu cầu bất kỳ biện pháp chống bán phá giá nào cũng phải được áp dụng phù hợp với Hiệp định ADA. Trong trường hợp áp dụng biện pháp chống bán phá giá là phù hợp với các yêu cầu của Hiệp định ADA, điều 9.1 của Hiệp định yêu cầu cơ quan điều tra áp dụng thuế không được vượt quá

⁶ Báo cáo của Ban Phúc thẩm vụ việc DS 473 (https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds473_e.htm)

biên độ bán phá giá. Mặc dù các điều khoản này không đưa ra yếu tố xác định PMS tuy nhiên, các nội dung này gợi ý rằng việc giải thích PMS cần phải bảo đảm việc tính toán biên độ bán phá giá là phù hợp với các yêu cầu của Hiệp định ADA để thuế chống bán phá giá không vượt quá biên độ bán phá giá. Do việc tính toán biên độ bán phá giá liên quan mật thiết đến vấn đề so sánh giữa giá trị thông thường và giá xuất khẩu nên thuật ngữ PMS cần phải được giải thích theo cách nhằm đảm bảo hai giá trị này là có thể so sánh được để tránh đẩy biên độ phá giá lên cao. Cách giải thích này cũng phù hợp với tinh thần tại điều 2.1; 2.2 và 2.4 của ADA.

Như vậy, theo cách giải thích theo công ước Viên, PMS là loại hình thị trường còn lại bên cạnh thị trường với giao dịch nội địa không trong điều kiện thương mại thông thường và lượng giao dịch nội địa tại thị trường nước xuất khẩu là không đáng kể.

b. Lịch sử vấn đề PMS

- Hiệp định GATT 1947

Hiệp định ADA được xây dựng từ điều VI của Hiệp định GATT 1947, theo đó điều VI:1 của GATT quy định cách xác định phá giá thông qua việc cho phép tái cấu trúc giá trị thông thường khi không có giao dịch nội địa trong điều kiện thương mại thông thường tại nước xuất khẩu. Tuy nhiên, điều VI:1 chưa đề cập đến vấn đề PMS do nội dung này chưa xuất hiện trong quá trình đàm phán GATT 1947.

Sau các vòng đàm phán của GATT từ năm 1949 – 1961, điều VI của GATT 1947 đã được sửa đổi, bổ sung. Trong đó, bổ sung đáng kể nhất đó là việc đưa ra tình huống mà nước nhập khẩu

có thể sử dụng cách thay thế để so sánh giá trị thông thường và giá xuất khẩu. Việc sửa đổi này nhằm mục đích xử lý các tình huống thị trường tại Ba Lan, Ru-ma-ni và Hung-ga-ri khi thị trường bị nhà nước độc quyền chi phối.

“2. Thừa nhận rằng, trong trường hợp nhập khẩu từ nước mà có sự độc quyền toàn phần hoặc một phần đáng kể về thương mại và giá của các giao dịch nội địa đều cố định dưới sự chỉ đạo của Nhà nước, điều này sẽ khiến việc xác định giá để so sánh gặp khó khăn. Trong tình huống như vậy, nước nhập khẩu có thể xác định việc so sánh giữa giá xuất khẩu và giá nội địa là không khả thi trong tất cả các giao dịch”⁷.

Trong quá trình đàm phán, EEC cho rằng quy định trên dẫn chiếu đến tình hình đặc biệt tồn tại trong một số nền kinh tế. Quan điểm này được nhiều bên ủng hộ và cũng đã phần nào phác thảo về PMS trong đó xác định PMS không chỉ xảy ra với các nền kinh tế do nhà nước độc quyền hoặc chi phối đáng kể.

- Vòng đàm phán Kennedy (1963-1967)

Trong giai đoạn vòng đàm phán Kennedy, năm 1965, Anh đã đưa ra dự thảo về bộ quy tắc về quy trình thủ tục và biện pháp chống bán phá giá (Dự thảo). Dự thảo nhằm đưa ra các quy định chi tiết liên quan đến yêu cầu và quy trình thủ tục áp dụng biện pháp chống bán phá giá trên cơ sở điều VI của GATT. Tuy nhiên, thuật ngữ PMS không được đề cập trong Dự thảo do đó nội dung này không được xem xét là tình huống để nước nhập khẩu

có thể xây dựng lại giá trị thông thường. Tuy nhiên, trong quá trình đàm phán, đại diện Ấn Độ đã đưa nội dung PMS vào dự thảo tại điều A.2(d) với nội dung:

“Trong trường hợp không có giao dịch của sản phẩm tương tự trong điều kiện thương mại thông thường tại nước xuất khẩu, do tình hình thị trường đặc biệt, các giao dịch đó không cho phép sự so sánh chuẩn xác..., hoặc cùng với chi phí sản xuất tại nước xuất khẩu cộng thêm các khoản chi phí hợp lý như quản trị, chi phí bán hàng, chi phí khác và lợi nhuận...”⁸

Có thể thấy, lời văn tại điều này khá tương đồng với điều 2.2 của Hiệp định ADA. Điều này thể hiện sự đồng thuận của các bên đàm phán trong quá trình thảo luận về tính toán biên độ bán phá giá bao gồm cả việc coi PMS là tình huống khi giá trị thông thường được xác định trên cơ sở tự tính toán. Thêm vào đó, nhóm nghiên cứu cho rằng các nhà đàm phán có thể đã chấp nhận việc PMS bao gồm các tình huống khác ngoài “không có giao dịch trong điều kiện thương mại thông thường” mà có thể tác động đến sự so sánh giữa giá nội địa và giá xuất khẩu. Mặt khác, cũng thể thấy, các bên đàm phán đã cùng chia sẻ quan điểm về cách tính toán biên độ bán phá giá đó là dựa trên sự so sánh chuẩn xác và công bằng giữa các giá trị. Như vậy, nhóm nghiên cứu cho rằng, tình huống muốn được trở thành PMS thì tình huống đó phải gây ra sự mất chuẩn xác hoặc mất công bằng trong quá trình so sánh giá xuất khẩu và giá trị thông thường. Dự thảo này sau đó đã được xây

⁷ Vòng đàm phán GATT Uruguay, trang 1414-1417

⁸ Báo cáo của nhóm chính sách về chống bán phá giá ngày 3/3/1967 (TN.64/NT-B/W/16)

dựng thành Hiệp định ADA có hiệu lực từ năm 1968.

- Vòng đàm phán Tokyo (1973 – 1979)

Trong vòng đàm phán này, các bên tiếp tục tập trung xử lý các vấn đề tranh cãi như thuật ngữ phá giá, giao dịch lỗ, các khoản giảm trừ v...v khi so sánh giá. Tuy nhiên, kết quả đàm phán đã không dẫn đến sự thay đổi về quy định đối với thuật ngữ PMS trong điều A.2 (d) từ vòng đàm phán Kennedy ngoại trừ việc thay đổi từ tên điều thành 2.4⁹. Mặc dù giữ nguyên lời văn nhưng các bên đàm phán đã đưa ra giải thích rõ ràng hơn nữa về PMS. Theo đó, khi đưa ra nhận xét về tình huống mà trong đó giao dịch nội địa có thể không được xem xét, EEC cho rằng tình huống đó có thể xảy ra khi giá trị thông thường là không đáng tin cậy¹⁰. Theo quan điểm của Hoa Kỳ, để xác định giá nội địa có tin cậy hay không cần phải xem xét liệu nền kinh tế của nước đó có bị Nhà nước kiểm soát về giá xuất khẩu sang nước thứ ba không. Trong khi đó, Nhật Bản lại cho rằng, giá bán nội địa sẽ không được xem xét nếu tồn tại sự kiểm soát độc quyền tại thị trường nước xuất khẩu.¹¹

Như vậy, có thể thấy, tại vòng đàm phán này, các bên đã trao đổi một số nội dung liên quan đến phạm vi của PMS. Theo đó, Hoa Kỳ ủng hộ cách giải thích PMS đó là các trường hợp giá trị thông thường bị tác động từ phía chính phủ. Nhật Bản lại cho rằng sự tác động hiếm hoi của

chính phủ không thể gây ra PMS mà PMS chỉ có thể xảy ra trong trường hợp có sự độc quyền tại thị trường do nhà nước kiểm soát. Vấn đề liệu tác động của chính phủ tới chi phí sản xuất đầu vào hay giá của hàng hóa thành phẩm sẽ là tác nhân ảnh hưởng tới sự đáng tin cậy của giá bán hàng hóa để xem xét áp dụng cách xác định giá trị thông thường bằng phương pháp xây dựng lại đã trở thành trọng tâm của vòng đàm phán này.

- Vòng đàm phán Uruguay (1986 – 1994)

Vòng đàm phán này thảo luận rất nhiều vấn đề nhằm nâng cấp, hoàn thiện các quy định về chống bán phá giá. Trong quá trình đó, các bên đã bổ sung cụm từ “lượng giao dịch nội địa thấp” như là tình huống để có thể sử dụng phương pháp xác định giá trị thông thường.¹² Đối với thuật ngữ PMS gần như các nhà đàm phán đã bỏ qua và không trao đổi về vấn đề này. Do đó, PMS vẫn chưa được định nghĩa chính thức.

Vấn đề trọng tâm trong lần đàm phán này đó là thảo luận nội dung “phá giá đầu vào”¹³ và quy định chi tiết để đưa nội dung này vào Hiệp định ADA để xử lý vấn đề sản phẩm xuất khẩu được sản xuất từ nguyên liệu đã phá giá. Tuy nhiên, do bất đồng quan điểm, các bên đàm phán đã không đưa ra được quy định để điều chỉnh vấn đề này. Nội dung phá giá đầu vào và PMS

được xem là các tình huống khác nhau.¹⁴

c. Cách tiếp cận giải thích PMS

Hiện nay, cũng đã có nhiều nhà nghiên cứu về thương mại quốc tế đưa ra các cách tiếp cận khác nhau để giải nghĩa PMS. Trong số đó, cách giải thích PMS tập trung vào sự bóp mép giá cả do sự can thiệp của chính phủ là phù hợp với mục tiêu nghiên cứu của đề tài cũng như phù hợp với một số phán quyết của DSB trong các vụ việc giải quyết tranh chấp liên quan đến PMS. Trong vụ việc giải quyết chấp *EEC-Cotton-Yarn (sợi)*, Bra-xin đã cáo buộc cách xác định giá trị thông thường của EC không dựa trên việc xem xét PMS là vi phạm quy định của GATT. Theo đó, Bra-xin cho rằng EC cần phải xem xét vấn đề đóng băng tỷ giá, lạm phát cao tại thị trường nội địa là PMS để xây dựng giá trị thông thường. Tuy nhiên, EC cho rằng, cách diễn giải của Bra-xin về PMS như vậy là không phù hợp do những yếu tố này không tác động đến giá giao dịch nội địa. Ban Hội thẩm đã từ chối lập luận của Bra-xin và cho rằng nước này đã không chứng minh được tình huống thị trường xảy ra đã ảnh hưởng thế nào đến chi phí sản xuất sợi. Thêm vào đó, Ban Hội thẩm cũng xác định PMS chỉ xảy ra trong tình huống không thể tiến hành so sánh giá một cách chính xác, do đó, cần phải có những nguyên nhân thực chất hơn tác động đến giá của giao dịch.

Theo cách giải thích của Ban Hội thẩm, PMS có thể được diễn giải theo hai cách. *Thứ nhất*, PMS chỉ xảy ra khi tồn tại những nhân tố gây ra sự bóp méo về

9 https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/tokyo_adp_e.pdf

10 Báo cáo của nhóm chính sách về chống bán phá giá, biên bản họp ngày 24-28/10/1977 (COM.AD/46)

11 Báo cáo của nhóm chính sách về chống bán phá giá, biên bản họp ngày 24-28/10/1977 (COM.AD/W/79)

12 Điều 2.2 - ADA

13 Theo giải thích của Ủy ban phá giá WTO, “phá giá đầu vào” được sử dụng để mô tả tình huống khi nguyên liệu hay các phần được sử dụng để sản xuất hàng xuất khẩu được mua nội địa hay quốc tế với mức giá đã phá giá hoặc dưới giá thành, và lợi thế về chi phí này đã tác động tới giá sản phẩm thông qua việc sản phẩm đó đã tự phá giá khi xuất khẩu

14 Báo cáo Vòng đàm phán Uruguay về GATT, trang 1537 - 1572



Phân tích việc sử dụng biện pháp chống bán phá giá trong các FTA

Tóm tắt: Các quốc gia ngày càng ký kết thêm nhiều FTA, điều này có thể gây ra những tác động tích cực cũng như tiêu cực trong việc sử dụng biện pháp chống bán phá giá giữa các bên tham gia FTA. Một mặt, các FTA có thể dẫn đến việc tăng cường sử dụng biện pháp chống bán phá giá để bảo vệ các ngành sản xuất trong nước của mình khỏi dòng nhập khẩu gia tăng từ các bên khác. Mặt khác, các FTA được cho là sẽ giúp giảm việc sử dụng các biện pháp chống bán phá giá để đạt được mục tiêu tự do thương mại. Những tác động nào chiếm ưu thế có thể làm sáng tỏ câu hỏi liệu các FTA có thể là trở ngại hay sẽ mang lại tác động tích cực với mục tiêu tự do hoá thương mại.

Bài viết này xem xét tác động của các FTA đối với biện pháp chống bán phá giá dựa trên phân tích thực nghiệm toàn diện. Sử dụng dữ liệu của các quốc gia sử dụng biện pháp chống bán phá giá chủ yếu từ năm 1995 đến năm 2009, tác giả nhận thấy rằng rõ ràng có mối quan hệ nghịch chiều giữa các FTA và biện pháp chống bán phá giá. Kết luận này cho thấy xu hướng của các quốc gia thành viên FTA ít áp dụng biện pháp chống bán phá giá hơn đối với các đối tác FTA, bất chấp phải đối mặt với việc nhập khẩu nhiều hơn từ chính các đối tác FTA. Bài viết cũng phân tích tác động của các FTA theo thời gian, cho thấy năm mà FTA có hiệu lực mang lại tác động đáng kể với việc giảm đáng kể các cuộc điều tra chống bán phá giá trong năm đó.

I. Giới thiệu

Các hiệp định thương mại tự do (FTA) ngày càng được ký kết nhiều hơn kể từ những năm

1990 đã tạo ra các cuộc thảo luận sôi nổi về việc liệu chúng có góp phần tạo thuận lợi hơn cho thương mại hay làm trầm trọng thêm sự phân biệt đối xử thương mại. Nhận định chung là mặc dù các FTA có thể có tác động đáng kể đối với một số đối tác thương mại nhất định, nhưng tác động tổng thể đối với hệ thống thương mại toàn cầu dường như không đáng kể hoặc ít hơn dự kiến. Ngoài câu hỏi ở cấp độ vĩ mô về mối quan hệ giữa thương mại toàn cầu và các FTA, không có nhiều nghiên cứu về câu hỏi ở cấp độ vi mô về cách các thành viên FTA hành xử với nhau, cụ thể là liệu các bên FTA có sử dụng các biện pháp chống bán phá giá nhiều hơn với các đối tác FTA khác hay không. Xét trên thực tế rằng các biện pháp chống bán phá giá vẫn là một trong những rào cản thương mại lớn, ảnh hưởng của các FTA đối với việc sử dụng biện pháp chống bán phá giá có thể mang lại ý nghĩa quan trọng đối với các chính sách FTA hoặc việc thực thi chính sách thương mại nói chung.

Bài viết phân tích về tác động của FTA đối với biện pháp chống bán phá giá giữa các bên tham gia FTA. Một mặt, FTA có thể làm gia tăng các biện pháp chống bán phá giá của một quốc gia để bảo vệ các ngành sản xuất trong nước của mình khỏi dòng nhập khẩu gia tăng từ các bên khác. Sau khi bãi bỏ hầu hết các rào cản thương mại và loại bỏ thuế quan, các biện pháp chống bán phá giá trên thực tế trở thành công cụ hợp pháp duy nhất để giải quyết những thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước liên quan đến việc gia tăng nhập khẩu. Mặt khác, FTA được cho là sẽ giúp giảm việc sử dụng các

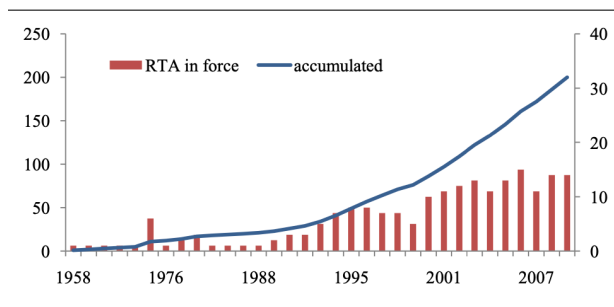
biện pháp chống bán phá giá để đạt được mục tiêu tự do thương mại. Bất kể tính nhất quán về mặt pháp lý của các biện pháp phòng vệ thương mại đối với các bên tham gia FTA, các bên tham gia FTA có thể không sử dụng các rào cản thương mại - bao gồm cả các biện pháp chống bán phá giá - về cơ bản để thúc đẩy thương mại nhiều hơn với các bên tham gia FTA.

Bài viết này cố gắng tìm lời giải đáp cho câu hỏi lý thuyết này bằng cách tiến hành một bài kiểm tra thực nghiệm để định lượng các tác động của FTA đối với các biện pháp chống bán phá giá. Vì biến phụ thuộc (dependent variable) là dữ liệu đếm - tức là số lần điều tra chống bán phá giá, tác giả đã sử dụng kỹ thuật hồi quy nhị thức âm (I, II) để đưa ra ước tính. Dựa trên cơ sở dữ liệu của WTO về các biện pháp chống bán phá giá giữa các bên tham gia FTA từ năm 1995 đến năm 2009, xu hướng chung cho thấy việc sử dụng biện pháp chống bán phá giá giữa các bên tham gia FTA giảm dần. Ngoài phân tích xu hướng tổng thể, bài viết này cũng phân tích mười hai thành viên WTO sử dụng biện pháp chống bán phá giá nhiều nhất là Argentina, Úc, Brazil, Canada, Trung Quốc, Liên minh Châu Âu (EU), Ấn Độ, Hàn Quốc, Mexico, Nam Phi, Thổ Nhĩ Kỳ và Hoa Kỳ để rút ra các đặc điểm so sánh.

Xem xét tổng quan về sự phát triển của các FTA và việc sử dụng biện pháp chống bán phá giá trong hệ thống thương mại thế giới hiện tại ở Phần II và đặt ra câu hỏi nghiên cứu bằng cách khái niệm hóa mối quan hệ giữa FTA và chống bán phá giá trong Phần III. Trong Phần IV và V, các bài kiểm tra thực nghiệm để trả lời câu hỏi được đưa ra bằng cách

áp dụng các phương pháp khác nhau như phân tích dữ liệu đơn giản và ước lượng hồi quy nhị thức âm. Phần VI kết luận.

Biểu đồ 1. Xu hướng RTA trong Hệ thống WTO



Nguồn: WTO

Thuật ngữ RTA được sử dụng để chỉ các hiệp định thương mại khu vực khác nhau bao gồm các hiệp định thương mại ưu đãi, hiệp định thương mại tự do (FTA), liên minh thuế quan (CU), hiệp định hợp tác kinh tế chiến lược (SECA) và hiệp định đối tác kinh tế (EPA).

II. Tổng quan về các FTA và các biện pháp chống bán phá giá trong Hệ thống WTO

1. Sự phát triển của các FTA trong Hệ thống WTO

Bên cạnh cuộc tranh luận kéo dài trong giới học thuật và chính sách kể từ những năm 1990 về việc liệu các FTA là cơ sở xây dựng hay trở ngại cho hệ thống thương mại đa phương, các FTA vẫn tiếp tục tăng từ đầu những năm 1990.

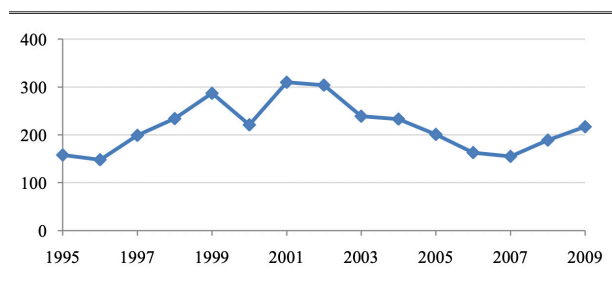
Trong số các RTA này, các hiệp định thương mại tự do (FTA) đối với hàng hóa và dịch vụ chiếm tỷ trọng chủ yếu khoảng 90%, trong khi các liên minh thuế quan chỉ chiếm dưới 10%. Trong biểu đồ 1, các RTA đã tăng mạnh kể từ khi Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) thành lập, và gần 200 RTA có hiệu lực kể từ tháng 12 năm 2010.

Có vẻ như xu hướng của các FTA sẽ tiếp tục gia tăng do hệ thống WTO vẫn còn mắc kẹt trong bế tắc của Chương trình Nghị sự Phát triển Doha và các thành viên WTO cố gắng lấp khoảng trống của tiến trình thương mại đa phương bằng các FTA. Vì không quốc gia nào sẵn sàng chịu chi phí cơ hội có thể đến từ việc tụt hậu trong cuộc đua FTA, sự phổ biến của các FTA khó có thể suy giảm. Về vấn đề này, đặc biệt đáng báo động khi xem xét các FTA chiến lược của các quốc gia/ vùng lãnh thổ lớn như Hoa Kỳ, EU và Trung Quốc.

2. Sự phát triển của biện pháp chống bán phá giá trong Hệ thống WTO

Đã có những phát triển đáng kể trong việc sử dụng các biện pháp chống bán phá giá trong hai thập kỷ qua. Thứ nhất, đã có sự gia tăng đáng kể trong tổng số các cuộc điều tra chống bán phá giá được khởi xướng trên toàn thế giới. Cụ thể, số vụ khởi xướng điều tra chống bán phá giá trung bình hàng năm là 207 trong giai đoạn GATT 1985 - 1994; trong giai đoạn 1995 - 2004, số vụ khởi xướng điều tra chống bán phá giá trung bình hàng năm là khoảng 265,6. Thứ hai, số lượng các quốc gia sử dụng biện pháp chống bán phá giá đã tăng lên đáng kể do các nước đang phát triển rất tích cực sử dụng các biện pháp phòng vệ thương mại của WTO.

Biểu đồ 2. Xu hướng Điều tra chống bán phá giá trong Hệ thống WTO



Nguồn: WTO

Trong biểu đồ 2, các cuộc điều tra chống bán phá không cho thấy xu hướng tăng theo cấp số nhân mặc dù tần suất điều tra chung cao hơn so với thời kỳ GATT. Thay vào đó, xu hướng tổng thể của các cuộc điều tra chống bán phá cho thấy rõ ràng sự thay đổi ngược lại theo chu kỳ mà sự gia tăng của các cuộc điều tra chống bán phá trong những năm đầu và cuối những năm 2000 đã trùng với thời điểm của cuộc suy thoái kinh tế toàn cầu.

Bảng 1. 12 thành viên WTO sử dụng biện pháp chống bán phá giá nhiều nhất

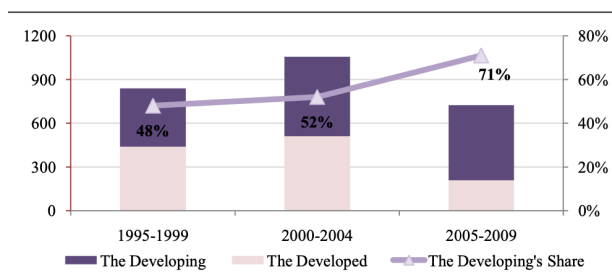
Rank	1995-1999		2000-2004		2005-2009		1995-2009	
	Country	AD	Country	AD	Country	AD	Country	AD
1	EC	164	India	244	India	171	India	498
2	US	136	US	223	EC	104	US	429
3	Argentina	89	EC	133	China	81	EC	401
4	Australia	89	Argentina	104	Argentina	79	Argentina	267
5	S. Africa	89	Canada	78	US	70	Australia	201
6	India	83	Australia	77	Turkey	64	S. Africa	172
7	Brazil	56	Brazil	60	Brazil	56	Brazil	170
8	Canada	50	S. Africa	48	Australia	35	Canada	150
9	Mexico	46	Turkey	48	S. Africa	35	Turkey	126
10	Korea	37	Mexico	41	Pakistan	29	China	120
11	New Zealand	28	China	39	Korea	29	Korea	105
12	Venezuela	23	Korea	39	Canada	22	Mexico	88

Nguồn: WTO

Trong Bảng 1, các nước mới sử dụng biện pháp chống bán phá giá - chủ yếu là các nước đang phát triển như Argentina, Brazil, Trung Quốc, Ấn Độ, Mexico và Thổ Nhĩ Kỳ - đã tích cực sử dụng biện

pháp chống bán phá giá hơn trong hệ thống WTO. Tình hình này hoàn toàn trái ngược với thời kỳ GATT trong đó các biện pháp phòng vệ thương mại hầu như chỉ được sử dụng bởi Hoa Kỳ, EU, Canada và Úc. Kể từ khi WTO được thành lập, các nước đang phát triển đã tiếp tục tăng cường sử dụng biện pháp chống bán phá giá lên tới 71% tổng số vụ trong nửa sau của những năm 2000, trong khi tỷ lệ sử dụng biện pháp chống bán phá giá của các nước phát triển đã giảm đáng kể như minh họa trong Biểu đồ 3 (dưới đây). Thực tế cho thấy rằng các nước đang phát triển nói chung không giảm việc sử dụng biện pháp chống bán phá giá trong thời kỳ khủng hoảng kinh tế toàn cầu vào cuối những năm 2000; trong khi đó các nước phát triển đã cố gắng kìm hãm hoặc giảm thiểu sử dụng các biện pháp chống bán phá giá để hỗ trợ sự phục hồi của thương mại toàn cầu.

Biểu đồ 3. Xu hướng sử dụng biện pháp chống bán phá giá của các nước đang phát triển và các nước phát triển



Nguồn: WTO

III. Mối quan hệ giữa các FTA và việc sử dụng các biện pháp chống bán phá giá

Câu hỏi liệu các biện pháp phòng vệ thương mại có nên được cho phép trong các FTA hay không đã thu hút sự chú ý của các thành viên WTO cũng như các học giả. Chưa có câu trả lời rõ ràng, chính thức trong hệ thống GATT / WTO về cách diễn giải Điều XXIV.8 của GATT.

Một nhóm ủng hộ cách tiếp cận theo nghĩa đen chỉ ra định nghĩa của một FTA trong Điều XXIV.8 rằng “một khu vực thương mại tự do được hiểu là một nhóm gồm hai hoặc nhiều lãnh thổ hải quan, trong đó thuế và các quy định hạn chế thương mại khác (ngoại trừ, khi cần thiết, được cho phép theo Điều XI, XII, XIII, XIV, XV và XX) sẽ bị loại bỏ về cơ bản đối với tất cả các hoạt động thương mại”. Họ cho rằng ngay cả những ngoại lệ liên quan đến cán cân thanh toán được nêu trong ngoặc cũng nên được cho phép một cách hạn chế “khi cần thiết”. Theo đó,

không có chỗ cho các biện pháp phòng vệ thương mại được quy định trong cơ cấu của các FTA.

Nhóm khác ủng hộ các biện pháp phòng vệ thương mại trong các FTA cho rằng không nên hiểu những điều khoản trong ngoặc là danh sách đầy đủ vì nhiều ngoại lệ rõ ràng khác như an ninh quốc gia và ngoại lệ chung cũng không được đề cập rõ ràng. Hơn nữa, thuế và các quy định hạn chế khác của thương mại sẽ chỉ được loại bỏ đối với “về cơ bản là tất cả thương mại” chứ không phải “tất cả thương mại”. Nói cách khác, giới hạn thương mại có chọn lọc dựa trên các biện pháp phòng vệ thương mại hợp pháp cần được chấp nhận theo quan điểm của Điều XXIV.8.

Trong khi vấn đề pháp lý liên quan đến các biện pháp phòng vệ thương mại, đặc biệt là các biện pháp chống bán phá giá, vẫn chưa được giải quyết rõ ràng, thì các thành viên WTO đã áp dụng nhiều biện pháp phòng vệ thương mại “tùy chỉnh theo FTA”. Đa số các FTA vẫn áp dụng hệ thống phòng vệ thương mại của WTO mà không có bất kỳ thay đổi nào. Tuy nhiên, một số FTA cấm hoàn toàn các biện pháp phòng vệ thương mại giữa các bên. Ngoài ra, các FTA gần đây áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại ngày càng mềm dẻo hơn nhằm sửa đổi các thủ tục hoặc nội dung của các quy tắc phòng vệ thương mại của WTO. Bảng 2 phân loại các điều khoản chống bán phá giá trong các FTA.

EU, với tư cách là một liên minh kinh tế, không cho phép áp dụng các biện pháp chống bán phá giá giữa các quốc gia thành viên mặc dù EU chấp thuận cho các nước thành viên mới sử dụng biện pháp chống bán phá giá tạm thời trong giai đoạn chuyển tiếp thành thành viên EU đầy đủ theo Hiệp ước Rome. Tương tự như vậy, các FTA Canada-Chile, Australia-New Zealand, EFTA, EFTA-Chile và EFTA-Singapore nghiêm cấm các biện pháp chống bán phá giá giữa các bên tham gia FTA, mặc dù các biện pháp đối kháng hoặc tự vệ vẫn được phép trong các FTA này. Ngoài ra, các FTA khác cố gắng sửa đổi các quy tắc chống bán phá giá của WTO. Ví dụ, FTA Jordan-Singapore quy định yêu cầu thuế bắt buộc thấp hơn, quy tắc tối thiểu 5%, cấm phương pháp zeroing, thời gian rà soát hàng năm ba năm, v.v.

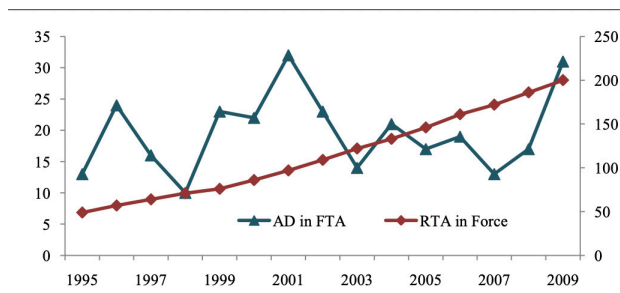
Bảng 2. Phân loại điều khoản về chống bán phá giá trong một số FTA

AD disallowed	Anti-dumping allowed		
	With specific provisions	No specific provisions	
Canada-Chile	Andean Community	EFTA-Croatia	AFTA
CER	Australia-Singapore	EFTA-FYROM	ALADI
China-Hong Kong	Australia-Thailand	EFTA-Israel	Australia-US
China-Macao	CACM	EFTA-Jordan	Canada-Israel
European Communities	Canada-Costa Rica	EFTA-Morocco	CEMAC
EEA	CARICOM	EFTA-Palestine Authority	EC-Andorra
EFTA	COMESA	EFTA-Tunisia	EC-OCT
EFTA-Chile	EC-Algeria	EFTA-Turkey	GCC
EFTA-Singapore	EC-Chile	Group of Three	Japan-Singapore
	EC-Croatia	Korea-Chile	Mexico-Chile
	EC-Egypt	MERCOSUR	Mexico-Japan
	EC-Faroe Islands	Mexico-EFTA	US-Bahrain
	EC-FYROM	Mexico-Israel	US-CAFTA &
	EC-Israel	Mexico-Nicaragua	Dom. Republic
	EC-Jordan	Mexico-Northern	US-Chile
	EC-Lebanon	Triangle	US-Israel
	EC-Mexico	Mexico-Uruguay	US-Jordan
	EC-Morocco	NAFTA	US-Morocco
	EC-Palestine	New Zealand-	US-Singapore
	Authority	Singapore	
	EC-South Africa	SADC	
	EC-Switzerland-	SAFTA	
	Liechtenstein	SPARTECA	
	EC-Syria	Turkey-Israel	
	EC-Tunisia	UEMOA	
	EC-Turkey		

Nguồn: WTO

Các điều khoản FTA sửa đổi này về cơ bản nhằm mục đích giảm bớt các biện pháp chống bán phá giá giữa các bên tham gia FTA. FTA có thể làm tăng nhu cầu về các biện pháp chống bán phá giá để bảo vệ các ngành sản xuất trong nước khỏi dòng nhập khẩu gia tăng từ các bên khác. Đối với hầu hết các quốc gia, các biện pháp chống bán phá giá trên thực tế vẫn là công cụ duy nhất để giải quyết các thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước liên quan đến việc gia tăng nhập khẩu. Mặc dù nhiều FTA bao gồm các cơ chế tự vệ song phương để giải quyết sự gia tăng nhập khẩu, nhưng chúng thường được sử dụng để tạm ngưng quá trình xóa bỏ thuế quan thay vì hạn chế các mặt hàng nhập khẩu cụ thể có thể gây ra thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước. Điều đó khiến cho các biện pháp chống bán phá giá trở thành biện pháp an toàn duy nhất để đối phó với cạnh tranh nhập khẩu do hưởng các ưu đãi từ các FTA.

Biểu đồ 4. Mối tương quan giữa các FTA và số vụ điều tra chống bán phá giá



Nguồn: WTO

Trên thực tế, các điều khoản phòng vệ thương mại trong và các FTA mối quan hệ như thế nào? Quan sát sơ lược về xu hướng tổng thể của các FTA

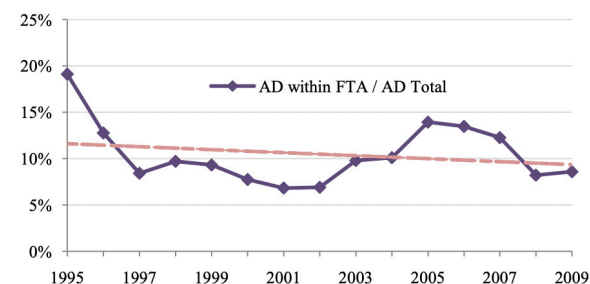
và số vụ điều tra chống bán phá giá trong hệ thống WTO minh họa trong biểu đồ 4 không cho thấy bất kỳ ảnh hưởng nào. Tuy nhiên, câu trả lời cho câu hỏi trên đòi hỏi phân tích chặt chẽ hơn dựa trên dữ liệu về các biện pháp áp thuế chống bán phá giá giữa các quốc gia. Bài viết này sử dụng dữ liệu có sẵn trên trang web của WTO và xây dựng bộ dữ liệu cho các biện pháp chống bán phá giá giữa các bên tham gia FTA. Dữ liệu chi tiết về các cuộc điều tra chống bán phá giá, do các nước thành viên WTO khởi xướng chống lại nước nào và khi nào, được thu thập từ Báo cáo hàng năm của Ủy ban Thực hành chống bán phá giá trong khoảng thời gian từ ngày 1 tháng 7 năm 1994 đến ngày 30 tháng 6 năm 2009. Trong phân tích kinh tế lượng bằng cách sử dụng dữ liệu tổng hợp, tác giả đã xem xét tác động của các FTA đối với điều tra chống bán phá giá của 12 thành viên WTO sử dụng biện pháp chống bán phá giá chủ yếu. Phân tích dữ liệu tổng hợp này cho phép nghiên cứu câu hỏi trên một cách thích hợp vì 12 thành viên sử dụng biện pháp chống bán phá giá chủ yếu hầu hết đều đang đàm phán các FTA.

IV. Khung phân tích thực nghiệm

1. Việc sử dụng biện pháp chống bán phá giá giữa các bên FTA

Số lượng các vụ điều tra chống bán phá giá hàng năm kể từ năm 1995 cho thấy xu hướng giảm nhẹ, mặc dù không đáng kể. Tổng số vụ điều tra chống bán phá giá giữa các bên tham gia FTA không chiếm tỉ trọng cao trong tổng số vụ điều tra chống bán phá giá toàn cầu. Trong biểu đồ 5, các cuộc điều tra chống bán phá giá đối với các bên tham gia FTA nhìn chung vẫn chiếm khoảng 10% trong tổng số các cuộc điều tra chống bán phá giá. Cần lưu ý là các cuộc điều tra chống bán phá giá đối với các bên tham gia FTA đã cho thấy một xu hướng hoàn toàn ngược lại với các cuộc điều tra chống bán phá giá tổng thể trong biểu đồ 2. Trong biểu đồ 5, số vụ điều tra chống bán phá giá đối với các bên tham gia FTA đã giảm cho đến năm 2001, sau đó tổng số biện pháp đã không ngừng tăng lên. Ngoài ra, trong khi tổng các biện pháp chống bán phá giá giảm sau năm 2001, các cuộc điều tra chống bán phá giá đối với các bên tham gia FTA vẫn tiếp tục tăng cho đến năm 2005 khi xu hướng này bị đảo ngược.

Biểu đồ 5. Xu hướng điều tra chống bán phá giá hàng năm đối với các bên tham gia FTA



Nguồn: WTO

2. Mô hình kinh tế lượng

1) Mô tả các biến

Xu hướng tổng thể được trình bày trong phần trước cần được so sánh với các biến kiểm soát khác để phân tích cụ thể mức độ ảnh hưởng của yếu tố FTA đối với các biện pháp chống bán phá giá.

Khối lượng thương mại của các bên tham gia FTA - đặc biệt là nhập khẩu - và các yếu tố kinh tế vĩ mô như tốc độ tăng trưởng GDP và tỷ giá hối đoái thường được đưa vào để kiểm tra thực nghiệm các biện pháp chống bán phá giá. Khối lượng thương mại song phương nói chung là một biến kiểm soát hợp lý vì các biện pháp chống bán phá giá chịu ảnh hưởng trực tiếp của quan hệ thương mại qua lại. Việc nhập khẩu tăng khiến cho nước nhập khẩu có động lực và xu hướng điều tra chống bán phá giá, trong khi xu hướng xuất khẩu giảm vì lo ngại các biện pháp trả đũa không mong muốn và tranh chấp thương mại với các thị trường xuất khẩu “béo bở”. Xem xét các cuộc điều tra chống bán phá giá trong thực tế, tác giả sử dụng giá trị thương mại bị trễ một năm ($t-1$).

Đối với các biến giải thích môi trường kinh tế của các quốc gia sử dụng biện pháp chống bán phá giá, Knetter và Prusa (2003) đã sử dụng tăng trưởng GDP và hiệu ứng tỷ giá hối đoái thực. Họ lập luận rằng số vụ chống bán phá giá của một quốc gia tăng lên trong những năm sau khi tăng trưởng GDP thấp hơn. Tăng trưởng GDP thấp hơn khiến các cơ quan điều tra có nhiều khả năng phát hiện ra thiệt hại cho ngành sản xuất đối với các trường hợp chống bán phá giá đã hoàn tất. Họ cũng cho thấy rằng tỷ giá hối đoái thực tăng cao dẫn đến số vụ chống bán phá giá cao hơn. Mối quan hệ giữa các biện pháp chống bán phá giá và các yếu tố kinh tế vĩ mô - đặc

biệt, tăng trưởng GDP và tỷ giá hối đoái - đã được xác nhận bởi các nghiên cứu tiếp theo. Sử dụng dữ liệu nửa năm về các biện pháp chống bán phá giá của Hoa Kỳ từ năm 1980 đến 1998, Feinberg (2005) đã chỉ ra rằng tỷ giá hối đoái thực và tốc độ tăng trưởng kinh tế là những biến số quan trọng trong các cuộc điều tra chống bán phá giá. Trong trường hợp các biện pháp chống bán phá giá của các nước đang phát triển như Argentina, Brazil, Ấn Độ và Nam Phi, Hallworth và Pirachal (2006) đã phân tích số lượng các biện pháp chống bán phá giá và các yếu tố kinh tế vĩ mô liên quan, cho thấy rằng tốc độ tăng trưởng kinh tế và tỷ giá hối đoái thực của báo cáo các quốc gia là nhân tố quan trọng trong các phân tích của họ.

Tuy nhiên, trong phân tích của tác giả, tỷ giá hối đoái thực không được sử dụng vì xuất khẩu và nhập khẩu song phương được coi là các biến kiểm soát và do đó tỷ giá hối đoái thực có thể không cần thiết với các biến này. Trên thực tế, tỷ giá hối đoái được mong muốn sử dụng nhiều hơn trong phân tích dữ liệu chuỗi thời gian tách rời và trong các nghiên cứu trường hợp cụ thể. Tốc độ tăng trưởng GDP được tính bằng trung bình của ba năm.

Ngoài ra, mô hình của tác giả đã kết hợp tổng số các biện pháp chống bán phá giá mà các nước đối tác đã bị tất cả các nước thành viên WTO khác cáo buộc như một chỉ báo về mức độ dễ bị tổn thương của các nước đối tác khi xuất khẩu trong các cuộc điều tra chống bán phá giá. Nói cách khác, con số này càng lớn, thể hiện xu hướng bị các quốc gia khác cáo buộc nhiều hơn trong các cuộc điều tra chống bán phá giá. Biến số này có thể phản ánh tác động của các yếu tố khác nhau trực tiếp hoặc gián tiếp liên quan đến vụ việc chống bán phá giá, chẳng hạn như vấn đề kinh tế phi thị trường, mối quan hệ kinh doanh trong một lĩnh vực cụ thể, lịch sử bán phá giá và chống bán phá giá trong ngành có liên quan, v.v.

Tác giả đưa ra các mẫu theo quốc gia để khắc phục các đặc điểm đặc trưng khác nhau còn lại không được liệt kê giữa các quốc gia. Điều này giúp kiểm soát các đặc điểm còn lại của quốc gia cụ thể như mức độ phát triển kinh tế, tình hình chính trị đặc biệt của quốc gia và các đặc điểm lịch sử hoặc văn hóa liên quan đến các biện pháp chống bán phá giá. Vì các cuộc điều tra chống bán phá giá thường rất dễ thay đổi theo thời gian, các mẫu theo năm được đưa vào tất cả các đặc tả của mô hình hồi quy

để kiểm soát bất kỳ thay đổi nào trong xu hướng theo thời gian.

Biến phụ thuộc và biến kiểm soát được tóm tắt trong Bảng 3.

Bảng 3. Mô tả tóm tắt về các biến

Tên	Diễn giải	Chú thích	Nguồn
AD	The number of AD Investigation Initiated by reporting country. Số lượng cuộc điều tra chống bán phá giá được thực hiện bởi quốc gia báo cáo	Bilateral data Dữ liệu song phương	WTO
Partner_AD	The total number of initiated AD investigation against partner country Tổng số vụ điều tra chống bán phá giá đã khởi xướng đối với nước đối tác FTA	Partner country's data Dữ liệu của quốc gia đối tác	WTO
LnIM	Logarithm of Imports from Partner (one year lagged, t-1). Logarit của nhập khẩu từ nước đối tác (trễ một năm, t-1)	Bilateral data Dữ liệu song phương	UN COM-TRADE
LnEX	Logarithm of Exports to Partner (one year lagged, t-1) Logarit của xuất khẩu từ nước đối tác (trễ một năm, t-1)	Bilateral data Dữ liệu song phương	UN COM-TRADE
GRRGDP	Growth Rate of Real GDP (Mean of 3 years Gross Domestic Production) Tốc độ tăng trưởng GDP thực tế (Tổng sản lượng quốc nội trung bình 3 năm)	Reporting countries's data Báo cáo dữ liệu của các quốc gia	IMF
FTA	When FTA enter into force (Dummy) Khi FTA có hiệu lực (giả thiết)	Once FTA enacted =1, otherwise 0 Sau khi FTA có hiệu lực = 1, nếu không thì = 0	WTO

2) Đặc điểm kỹ thuật của mô hình

Để xem xét tác động của các FTA đối với vụ điều tra chống bán phá giá với các biến kiểm soát được giải thích ở trên, tác giả xem xét mô hình hồi quy sau:

$$AD_{ijt} = \alpha + \alpha_i + \alpha_j + \beta_2 \ln IM_{ijt} + \beta_3 \ln EX_{ijt} + \beta_4 GRGDP_{it} + \beta_5 AD_Partner_{jt} + \beta_6 FTA_{ijt} + \delta Year_dum_t + \mu_{ijt}$$

AD_{ijt} biểu thị số lượng vụ điều tra chống bán phá giá bởi quốc gia i đối với nguồn nhập khẩu j trong năm t . FTA_{ijt} là một biến giả cho biết liệu i và j có phải thành viên của cùng một FTA có hiệu lực trong năm t hay không. $_{dum_t}$ đại diện cho các tác động cụ thể theo giai đoạn trong khi α_i và α_j cho biết các mẫu cố định theo quốc gia.

Biến phụ thuộc là số lượng các cuộc điều tra chống bán phá giá được báo cáo do các nước thành viên WTO khởi xướng. Nói cách khác, biến phụ thuộc này là một biến đếm nhận các giá trị nguyên không âm. Trong trường hợp đó, các mô hình bình phương nhỏ nhất thông thường (OLS) có thể không cung cấp sự phù hợp tổng thể tốt nhất cho các giá trị của các biến giải thích vì biến phụ thuộc không liên tục và không có phân phối chuẩn. Trong khi các mô hình OLS giả định tính chuẩn là giả định về phân phối chuẩn, một biến đếm không thể có phân phối chuẩn do sự không liên tục của các giá trị. Hơn nữa, khi nó chỉ nhận một vài giá trị, phân phối của nó trở nên rất khác so với phân phối chuẩn. Thay vào đó, phân phối danh nghĩa cho dữ liệu đếm thường là Poisson hoặc phân phối nhị thức âm (Wooldridge 1997).



**Ban Hội thẩm vụ việc DS595 ban
hành báo cáo liên quan đến việc Thổ
Nhĩ Kỳ kiện EU về biện pháp tự vệ với
thép**

Ngày 29/4/2022, Báo cáo của Ban Hội thẩm tại vụ việc Thổ Nhĩ Kỳ kiện Liên minh châu Âu (EU) về biện pháp tự vệ của EU với thép (DS595) (*Liên minh Châu Âu - Các biện pháp tự vệ đối với một số sản phẩm thép*) đã được công bố.

Các điều khoản được phán quyết dựa trên: Điều XIX:1(a), XIII:2, XIII:2(d) GATT 1994 và các Điều 2.1, 3.1, 4.1 (b), 4.1 (c), 4.2 (a), 4.2 (b), 4.2 (c), 5.1, 5.2 (a) và 7.4 Hiệp định về các biện pháp tự vệ (SGA).

Theo đó, Ban hội thẩm của WTO bác bỏ hầu hết các khiếu nại của Thổ Nhĩ Kỳ đối với biện pháp tự vệ thép của EU. Ban hội thẩm đã làm rõ các quy định của WTO về các biện pháp tự vệ, do đó xác nhận sự sẵn có của công cụ tự vệ để bảo vệ một ngành sản xuất trong nước khi ngành này bị thiệt hại nghiêm trọng hoặc bị đe dọa do nhập khẩu gia tăng.

Ban hội thẩm kết luận biện pháp tự vệ đối với thép của EU phù hợp với WTO về hầu hết các điểm mà Thổ Nhĩ Kỳ đã khiếu kiện, trong khi họ cũng kết luận, trên 3 điểm, rằng biện pháp tự vệ của EU không có đủ lý do. Theo đó, EU có nghĩa vụ thực hiện phán quyết sau khi báo cáo chính thức được thông qua tại WTO.

Bước tiếp theo

Báo cáo của ban hội thẩm WTO là phải được WTO thông qua trong vòng 60 ngày tới để có hiệu lực. Sau đó, EU sẽ nêu ý định về cách thức thực hiện phán quyết của WTO và thời gian mà EU cần để thực hiện.

Tranh chấp này (vụ việc DS595) đã được Thổ Nhĩ Kỳ kiện EU vào tháng 3/2020. Vụ việc này được điều chỉnh bởi thỏa thuận trọng tài kháng cáo giữa EU và Thổ Nhĩ Kỳ được ký

kết vào ngày 22/3/2022. EU và Thổ Nhĩ Kỳ đã đảm bảo rằng, bất chấp việc Cơ quan Phúc thẩm bị tê liệt, những tranh chấp này có thể tiếp tục được hưởng lợi từ một hệ thống giải quyết tranh chấp hoạt động đầy đủ tại WTO. Tuy nhiên, trong vụ việc này, không bên nào kháng cáo báo cáo của ban hội thẩm.

Về bản chất, tranh chấp này liên quan đến biện pháp tự vệ thép của EU do EU áp đặt vào tháng 2/2019. Biện pháp này là kết quả của một cuộc điều tra cho thấy nhập khẩu vào EU đã tăng do ảnh hưởng của những diễn biến không lường trước được, chẳng hạn như xu hướng dư thừa công suất toàn cầu, và sự gia tăng của các biện pháp hạn chế thương mại đối với thép trên toàn thế giới, có nguy cơ gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho các nhà sản xuất thép của EU. Biện pháp này cũng được thông qua trong bối cảnh Mỹ đã áp thuế 25% đối với thép nhập khẩu vào tháng 3/2018 theo các biện pháp Mục 232, do đó tạo ra nguy cơ chuyển hướng thương mại thép vào thị trường EU. Ban đầu, biện pháp này được áp dụng trong thời hạn 3 năm, và sau đó nó được gia hạn về nguyên tắc cho đến ngày 30/6/2024.

Một số nội dung chính của vụ việc như sau:

A. Việc giải thích và áp dụng **Điều XIX: 1(a) GATT 1994**, bao gồm:

1. Theo Điều XIX:1(a), biện pháp tự vệ chỉ có thể được áp dụng cho một sản phẩm nếu các trường hợp và điều kiện cần thiết để áp dụng biện pháp tự vệ đã được xác minh đối với sản phẩm đó. Tương tự, Điều 2.1 Hiệp định Tự vệ quy định rằng Thành viên có thể áp dụng biện pháp tự vệ

“đối với một sản phẩm” “chỉ khi” Thành viên đó đã xác định rằng sản phẩm bị áp dụng biện pháp tự vệ giống với sản phẩm mà Thành viên đó đã xác định rằng các điều kiện để áp dụng biện pháp tự vệ được đáp ứng.

2. Điều XIX:1(a) và Hiệp định Tự vệ không hạn chế việc lựa chọn (các) sản phẩm bị điều tra. Cơ quan điều tra có thể điều tra và áp dụng biện pháp tự vệ đối với một loạt sản phẩm được kết hợp với nhau, miễn là biện pháp tự vệ đó đáp ứng các yêu cầu khác của Điều XIX:1(a) và Hiệp định Tự vệ.

3. Một Thành viên không bị cấm áp dụng biện pháp tự vệ đối với một tập hợp con của sản phẩm hoặc các sản phẩm mà Thành viên đó khởi xướng điều tra tự vệ. Điều mà Thành viên áp dụng biện pháp tự vệ phải đảm bảo là xác minh sự tồn tại của các điều kiện áp dụng biện pháp tự vệ đối với cùng một sản phẩm mà mình áp dụng biện pháp tự vệ.

4. Một cơ quan có thẩm quyền không bị cấm kiểm tra sự tồn tại của các điều kiện cần thiết, bao gồm cả việc gia tăng nhập khẩu, đối với các phân đoạn của sản phẩm đang được điều tra, với điều kiện là cơ quan đó chắc chắn rằng các điều kiện tồn tại cho toàn bộ sản phẩm.

5. Theo Điều XIX:1(a), các trường hợp dẫn đến việc áp dụng biện pháp tự vệ bao gồm sự kết hợp của những diễn biến không lường trước được và “hiệu lực của các nghĩa vụ” theo GATT 1994, cả hai điều này cùng dẫn đến việc gia tăng hàng nhập khẩu.

6. Thành viên mà kết luận rằng các nghĩa vụ nhất định của GATT 1994 hạn chế khả năng

của Thành viên đó trong việc ngăn chặn hoặc khắc phục thiệt hại do gia tăng nhập khẩu, và do đó, việc đình chỉ các nghĩa vụ đó, cần xác định một cách chắc chắn các nghĩa vụ đó. Ngược lại, các Thành viên bị ảnh hưởng bởi việc đình chỉ sẽ không bắt buộc phải làm như vậy.

B. Việc giải thích và áp dụng cụm từ “do kết quả của những diễn biến không lường trước được” trong **Điều XIX:1(a) GATT 1994**, bao gồm:

1. Một phần của các trường hợp và điều kiện cho phép một Thành viên áp dụng biện pháp tự vệ là “do kết quả của những diễn biến không lường trước được... [một] sản phẩm đang được nhập khẩu vào lãnh thổ của [Thành viên] đó với số lượng tăng lên và với các điều kiện gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng”. Diễn biến không lường trước được là một sự kiện, thực tế hoặc hoàn cảnh xuất hiện hoặc xảy ra, bao gồm một giai đoạn mới trong một tình huống đang phát triển, không được dự đoán trước hoặc không được mong đợi. Bởi vì ý nghĩa thông thường của từ “diễn biến” (development) bao gồm một “giai đoạn mới trong một tình huống đang thay đổi hoặc đang phát triển”, một sự kiện đã biết có thể phát triển thành một diễn biến không lường trước được.

2. Về thời điểm mà diễn biến phải là “không lường trước được”, Điều XIX:1(a) yêu cầu rằng sự gia tăng gây ra thiệt hại trong nhập khẩu là kết quả của 2 yếu tố, tức là những diễn biến không lường trước được và “ảnh hưởng của các nghĩa vụ phát sinh” theo GATT 1994. Biện pháp khắc phục được Điều XIX:1(a) cho

phép là đình chỉ các nghĩa vụ liên quan. Điều này có nghĩa là thời điểm diễn biến được coi là “không lường trước được” là thời điểm phát sinh các nghĩa vụ liên quan, vì Thành viên liên quan sẽ không thực hiện nghĩa vụ này nếu thấy trước một diễn biến dẫn đến sự gia tăng trong nhập khẩu mà gây thiệt hại. Liệu một diễn biến nhất định có phải là không lường trước được tại thời điểm các nghĩa vụ phát sinh hay không sẽ phụ thuộc vào các sự kiện.

3. Trong Điều XIX:1(a), cụm từ “do hậu quả của” kết nối những diễn biến không lường trước được và sự gia tăng nhập khẩu gây thiệt hại, tức là, nó dự đoán rằng sự gia tăng nhập khẩu gây thiệt hại xảy ra “do”, là tác động, hậu quả hoặc kết quả của - những diễn biến không lường trước được. Các báo cáo trước đây đã mô tả đây là “mối liên hệ hợp lý” giữa những diễn biến không lường trước được và sự gia tăng nhập khẩu gây thiệt hại.

4. Khi mô tả mối quan hệ cần thiết giữa việc nhập khẩu gia tăng và thiệt hại mà ngành sản xuất trong nước phải gánh chịu, Điều XIX:1(a) sử dụng từ “gây ra” (cause) trong cụm từ “gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng”. Ngược lại, từ “gây ra” không được sử dụng trong phần đầu của Điều XIX:1(a) mà thay vào đó là cụm từ “do kết quả của” (as a result of). Việc lựa chọn các thuật ngữ khác nhau chỉ ra rằng mối quan hệ cần thiết giữa những diễn biến không lường trước được và sự gia tăng nhập khẩu không giống với mối quan hệ nhân quả, mà thay vào đó là mối quan hệ giữa sự gia tăng nhập khẩu và thiệt hại nghiêm trọng.

5. Cụm từ “do kết quả của” không thiết lập yêu cầu về mối quan hệ nhân quả. Điều này có nghĩa là cơ quan điều tra không cần cung cấp cùng một lượng lý luận và bằng chứng để chứng minh “mối liên hệ logic” giữa những diễn biến không lường trước được và sự gia tăng nhập khẩu như cần thiết nếu Điều XIX:1(a) có yêu cầu về mối quan hệ nhân quả.

C. Việc diễn giải và áp dụng yêu cầu chứng minh sự gia tăng nhập khẩu mạnh, đáng kể, đột ngột và gần đây theo **Điều 2.1 và 4.2 (a) Hiệp định Tệ và Điều XIX:1(a) GATT 1994**, bao gồm:

1. Nếu một nguyên đơn trong vụ giải quyết tranh chấp tại WTO cáo buộc rằng sự gia tăng nhập khẩu mà một cơ quan có thẩm quyền kết luận là không đột ngột, đáng kể, mạnh hoặc đủ gần đây, thì cơ quan đó có nghĩa vụ đưa ra tham chiếu hoặc ngưỡng chuẩn để xác định điều gì có thể được coi là “đủ” hoặc không “đủ”. Điều này là do khái niệm “đủ” là mang tính quan hệ. Một cái gì đó là “đủ” trong mối quan hệ với một cái gì đó khác. Những gì đủ điều kiện là “đủ” không thể tồn tại một cách trừu tượng không bị ràng buộc với một số điểm tham chiếu hoặc ngưỡng chuẩn để xác định thế nào là “đủ”.

2. Vấn đề liệu một mức tăng là đủ đột ngột, đáng kể, mạnh và gần đây có thể được xác định bằng cách đánh giá liệu mức tăng có đủ gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước hay không. Câu hỏi này cũng có thể được xác định bằng cách tham khảo một số tiêu chuẩn khác do nguyên đơn đề xuất, như liệu mức tăng chỉ phản ánh sự đảo ngược so với các điều kiện thị

trường bình thường sau một sự gián đoạn.

D. Việc diễn giải và áp dụng câu “các cơ quan có thẩm quyền sẽ công bố một báo cáo trình bày các kết luận của họ và các kết luận hợp lý đạt được về tất cả các vấn đề thích hợp về thực tế và luật pháp” trong câu cuối cùng của **Điều 3.1 Hiệp định về Tự vệ**, bao gồm:

1. Câu cuối cùng của Điều 3.1 yêu cầu các cơ quan chức năng đưa ra những phát hiện và kết luận hợp lý của họ về tất cả các vấn đề thích hợp về thực tế và luật pháp trong các báo cáo được công bố của họ. Điều này đòi hỏi các cơ quan chức năng phải đưa ra trong các báo cáo đã công bố của họ những gì họ đã kết luận, do kết quả của việc tìm kiếm hoặc điều tra, và các kết luận (kết quả, kết quả cuối cùng) mà họ đã đạt được từ những kết luận của mình. Những kết luận này phải được “dựa trên cơ sở lý luận”, được “nghiên cứu kỹ lưỡng”. Các vấn đề liên quan về thực tế và luật theo nghĩa của Điều 3.1 bao gồm các trường hợp và điều

kiện phải được chứng minh để áp dụng biện pháp tự vệ và được quy định tại Điều 2.1 Hiệp định Tự vệ và Điều XIX:1(a) GATT 1994.

E. Việc diễn giải và áp dụng **Điều 4.1 Hiệp định Tự vệ**, bao gồm:

1. Một Thành viên được yêu cầu xác minh sự tồn tại của các trường hợp và điều kiện cần thiết cho toàn bộ sản phẩm bị điều tra (trong việc xác định thiệt hại, đối với toàn bộ các sản phẩm tương tự hoặc cạnh tranh trực tiếp tương ứng), và không nhất thiết phải trên cơ sở tách biệt.

2. Hiệp định Tự vệ không quy định một quy tắc ngăn cản các cơ quan chức năng kết luận về mối đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng bất cứ khi nào dữ liệu cho thấy xu hướng tích cực trong hoạt động của ngành trong nước tại một điểm nhất định của thời kỳ điều tra POI. Đúng hơn, Điều 4.1(b) quy định rằng “đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng” sẽ được hiểu là thiệt hại nghiêm trọng sắp xảy ra một cách rõ ràng”. Những đánh giá như vậy

nhất thiết phải mang tính thực tế cụ thể và được thực hiện theo từng trường hợp cụ thể. Nếu bằng chứng trong quá trình tố tụng cho thấy hoạt động của một ngành công nghiệp trong nước đang trên một quỹ đạo đi lên lâu dài, thì có thể khó xác định rằng thiệt hại nghiêm trọng là “rõ ràng sắp xảy ra”. Tuy nhiên, nếu bằng chứng cho thấy thiệt hại nghiêm trọng “rõ ràng sắp xảy ra” mặc dù có những cải thiện nhất định trong hoạt động của ngành sản xuất trong nước, thì cơ quan có thẩm quyền có thể kết luận về mối đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng. Ví dụ, bằng chứng có thể cho thấy rằng sự cải thiện chỉ là thoáng qua hoặc viển vông và ngành sản xuất trong nước sẽ tiếp tục gặp bất lợi trong cạnh tranh so với nhập khẩu một khi sự cải thiện trong thời gian ngắn mất đi. Theo đó, câu hỏi về việc liệu việc xác định mối đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng có tuân thủ Hiệp định Tự vệ hay không khi hiệu quả hoạt động của ngành trong nước được cải thiện tại một thời điểm nào đó



trong POI sẽ phụ thuộc vào sự kiện và chất lượng giải thích của cơ quan có thẩm quyền về bản chất và ý nghĩa của những sự cải tiến đó.

F. Việc diễn giải và áp dụng **Điều XIX:1(a) GATT 1994 và các Điều 2.1, 3.1, 4.1 (c), 4.2 (a), 4.2 (b) và 4.2 (c) Hiệp định Tự vệ**, bao gồm những gì mà những điều khoản này không điều chỉnh:

1. Điều XIX:1(a) GATT 1994 và các Điều 2.1, 3.1, 4.1(c), 4.2(a), 4.2(b) và 4.2(c) Hiệp định tự vệ không điều chỉnh việc lựa chọn bản thân sản phẩm bị điều tra. Các điều khoản này không đặt ra các quy tắc để lựa chọn sản phẩm bị điều tra, và ví dụ, chúng không ngăn cản một Thành viên đưa vào một loạt các sản phẩm trong một cuộc điều tra. Mặc dù Hiệp định tự vệ yêu cầu cơ quan có thẩm quyền định nghĩa sản phẩm bị điều tra, nhưng Hiệp định này không đặt ra các yêu cầu như chỉ giới hạn sản phẩm bị điều tra đối với những sản phẩm giống hoặc cạnh tranh trực tiếp với nhau. Cơ quan có thẩm quyền có thể đưa hai sản phẩm riêng biệt vào sản phẩm bị điều tra và không có nghĩa vụ đưa ra lời giải thích tại sao hai sản phẩm riêng biệt lại được coi là sản phẩm đang bị điều tra trong cùng một vụ điều tra.

G. Việc diễn giải và áp dụng **Điều 5.1 Hiệp định Tự vệ**, bao gồm:

1. Phần đầu tiên của Điều 5.1 quy định mức độ tối đa cho phép mà biện pháp tự vệ có thể được áp dụng bằng cách để cập đến “thiệt hại nghiêm trọng”. Các quy định khác của Hiệp định tự vệ, và Điều XIX:1(a) GATT 1994, cung cấp bối cảnh liên quan để hiểu cụm từ “thiệt hại nghiêm

trọng” trong Điều 5.1. Thiệt hại liên quan đến các mục đích của Điều 5.1 là thiệt hại được xác định là tồn tại theo Điều 4 Hiệp định tự vệ, gây ra hoặc bị đe dọa bởi sự gia tăng nhập khẩu do những diễn biến không lường trước được.

2. Không có quy định nào trong Điều 5.1 yêu cầu khoảng thời gian mà Thành viên liên quan kết luận về sự gia tăng nhập khẩu gây ra hoặc có nguy cơ gây ra thiệt hại nghiêm trọng phải trùng với khoảng thời gian mà Thành viên sử dụng để xây dựng mức tự vệ, hoặc hai khoảng thời gian phải có các điểm cuối trùng nhau. Điều 5.1 và bối cảnh của nó cho thấy rằng Hiệp định tự vệ không yêu cầu hai giai đoạn này giống nhau. Hiệp định tự vệ không yêu cầu khoảng thời gian được sử dụng để xây dựng mức độ của biện pháp tự vệ phải giống với khoảng thời gian được sử dụng để phân tích thiệt hại.

H. Việc diễn giải và áp dụng **Điều 7.4 Hiệp định tự vệ**, bao gồm:

1. Việc tự do hóa (nới lỏng) một biện pháp tự vệ có thể là “tăng dần”, tức là tiến hành theo từng bước hoặc từng giai đoạn, ngay cả khi Thành viên giảm mức độ tự do hóa cần đạt được trong “khoảng thời gian đều đặn” sau khi công bố ban đầu một mức độ khác. Không có gì theo nghĩa thông thường của lời văn Điều 7.4 Hiệp định tự vệ chỉ ra rằng một khi đã thông báo, tốc độ tự do hóa không thể giảm hoặc một Thành viên nhất thiết không được giảm tốc độ tự do hóa đạt được trong khoảng thời gian đều đặn sau khi ban đầu thông báo một tỷ lệ cao hơn.

I. Việc diễn giải và áp dụng **Điều XIII:2(d) GATT 1994**, bao gồm:

1. Câu thứ hai của Điều XIII:2(d) yêu cầu phân bổ tỷ lệ cụ thể của từng quốc gia trong hạn ngạch thuế quan (TRQ) dựa trên tỷ lệ do các Thành viên liên quan cung cấp trong “thời kỳ đại diện trước đó”. Điều khoản đề cập đến “một” thời kỳ đại diện trước đó. Việc sử dụng mạo từ không xác định “a” thay vì mạo từ xác định “the” theo ý niệm về “thời kỳ đại diện trước đó” cho thấy rằng Thành viên áp dụng TRQ có quyền quyết định trong việc lựa chọn thời kỳ trước đó mà họ cho là đại diện cho mục đích phân bổ tỷ lệ TRQ cụ thể của quốc gia liên quan.

Nếu kết luận là sản phẩm từ những nhà sản xuất/xuất khẩu cụ thể có phá giá thì kết luận là có phá giá đối với *tất cả* hàng nhập khẩu từ nguồn đó, ít nhất là trong thời kỳ điều tra phá giá (Period of investigation- POI), chứ không chỉ là có phá giá với những giao dịch mà giá xuất khẩu nhỏ hơn trị giá thông thường (normal value- NV) vì kết luận về phá giá là kết luận chung với hàng hoá (product based) từ một nhà xuất khẩu/sản xuất cụ thể chứ không phải dựa trên từng giao dịch cụ thể (individual transactions).¹

Trong trường hợp các nhà sản xuất thuộc mẫu bị xác định là có *phá giá*, trong khi một số nhà sản xuất không thuộc mẫu không phá giá thì có thể kết luận là *tất cả hàng nhập khẩu là phá giá miễn là việc chọn mẫu phù hợp* với ADA (Điều 9.4 ADA) vì nếu không thì sẽ khiến Điều 6.10

¹ Ban Hội thẩm, EC- Ga trải giường, đoạn 6.136.

ADA vô nghĩa (Điều 6.10 quy định về việc được chọn mẫu).²

Thời kỳ điều tra thiệt hại (IIP)

Nếu các yếu tố thiệt hại (quy định tại Điều 3.4) *sử dụng các giai đoạn thời gian khác nhau* thì thoạt nhìn (prima facie) là vi phạm điều kiện về xem xét khách quan. Tuy nhiên, nếu CQĐT có thể *chứng minh là có lý do khách quan* (ví dụ số liệu của những giai đoạn gần hơn là không có) thì được chấp nhận.

Khoảng cách lớn giữa thời điểm kết thúc IIP và thời điểm khởi xướng vụ việc (ví dụ 15 tháng), từ thời điểm kết thúc IIP và thời điểm áp thuế cuối cùng (ví dụ 2-3 năm) được cho là có thể vi phạm Điều 3.1 ADA về chứng cứ khẳng định.³ Tuy nhiên, cũng có thể được chấp nhận do mất thời gian trong việc thu thập, xử lý số liệu (ví dụ, trong một vụ việc giải quyết tranh chấp tại WTO, độ trễ 8 tháng vẫn được chấp nhận).

Nếu IIP chỉ là 6 tháng của từng năm (ví dụ giai đoạn từ tháng 1- tháng 6 của 3 năm) chứ không phải là cả năm (T1-T12 trong 3 năm), mặc dù có thu thập số liệu cả năm thì không được chấp nhận vì vi phạm nguyên tắc xem xét khách quan.

CQĐT có thể chấp nhận thời kỳ điều tra (POI) đề xuất bởi nguyên đơn nhưng cũng cần phải xem xét có hợp lý hay không và thể hiện trên văn bản (không nên chấp nhận ngay POI do nguyên đơn đưa ra vì họ sẽ chọn thời điểm lượng hàng nhập khẩu nhiều nhất). Vấn đề là CQĐT có thể hiện được mối liên quan giữa số liệu của POI và thiệt hại hiện tại.

CQĐT có thể tập trung vào 1 giai đoạn thuộc POI để phân tích chi tiết hơn về các diễn biến trong giai đoạn đó, ví dụ: nếu thời kỳ điều tra thiệt hại là 3 năm (2015, 2016, 2017) và 6 tháng đầu của năm 2018, thì có thể phân tích số liệu cho giai đoạn 2015-2018 theo số liệu năm, và số liệu POI so với những giai đoạn tương tự của các năm trước (ví dụ POI là 9/2017-9/2018 thì so sánh POI với 9/2016-8/2017, 9/2015-8/2016) nếu giai đoạn trước đó cho thấy các yếu tố có diễn biến theo các hướng khác nhau (move in different directions) trong khi giai đoạn gần nhất cho thấy có xu hướng giảm. Ngoài ra, việc xem xét số liệu gần nhất cũng là hợp lý và thường sẽ có khả năng vênh về thời gian (time-lag) về tác động của hàng nhập khẩu và thiệt hại gây ra (thời điểm xem xét bán phá giá và thiệt hại không phải kết thúc cùng lúc).⁴

Nếu số liệu năm trong giai đoạn điều tra thiệt hại cho thấy hàng nhập khẩu gia tăng hàng năm thì việc số liệu dao động theo quý trong 1 năm nào đó trong giai đoạn này không ảnh hưởng đến kết luận của CQĐT là hàng nhập khẩu gia tăng liên tục.⁵

Điều 3.2 ADA (Sự gia tăng của lượng hàng nhập khẩu và tác động về giá)

a. Lượng hàng nhập khẩu

Việc xem xét (consider) mức độ gia tăng đáng kể với hàng nhập khẩu phá giá là suy tư (contemplate) về mặt ý thức, đặc biệt là để đạt một kết luận, quan tâm (give attention to, take into account), vì vậy không cần có kết luận hoặc quyết định rõ ràng (explicit) về việc liệu sự gia

tăng hàng nhập khẩu có phải là đáng kể hay không vì Điều 3.2 ADA không có hướng dẫn cụ thể tình huống nào được coi là gia tăng “đáng kể” của hàng nhập khẩu, mặc dù nếu CQĐT nêu rõ là có sự gia tăng đáng kể của hàng nhập khẩu thì sẽ tốt hơn (preferable). Tuy nhiên, CQĐT phải nêu rõ là đã xem xét vấn đề này⁶ và phải đảm bảo tuân thủ Điều 3.1 (xem xét khách quan, chứng cứ khẳng định). CQĐT cũng có thể kết luận là có thiệt hại kể cả không có gia tăng nhập khẩu đáng kể.⁷

3 phương pháp xem xét về lượng quy định tại Điều 3.2 (gia tăng tuyệt đối, tương đối so với sản xuất, tương đối so với tiêu thụ) không loại trừ nhau, CQĐT có thể chỉ phân tích 1 yếu tố, hoặc 2 yếu tố hoặc cả 3.⁸

Việc xem xét có sự gia tăng hàng nhập khẩu về mặt tuyệt đối không bắt buộc phải xem xét các yếu tố khác như sự gia tăng bán hàng trong nước và hàng nhập khẩu không phá giá⁹ và cũng không phải xem xét mối quan hệ nhân quả.¹⁰

b. Tác động của hàng nhập khẩu tới giá

Nếu giá trong nước giảm và không thể đạt được mức giá đã xây dựng (established) và hàng nhập khẩu giá thấp hơn à có thể kết luận là hàng nhập khẩu có tác động tiêu cực đến giá trong nước.¹¹

² Ban Hội thẩm, EC- Đình ốc (Trung Quốc), đoạn 7.364-7.365.

³ Cơ quan Phúc thẩm, Mexico- Thuế Chống bán phá giá với Gạo, đoạn 167.

⁴ Ban Hội thẩm, Trung Quốc- Broiler products (Điều 21.5- Hoa Kỳ), đoạn 7.195

⁵ Ban Hội thẩm, Thái Lan- Thép hình chữ H, đoạn 7.168.

⁶ Ban Hội thẩm, Thái Lan- Thép hình chữ H, đoạn 7.161.

⁷ Ban Hội thẩm, Trung Quốc- Bột giấy cellulose đoạn 7.44.

⁸ Ban Hội thẩm, Trung Quốc- Bột giấy cellulose đoạn 7.39.

⁹ Ban Hội thẩm, Trung Quốc- Bột giấy cellulose đoạn 7.55.

¹⁰ Ban Hội thẩm, Trung Quốc- Bột giấy cellulose đoạn 7.44.

¹¹ Ban Hội thẩm, Guatemala- Xi măng II đoạn 8.276.

Mặc dù cạnh tranh về giá là một công cụ quan trọng để xác định liệu hàng nhập khẩu có ảnh hưởng đến giá trong nước, nhưng *không có nghĩa là việc tồn tại cạnh tranh về giá có nghĩa là hàng nhập khẩu ảnh hưởng giá trong nước*, CQĐT phải chứng minh được mối quan hệ này.¹²

CQĐT không phải xem xét cả 3 yếu tố về tác động của hàng nhập khẩu đối với giá trong nước (undercutting, suppression, depression), chỉ cần xét một trong 3 yếu tố là được.¹³ Tuy nhiên, việc tồn tại một chính sách định giá bởi nhà nhập khẩu nhằm bán thấp hơn (undercut) giá của nhà sản xuất trong nước có thể sẽ được CQĐT xem xét là bằng chứng bán thấp hơn (undercutting), kìm giá hoặc ép giá. Với chính sách nhằm bán thấp hơn giá đối thủ cạnh tranh, kể cả nếu không xảy ra hiện tượng chênh lệch giá, thì vẫn phù hợp khi xem xét tác động kìm giá hoặc ép giá vì ví dụ nhà sản xuất trong nước phản ứng với sự cạnh tranh của hàng nhập khẩu bị điều tra và giảm giá trong nước để có thể cạnh tranh hiệu quả hơn và giảm thiểu nguy cơ giảm thị phần. Theo đó, nếu nhà nhập khẩu theo đuổi chính sách giá bán thấp hơn đối thủ nhưng đối thủ dự tính hoặc phản ứng với chính sách đó bằng cách giảm giá để bán được hàng thì vẫn có thể nói rằng hàng nhập khẩu có tác động kìm giá hoặc ép giá đối với giá trong nước.¹⁴

Tác động của hàng nhập khẩu tới giá của hàng trong nước có thể được xem xét cả ở góc độ

lượng hoặc giá của hàng nhập khẩu (phù hợp với Điều 3.2).¹⁵

CQĐT cũng *không phải kết luận* (determine) về vấn đề tác động giá có đáng kể hay không mà *chỉ cần xem xét* (consider) có vấn đề này không.¹⁶

CQĐT ngoài việc xác định các xu hướng trong giá còn phải xem xét liệu hàng nhập khẩu có phải là nguyên nhân gây ra những xu hướng này. Do vậy, vì Điều 3.2 ADA yêu cầu CQĐT xem xét mối quan hệ giữa hàng nhập khẩu và giá trong nước nên việc phát hiện giá hàng trong nước có xu hướng giảm (khi xem xét ép giá - price depression), hoặc giá không tăng (dù đáng lẽ phải tăng) (khi xem xét kìm giá - price suppression) là không đủ mà phải xem xét giá trong nước trong tương quan với hàng nhập khẩu để hiểu liệu hàng nhập khẩu có phải là nguyên nhân (explanatory force) đối với việc kìm giá hoặc ép giá không (Điều 3.2 ADA: the effects of such dumped imports). Đây là phân tích một bước (unitary) (về tác động ép giá hoặc kìm giá bởi hàng nhập khẩu) chứ không phải là phân tích 2 bước (1-có ép giá/kìm giá; 2- là do hàng nhập khẩu).¹⁷

Trong trường hợp có bằng chứng cho thấy có các yếu tố khác ngoài hàng nhập khẩu gây ra hiện tượng kìm giá/ép giá thì CQĐT phải xem xét những bằng chứng này để hiểu là có phải hàng nhập khẩu thực sự gây ra kìm giá/ép giá hay không và việc xem xét này sẽ phù hợp với yêu cầu tại

Điều 3.1 về bằng chứng khẳng định và xem xét khách quan.¹⁸

Để đáp ứng yêu cầu của Điều 3.1 về việc xem xét khách quan dựa trên bằng chứng khẳng định, khi xem xét tác động về giá theo Điều 3.2 ADA, CQĐT phải đảm bảo sự so sánh được về giá (**price comparability**):

+ phải xem xét các *model hàng ở mức độ thương mại giống nhau* (same level of trade). Khi sản phẩm không đồng nhất và khi các mẫu sản phẩm khác nhau có giá khác nhau, CQĐT phải đảm bảo sản phẩm so sánh giống nhau (similar), tức là so sánh giá dựa trên mức độ mẫu sản phẩm (level of product models). Nếu so sánh giá trên cơ sở giao dịch bán hàng hoặc giỏ hàng hoá thì phải đảm bảo hàng hoá giống nhau (similar) để đảm bảo rằng sự khác nhau về giá là do chênh lệch giá chứ không phải do sự khác nhau trong 2 giỏ hàng hoá, nếu có, CQĐT phải điều chỉnh để kiểm soát sự khác nhau về mặt vật lý hoặc các đặc điểm khác của sản phẩm. Nếu CQĐT xác định là hàng hoá tương tự, nhưng trong giỏ lại có nhiều hàng khác nhau (ví dụ máy scan hành lý và máy scan container- là 2 loại hàng có mục đích sử dụng, đặc điểm khác nhau) thì không có nghĩa là thoả mãn tiêu chí về sự so sánh được về giá (price comparability).¹⁹

+ phải xem xét sự khác nhau (ví dụ về đặc điểm vật lý, giá, mục đích sử dụng...) *giữa những hàng hoá được so sánh* (hàng nhập khẩu- hàng trong nước). Nếu CQĐT chỉ đơn giản là lấy tổng trị giá bán hàng rồi chia cho lượng

12 Ban Hội thẩm, Trung Quốc- GOES (Điều 21.5- Hoa Kỳ), đoạn 7.111.

13 Ban Hội thẩm, Hàn Quốc- Một số sản phẩm giấy đoạn 7.253.

14 Cơ quan Phúc thẩm, Trung Quốc- GOES, đoạn 206-207.

15 Cơ quan Phúc thẩm, Trung Quốc- GOES, đoạn 216.

16 Ban Hội thẩm, Hàn Quốc- Một số sản phẩm giấy đoạn 7.253.

17 Cơ quan Phúc thẩm, Trung Quốc- GOES đoạn 138, 141-142.

18 Cơ quan Phúc thẩm, Trung Quốc- GOES đoạn 151-152.

19 Ban Hội thẩm, Trung Quốc- Broiler products, đoạn 7.483, Trung Quốc- Ô tô (Hoa Kỳ) đoạn 7.278, Ban Hội thẩm, Trung Quốc- Thiết bị X quang, đoạn 7.65-7.66.

bán mà không tính đến sự khác nhau của các model sản phẩm khác nhau là không tuân theo Điều 3.1 và 3.2 ADA.²⁰

Tuy nhiên, Điều 3.2 ADA không quy định rõ CQĐT phải xem xét như thế nào, tuy so sánh nhưng *không phải điều chỉnh một cách hợp lý* (due allowance) những sự khác biệt ảnh hưởng đến khả năng có thể so sánh giá (price comparability) như Điều 2.4 ADA.²¹

Trong trường hợp phân tích thiệt hại cộng gộp (hàng nhập khẩu từ nhiều nước), việc phân tích lượng và giá cũng *có thể cộng gộp* (không phải tính từng nước).²²

Chênh lệch giá: Điều 3.2 không quy định cụ thể việc phân tích phải tiến hành như thế nào (tức là ở mức độ thương mại nào).²³

Không giống như Điều 2.4.2 ADA có yêu cầu cụ thể về việc tính toán biên độ phá giá, Điều 3.2 yêu cầu CQĐT xem xét liệu chênh lệch giá có đáng kể không nhưng không đưa ra yêu cầu cụ thể liên quan đến việc tính biên độ chênh lệch hoặc phương pháp phải tuân theo. Điều 3.2 ADA nói về hàng nhập khẩu phá giá, nghĩa là hàng nhập khẩu bị điều tra từ một nhà sản xuất bị xác định là phá giá, vì vậy, CQĐT *có thể coi hàng nhập khẩu từ nhà sản xuất/xuất khẩu mà bị xác định là phá giá là hàng nhập khẩu phá giá* để phân tích thiệt hại, tuy nhiên cũng *không có quy định phải xem xét tất cả các giao dịch phá giá* hoặc hàng phá giá được xem xét theo Điều 3.2 ADA *cũng không*

giới hạn ở những giao dịch chịu kết luận phá giá. Ngoài ra, việc có các giao dịch hàng nhập khẩu không bán dưới giá (non-underselling) không làm mất đi tác động của những giao dịch underselling vì các giao dịch hàng nhập khẩu bán với giá undercutting có thể có tác động tới ngành sản xuất trong nước (ví dụ giảm doanh số) dù có các giao dịch khác bán cao hơn giá của ngành sản xuất trong nước.²⁴

Phân tích chênh lệch giá liên quan đến việc xem xét định giá (pricing) sản phẩm trong một khoảng thời gian (overtime), nếu chỉ có một ví dụ riêng biệt về việc hàng nhập khẩu được bán với giá thấp hơn giá hàng hoá tương tự trong nước thì chưa chứng minh được là có hiện tượng chênh lệch giá²⁵. Khi xem xét giá theo Điều 3.2 phải xem xét là chênh lệch giá có *tác động* (effect) đến hàng nhập khẩu. Do đó, không chỉ so sánh một cách tĩnh (static snapshot) giữa 2 giá (không phải là chỉ xem xét sự khác nhau về mặt toán học tại một thời điểm cụ thể) mà phải xem xét 2 giá một cách động (dynamic) trong bối cảnh *thị trường cụ thể, trong 1 giai đoạn cụ thể*,²⁶ đánh giá diễn biến của giá và xu hướng theo thời gian- trong đó có việc xem xét giá nhập khẩu và giá trong nước *có thay đổi cùng xu hướng hay ngược nhau và liệu có sự gia tăng đáng kể và bất ngờ về giá trong nước hay không*.²⁷

Liệu hiện tượng chênh lệch giá có đáng kể (tức là quan trọng, đáng lưu ý- important, notable, consequential) hay không sẽ phụ

thuộc vào *từng vụ việc* (bản chất của sản phẩm, diễn ra trong bao lâu, mức độ thế nào, thị phần của những loại sản phẩm bán giá thấp). Tuy nhiên, CQĐT phải xem xét những *bằng chứng phù hợp mà gợi ý rằng giá của hàng nhập khẩu không có hoặc chỉ có tác động hạn chế tới giá trong nước*.²⁸ Nếu có các loại (type) hàng hoá khác nhau với giá và thị phần khác nhau thì phải xem xét sự khác nhau này trong mỗi loại. CQĐT *không phải phân tích sự tồn tại hiện tượng chênh lệch giá cho tất cả các loại sản phẩm hoặc cho từng loại sản phẩm bị điều tra*.²⁹

Điều 3.2 ADA không bắt buộc phải thiết lập 1 biên độ chênh lệch giá trên cơ sở xem xét tất cả giao dịch liên quan đến sản phẩm bị điều tra và sản phẩm tương tự.

Trong trường hợp tồn tại hành vi hàng nhập khẩu định giá cao hơn hàng trong nước (price premium), thì CQĐT phải xem xét vấn đề price premium này.³⁰

20 Ban Hội thẩm, Trung Quốc- Sản phẩm X quang, đoạn 7.68 và 7.85.

21 Ban Hội thẩm, EC- Ốc vít (Trung Quốc), đoạn 7.328.

22 Cơ quan Phúc thẩm, EC- Ống thép hoặc phụ kiện, đoạn 7.231.

23 Ban Hội thẩm, Ai cập- Thanh thép

24 Ban Hội thẩm, EC- Ống thép hoặc phụ kiện, đoạn 7.281.

25 Cơ quan Phúc thẩm, Trung Quốc- HP-SSST (Nhật Bản, EU), đoạn 5.159.

26 Ban Hội thẩm, Trung Quốc- Broiler Products (Điều 21.5- Hoa Kỳ), đoạn 7.98.

27 giống footnote 54.

28 Cơ quan Phúc thẩm, Trung Quốc- HP-SSST (Nhật Bản, EU), đoạn 5.161.

29 Cơ quan Phúc thẩm, Trung Quốc- HP-SSST (Nhật Bản, EU), đoạn 5.180.

30 Ban Hội thẩm, EC- Cá hồi (Na uy), đoạn 7.640.

31 Ban Hội thẩm, Trung Quốc- Ô tô (Hoa Kỳ), đoạn 7.272, Trung Quốc- Bột giấy cellulose, đoạn 7.86.

TRUNG TÂM THÔNG TIN VÀ CẢNH BÁO

NHIỆM VỤ VÀ QUYỀN HẠN

1. Tổ chức, xây dựng và quản lý hệ thống thông tin, cơ sở dữ liệu trong và ngoài nước phục vụ công tác quản lý nhà nước về phòng vệ thương mại;
2. Xây dựng, vận hành và quản lý mạng thông tin điện tử và các trang thông tin điện tử của Cục;
3. Phát triển các hoạt động dịch vụ thông tin phục vụ yêu cầu của các cơ quan quản lý nhà nước, các tổ chức và cá nhân trong và ngoài nước theo quy định của pháp luật và chỉ đạo của Cục trưởng;
4. Chủ trì, phối hợp với các đơn vị trong, ngoài Cục biên tập, phát hành các ấn phẩm định kỳ giới thiệu, tuyên truyền, phổ biến pháp luật và các chính sách có liên quan về lĩnh vực phòng vệ thương mại và các hoạt động khác của Cục.
5. Vận hành, duy trì và phát triển hệ thống hạ tầng công nghệ thông tin của Cục;
6. Chủ trì công tác cảnh báo sớm các vụ việc chống bán phá giá đối với hàng Việt Nam xuất khẩu ra nước ngoài.
7. Chủ trì, phối hợp với các đơn vị trong và ngoài Cục tổ chức công tác tuyên truyền, phổ biến pháp luật và các chính sách có liên quan đến phòng vệ thương mại;
8. Chủ trì, phối hợp với các đơn vị trong và ngoài Cục tổ chức bồi dưỡng, tập huấn, nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ cho các cán bộ làm công tác phòng vệ thương mại;
9. Tổ chức khảo sát, điều tra các lĩnh vực liên quan đến phòng vệ thương mại;
10. Tham gia hỗ trợ và phối hợp với các đơn vị thuộc Cục trong công tác nghiên cứu và phân tích thông tin theo chỉ đạo của Cục trưởng;
11. Hợp tác quốc tế trong lĩnh vực thông tin về phòng vệ thương mại;
12. Tìm kiếm các nguồn hỗ trợ trong nước và quốc tế để thực hiện nhiệm vụ được giao;
13. Quản lý tổ chức, biên chế, tài chính và tài sản được giao theo quy định;
14. Theo dõi và cập nhật thường xuyên các mặt hàng có nguy cơ bị điều tra, áp thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp, các mặt hàng có nguy cơ bị lẩn tránh thuế.
15. Thực hiện các nhiệm vụ khác theo phân công của Cục trưởng và theo quy định của pháp luật.



BỘ CÔNG THƯƠNG
CỤC PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI