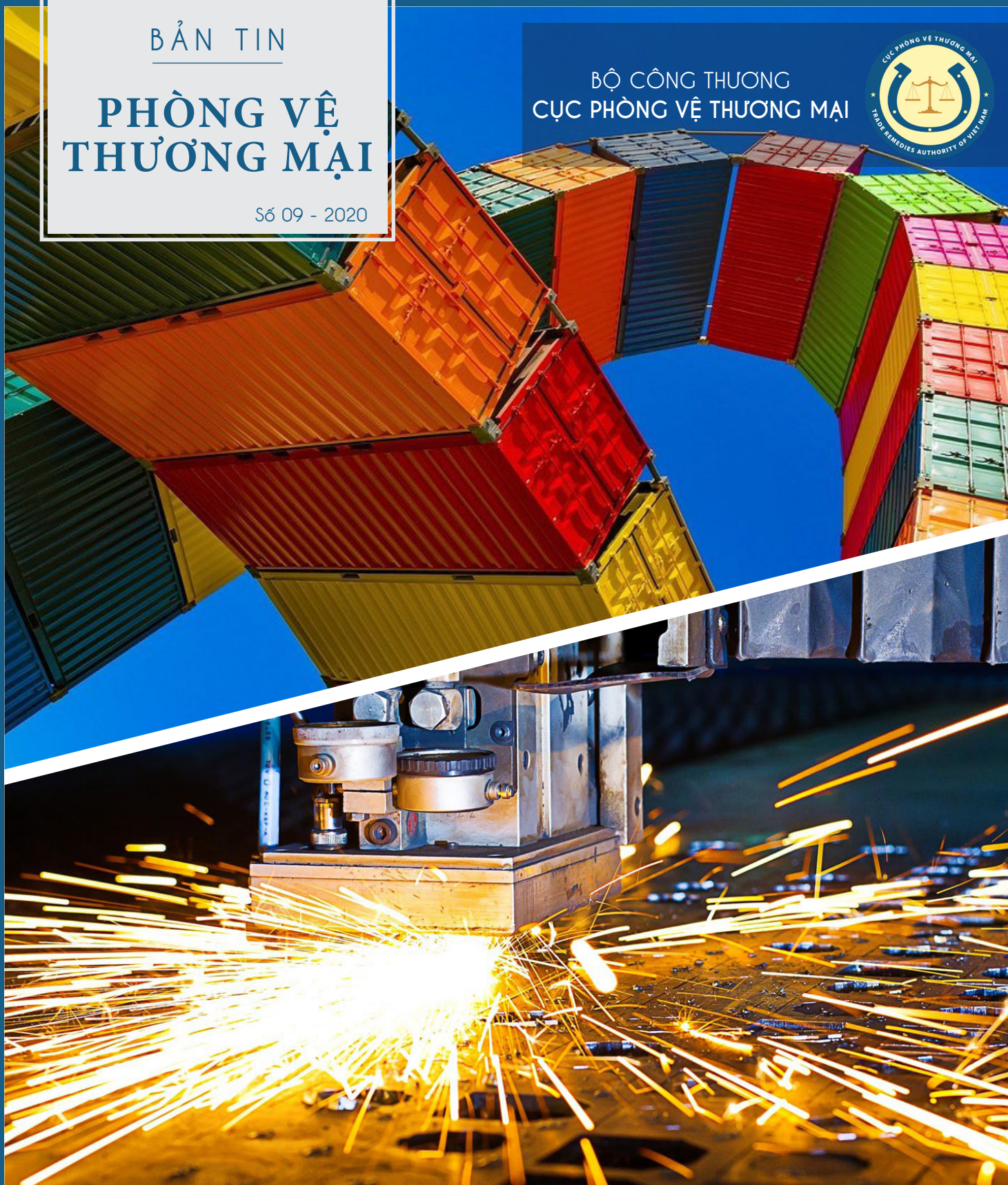


BẢN TIN

# PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI

Số 09 - 2020

BỘ CÔNG THƯƠNG  
CỤC PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI



Một số vấn đề cần lưu ý  
thăm tra tại chỗ doanh  
nghiệp sản xuất trong nước  
trong vụ việc chống bán  
phá giá



Nghiên cứu về quy định về Các yếu tố thiệt  
hại trong điều tra chống bán phá giá/  
chống trợ cấp theo quy định của Úc

Hiệp định thương mại tự do thế hệ mới - Nền  
tảng mới định hình cục bộ phiên bản mới  
thể chế thương mại toàn cầu giai đoạn mới





## 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 đối với lĩnh vực chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ; 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 3752/QĐ-BCT ngày 02 tháng 10 năm 2017, 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** Một số vấn đề cần lưu ý thẩm tra tại chỗ doanh nghiệp sản xuất trong nước trong vụ việc chống bán phá giá
- 12** Nghiên cứu về quy định về các yếu tố thiệt hại trong điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp theo quy định của Úc
- 18** Thực tiễn hoạt động thẩm tra tại chỗ và thẩm tra tại bàn của Canada trong các vụ việc điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá
- 20** Hiệp định thương mại tự do thế hệ mới - Nền tảng định hình cục bộ phiên bản mới của thể chế thương mại toàn cầu

Giấy phép xuất bản số 25/GP-XBBT  
Cấp ngày 11 tháng 4 năm 2019

*Phát hành 1 số/Quý*

**NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM XUẤT BẢN**

Lê Triệu Dũng  
Cục trưởng Cục Phòng vệ thương mại

**Tổ chức sản xuất và phát hành  
TRUNG TÂM THÔNG TIN VÀ CẢNH BÁO (CIEW)**

25 Ngô Quyền - Hà Nội  
ĐT: (024)3939 3423 - Fax: (024) 7303 7897

**Phát hành tại**

Công ty phát hành báo chí Trung ương

---

*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**

25 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*



**Một số vấn đề cần lưu ý thẩm tra tại  
chỗ doanh nghiệp sản xuất trong  
nước trong vụ việc chống bán phá giá**



Theo quy định tại Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (GATT) 1994 và Hiệp định Chống bán phá giá WTO (ADA), 2 nội dung quan trọng trong một vụ việc điều tra chống bán phá giá là chứng minh có hành vi bán phá giá và thiệt hại của ngành sản xuất trong nước. Liên quan đến vấn đề thiệt hại của ngành sản xuất trong nước, theo trình tự thủ tục điều tra, cơ quan điều tra sẽ ban hành bản câu hỏi điều tra gửi các nhà sản xuất trong nước sản xuất hàng hóa tương tự hàng hóa nhập khẩu bị điều tra, nhà nhập khẩu hàng hóa bị điều tra. Theo quy định tại Hiệp định chống bán phá giá WTO, để xác nhận thông tin do các doanh nghiệp cung cấp, CQĐT có thể tiến hành thẩm tra tại chỗ. Điều 12 Nghị định 10/2018/NĐ-CP quy định chi tiết một số điều của Luật Quản lý ngoại thương về các biện pháp phòng vệ thương mại quy định CQĐT có thể tiến hành thẩm tra tại chỗ để xác minh tính đầy đủ, chính xác và đúng đắn của các chứng cứ, thông tin do bên liên quan cung cấp. Theo đó, khi thẩm tra tại chỗ nhà sản xuất trong nước, CQĐT sẽ tập trung vào một

số nội dung như: thông tin chung về doanh nghiệp, hàng hóa tương tự với hàng nhập khẩu bị điều tra (hàng sản xuất trong nước), tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp (*doanh số, lợi nhuận, sản lượng, thị phần, năng suất, tỷ suất hoàn vốn, hoặc công suất sử dụng; các yếu tố tác động giá trong nước; dòng tiền, tồn kho, lao động, lương, sự tăng trưởng, khả năng tăng vốn hoặc đầu tư*). Vì vậy, việc nghiên cứu các nội dung cần tập trung trong quá trình thẩm tra tại chỗ doanh nghiệp là cần thiết để có thể xác minh tính xác thực của thông tin do doanh nghiệp cung cấp, góp phần đưa ra các kết luận chính xác trong báo cáo điều tra và cũng tăng cường năng lực, kỹ năng cho cán bộ điều tra.

### **1. Một số nội dung thẩm tra chính và các tài liệu liên quan**

Thông tin chung về doanh nghiệp

- + Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, giấy phép kinh doanh, thông tin về sở hữu doanh nghiệp; thông tin về cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp;

- + Báo cáo tài chính đã được kiểm toán trong thời kỳ điều tra (POI);

- + Thông tin về tình hình sản xuất chung của doanh nghiệp, đặc biệt là đối với hàng hóa tương tự.

### **Hàng hóa tương tự**

- + Mô tả hàng hóa tương tự sản xuất trong nước: thành phần nguyên liệu, đặc tính kỹ thuật, quy trình sản xuất; so sánh với hàng hóa nhập khẩu bị điều tra;

- + Các tiêu chuẩn, quy chuẩn về chất lượng liên quan;

- + Hệ thống mã nội bộ sản phẩm của doanh nghiệp (Company control number CCN) (mã hàng hóa trong quản lý kế toán của doanh nghiệp);

- + Cách thức, nguyên tắc chuyển đổi mã CCN thành mã hàng hóa bị điều tra (product control number PCN) trong Bản trả lời câu hỏi.

### **Sản xuất**

- + Báo cáo tiến khả thi hoặc tương đương trong đó có nội dung xác định công suất thiết kế của nhà máy;

- + Bản thiết kế, mô tả quy trình sản xuất hàng hóa tương tự;



+ Tài liệu, hồ sơ, báo cáo về việc sản xuất;

+ Định mức khấu hao nguyên vật liệu;

+ Các chi phí liên quan đến việc sản xuất.

#### **Bán hàng**

+ Quy trình bán hàng, kênh phân phối hàng hóa tương tự, phân loại cấp độ khách hàng, điều kiện bán hàng;

+ Nguyên tắc xác định giá bán hàng hóa, sự khác biệt về giá bán nội địa và xuất khẩu, sự khác biệt về giá bán cho các cấp độ khách hàng;

+ Tài liệu, báo cáo bán hàng, hợp đồng, danh sách khách hàng trong nước, cụ thể: hợp đồng bán hàng, bảng kê bán hàng (file excel);

+ Tài liệu, hợp đồng, danh sách khách hàng bán hàng xuất khẩu, cụ thể: hợp đồng bán hàng, bảng kê bán hàng (file excel);

+ Các chi phí liên quan đến bán hàng.

#### **- Tổn kho**

+ Các kho hàng của doanh nghiệp;

+ Cách thức ghi nhận hàng tồn kho của doanh nghiệp;

+ Tài liệu, chứng từ, biên bản kiểm kê hàng tồn kho, báo cáo nhập

xuất tồn theo từng tháng trong thời kỳ điều tra.

#### **Doanh thu, chi phí, lợi nhuận**

+ Báo cáo bán hàng của doanh nghiệp trong thời kỳ điều tra;

+ Phương pháp ghi nhận doanh thu;

+ Quy trình mua hàng, danh sách nhà cung cấp, các chi phí liên quan đến mua hàng hóa tương tự;

+ Quy trình mua nguyên liệu, danh sách các nhà cung cấp nguyên liệu, chi phí liên quan tới việc mua nguyên liệu để sản xuất hàng hóa tương tự;

+ Cách thức ghi nhận hoặc xây dựng chi phí sản xuất, tổng chi phí sản xuất hàng hóa tương tự (theo từng PCN);

+ Cách thức ghi nhận chi phí bán hàng, hoa hồng cho các đại lý hoặc tương đương;

+ Cách thức xây dựng lợi nhuận hợp lý.

#### **Đầu tư**

+ Quá trình đầu tư của doanh nghiệp;

+ Tài liệu, hồ sơ do cơ quan Nhà nước có thẩm quyền phê duyệt về việc đầu tư;

+ Các chứng từ, giấy tờ khác liên quan tới việc đầu tư của doanh nghiệp.

#### **Nhân công và tiền lương<sup>1</sup>**

+ Tài liệu, hồ sơ, hợp đồng mẫu được ký với cán bộ, người lao động;

+ Báo cáo về lượng lao động bán niên cho cơ quan quản lý có thẩm quyền tại địa phương;

+ Tờ khai hoặc thông báo nộp bảo hiểm hàng tháng (hoặc hàng quý);

+ Hình thức trả lương, thời kỳ trả lương, tổng tiền lương, bằng chứng về việc trả lương.

#### **2. Một số kỹ năng, lưu ý cụ thể khi tiến hành thẩm tra**

- **Giá bán trong nước:** so sánh giữa các công ty, với từng mẫu hàng (model)

- **Chi phí:** xem xét từng loại chi phí của từng model hàng, so sánh giữa các công ty. Với từng công ty, sắp xếp chi phí theo thứ tự giảm dần để xem chi phí nào chiếm nhiều nhất để tập trung thẩm tra số liệu các chi phí này, ví dụ:

<sup>1</sup> Bao gồm tiền lương theo hợp đồng lao động và bất kỳ khoản tiền hoặc tương đương nào cấu thành tổng thu nhập theo tháng của lao động.

Model 1- Giá bán trong nước	Công ty 1	Công ty 2	Công ty 3	Trung bình
<b>Trị giá hóa đơn</b>	100%	100%	100%	100%
<b>Khoản chiết khấu</b>	3%	0%	7%	3%
<b>Trị giá hóa đơn thuần (1)</b>	97%	100%	93%	97%
<b>Chi phí bán hàng</b>				
<b>Vận tải, xử lý, bốc hàng, bảo hiểm</b>	10%	3%	3%	5%
<b>Đóng gói</b>	18%	8%	9%	12%
<b>Hoa hồng</b>	0%	3%	3%	2%
<b>Tín dụng</b>	2%	1%	2%	2%
<b>Chi phí bán hàng khác</b>	5%	4%	5%	5%
<b>Tổng chi phí bán hàng (2)</b>	35%	19%	22%	26%
<b>Tổng chi phí thuần tại nhà máy (3) = (1)-(2)</b>	62%	81%	71%	71%
<b>Model 2</b>				



+ **Chi phí sản xuất (COP):** So sánh giữa các công ty với nhau, ví dụ

Model 1- Chi phí sản xuất COP	Công ty 1	Công ty 2	Công ty 3	Trung bình
<b>Chi phí tại nhà xưởng (COM)</b>				
Nguyên liệu trực tiếp	38%	28%	24%	30%
Nhân công trực tiếp	5%	9%	15%	10%
Năng lượng trực tiếp	10%	7%	5%	7%
Khấu hao	6%	3%	2%	4%
<b>Chi phí sản xuất chung (manufacturing overheads)</b>	5%	15%	15%	12%
<b>Tổng COM</b>	64%	62%	61%	62%
<b>SG&amp;A, chi phí tài chính</b>				
Chi phí bán hàng	11%	14%	17%	14%
Chi phí quảng cáo	5%	5%	2%	4%
Vận chuyển và bảo hiểm	7%	6%	7%	7%
<b>Chi phí hành chính</b>	6%	8%	13%	9%
Lãi vay	1%	1%	4%	2%
R&D	6%	4%	2%	4%
<b>Tổng SG&amp;A, tài chính</b>	36%	38%	45%	40%
<b>TỔNG COP</b>	100%	100%	100%	100%

COM: Cần kiểm tra chéo giữa các công ty xem chi phí tại nhà xưởng (COM) có khác nhau không, nếu có sự khác biệt thì lưu ý khi thẩm tra.

SG&A: Tương tự với chi phí SG&A, mức độ SG&A có thể khác nhau giữa các công ty do sự khác nhau về quy mô hoặc phạm vi, bản chất hoạt động (công ty nhỏ có thể có cơ cấu chi phí SG&A khác và thấp hơn

công ty lớn. Nhà phân phối, nhà nhập khẩu và thương mại có thể có SG&A khác với nhà sản xuất), do đó lưu ý để việc so sánh mang tính hợp lý.

- Các tài liệu kiểm tra: Sổ cái ledger account (trong thời kỳ điều tra POI), hệ thống tài khoản kế toán (chart of accounts), danh mục các nhóm tài khoản (account centres) trong hệ thống kế toán quản lý, tài

khoản bán hàng, chi phí, tồn kho cho POI; báo cáo tháng/quý/năm sử dụng để ra quyết định quản lý; báo cáo tài chính; cơ cấu tổ chức công ty.

- Đề nghị công ty giải thích hệ thống kế toán nội bộ trong việc quản lý (managerial reporting), kế toán chi phí và tài chính.

Lĩnh vực	Thẩm tra vấn đề gì	Ý nghĩa	Các chỉ tiêu liên quan
Sản phẩm bị điều tra	Có phải là sản phẩm duy nhất sản xuất tại công ty?	Để xem xét phân bổ chi phí, khớp (reconcile) chi phí, bán hàng; so sánh sản phẩm (product matching), hiểu được các trung tâm chi phí	Doanh thu bán hàng, lượng bán hàng; trị giá và lượng sản xuất, chi phí phân bổ, tồn kho
Quy trình sản xuất	Có phải là phổ biến cho một nhóm các sản phẩm, thị trường?	Sự khác nhau có thể có ảnh hưởng tới cơ cấu chi phí và mức giá, quan trọng trong phân tích mối quan hệ nhân quả	Chi phí sản xuất trực tiếp (nguyên liệu, nhân công, khấu hao), mối quan hệ giữa chi phí và doanh thu (tỷ suất lợi nhuận)
	Có phải là phổ biến cho toàn ngành hoặc độc nhất?		
	Có sử dụng nhiều vốn hay lao động; làm bao nhiêu ca, công nhân mỗi ca v v	Tác động tới cơ cấu chi phí và mức độ chi phí; ngành sử dụng nhiều lao động thường sẽ tốn ít chi phí hơn; kiểm tra chéo với số liệu về nhân công được báo cáo	Số liệu nhân công (chi phí nhân công)
	Có phát sinh vấn đề gì ở dây chuyền sản xuất?	Phù hợp với việc tính toán mức độ và hiệu quả sử dụng công suất	Sản lượng, công suất, công suất thực tế
	Bao nhiêu dây chuyền	Phù hợp với việc tính toán mức độ công suất và sản lượng	
	Có vấn đề sự cố, bất khả kháng trong sản xuất trong thời gian gần đây?	Tác động tới chi phí, công suất, cơ cấu và mức độ chi phí, quan trọng đối với phân tích mối quan hệ nhân quả	
	Hệ thống nội bộ về ghi nhận sản xuất hàng ngày	Quan trọng cho việc hợp nhất số liệu sản xuất	Số liệu sản xuất, tồn kho
Máy móc	Có lắp đặt máy mới không?	Chi phí start-up, phương pháp khấu hao, phương pháp phân bổ giữa các sản phẩm khác nhau được sản xuất ở máy này	Chi phí sản xuất, tỷ suất đầu tư ROI, khả năng tăng vốn, tăng trưởng, dòng tiền
	Loại máy nào sản xuất nhiều sản phẩm, sản xuất sản phẩm gì?		
Nguyên liệu thô	Xuất xứ của nguyên liệu thô và các đầu vào khác	Chi phí và chất lượng của nguyên liệu thô; chất lượng và giá của sản phẩm cuối cùng; có thuế nhập khẩu hoặc miễn thuế không; có mua từ nhà cung cấp liên quan?	Chi phí nguyên liệu thô; sự khác nhau về giá (doanh thu/sản phẩm); tỷ suất lợi nhuận
	Sự khác nhau giữa các nguyên liệu thô sử dụng trong sản xuất cho các thị trường khác nhau		
	Giá nguyên liệu thô có thay đổi gần đây?	Chi phí nguyên liệu thô là yếu tố ảnh hưởng đến giá	
	Lượng các nguyên liệu thô khác nhau để sản xuất một đơn vị sản phẩm liên quan	Để tính toán lượng tiêu thụ nguyên liệu thô; tác động đến chi phí và giá	Tiêu thụ nguyên liệu thô/đơn vị sản phẩm, chi phí nguyên liệu thô trong cơ cấu chi phí; số liệu bên ngoài về giá nguyên liệu thô
	Lượng nguyên liệu thô thông thường bị hao phí (%), xử lý hao phí như thế nào (bán, tái sử dụng v v)	Chi phí nguyên liệu thô	Chi phí/doanh thu tài chính
	Tồn kho nguyên liệu thô; hệ thống dispatch (chuyển) tới dây chuyền sản xuất v v	Quan trọng để khớp số liệu nguyên liệu thô	Báo cáo sản xuất; standard cost sheet (bảng chi phí định mức)
Tồn kho	Sản phẩm cuối cùng hay bán thành phẩm	Khớp số liệu sản xuất và bán hàng; quan trọng cho phân tích thiệt hại	Số liệu về sản xuất, mua, lượng bán hàng
	Hệ thống nội bộ để ghi nhận lưu chuyển tồn kho	Khớp số liệu tồn kho, số liệu sản xuất và bán hàng	



- **Thẩm tra từng vấn đề:**

+ **Bán hàng:** (của các mẫu hàng lựa chọn thẩm tra): là các model (mẫu) có điều kiện bán hàng khác biệt, có lượng và trị giá bán hàng bất bình thường, có PCN không tương ứng với yêu cầu trong bản trả lời câu hỏi hoặc hệ thống coding của công ty (CCN).

Theo đó, kiểm tra hệ thống coding của công ty (CCN) và cung cấp tài liệu bổ sung để so sánh hệ thống này với yêu cầu PCN để xem có phù hợp. Có thể kiểm tra sản phẩm mẫu. Nếu có sự khác nhau giữa PCN và CCN cần làm rõ, hiểu rõ sản phẩm, hoạt động của công ty, quy trình sản xuất, diện sản phẩm, hệ thống kế toán.

+ Kiểm tra **phương pháp phân bổ chi phí:** nếu công ty sử dụng phương pháp khác với phương pháp đã từng sử dụng, để nghị giải thích: phương pháp, lý do thay đổi, phương pháp này có phản ánh toàn bộ chi phí không.

- Khớp các số liệu tại hệ thống kế toán (doanh thu bán hàng, sản xuất, các giao dịch bán hàng, chi phí). Nếu công ty sản xuất nhiều loại hàng, POI không trùng với kỳ kế toán thì việc kiểm tra báo cáo tài chính là không phù hợp mà phải xem báo cáo bán hàng.

Bước đầu tiên là so sánh tổng trị giá bán hàng tại sổ cái bán hàng (sales ledger) với doanh thu bán hàng tại báo cáo tài chính. Nếu không có sự khác biệt, kiểm tra tiếp. Nếu POI và kỳ tài chính không trùng, tính tổng doanh thu bán hàng cho POI (cho tất cả sản phẩm sản xuất hoặc bán bởi công ty) dựa trên sales ledger thay vì báo cáo tài chính, ví dụ: POI 1/1/2010-31/12/2010, Năm tài chính: 1/4/2010-31/3/2011

Doanh thu bán hàng			
Trong báo cáo tài chính			59.210.895
1/1-31/3/2020	+		18.408.172
1/1-31/3/2011	-		21.802.723
POI			55.816.344

Thông thường 1 công ty sản xuất nhiều loại sản phẩm, không chỉ hàng hóa tương tự. Khi đó, kể cả số liệu bán hàng tổng các sản phẩm khớp với số liệu báo cáo tài chính thì chưa đủ để thẩm tra số liệu đối với hàng hóa tương tự được trả lời tại bảng trả lời câu hỏi. Khi đó, để thẩm tra số liệu về các giao dịch bán hàng, lượng bán hàng, lượng sản xuất, trị giá bán hàng, bán hàng tới các thị trường khác của

các sản phẩm khác thì phải sử dụng sổ liệu tại sổ cái, báo cáo bán hàng (sales register) hoặc các báo cáo nội bộ khác. Ví dụ, để kiểm tra việc khớp giữa lượng và trị giá bán hàng cho thị trường trong nước và xuất khẩu, thì so sánh số liệu trong bảng giao dịch bán hàng với các giao dịch tương ứng trong sổ cái bán hàng hoặc các nguồn khác mà công ty sử dụng để theo dõi quản lý.

+ Thẩm tra số liệu **sản xuất:** kiểm tra báo cáo sản xuất cho POI (tất cả sản phẩm và sản phẩm bị điều tra) (theo tháng, quý và năm), so sánh với số liệu tại bảng trả lời câu hỏi.

+ Thẩm tra **bảng liệt kê giao dịch bán hàng:** đây là mục kiểm tra quan trọng nhất. Kiểm tra một số thông tin mà có thể ảnh hưởng đến giá và sự so sánh giá: điều chỉnh giá, kênh phân phối và bán hàng, điều kiện bán hàng, giảm giá...

Kiểm tra các giao dịch: ở mức độ thương mại khác nhau, có điều kiện giao dịch khác nhau, bao gồm các mẫu hàng khác nhau (lượng và trị giá thấp nhất, cao nhất), bán cho khách hàng chính (liên quan và không liên quan).

Thu thập các tài liệu liên quan và so sánh với bảng liệt kê giao dịch, kiểm tra với hệ thống kế toán nội bộ,



đặc biệt là về chi tiết sản phẩm, mẫu, khách hàng, kênh phân phối, lượng, trị giá, giảm giá.

Cách kiểm tra mẫu hàng có giá bán bất thường: kiểm tra xem giao dịch bất thường này có bao gồm các sản phẩm đáng nhẽ thuộc mẫu khác hay không bằng cách kiểm tra các giao dịch này ngược về giai đoạn sản xuất và/hoặc bán hàng và xác định hệ thống coding sản phẩm của công ty tương ứng với sản phẩm liên quan; đối với các giao dịch này, kiểm tra giá bán trong bản trả lời câu hỏi so với hóa đơn và hệ thống ghi nhận về bán hàng, sản xuất của công ty để xem liệu giá có báo cáo đúng không; kiểm tra xem những điều chỉnh được nêu của giao dịch bán hàng có đúng không bằng cách kiểm tra hồ sơ công ty liên quan đến các điều chỉnh này và kiểm tra phương pháp sử dụng để phân bổ những điều chỉnh này cho các sản phẩm và giao dịch cụ thể.

+ Thẩm tra những yếu tố ảnh hưởng đến tính so sánh được của giá (**price comparability**) (điều kiện bán hàng, thuế, mức độ thương mại, lượng). Phân tích các yếu tố: quy trình đặt hàng (order), chương trình giảm giá, điều kiện bảo hành, quảng cáo, dòng tài chính và dòng hàng; lưu kho, vận chuyển và bảo hiểm.

Kiểm tra danh sách khách hàng, mối quan hệ; mức độ thương mại, kênh bán hàng/phân phối; kiểm tra model hàng có lượng lớn nhất. Tập trung vào những giao dịch liên quan đến khách hàng chính, kênh bán hàng/phân phối chính, điều kiện bán hàng.

Kiểm tra các tài liệu sau: đơn đặt hàng, tài liệu xuất kho (inventory dispatching) để chứng minh là đơn đặt hàng đã được gửi cho khách hàng, hóa đơn (kiểm tra số đặt hàng so với giao dịch), tài liệu vận tải (B/L, hóa đơn bảo hiểm, vận chuyển và bằng chứng thanh toán- khoản phải trả), hóa đơn thanh toán (khoản phải thu+ thông báo tài khoản ngân hàng/sao kê).

Kiểm tra xem có khoản **giảm giá** (rebate, discount) không.

Tập trung vào các tiêu chí ảnh hưởng chính đến giá, đảm bảo là các

chi phí của công ty liên quan trong việc bán, sản xuất sản phẩm bị điều tra cũng được tính.

Kiểm tra hàng bán trong nước và xuất khẩu có chi phí khác nhau không (ví dụ chi phí nguyên liệu thô- do chất lượng, xuất xứ, miễn thuế, giá v v), nếu có khác nhau thì thu thập thông tin để điều chỉnh chi phí.

Kiểm tra việc **mua nguyên liệu thô**: kiểm tra xem tổng lượng nguyên liệu thô được mua có được báo cáo đúng không (kiểm tra tài khoản lãi/lỗ, việc phân bổ lãi/lỗ cho sản phẩm liên quan; tài khoản phải thu/phải trả; hệ thống hoạch định nguồn lực doanh nghiệp - Enterprise resource planning ERP) hoặc báo cáo lưu kho.

Kiểm tra **trị giá nguyên liệu tiêu thụ**: kiểm tra chi phí nguyên liệu thô tiêu thụ khi sản xuất sản phẩm bị điều tra có được báo cáo đúng (kiểm tra tài khoản phải thu, phải trả), ví dụ:

Nguồn		Lượng	
Mua nguyên liệu thô	Account payable (tài khoản phải trả- AP)		-8.500
Giảm giá khi mua nguyên liệu thô	Account receivable (tài khoản phải thu-AR)	+	450
Trả lại nguyên liệu thô đã mua	Tài khoản phải thu	+	630
Trị giá thuần nguyên liệu thô mua			-7.420
Thay đổi trong tồn kho nguyên liệu thô (tồn kho đầu kỳ= 150, tồn kho cuối kỳ= 300)	Tài khoản phải thu / Tài khoản phải trả	+	150
Trị giá nguyên liệu thô tiêu thụ			-7.270

Kiểm tra lượng nguyên liệu tiêu thụ, ví dụ lượng nguyên liệu là 500 đơn vị → giá/đơn vị nguyên liệu là 7.420/500=15; Lượng nguyên liệu thô tiêu thụ: 7.270/15=485

Phân bổ tổng lượng tiêu thụ nguyên liệu cho các sản phẩm theo cách của công ty, kiểm tra kết quả đối chiếu với báo cáo sản xuất của công ty. Công ty có thể phân bổ dựa trên lượng nguyên liệu theo đơn vị sử dụng để sản xuất các loại sản phẩm khác nhau hoặc có thể phân bổ dựa trên lượng bán hàng của từng loại sản phẩm cụ thể.



	Sản phẩm 1	Sản phẩm 2	Sản phẩm 3	Tổng
Sản xuất- tổng lượng (1)	386	261	323	970
Tiêu thụ nguyên liệu thô- tổng lượng (2)	239	182	64	485
Tiêu thụ nguyên liệu thô- lượng/đơn vị (3)= (2)/(1)	0.62	0.7	0.2	0.5
Tiêu thụ nguyên liệu thô- tổng trị giá	3.578	2.726	966	7.270

- Thẩm tra giá công ty trả cho nguyên liệu thô: nếu số liệu công ty cho thấy giá nguyên liệu thô thay đổi đáng kể trong POI, kiểm tra báo giá công khai hoặc báo cáo trên thị trường hàng hóa để xem giá của công ty có theo xu hướng thị trường không. Kiểm tra quy trình mua nguyên liệu thô của công ty (điều kiện hợp đồng: giá theo hợp đồng hay hợp đồng giao ngay). Kiểm tra một số giao dịch mua nguyên liệu và kiểm tra giá nguyên

liệu thô cho những giai đoạn mà có dao động giá lớn. Nếu có sự khác biệt về giá giữa các giao dịch mua hàng, xác định lý do (ví dụ là giao dịch với công ty liên quan).

- Kiểm tra công ty có tái sử dụng phế liệu để sử dụng sản phẩm bị điều tra không, nếu có thì ghi nhận trên hệ thống kế toán thế nào, được báo cáo trong bản trả lời câu hỏi thế nào. Công ty có thể bán phế liệu, khi đó thì khoản thu được phải trừ vào chi phí

nguyên liệu thô sử dụng để sản xuất sản phẩm liên quan.

- Kiểm tra chi phí định mức (*standard cost*) trên hệ thống kế toán chi phí sản xuất: xác minh xem phương pháp phân bổ có bao gồm tất cả các chi phí sản xuất trực tiếp và gián tiếp không; chi phí định mức có cập nhật và phản ánh các chi phí thực không (đặc biệt là các yếu tố ảnh hưởng đến chi phí).

	Cái gì	Ở mức độ nào
PCN	Bán hàng trong nước/xuất khẩu, model hàng (khớp và không khớp PCN), xuất xứ	Chung (overall), mẫu, so sánh giữa các công ty hợp tác
Bán hàng	Trong nước/xuất khẩu, liên quan/không liên quan, sản phẩm bị điều tra/sản phẩm khác, các thị trường khác nhau	Chung, theo model hàng, kênh phân phối, điều kiện, khách hàng, giao dịch, hóa đơn lấy mẫu
Chi phí	Chi phí sản xuất, SG&A, chi phí tài chính, quy trình và công nghệ	Tổng chi phí, chi phí đơn vị, chung, theo sản phẩm, chi phí định mức, nguyên liệu trực tiếp, lao động, chi phí sản xuất chung, khấu hao, chi phí cho bên liên quan, chi phí start-up, chênh lệch tỷ giá
Điều chỉnh	Chung, theo model hàng, đặc điểm vật lý, chi phí nhập khẩu, thuế gián tiếp, giảm giá (discount, rebate), mức độ thương mại, bảo hiểm, vận tải, bốc dỡ, đóng gói, chi phí tín dụng, hoa hồng, chuyển đổi ngoại tệ, chi phí hậu mãi	Thị trường trong nước/xuất khẩu

Tương tự như vậy, khi thẩm tra số liệu của **nhà nhập khẩu hàng hóa bị điều tra**: cần thẩm tra các nội dung như giá nhập khẩu, giá bán lại, chi phí sau nhập khẩu, lợi nhuận. Sử dụng cùng kỹ thuật thẩm tra (kiểm tra những nội dung thấp hơn/cao hơn so với mức trung bình).

(Tài liệu tham khảo: [itrade.wto.org](http://itrade.wto.org))



## **Nghiên cứu về quy định về các yếu tố thiệt hại trong điều tra chống bán phá giá/ chống trợ cấp theo quy định của Úc**

**T**heo quy định tại Hiệp định chống bán phá giá WTO (ADA), Hiệp định về các biện pháp trợ cấp và đối kháng WTO (SCM), các biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp chỉ có thể được áp dụng nếu chứng minh được rằng có tình trạng bán phá giá/trợ cấp và hàng hoá bán phá giá/trợ cấp gây thiệt hại hoặc đe dọa gây thiệt hại đáng kể đối với ngành sản xuất trong nước. Tuy nhiên, không được gán trách nhiệm cho hành vi bán phá giá, trợ cấp, nếu thiệt hại do các yếu tố khác gây ra.

Pháp luật về biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp của Úc được quy định tại Đạo luật Thuế quan 1901. Dù vậy, không có bất kỳ định nghĩa cụ thể nào về ‘Thiệt hại đáng kể’ trong luật pháp Úc, Hiệp định ADA hay SCM.

Điều 3.1 Hiệp định ADA yêu cầu việc xác minh thiệt hại phải dựa trên chứng cứ xác đáng, đánh giá khách quan về tác động về *lượng, giá* đối với thiệt hại cũng như những tác động của hàng nhập khẩu đối với ngành sản xuất trong nước. Ngoài ra, Điều 3.4 Hiệp định ADA đưa ra một danh sách (không giới hạn) các yếu tố làm



cơ sở tối thiểu để xem xét khi đánh giá ngành sản xuất trong nước có phải đã và đang gánh chịu những thiệt hại đáng kể từ hàng hoá phá giá/trợ cấp, bao gồm: sự suy giảm thực tế và tiềm ẩn của doanh số, lợi nhuận, sản lượng, thị phần, năng suất, tỷ suất hoàn vốn, hoặc công suất sử dụng; các yếu tố tác động giá trong nước; mức độ của biên độ phá giá; các tác động tiêu cực thực tế và tiềm ẩn với dòng tiền, tồn kho, lao động, lương, sự tăng trưởng, khả năng tăng vốn hoặc đầu tư. Hiệp định SCM cũng có những điều khoản tương tự.

### **1. Quy định của Úc về các yếu tố thiệt hại trong điều tra CBPG/CTC**

Tháng 4 năm 2012, Ủy ban hành một Quyết định cấp Bộ trưởng về xác định thiệt hại đáng kể, bao gồm những vấn đề chính sau:

- Đánh giá thiệt hại đáng kể phải được dựa trên những căn cứ thực tế (facts) mà không dựa trên những khẳng định (assertions) thiếu căn cứ, bằng chứng thực tế;

- Làm rõ thực trạng ngành sản xuất trong nước đang phải gánh chịu những thiệt hại và thiệt hại do hàng bán phá giá/ trợ cấp ở mức độ đáng kể;

- Thiệt hại phải lớn hơn thiệt hại có khả năng xảy ra trong hoạt động kinh doanh sản xuất thông thường;

- Không có quy định cụ thể về ngưỡng của thiệt hại đáng kể mà phụ thuộc vào vụ việc cụ thể;

- Không nhất thiết là hàng nhập khẩu phá giá/trợ cấp phải là nguyên nhân duy nhất gây thiệt hại. Không gán trách nhiệm cho hành vi bán phá giá, trợ cấp nếu thiệt hại phát sinh từ yếu tố khác.

- Luật không cấm cơ quan điều tra (CQĐT) kết luận khác nhau với cùng một mức độ thiệt hại đáng kể mà phải dựa vào tình hình kinh tế của ngành sản xuất. Ví dụ: Ngành sản xuất có thể hoạt động tốt tại một thời điểm và không chịu bất kỳ ảnh hưởng tiêu cực nào từ việc bán phá giá/ trợ cấp vẫn có thể, tại thời điểm khác, chịu thiệt hại đáng kể từ cùng một mức độ bán phá giá hoặc trợ cấp vì ngành sản xuất đã bị suy yếu bởi các yếu tố khác;

- Có thể áp dụng biện pháp chống bán phá giá/ trợ cấp nếu ngành sản xuất, đã và đang mở rộng thị phần, và hàng nhập khẩu bán phá giá, trợ cấp làm giảm tốc độ tăng trưởng- sự suy giảm tăng trưởng cũng tương đương

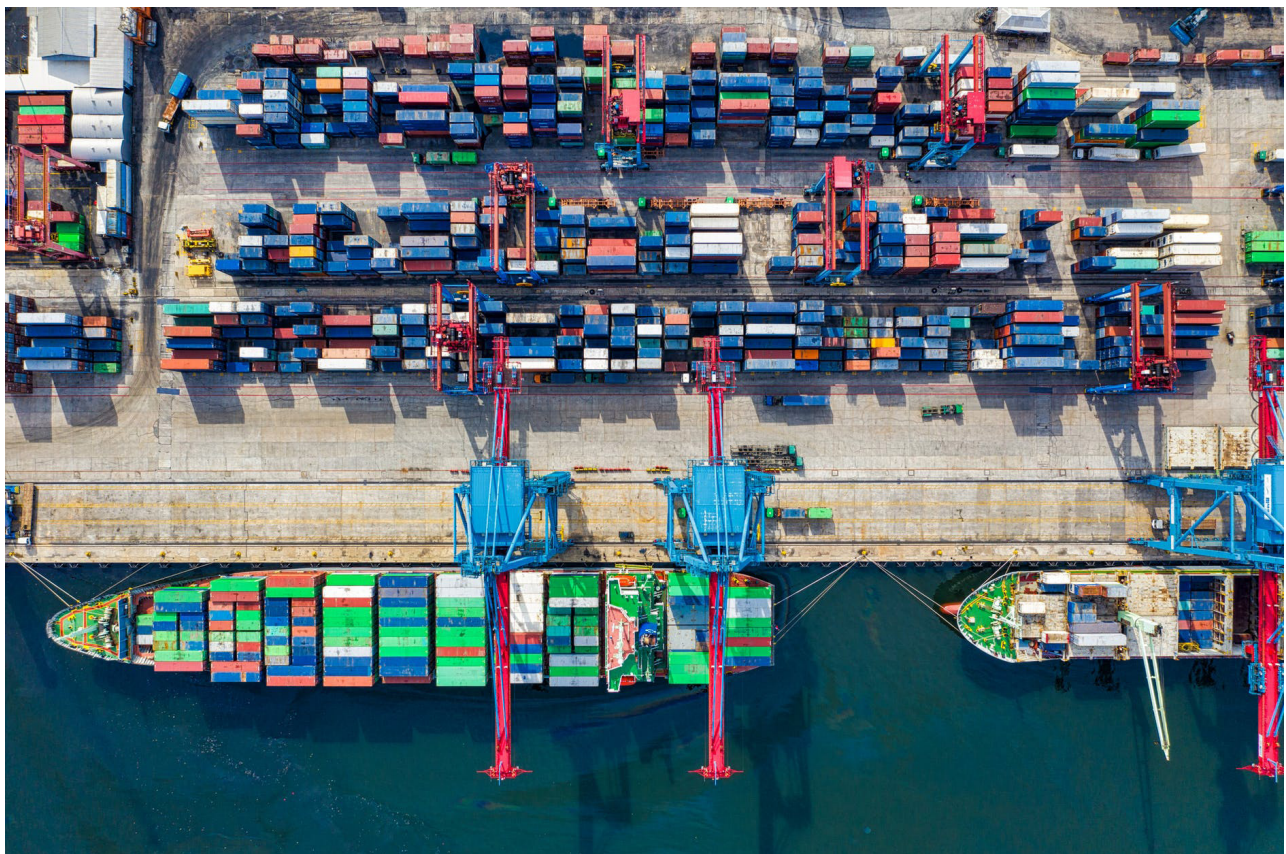
với việc thay đổi từ tăng trưởng sang suy giảm;

- Trong mọi trường hợp, yếu tố ‘mất thị phần’ không mang tính quyết định. Theo đó, yếu tố ‘mất thị phần’ chỉ nên được xem xét với các yếu tố khác trong việc đánh giá thiệt hại đáng kể;

- Trong trường hợp thị phần hàng hoá nhập khẩu bán phá giá/ trợ cấp nhỏ, có thể khó chứng minh thiệt hại đáng kể. Do vậy, cơ quan điều tra không nên sử dụng bất kỳ tiêu chuẩn tối thiểu nào để quyết định liệu hàng nhập khẩu phá giá/trợ cấp có đáp ứng đủ thị phần để gây ra thiệt hại đáng kể;

- Khả năng bị tổn thương của ngành sản xuất từ hàng nhập khẩu bán phá giá/ trợ cấp có thể được giới hạn trong một khu vực nhất định. Thiệt hại có thể tồn tại ở khu vực đó- vẫn có thể xem xét thiệt hại trong khu vực này và có thể kết luận là thiệt hại đó mang tính nghiêm trọng đại diện cho toàn ngành.

Hàng phá giá có thể gây thiệt hại nghiêm trọng ngay cả khi ngành sản xuất chịu tác động tiêu cực từ các yếu tố gây thiệt hại khác (không phải bán phá giá).



Theo đó, không gán trách nhiệm cho hành vi bán phá giá nếu thiệt hại phát sinh từ yếu tố khác. Khi chứng minh được rằng thiệt hại từ hành vi bán phá giá là đáng kể, là đủ để ra kết luận có phá giá.

#### **Các giao dịch với bên liên quan**

Các giao dịch với bên liên quan được coi là bao gồm các giao dịch trong nội bộ công ty giữa các đơn vị không phải là pháp nhân hoặc các giao dịch giữa các pháp nhân liên quan.

Để xác định liệu thiệt hại có xảy ra hay không dựa trên việc xem xét giá bán và lượng bán hàng hóa tương tự của ngành sản xuất trong nước, CQĐT diễn giải định nghĩa về việc “bán hàng” như là một hợp đồng chuyển nhượng tài sản. Để cấu thành một giao dịch «mua bán» hợp lệ phải có sự tham gia của ít nhất hai pháp nhân trong hợp đồng.

Trường hợp giao dịch lưu chuyển hàng hóa giữa các đơn vị kinh doanh trong nội bộ một pháp nhân, hàng hóa đó vẫn được tính là tài sản của pháp nhân (cả trước và sau khi hoàn thành giao dịch). Các giao dịch này không được tính vào doanh số bán hàng.

Khi đánh giá các yếu tố liên quan đến lượng và sản xuất, các giao dịch giữa các bên liên quan được coi là đáng tin cậy và phù hợp. Tuy nhiên, ‘trị giá giao dịch’ giữa các bên liên quan có thể bị coi là không đáng tin cậy và không phù hợp khi xem xét các yếu tố thiệt hại liên quan đến tác động giá (Ví dụ: chi phí có thể bị coi là không đáng tin cậy khi các công đoạn sản xuất khác nhau lại được sở hữu bởi các đơn vị kinh doanh có liên quan với nhau).

Do đó, chính sách của CQĐT về việc xem xét mức độ mà các giao dịch giữa các bên liên quan tham gia vào là phù hợp để xem xét thiệt hại nghiêm trọng. CQĐT sẽ xem xét liệu sự liên kết giữa các bên có ảnh hưởng đến giá trị giao dịch.

Điều này được làm rõ ở mục thực tiễn thi dưới đây, xác định các tiêu chuẩn về bằng chứng khi xem xét các giao dịch thực hiện bởi các bên liên quan.

#### **2. Thực tiễn thực thi**

CQĐT điều tra thiệt hại đáng kể dựa trên những bằng chứng xác thực, khách quan về:

- Lượng hàng hoá xuất khẩu bán phá giá/ trợ cấp và tác động về giá đối với hàng hóa tương tự tại thị trường Úc;

- Hệ quả của hàng nhập khẩu bán giá/ trợ cấp đối với tình hình hoạt động kinh doanh, sản xuất nói chung của các nhà sản xuất hàng hoá tương tự.

#### **a. Khi xem xét lượng nhập khẩu, bên cạnh các yếu tố khác, CQĐT có thể xem xét:**

- Lượng hàng hóa đã được xuất khẩu hoặc có khả năng xuất khẩu trong tương lai;

- Lượng gia tăng hoặc khả năng gia tăng của hàng hóa nhập khẩu ;

- Sự thay đổi hoặc khả năng thay đổi lượng hàng hóa nhập khẩu so với lượng hàng hóa bán hoặc tiêu thụ tại Úc;

- Sự thay đổi hoặc khả năng thay đổi lượng hàng hóa sản xuất tại Úc so với tổng lượng hàng hóa được bán hoặc tiêu thụ tại Úc;

#### **b. Khi xem xét giá, CQĐT có thể xét đến:**

- Giá xuất khẩu đã được hoặc có khả năng được nhà nhập khẩu thanh toán;

- Sự chênh lệch giữa giá của hàng hóa nhập khẩu khi bán ở Úc với giá của hàng hoá sản xuất trong nước;

- Sự chênh lệch giữa giá bán của hàng sản xuất trong nước với mức chi phí đến tận cửa hàng của hàng nhập khẩu (landed duty paid into store cost of the imported goods) (ở cùng một cấp độ thương mại);

- Tác động hoặc khả năng tác động của hàng nhập khẩu bán phá giá/ trợ cấp đối với giá của hàng hoá sản xuất trong nước.

- Việc xem xét giá sẽ cho thấy liệu có hiện tượng chênh lệch giá, ép giá hay kim giá hay không của hàng nhập khẩu với hàng sản xuất trong nước.

#### **So sánh giá:**

Giá hàng hóa nhập khẩu với giá hàng hoá sản xuất trong nước được so sánh trong giai đoạn 12 tháng mà

ngành sản xuất cung cấp các số liệu về các giao dịch bán hàng.

CQĐT thông thường xem xét giá bình quân gia quyền thuận, ví dụ hàng tháng, do nhà nhập khẩu và ngành sản xuất trong nước đạt được ở mức độ thương mại tương đương và có điều chỉnh cần thiết để đảm bảo so sánh có ý nghĩa (ví dụ: Sự khác biệt về điều kiện bán hàng hoặc các đặc điểm vật lý). Trong một số trường hợp, khi số liệu bán hàng của hàng nhập khẩu và ngành sản xuất trong nước cho phép sự phân tích chi tiết hơn về giá với cùng một khách hàng, CQĐT có thể xác định mức chênh lệch giữa giá nhập khẩu và giá trong nước trên một đơn vị sản phẩm (giúp tính toán mức chênh lệch chính xác hơn).

#### **c. Tất cả các yếu tố kinh tế và chỉ số liên quan:**

Việc đánh giá tác động của hàng hoá nhập khẩu lên các nhà sản xuất hàng hóa tương tự trong nước, bao gồm đánh giá tất cả những yếu tố liên quan ảnh hưởng đến tình hình của ngành (như tại Điều 3.4 ADA). Cụ thể, yếu tố kinh tế liên quan bao gồm tác động đến tình hình **công việc** của người lao động (số người được tuyển dụng; mức lương, và các yếu tố khác liên quan có ảnh hưởng đến công việc trong ngành sản xuất hàng hóa tương tự trong nước như điều kiện công tác, số giờ làm việc, tác động đối với công việc bán phần).

Ngoài ra còn đánh giá về tác động tới **đầu tư** vào ngành, bao gồm: *mức lợi tức đầu tư ROI; Khả năng huy động vốn* hay bất kỳ tác động nào khác đối với việc thu hút đầu tư vào ngành sản xuất trong nước sản xuất hàng hóa tương tự.

CQĐT tiến hành các bước điều tra phù hợp với quy định của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), tức là bắt buộc phải đánh giá tất cả các yếu tố nêu trong Điều 3.4 của ADA và Mục 269TAE (3) của Đạo luật Thuế quan Úc. Khi đánh giá các yếu tố này, CQĐT sẽ quyết định mức quan trọng của từng yếu tố cụ thể dựa trên các vụ việc cụ thể. Một số yếu tố có thể được coi là đáng kể trong khi một số các yếu tố khác thì không- CQĐT sẽ phải giải thích kết luận của mình.



Khi xem xét tác động này, CQĐT cũng xem xét khả năng **xuất khẩu** của ngành sản xuất Úc cũng như khả năng **bán hàng** của ngành tại thị trường trong nước (nếu phù hợp). Khi xem xét **doanh số và sản lượng** (bao gồm cả hàng hóa xuất khẩu), có thể có trường hợp thiệt hại của ngành sản xuất không đáng kể.

#### **Giao dịch giữa các bên có liên quan**

Những phương pháp dưới đây được sử dụng để đánh giá mức độ phù hợp của việc sử dụng các giao dịch với bên có liên quan để làm cơ sở xác định thiệt hại:

- Trường hợp các giao dịch của bên yêu cầu bao gồm cả 'Bên liên quan' và 'Bên không liên quan' thì, phương pháp ưu tiên sử dụng là lấy các giao dịch giữa 'Bên liên quan' so với các giao dịch bán hàng với 'Bên không liên quan'. Việc này thường được thực hiện bằng cách đối chiếu chi tiết từng dòng giao dịch bán hàng của ngành sản xuất để so sánh giá giữa 'Bên không liên quan' và 'Bên liên quan'. CQĐT cũng sẽ xem xét phương pháp kế toán của bên yêu cầu để đánh giá các giao dịch với bên liên quan.

- Trường hợp có sự khác biệt trong các giao dịch bán hàng giữa 'Bên liên quan' và 'Bên không liên quan', CQĐT sẽ xem xét mức độ của từng sự khác biệt để xem xét liệu các giao

dịch với 'Bên liên quan' có thích hợp trong việc xác định tình hình kinh tế của ngành sản xuất trong nước.

- Trường hợp tất cả các giao dịch trong nước của bên yêu cầu chỉ được thực hiện với 'Bên liên quan', CQĐT thông thường sẽ xem xét nhóm các 'Bên liên quan' là *'Một thực thể công ty duy nhất'*, để xác định thiệt hại.

Vì vậy, khi 'Bên liên quan' là một nhà phân phối, thì đơn yêu cầu cần cung cấp đầy đủ các giao dịch trong nước chi tiết mà phản ánh các giao dịch thực hiện theo điều kiện thị trường ngoài các giao dịch với *thực thể* trên.

Khi ngành sản xuất Úc sản xuất hàng hóa tương tự bán cho một bên liên quan và hàng nhập khẩu cạnh tranh với các giao dịch bán hàng của bên liên quan đó, CQĐT sẽ xem xét liệu thiệt hại với ngành hạ nguồn có liên quan tới thiệt hại được nêu trong đơn kiện không.

#### ***d. Các yếu tố khác***

Theo quy định WTO và tiểu mục 269TAE (2A) tại Đạo luật Thuế quan Úc, ngoài yếu tố hàng bán phá giá/trợ cấp, phải xem xét bất kỳ các yếu tố nào khác có thể gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể, như:

- Lượng và trị giá hàng hóa nhập khẩu tương tự không bán phá giá/ không trợ cấp;

- Giảm cầu hoặc sự thay đổi phương thức tiêu dùng;

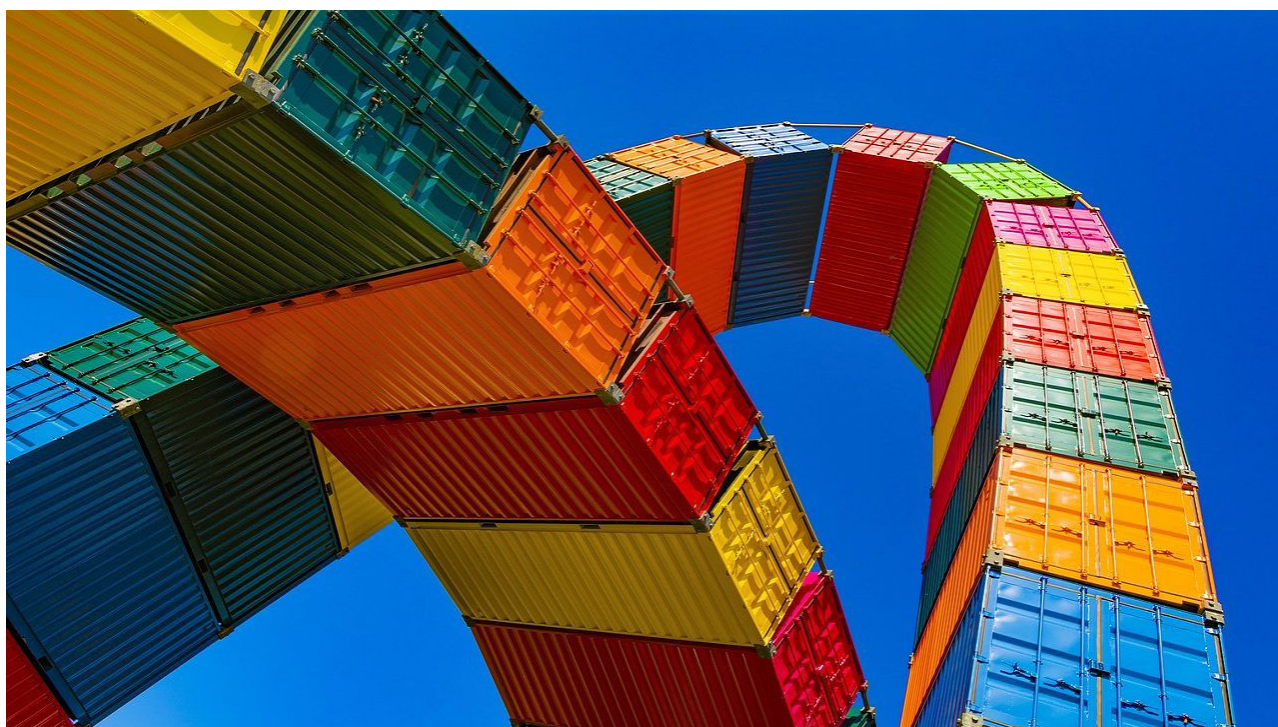
- Những rào cản trong hoạt động thương mại và mức độ cạnh tranh giữa các nhà sản xuất hàng hóa tương tự và nhà xuất khẩu nước ngoài;

- Sự phát triển về công nghệ;

- Năng lực xuất khẩu và năng suất của ngành sản xuất Úc

Danh sách trên là ví dụ cho các yếu tố thường xem xét. Trong đơn yêu cầu, ngành sản xuất trong nước phải nêu các yếu tố như vậy. Các yếu tố mà các bên liên quan nêu cho CQĐT và bất kỳ yếu tố nào khác mà CQĐT có thể biết trong quá trình điều tra, sẽ được xem xét trong báo cáo điều tra.

Đối với vấn đề về **ngăn cản đáng kể sự hình thành của ngành sản xuất** trong nước, theo tiểu mục 269TAE (1), cùng với các yếu tố khác, khi Bộ trưởng xác định liệu ngành sản xuất trong nước có bị ngăn cản đáng kể sự hình thành, thì có thể xem xét danh sách (không hạn chế) các yếu tố quy định tại mục này. Do danh sách này không phải là hạn chế nên Bộ trưởng có thể xem xét các yếu tố khác (ví dụ như năng lực sản xuất thực tế hoặc tiềm năng của ngành) khi xem xét liệu ngành có bị ngăn cản đáng kể sự hình thành. Có thể kết luận là tồn tại tình trạng ngăn cản đáng kể sự hình thành ngành sản xuất trong nước nếu có các





bằng chứng chứng minh các kế hoạch cho việc hình thành ngành đang ở giai đoạn chi tiết, và các cam kết tài chính đã được các nhà sản xuất thực hiện.

#### **Phân tích về phân khúc thị trường**

Phân tích thiệt hại có thể cần tập trung vào một phân khúc cụ thể của ngành. Điều này có thể xảy ra khi ngành sản xuất bán tại hai hoặc nhiều phân khúc khác nhau (nghĩa là một lĩnh vực mở cửa cho sự cạnh tranh của hàng nhập khẩu và một phân khúc khác thì không). Điều này có thể xảy ra (không giới hạn) trong các trường hợp như sau:

- Các ngành sản xuất tích hợp theo chiều dọc;
- Hợp đồng cung cấp dài hạn;
- Sản phẩm có nhiều hơn một mục đích sử dụng;
- Các thị trường bị chia cách về địa lý.

Định nghĩa về ngành sản xuất được dựa trên khả năng sản xuất hàng hóa tương tự. Định nghĩa này được viện dẫn từ Điều 4 của ADA và Điều 16 của Hiệp định SCM. Cả hai quy định, một ngành sản xuất trong nước bao gồm 'Toàn bộ các nhà sản

xuất hàng hoá tương tự trong nước, hoặc nhóm nhà sản xuất có tổng sản lượng đầu ra chiếm một tỷ trọng cao trên tổng sản lượng hàng hoá tương tự sản xuất trong nước'.

Do ngành sản xuất được xác định dựa trên khả năng sản xuất chứ không phải lượng bán hàng. Các phân khúc thị trường, mục đích sử dụng khác nhau và cơ cấu thị trường hạ nguồn không phải là các yếu tố liên quan khi xem xét toàn bộ ngành sản xuất trong nước.

Các Hiệp định WTO thường không chấp nhận kết luận thiệt hại không dựa trên phạm vi toàn ngành sản xuất trong nước (hoặc ít nhất phải dựa trên 'Nhóm doanh nghiệp có sản lượng đầu ra chiếm một tỷ trọng cao trên tổng sản lượng hàng hoá tương tự sản xuất trong nước'.)

Tuy nhiên, CQĐT được phép thực hiện phân tích một phân khúc của ngành/ thị trường nếu việc phân tích đó giúp hiểu rõ hơn về tác động của hàng nhập khẩu và đưa ra phân tích và kết luận toàn diện hơn. Mọi kết luận rút ra từ phân tích này phải có mối liên quan rõ ràng với toàn ngành.

Liệu việc phân tích về phân khúc trong một vụ điều tra có phù hợp

không sẽ phụ thuộc vào vụ việc cụ thể, một số ví dụ có thể bao gồm:

- Một phân khúc thị trường dễ chịu tác động của hàng nhập khẩu bán phá giá, và thiệt hại là tập trung và ở mức độ cao;

- Phân khúc thị trường đóng vai trò đặc biệt trong toàn ngành; hoặc

- Cơ cấu thị trường có thể chịu tác động bất lợi do những thay đổi về cạnh tranh trong một phân khúc.

Việc phân tích này có thể dẫn tới việc gán mức độ trọng yếu khác nhau đối với thiệt hại trong phân khúc cụ thể này so với hàng nhập khẩu phá giá.

CQĐT có thể tập trung xem xét thiệt hại tại một phân khúc nếu:

- Bên đề đơn yêu cầu;
- Đáp ứng yêu cầu về tính đại diện của ngành sản xuất trong nước;
- Các phân khúc thị trường riêng rẽ có thể được phân chia theo tiêu chí khách quan;
- Thiệt hại đối với phân khúc này có thể được xem là thiệt hại đáng kể đối với toàn ngành; và
- Lượng bán hàng tại từng phân khúc thị trường là đáng kể.



Liên quan đến các phân khúc thị trường riêng rẽ, số liệu khách quan có thể cho thấy:

- Hàng hoá sản xuất cho một phân khúc không được bán sang phân khúc thị trường khác;

- Không có hàng nhập khẩu hoặc nguồn cung khác mà không bị ảnh hưởng bởi hàng phá giá;

- Có sự khác biệt về giá và biến động về giá giữa các thị trường;

- Có sự khác biệt về cơ cấu thị trường (ví dụ: Khác biệt về các công đoạn sản xuất trung gian, công nghệ sản xuất, xử lý, đóng gói, hoạt động phân phối và phương pháp bán hàng);

- Có sự khác biệt về mục đích sử dụng cuối giữa thị trường đóng và thị trường nhập khẩu (tuy nhiên trường hợp đơn yêu cầu chỉ dựa trên mục đích sử dụng cuối có thể sẽ là không đủ do mục đích sử dụng cuối không phải là yếu tố phân biệt một thị trường. Nếu đơn kiện dựa trên mục đích sử dụng cuối, không thể áp dụng biện pháp trên cơ sở đó); hoặc

- Sau quy trình gia công trung gian, hàng nhập khẩu không được bán vào cùng thị trường như sản phẩm đầu vào từ phân khúc không bị ảnh hưởng bởi hàng phá giá (nghĩa là cũng có các phân khúc thị trường hạ nguồn)

Khi thiệt hại đối với một phân khúc (hoặc nhiều phân khúc) được cho là thiệt hại toàn ngành, kết luận rằng có thiệt hại/đe dọa thiệt hại với một phân khúc cụ thể có thể được cho là toàn ngành bị thiệt hại khi và chỉ khi phân khúc đó thỏa mãn yêu cầu về việc mang tính đại diện cho toàn ngành.

Trường hợp có sự chênh lệch về lượng bán hàng, một kết luận rằng lượng bán hàng giữa các phân khúc khác nhau đáng kể sẽ được căn cứ từng vụ việc cụ thể. Nếu không có lượng bán hàng đáng kể bán ra thị trường mở, thì khó để chứng minh rằng thiệt hại cho toàn ngành là đáng kể. Ngược lại, nếu việc bán hàng cho thị trường đóng là đáng kể, thì không cần phân tích này.

Lượng sản xuất để xuất khẩu của ngành sản xuất trong nước là một thị trường khác và không phù hợp khi

xem xét phân tích phá giá. Ngoài ra, Tiểu mục 269TAE (2A) (f) yêu cầu xem xét riêng biệt lượng hàng hoá để xuất khẩu khi phân tích thiệt hại.

#### **Đe dọa gây thiệt hại đáng kể**

Điều 3.4, 3.7 (Hiệp định ADA) và Điều 15 (Hiệp định SCM) quy định các yếu tố cần xem xét khi xác định đe dọa gây thiệt hại đáng kể. Các Hiệp định này đưa ra một danh sách không giới hạn các yếu tố cần xem xét một cách tổng thể khi xác định vấn đề đe dọa gây thiệt hại đáng kể.

- Một mức độ gia tăng đáng kể hàng nhập khẩu phá giá/trợ cấp vào thị trường trong nước cho thấy khả năng tăng nhập khẩu đáng kể.

- Năng lực sản xuất của nhà xuất khẩu nước ngoài đủ lớn hoặc có thể gia tăng đáng kể trong tương lai gần dẫn đến khả năng gia tăng đáng kể hàng nhập khẩu phá giá trợ cấp vào thị trường, có xét đến khả năng của các thị trường xuất khẩu khác hấp thu lượng xuất khẩu bổ sung này.

- Hàng nhập khẩu có được nhập khẩu với tác động ép giá hoặc kìm giá đáng kể với giá của hàng hoá trong nước, và có khả năng làm tăng nhu cầu nhập khẩu thêm.

- Hàng tồn kho của hàng hóa bị điều tra.

- Trong các vụ việc chống trợ cấp, thì xem xét thêm yếu tố bản chất của chương trình trợ cấp liên quan và tác động thương mại có khả năng gây ra.

Hiệp định WTO quy định rằng liên quan đến các vụ việc mà thiệt hại bị đe dọa bởi hàng nhập khẩu phá giá/trợ cấp, việc áp dụng biện pháp sẽ được xem xét và quyết định một cách thận trọng. Việc xác định đe dọa thiệt hại đáng kể do đó phải được xem xét nghiêm ngặt. Tổng thể các yếu tố phải dẫn tới kết luận rằng tác động của hàng nhập khẩu phá giá/trợ cấp là sắp xảy ra và nếu không có hành động thì sẽ xảy ra thiệt hại đáng kể.

CQĐT xem xét tác động của lượng và giá của hàng hoá nhập khẩu bán phá giá đối với ngành sản xuất tại Úc theo tiểu mục 269TAE (1).

Theo các quy định tại Tiểu mục 269TAE (2B), CQĐT cũng phải xem xét liệu có sự thay đổi tình huống nào mà có thể dẫn tới việc đe dọa thiệt hại

đáng kể cho ngành sản xuất Úc là sắp xảy ra hoặc có thể nhìn thấy trước nếu không áp dụng pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp. Mọi kết luận phải dựa trên chứng cứ, dữ liệu thực tế chứ không dựa trên các phỏng đoán.

Mục 269TB cho phép áp dụng biện pháp trên cơ sở rằng: (1) Có khả năng nhập khẩu vào Úc, (2) Có thể nhập khẩu vào Úc

Các biện pháp tạm thời có thể được áp dụng sau khi đưa ra quyết định sơ bộ.

Trong các vụ việc liên quan đến đe dọa thiệt hại, quyết định sơ bộ chỉ được đưa ra nếu thủ trưởng của CQĐT (Ủy viên Ủy ban chống bán phá giá) thỏa mãn rằng có đầy đủ cơ sở cho việc công bố thông báo sau khi nhập khẩu hàng hóa đó. Theo đó, có thể đưa ra quyết định về đe dọa gây thiệt hại đáng kể bởi hàng nhập khẩu phá giá/trợ cấp. Biện pháp đảm bảo có thể được áp dụng khi nhập khẩu mặc dù chưa có quyết định cuối cùng. Trong khi việc điều tra có thể bắt đầu trước khi hàng được xuất khẩu ở đầu bên kia, Bộ trưởng chỉ có thể áp dụng các biện pháp lên những hàng hoá đã được xuất khẩu.

Việc xem xét các yếu tố được nêu trong Điều 3.4 của ADA là cần thiết để làm rõ: Liệu khả năng gia tăng hơn nữa hàng nhập khẩu phá giá có ảnh hưởng tới ngành sản xuất ở mức độ mà có thể dẫn tới thiệt hại đáng kể nếu không áp dụng các biện pháp CBPG hoặc chống trợ cấp. Có nghĩa là, hồ sơ mà chỉ cáo buộc về đe dọa gây thiệt hại đáng kể của hàng hoá nhập khẩu bán phá giá/ trợ cấp không bắt buộc phải có các yếu tố và chỉ số trong Điều 3.2 và 3.4 ADA. Các yếu tố, chỉ số đóng vai trò làm rõ ảnh hưởng của hàng nhập khẩu đối với ngành sản xuất trong nước sẽ khác nhau tùy thuộc vào bản chất của các cáo buộc, cũng như điều kiện khách quan của ngành sản xuất đó. Bên đệ đơn chỉ cần cung cấp những thông tin này trong khả năng có thể thu thập.

***(Tài liệu tham khảo: Cẩm nang điều tra Chống bán phá giá, chống trợ cấp của Úc)***





# Thực tiễn hoạt động thẩm tra tại chỗ và thẩm tra tại bàn của Canada trong các vụ việc điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá

## 1. Thực tiễn hoạt động thẩm tra tại chỗ của Canada:

Trong quá trình điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá, thẩm tra tại chỗ (on-spot verification) là một hoạt động điều tra quan trọng nhằm đánh giá tính chính xác của thông tin do các nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài cung cấp. Việc tiến hành hoạt động này được quy định tại Điều 6.7 Hiệp định về các biện pháp chống bán phá giá của WTO (ADA) như sau:

*“Để có thể xác minh các thông tin được cung cấp hoặc để thu thập thêm các thông tin chi tiết, cơ quan có thẩm quyền có thể tiến hành điều tra trên lãnh thổ của các Thành viên khác nếu như các công ty liên quan đồng ý và sau khi đã tiến hành thông báo cho đại diện chính phủ của Thành viên và Thành viên này không phản đối việc điều tra đó. Các thủ tục được mô tả tại Phụ lục I sẽ được áp dụng cho tiến trình điều tra được thực hiện trên lãnh*

*thổ của Thành viên khác. Không làm ảnh hưởng đến yêu cầu bảo mật thông tin, các cơ quan có thẩm quyền sẽ công khai hoặc công bố kết quả của các cuộc điều tra này cho các công ty hữu quan và công khai kết quả này cho bên yêu cầu tiến hành điều tra theo đúng với qui định tại khoản 9 của Hiệp định”*

Đối với Canada, Cơ quan thực hiện thẩm tra tại chỗ cũng là Cơ quan chịu trách nhiệm tính toán biên độ bán phá giá trong các vụ việc chống bán phá giá – Cơ quan biên phòng Canada (Canada Border Services Agency – CBSA). Căn cứ theo các hướng dẫn của WTO trong Phụ lục I ADA – Quy trình điều tra tại chỗ theo Điều 6.7 ADA, CBSA đã nội luật hóa các quy định này thành quy tắc và quy trình thực tiễn điều tra.

Thẩm tra tại chỗ được CBSA áp dụng đối với cả vụ việc điều tra chống bán phá giá ban đầu và các đợt rà soát

vụ việc. Cơ quan điều tra sẽ tiến hành thẩm tra tại chỗ trước hoặc sau khi ban hành kết luận sơ bộ về biên độ bán phá giá. Việc thẩm tra tại chỗ được tiến hành trong vòng 2 đến 4 ngày nhằm xác thực các nội dung trả lời của đối tượng nộp bản trả lời câu hỏi.

**Để đảm bảo hiệu quả của việc thẩm tra, CBSA sẽ thực hiện một số hoạt động liên quan như sau:**

(1) CBSA thông báo tới các bên liên quan về khả năng thực hiện thẩm tra tại chỗ ngay khi khởi xướng điều tra để các bên chuẩn bị sẵn sàng việc giải trình, xác thực về các nội dung cung cấp trong bản trả lời câu hỏi điều tra.

(2) CBSA sẽ thông báo về buổi thẩm tra (thời gian, địa điểm) cho nhà xuất khẩu để xác định khả năng tiến hành thẩm tra. Trong trường hợp nhà xuất khẩu không thể tham gia thẩm

tra, lịch thẩm tra sẽ bị hủy bỏ hoặc sắp xếp lại.

(3) CBSA đề nghị nhà xuất khẩu cử các cán bộ đã thực hiện việc chuẩn bị trả lời bản câu hỏi tham gia vào buổi thẩm tra tại chỗ để đảm bảo hiệu quả của các buổi làm việc.

(4) Bản sao và bản gốc của các tài liệu liên quan sẽ được Cơ quan điều tra rà soát, kiểm tra trong suốt quá trình thẩm tra tại chỗ. Do đó, CBSA sẽ yêu cầu nhà xuất khẩu có sự chuẩn bị sẵn sàng các tài liệu này.

(5) Cán bộ thẩm tra có thể thực hiện việc thẩm quan nhà xưởng hoặc các địa điểm có liên quan đến bản trả lời câu hỏi.

(6) CBSA sẽ chuẩn bị một kế hoạch thẩm tra chi tiết bao gồm cả các câu hỏi, các nghi vấn liên quan đến bản trả lời và sẽ trao đổi trước với nhà xuất khẩu để có sự chuẩn bị giải trình.

Trong quá trình thẩm tra tại chỗ, CBSA cũng có thể thu thập thêm các thông tin cần thiết cho việc xác định hành vi bán phá giá để củng cố thêm cho kết luận điều tra.

Sau khi kết thúc thẩm tra, CBSA sẽ gửi cho nhà xuất khẩu báo cáo thẩm tra. Trong trường hợp cần thiết, nhà xuất khẩu có thể yêu cầu CBSA tổ chức buổi làm việc để làm rõ một số nội dung trong báo cáo thẩm tra.

## **2. Hoạt động thẩm tra tại bàn của Canada**

Trong một số trường hợp, CBSA có thể lựa chọn thẩm tra tại bàn (desk audit) thay vì thẩm tra tại chỗ. Đúng như tên gọi của hoạt động, thẩm tra tại bàn có nghĩa là các cán bộ CBSA sẽ thực hiện việc xác minh số liệu thông qua trao đổi với nhà xuất khẩu bằng các công cụ công nghệ thông tin thay vì phải di chuyển đến địa điểm của nhà xuất khẩu. Mục đích của thẩm tra tại bàn cũng giống với thẩm tra tại chỗ, xác thực các thông tin trong bản trả lời câu hỏi và đề nghị bổ sung thông tin trong quá trình điều tra.

**Ưu điểm lớn nhất của phương pháp thẩm tra tại bàn là sự thuận tiện. Việc thẩm tra vẫn có thể tiến hành mà không cần bố trí một đoàn công tác dài ngày đến trụ sở của nhà xuất khẩu. Trong các trường hợp**

**nhà xuất khẩu ở một địa điểm cách xa Canada, việc thẩm tra tại bàn sẽ giảm bớt nhiều chi phí cho đoàn công tác. Cùng với đó, với sự thuận tiện của phương pháp này, CBSA và nhà xuất khẩu có thể linh hoạt và dễ dàng sắp xếp được lịch làm việc phù hợp với hai bên.**

Tuy vậy, biện pháp thẩm tra tại bàn được xem là không thể thay thế được thẩm tra tại chỗ mà chỉ có thể là biện pháp hỗ trợ bên cạnh thẩm tra tại chỗ. Ý kiến này được chính Canada thừa nhận trong bản thông báo về thực tiễn thẩm tra tại chỗ do Canada gửi Ban thư ký WTO ngày 20 tháng 10 năm 2003<sup>1</sup>. Canada cho rằng tính tin cậy và chính xác của kết quả thẩm tra tại bàn không được đảm bảo. Nhà xuất khẩu vẫn có thể lợi dụng các yếu tố công nghệ để gian lận trong quá trình thẩm tra tại bàn. Đặc biệt, việc xem xét các tài liệu gốc thông qua các thiết bị, phần mềm công nghệ sẽ không đảm bảo được tính chính xác.

Căn cứ các ưu, nhược điểm của biện pháp thẩm tra tại bàn, CBSA thường xem xét lựa chọn áp dụng phương pháp thẩm tra tại bàn dựa trên một số tiêu chí nhất định:

- So sánh giá trị thông thường từ các phân tích sơ bộ bản trả lời của nhà xuất khẩu với số liệu đã được thẩm tra của các nhà xuất khẩu khác. Yếu tố này được xem là yếu tố để loại trừ việc thẩm tra chi tiết đối với một nhà xuất khẩu trong trường hợp số liệu được nhà xuất khẩu này cung cấp cho ra kết quả tương đối hợp lý so với các số liệu do các nhà xuất khẩu khác (đã được thẩm tra) cung cấp.

- Kết quả thẩm tra đối với nhà xuất khẩu đã được thực hiện trước đó (trong vòng 2 năm). Tiêu chí về kết quả thẩm tra này nhằm đánh giá tính trung thực của nhà xuất khẩu trong việc cung cấp thông tin đã từng được thẩm tra trong quá khứ. Nếu nhà xuất khẩu có kết quả thẩm tra được đánh giá là hợp tác và trung thực, CBSA có thể xem xét việc thẩm tra tại bàn dựa trên một số tiêu chí sau:

(1) Hồ sơ theo dõi sự tích cực tham gia cũng như cung cấp số liệu của nhà xuất khẩu.

(2) Tính toàn diện và tổ chức của bản trả lời câu hỏi. Thông qua việc đánh giá chất lượng bản trả lời câu hỏi, CBSA cũng xem xét được sự đáng tin cậy, hợp tác của nhà xuất khẩu.

(3) Phản hồi tích cực của nhà xuất khẩu khi Cơ quan điều tra yêu cầu bổ sung thông tin.

(4) Sự phù hợp giữa các bản trả lời câu hỏi ban đầu và bản trả lời câu hỏi bổ sung do nhà xuất khẩu cung cấp.

(5) Các vấn đề lớn phát sinh.

(6) Quy mô, số lượng các nhà xuất khẩu trong vụ việc.

(7) Lượng, giá trị và khả năng tăng trưởng của hàng hóa bị điều tra;

(8) Mức độ hiểu biết của CBSA về bản chất của sản phẩm và kiến thức liên quan đến quy trình sản xuất và chi phí nguyên liệu thô, cũng như khả năng xác minh dữ liệu một cách độc lập.

(9) Mức độ tin cậy của báo cáo tài chính.

Trong trường hợp quyết định thực hiện thẩm tra tại bàn, CBSA sẽ xây dựng một bản câu hỏi điều tra với các nội dung chi tiết. Các tài liệu cần xác minh sẽ được gửi tới nhà xuất khẩu. Phản hồi của nhà xuất khẩu đối với các tài liệu này sẽ là cơ sở để xác định việc có hay không cần thiết tổ chức thẩm tra tại bàn.

Sau khi thực hiện thẩm tra tại bàn, CBSA sẽ hoàn thành một bản báo cáo thẩm tra tại bàn tương tự như thẩm tra tại chỗ. Các vấn đề trong báo cáo thẩm tra tại bàn có thể sẽ được nhà xuất khẩu đưa ra ý kiến phản hồi, giải thích. Trong trường hợp phát sinh nghi ngờ hoặc sai khác quá lớn giữa kết quả thẩm tra tại bàn của các nhà xuất khẩu, CBSA có thể tiến hành thêm một cuộc thẩm tra tại chỗ.

Như vậy, cùng với sự phát triển về công nghệ thông tin, CBSA đã xây dựng cơ chế thẩm tra tại bàn bên cạnh thẩm tra tại chỗ trong các vụ việc điều tra chống bán phá giá. Tuy nhiên, hình thức này không thay thế được biện pháp thẩm tra tại chỗ mà chỉ là một hình thức hỗ trợ có thể được sử dụng sau khi xem xét các yếu tố nhất định.

1 Tài liệu số G/ADP/AHG/W/154





# **Hiệp định thương mại tự do thế hệ mới - Nền tảng định hình cục bộ phiên bản mới của thể chế thương mại toàn cầu**



## TÓM TẮT

Thế chế thương mại toàn cầu hình thành ngay sau kết thúc chiến tranh thế giới thứ 2 chủ yếu từ Hiệp định chung về Thương mại và Thuế quan (GATT) năm 1947, được cải thiện đáng kể trong Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) năm 1995 và gần như không thay đổi trong Chương trình nghị sự Đoha năm 2005. Các cam kết WTO trở thành cam kết phổ biến được tuân thủ rộng rãi toàn cầu. Các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới khởi đầu là Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) từ năm 2005 trở thành thực thể pháp lý vượt ngoài khuôn khổ thế chế WTO. Các hiệp định đàm phán lại giữa Mỹ với đối tác Bắc Mỹ, Nhật Bản, Hàn Quốc, Liên minh châu Âu dưới thời Tổng thống Donald Trump cũng như các hiệp định Việt Nam ký kết như Hiệp định xuyên Thái Bình Dương toàn diện và tiến bộ (CPTPP), Hiệp định thương mại tự do Việt Nam- Liên minh châu Âu (EVFTA), Hiệp định bảo hộ đầu tư Việt Nam- Liên minh châu Âu (EVIPA) cho thấy những thay đổi đáng kể thỏa thuận so với thế chế WTO. Bên cạnh đó, xuất hiện những đánh giá thiếu phù hợp thế chế WTO

với thực tiễn thương mại hiện tại đe dọa tồn tại thế chế toàn cầu này. Đồng thời với giảm thuế, các biện pháp kỹ thuật gắn với tiến bộ công nghệ và phi kỹ thuật thương mại liên quan đến bảo vệ sức khỏe con người, động thực vật tăng lên ảnh hưởng không nhỏ đến cách ứng xử chính sách thương mại quốc gia. Những khía cạnh này là bằng chứng khẳng định sự ra đời nền tảng mới định hình cục bộ phiên bản mới thế chế thương mại toàn cầu.

**Từ khóa:** Hiệp định thương mại tự do thế hệ mới, định hình cục bộ, phiên bản mới, thế chế thương mại toàn cầu.

### 1. Giới thiệu

Thế chế thương mại toàn cầu đặc trưng bởi nguyên tắc đối xử, cam kết và sự tuân thủ quốc gia. Thế chế phù hợp thúc đẩy thương mại phát triển và ngược lại. Việc hoàn thiện thế chế thương mại toàn cầu, bên cạnh sự đồng thuận đạt được đồng thời giữa tất cả thành viên, cần có căn cứ khoa học và thực tiễn vững chắc.

WTO là bước đột phá thế chế so với GATT trở thành thế chế thương mại lớn nhất dựa trên nhu cầu phát triển thương mại. Tiềm năng thu lợi

ích từ thương mại bộc lộ đáng kể. Tuy nhiên, trong khoảng 10 năm gần đây thế chế WTO hầu như không tiến triển cản trở đáng kể sự phát triển thương mại, làm giảm tác động thương mại đến nền kinh tế. Xuất hiện nhiều lựa chọn cách ứng xử khác với thế chế thương mại hiện có và dẫn tạo ra phiên bản mới ngoài dự đoán.

Các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới (2005) là sáng kiến quan trọng và đột phá tư duy thương mại. Thế hệ hiệp định này có Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) với phiên bản thực tế là Hiệp định xuyên Thái Bình Dương toàn diện và tiến bộ (CPTPP), Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam- Liên minh châu Âu (EVFTA), Hiệp định bảo hộ đầu tư Việt Nam- Liên minh châu Âu (EVIPA), Hiệp định đối tác toàn diện khu vực (RCEP). Một số hiệp định thương mại khác sau khoảng 25 năm thực hiện được rà soát, đánh giá và đàm phán lại nhất là hiệp định giữa Mỹ với đối tác. Các hiệp định này hướng theo mô hình hiệp định thương mại tự do thế hệ mới.

Những biểu hiện của chúng bao gồm cam kết toàn diện và có chiều sâu, thời gian phát sinh hiệu lực ngắn,





hiệu năng cao, tác động sâu chuỗi giá trị và lâu dài cơ cấu kinh tế. Các cam kết nhận được sự ủng hộ từng cấp nước, một nhóm nước, tạo lợi ích thương mại lớn hơn với các bên. Cơ hội và tiềm năng thương mại được khai thác triệt để.

Bài viết làm rõ vai trò nền tảng mới hiệp định thương mại tự do thế hệ mới (HĐTMTDTHM) định hình cục bộ phiên bản mới thể chế thương mại toàn cầu giai đoạn mới nhằm để xuất giải pháp khai thác hiệu quả. Bài viết sử dụng cách tiếp cận đa chiều gồm từ góc độ thời điểm, nguyên tắc, phạm vi và mức độ cam kết. Để đạt mục tiêu, bài viết sử dụng phương pháp phân tích, tổng hợp, so sánh với dữ liệu thu thập từ Tổ chức Thương mại thế giới, Bộ Công Thương, Trung tâm WTO và các bài nghiên cứu chuyên sâu.

## 2. WTO là đỉnh cao thể chế thương mại toàn cầu tính đến năm 2016

WTO là thể chế thương mại đa phương có 164 thành viên. Đây là thể chế thương mại có số lượng thành viên lớn nhất thế giới. Với thể chế

này, thương mại toàn cầu đạt quy mô gần như tối đa. Lợi thế quy mô phát huy toàn cầu. Tuy nhiên, tiềm năng thương mại toàn cầu vẫn còn rất lớn trong quan hệ từng cấp nước và toàn cầu. Điều đó đòi hỏi thể chế phải liên tục hoàn thiện. Vòng hay Chương trình nghị sự Đô-ha (gọi tắt là Đô-ha) (11/2001) theo dự kiến ban đầu kết thúc 2005 có nhiệm vụ đàm phán lĩnh vực: (i) tiếp cận thị trường hàng phi nông nghiệp (NAMA); (ii) nông nghiệp; (iii) dịch vụ; (iv) quy tắc (rules); (v) sở hữu trí tuệ; (vi) thuận lợi hóa thương mại; (vii) thương mại – môi trường và (viii) thương mại phát triển. Mục tiêu đàm phán đặt ra là đạt được gói cam kết tổng thể tất cả lĩnh vực (“single undertaking”). Tuy nhiên, tháng 7 năm 2008 các thành viên WTO gần đạt mục tiêu đàm phán nhưng cuối cùng lại thất bại do một số thành viên quan trọng không thỏa thuận được vấn đề then chốt nhất về nông nghiệp (Bộ Ngoại giao, 2010). Các nước thành viên thiếu hợp tác triệt để nếu chưa nói có sự chia rẽ trong nội bộ WTO và ảnh hưởng nguyên tắc đồng thuận rất chặt chẽ của WTO. Chỉ một thành viên không

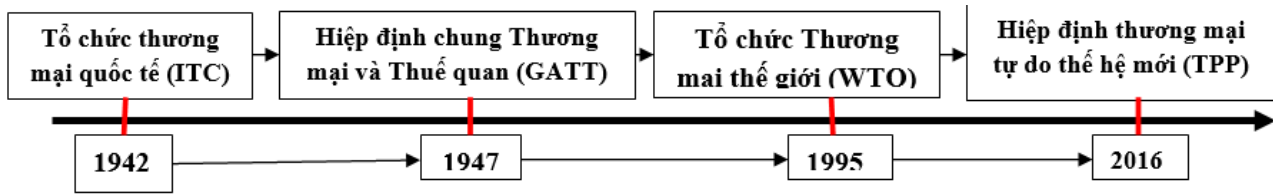
nhất trí là đàm phán không đạt được sự nhất trí. Đây cũng là thời điểm xảy ra khủng hoảng tài chính và suy giảm kinh tế toàn cầu (Đảng Cộng sản Việt Nam, 2011) cho nên các nước quan tâm nhiều hơn đến đối phó khủng hoảng.

Năm 2005 cũng là thời điểm 4 nước Brunei Darussalam, Chile, New Zealand và Singapore (P4) thống nhất ký kết Hiệp định đối tác chiến lược xuyên Thái Bình Dương (TPP) (MFAT, 2005). Đây là thời điểm thuật ngữ hiệp định thương mại tự do thế hệ sau (tiếng Việt gọi là thể hệ mới) bắt đầu sử dụng. Đến năm 2016, TPP<sup>1</sup> được 12 nước thành viên ký kết. (Hình 1)

1 Theo tác giả, TPP là sự đột phá quan trọng về thể chế thương mại toàn cầu với các nghĩa vụ cao nhất, bao trùm nhiều lĩnh vực mà đến thời điểm hiện tại chưa có hiệp định nào đạt đến giới hạn đó.



Hình 1: Tiến trình vận động thể chế thương mại toàn cầu



Nguồn: Tác giả (2020)

Như vậy TPP là nỗ lực to lớn mang tính cục bộ của một số nước để vượt khỏi bế tắc WTO. Thực tế cho thấy, trong hơn 10 năm từ thời điểm bế tắc Đô-ha, WTO không có thêm bước tiến đáng kể. Về lịch sử có thể thấy việc ra đời WTO gắn với sự xuất hiện của nhiều hiệp định mới so với giai đoạn trước đó và chúng có hiệu lực, mở rộng phạm vi điều tiết WTO. Cùng với các hiệp định thương mại hàng hóa còn có thương mại dịch vụ, sở hữu trí tuệ và đầu tư liên quan đến thương mại, mua sắm chính phủ, thương mại với môi

trường, thương mại và phát triển (Trung tâm WTO<sup>d</sup>, 2010). Mật độ hiệp định được xây dựng và cam kết quốc tế giữa các quốc gia tăng lên lớn nhất trong lịch sử thương mại. Số trang hiệp định và cam kết quốc tế đạt con số kỷ lục trong lịch sử thể chế thương mại quốc tế với khoảng 500 trang hiệp định và 23.000 trang cam kết. Trong khi đó TPP là hiệp định tự do thế hệ mới với 12 nước thành viên chỉ có khoảng hơn 100 trang hiệp định và 5.000 trang cam kết nghĩa là chỉ bằng  $\frac{1}{4}$  WTO về số trang hiệp định và cam kết. Số lượng

thành viên tại thời điểm đó vượt con số 150 tức là hơn  $\frac{3}{4}$  số lượng quốc gia và vùng lãnh thổ toàn thế giới, và chiếm hơn 95% thương mại toàn cầu. WTO là thể chế thương mại có hiệu lực cao nhất so với các thể chế thương mại khác. Có trường hợp tranh chấp thương mại diễn ra giữa các bên trong hiệp định khu vực nhưng vẫn được các bên liên quan thống nhất đưa vụ việc ra cơ quan xử lý tranh chấp WTO, không sử dụng cơ chế xử lý tranh chấp khu vực mà cả hai bên đều là thành







viên<sup>2</sup>. Hiệu năng giải quyết tranh chấp thương mại WTO rất cao so với các cơ chế giải quyết tranh chấp thương mại khác. Nói cách khác, thỏa thuận đạt được trong WTO trước Đô-ha là đỉnh cao thể chế thương mại tự do toàn cầu mà chưa có phiên bản nào thay thế hữu hiệu.

Do đó, TPP ra đời là hiệp định tự do thế hệ tiếp theo sau Đô-ha và sự tiến triển cao hơn thậm chí vượt trội WTO. Đó là cách tiếp cận “tốt thứ nhì”, thay thế hữu hiệu tiếp cận Đô-ha và đạt đồng thuận cuối cùng trên thực tế mặc dù có sự điều chỉnh nhất định từ TPP sang CPTPP (Hiệp định xuyên Thái Bình Dương toàn diện và tiến bộ) trong hoàn thực hiện 22 điều khoản (Bộ Công Thương, 2019). CPTPP có hiệu lực từ ngày 14/1/2019. Bên cạnh đó, Hiệp định thương mại tự do Việt Nam- Liên minh châu Âu

(EVFTA) và Hiệp định bảo hộ đầu tư Việt Nam- Liên minh châu Âu (EVIPA) ký ngày 30/6/2019 được Nghị viện Châu Âu phê chuẩn ngày 12/2/2020, chuẩn bị có hiệu lực cũng là hiệp định thương mại tự do thế hệ mới (Trung tâm WTO<sup>3</sup>, 2020). Ngoài ra, Hiệp định Mê-hi-cô- Mỹ- Ca-na-đa là phiên bản mới của Hiệp định thương mại tự do Bắc Mỹ (NAFTA, 1994) đàm phán lại năm 2019, các hiệp định đàm phán lại giữa Mỹ và Hàn Quốc, và giữa Mỹ và Nhật Bản không gọi hiệp định thương mại tự do thế hệ mới mặc dù được hình thành sau Đô-ha (Global Affairs Canada, 2020).

### 3. Điểm khác biệt hiệp định thương mại tự do thế hệ mới so với các hiệp định trước

Hiệp định thương mại tự do thế hệ mới (Thủ tướng Chính phủ, 2016) theo nghĩa là hiệp định thế hệ kế tiếp hay thế hệ sau (next generation) có những điểm khác với hiệp định thế hệ trước đó. Để nhận rõ đặc điểm hiệp

định thương mại tự do thế hệ mới theo cách hiểu phổ biến hiện tại, có thể so sánh với các hiệp định định trước.

1. Về tên gọi hiệp định, thuật ngữ FTA “hiệp định thương mại tự do-Free Trade Agreement” ít được sử dụng trong các hiệp định thế hệ mới này mặc dù chúng được sử dụng khá rộng rãi trong giai đoạn 1990 đến thời điểm Chương trình nghị sự Đô-ha. Có 3 từ quan trọng trong cụm này là Free- tự do, Trade- thương mại, Agreement- hiệp định để chỉ bản chất loại hiệp định này ít được sử dụng sau Đô-ha. Thay vì các thuật ngữ thông dụng như đã nêu là các thuật ngữ có phạm vi bao quát hơn hoặc chuyên sâu hơn, chi tiết hơn như CPTPP gồm các từ “Hiệp định”, “đối tác” “xuyên Thái Bình Dương” “toàn diện” và “tiến bộ” hoàn toàn không có từ “thương mại” và “tự do” hay EVIPA gồm các từ “Đầu tư”, “Bảo hộ”, “Hiệp định”. Nghĩa là không còn yếu tố “tự do” và “thương mại” như bản chất của

<sup>2</sup> Đây là trường hợp tranh chấp thương mại giữa các nước ASEAN và là thành viên WTO không giải quyết trong ASEAN mà tại WTO.

dạng hiệp định này nếu chưa nói là có sự đối lập của sự bảo hộ so với tự do. Hiệp định bảo hộ đầu tư khó có thể xếp vào hiệp định thương mại tự do nếu chỉ căn cứ thuần túy vào tên gọi do có từ khóa “bảo hộ”. Hoặc tên gọi Hiệp định thương mại tự do Bắc Mỹ (NAFTA) thuộc thể hệ cũ ký kết năm 1994 sau 24 năm thực hiện, được đàm phán lại năm 2018-2019, mà theo lô-gich trên, phải có tên gọi Hiệp định thương mại tự do Bắc Mỹ thế hệ mới theo đúng xu hướng chung. Tuy nhiên, tên gọi thực tế lại là Hiệp định Ca-na-đa- Mê-hi-cô- Mỹ không thuộc FTA hay hiệp định bảo hộ. Cách đặt tên hiệp định cũng thể hiện tính trung tính, sự khác biệt, tính đa dạng và không tuân theo một khuôn mẫu cố định hay theo quán tính cũ cũng phần nào cho thấy tính mới của hiệp định. Theo cách xem xét này, theo quan điểm tác giả, cách gọi phù hợp nhất của hiệp định thuộc thể hệ này, về mặt khoa học, là hiệp định thương mại tự do *tân truyền thống<sup>3</sup> nghĩa là nó là phiên bản sửa chữa sai sót hay hạn chế của các hiệp định trước*. Cách tiếp cận này tương tự cách phân loại tên gọi các học thuyết kinh tế cổ điển và tân cổ điển trong khoa học lịch sử học thuyết kinh tế.

2. Về thời điểm ra đời, các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới chủ yếu nhưng không phải tất cả xuất hiện sau thời điểm thất bại Đô- ha như là sự khẳng định bước tiến “tốt thứ nhì” cứu vãn sự sụp đổ hay sự “sập sệ” Đô- ha đúng với bản chất thương mại. Đó là cơ hội mới để nhóm một số thành viên WTO có khả năng đồng thuận cao cùng đàm phán ký kết hiệp định thế hệ sau mà không cần quá nhiều thời gian để đàm phán. Sau Đô- ha có thể thấy sự hình thành TPP do Mỹ dẫn đầu và Hiệp định đối tác toàn diện khu vực (RCEP) (Trung tâm WTO<sup>a</sup>, 2020) do Trung Quốc chỉ phối là bằng chứng về tình trạng chia rẽ trong WTO. Hiệp định thương mại tự do thế hệ mới phải được hình thành sau Đô- ha nhưng không phải tất cả hiệp định đàm phán và ký kết sau Đô- ha đều được gọi là hiệp định thương mại tự do thế hệ mới. Nói cách khác, không thể chỉ phân biệt hiệp định thế

hệ mới với hiệp định khác đơn thuần căn cứ thời điểm Chương trình nghị sự Đô- ha. Còn có nhiều khía cạnh khác như yêu cầu cam kết chặt chẽ hơn và tiêu chuẩn hiệp định cao hơn mặc dù kỹ thuật đàm phán và thủ tục phê chuẩn hoàn toàn giống nhau.

3. Về nguyên tắc, điều khoản nền tảng và hiệu lực thực thi, các nguyên tắc và điều khoản quy định trong WTO như không phân biệt đối xử hay công bằng, thương mại tự do hơn qua đàm phán, đối xử đặc biệt và khác biệt với nước đang phát triển cũng như hệ thống các điều khoản cụ thể quy định trong các hiệp định vẫn là nền tảng của hiệp định thế hệ mới nhưng có 5 điểm khác quan trọng với WTO. **Một là**, xuất hiện nguyên tắc đàm phán mới như nguyên tắc không quay trở lại cam kết cũ (ratchet) áp dụng trong thương mại dịch vụ, nguyên tắc nguồn cung thiếu hụt và nguyên tắc từ sợi trở đi đối với hàng dệt may trong CPTPP. Các nguyên tắc này tạo điều kiện để khai thác sâu hơn tác động của kết nối theo chuỗi giá trị. **Hai là**, các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới vừa thay thế, vừa bổ sung cho thể chế WTO và thường xây dựng dựa trên dẫn chiếu điều XXIV Hiệp định Ma-ra-kesh. Nếu trong WTO, nguyên tắc đồng thuận tuyệt đối đòi hỏi tất cả (100%) thành viên dù ở quy mô kinh tế, năng lực thương mại và trình độ phát triển chênh lệch nhau rất lớn đều có vị thế thương mại bình đẳng<sup>4</sup> như các quốc gia khác hay đều có một phiếu bầu khi kết nạp thành viên mới. Các quyết định của WTO, do đó, có tính ràng buộc đồng thuận và mức độ chặt chẽ rất cao. Tuy nhiên, theo TPP, con số này chỉ cần tổng số các quốc gia có tỷ trọng GDP trên 80% tổng GDP tất cả thành viên là TPP được thông qua và theo đó, Mỹ là nền kinh tế quy mô lớn nhất nếu không thông qua TPP thì TPP sụp đổ vì tổng số GDP của 11 thành viên còn lại không đạt con số ít nhất 80%. Còn theo CPTPP, chỉ cần 6 thành viên tham gia thông qua bất kể quy mô GDP thì CPTPP có hiệu lực tất cả thành viên. Nghĩa là có những yêu cầu còn thấp hơn so với WTO. **Ba là**, hiệu lực thực hiện cam kết giảm thuế sâu trong thời

gian ngắn hơn thậm chí giảm ngay lập tức sau khi hiệp định có hiệu lực. Chẳng hạn, CPTPP cắt giảm 98% số dòng thuế và EVFTA giảm khoảng 90% số dòng thuế ngay sau khi hiệp định có hiệu lực. Trong khi đó, theo cam kết WTO, mức thuế trung bình Việt Nam giảm từ 17,4% xuống 13,4% trong vòng 10 năm kể từ thời điểm gia nhập nghĩa là tốc độ giảm thuế chậm hơn so với CPTPP và EVFTA. **Bốn là**, hiệp định thương mại tự do thế hệ mới khắc phục điểm thiếu công bằng trong WTO là trường hợp quốc gia thành viên trình độ phát triển rất cao nhưng vẫn hưởng quy chế nước đang phát triển như Singapore và Brazil trong các giao dịch thương mại như tình trạng 20-30 năm trước. Bên cạnh đó từ ngày 10/12/2019, Cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO ngừng hoạt động (Trung tâm WTO<sup>f</sup>, 2019) càng cho thấy độ bền vững không cao của các trụ cột WTO cần có thể chế thay thế. **Năm là**, các biện pháp phòng vệ thương mại như thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp, chống lẩn tránh thuế được coi trọng nhiều hơn để bảo vệ thương mại công bằng làm tăng thêm ý thức tuân thủ hay tính bắt buộc chấp hành quy định cam kết của các bên tham gia. Có thể nói, các biện pháp giảm thuế và hàng rào kỹ thuật trong hiệp định WTO là điều kiện cần còn các biện pháp phòng vệ thương mại, tự vệ và chế tài thương mại trong các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới là điều kiện đủ để nền thương mại vận động đúng xu hướng tự do, minh bạch và công bằng.

4. Về phạm vi, mức độ cam kết và nghĩa vụ thực hiện, hiệp định thương mại tự do thế hệ mới có phạm vi điều chỉnh bao quát rộng hơn hay toàn diện hơn, không chỉ thương mại hàng hóa và dịch vụ mà còn cả sở hữu trí tuệ, môi trường, doanh nghiệp nhỏ và vừa, doanh nghiệp nhà nước, mua sắm chính phủ, thương mại điện tử, hàng rào kỹ thuật và vấn đề lao động. Nói khái quát, tính bao trùm của hiệp định lớn hơn và vận động theo mô hình phát triển bền vững và kinh tế bao trùm để không một ai bị bỏ rơi lại phía sau trong phát triển. Yêu cầu cam kết cao hơn về thời gian phát sinh hiệu lực ngay lập tức cho thấy khả năng thích nghi rất cao và mức độ

3 Cách gọi này có thể khác với cách gọi thông thường là hiệp định thương mại tự do thế hệ mới

4 “Gia nhập WTO, Việt Nam có vị thế bình đẳng về thương mại như các quốc gia khác (Nguyễn Tấn Dũng, 2007)



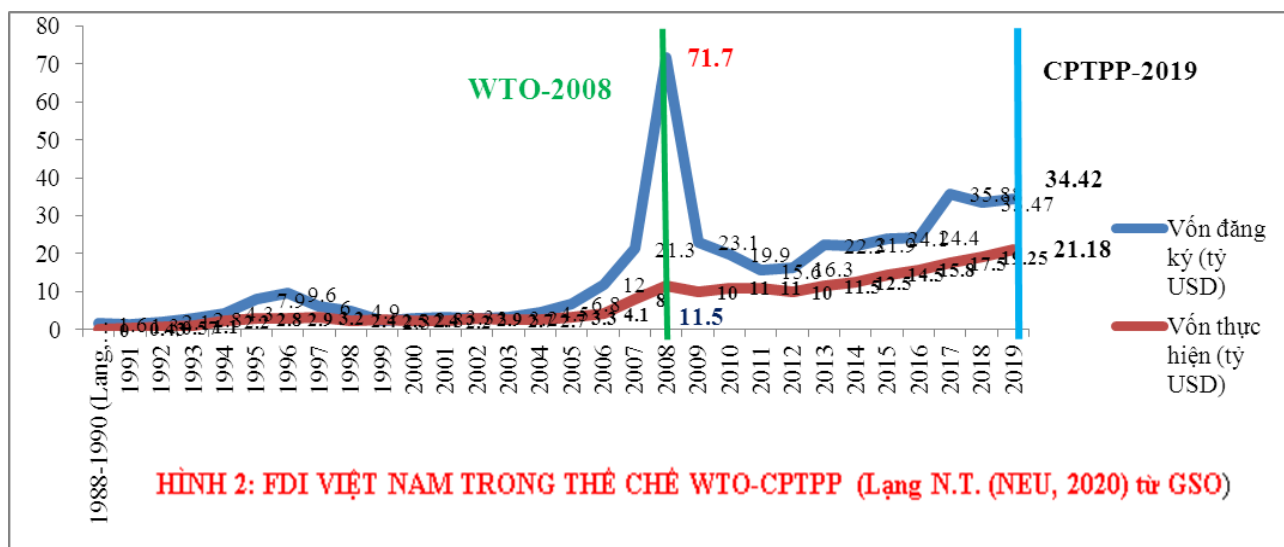
sẵn sàng rất lớn của các thành viên. Các lĩnh vực cụ thể được khai thác sâu hơn và chi tiết hơn (như mở rộng đối tượng bảo hộ quyền sở hữu công nghiệp cả mùi vị và âm thanh) càng đặt ra yêu cầu cao công bằng và minh bạch. Đồng thời, tính công bằng để cao thể hiện ở mức độ chấp thuận nhanh chóng các nước thành viên. Tính chất minh bạch cao hơn nhờ kinh nghiệm tuân thủ cam kết minh bạch trong WTO được các nước tích lũy đáng kể trong quá trình tuân thủ yêu cầu WTO. Các bên đều hiểu cụ thể hơn ý nghĩa, vai trò, tác dụng của minh bạch, giá trị to lớn tính tự giác tuân thủ yêu cầu minh bạch và cơ chế bảo đảm tính minh bạch vận hành hữu hiệu hơn. Dữ liệu chính sách, quy định, luật pháp quốc gia được xây dựng đầy đủ, cập nhật thường xuyên, truy cập thuận lợi và hạ tầng công nghệ thông tin được hiện đại hóa nhờ sự phát triển và sức lan tỏa nhanh chóng của cách mạng công nghiệp 4.0. Nếu so sánh đơn giản CPTPP là hiệp định thế hệ mới nhưng hoàn thực hiện 22 nghĩa vụ so với TPP chắc chắn TPP phải là hiệp định thế hệ mới với tiêu chuẩn rất cao. Các vấn đề quy tắc xuất xứ, hàng rào kỹ thuật, thương mại kỹ thuật số, tiêu chuẩn vệ sinh, môi trường, lao động được đặc biệt coi trọng. Quy định xuất xứ<sup>5</sup>, hàng rào kỹ thuật, thương mại kỹ thuật số, vệ

sinh chủ yếu gắn với sự phát triển của trình độ kỹ thuật- công nghệ sản xuất, chế biến và bao bì. Vấn đề môi trường thực chất là bảo vệ môi trường và phát triển bền vững còn vấn đề bảo đảm điều kiện lao động thực chất là bảo vệ quyền con người. Những vấn đề này được quan tâm ngày càng nhiều trong các cuộc đàm phán thương mại làm cho vấn đề thương mại mất dần tính chất thuần túy thương mại, dịch chuyển sang các vấn đề mang bản chất thương mại cũng như hướng tới các vấn đề phi thương mại như hàng rào kỹ thuật, vệ sinh, môi trường và quyền con người.

5. Về tác động tiềm tàng và thực tế, các cam kết WTO gắn với số lượng thành viên lớn nhất toàn cầu, cơ hội rất rộng, quy mô thương mại và sản xuất lớn cho nên tác động rất lớn về quy mô và sản lượng. Các tác động tính đến thành viên gồm sáng tạo mẫu dịch và chuyển hướng thương mại (Balassa, 1961). Tuy nhiên, các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới được đàm phán và ký kết với số lượng thành viên ít hơn, quy mô thị trường hạn chế cho nên sự gia tăng quy mô lợi ích không lớn bằng WTO. Tác động theo chiều rộng không lớn song đòi hỏi khai thác tác động theo chiều sâu như gia tăng hàm lượng quốc gia và khu vực, yêu cầu rất cao về đầu tư đáp ứng tiêu chuẩn kỹ thuật và phi kỹ thuật. Đây là tác động đến quá trình sản xuất và cơ cấu kinh tế mang tính lâu dài. Đối với việc gia

nhập WTO, đến năm 2015, GDP tăng thêm khoảng 2,37% (tương đương 17 tỷ USD) so với không gia nhập WTO (Viện Chiến lược Phát triển, 2008). EVFTA làm tăng GDP lũy tiến 2,5%, 4,6% và 4,3% tương ứng năm 2020, 2025 và 2030 so với không có hiệp định. Tính trung bình, GDP tăng thêm mỗi năm 5,3 tỷ USD tương đương 0,34 điểm %. Tăng trưởng GDP Việt Nam sẽ được cải thiện cả trong ngắn hạn, trung hạn và dài hạn. Còn CPTPP thúc đẩy tăng trưởng GDP thêm 1,32%, tương đương với 1,7 tỷ USD vào năm 2030 (Trung tâm WTO<sup>d</sup>, 2020). Xét riêng tác động của hiệp định thương mại tự do đến thu hút đầu tư nước ngoài vào Việt Nam có thể thấy trong năm đầu gia nhập WTO (2007), vốn FDI đăng ký năm 2008 đạt kỷ lục 71,3 tỷ đô-la cho thấy tiềm năng thu hút rất lớn nhờ tác động tự do hóa thương mại mặc dù vốn thực hiện chỉ khoảng 11,5 tỷ đô-la nghĩa là đạt tỷ lệ khoảng 14% vốn đăng ký. Ngay sau khi CPTPP có hiệu lực 14.1.2019, FDI đăng ký năm 2019 chỉ khoảng 34,42 tỷ đô-la nhưng vốn thực hiện khoảng 21,18 tỷ đô-la đạt tỷ lệ khoảng 62% (Bộ Kế hoạch và Đầu tư, 2019). Điều đó cho thấy hiệp định thế hệ mới tác động lớn hơn đến FDI thực hiện so với nhận thức cơ hội tiềm năng thể hiện ở quy mô vốn đăng ký so với hiệp định khác (Hình 2).

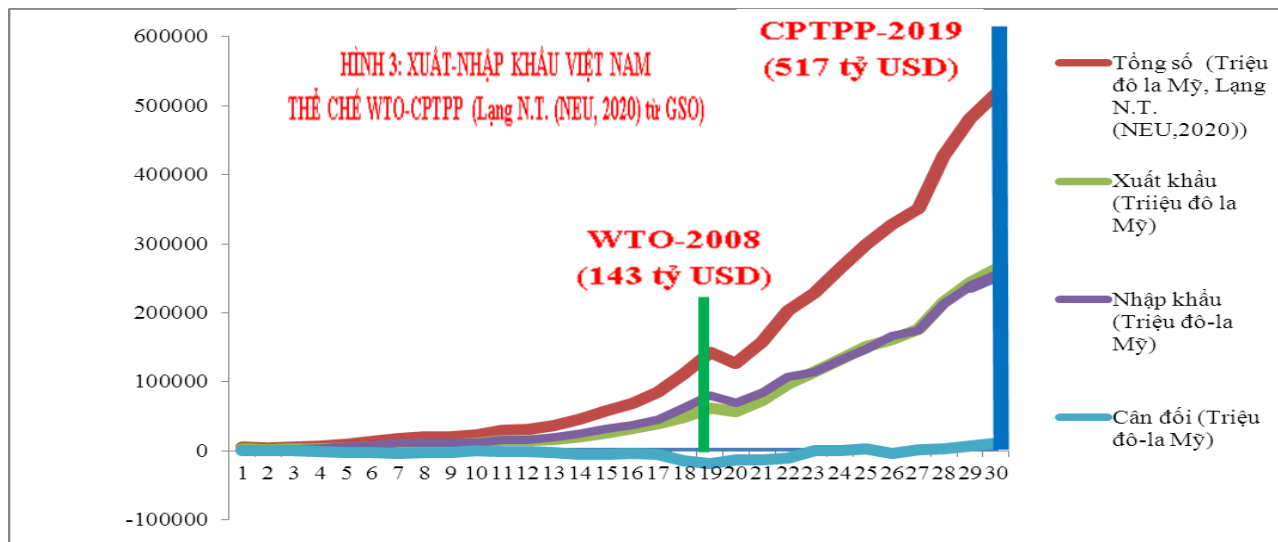
5 Trong CPTPP, có nguyên tắc “nguồn cung thiếu hụt” và “từ sợi trở đi” cho thấy những yêu cầu cao hơn của hiệp định thương mại tự do thế hệ mới so với thế hệ trước



Còn CPTPP, EVFTA làm tăng mối quan tâm quốc gia và doanh nghiệp đến xây dựng và áp dụng rào cản kỹ thuật cũng như đầu tư xây dựng tiêu chuẩn ngành hàng chuyên

sâu và sản phẩm tinh xảo. Điều này làm tăng chi phí tuân thủ hiệp định. Tuy nhiên, kim ngạch xuất- nhập khẩu và các giao dịch mang bản chất thương mại khác đều tăng lên đáng kể

đối với Việt Nam và năm sau cao hơn năm trước từ 143 tỷ đô la năm 2007 lên 517 tỷ đô la năm 2019 (Hình 3).



6. Về yêu cầu mới biện pháp kỹ thuật và phi kỹ thuật, hiệp định thương mại tự do thế hệ mới nhấn mạnh đáng kể đến các biện pháp kỹ thuật và phi kỹ thuật. Nếu trong WTO có 3 hiệp định nền tảng là Hiệp định chung về thuế quan và thương mại hàng hóa (GATT), Hiệp định chung về thương mại dịch vụ GATS và Hiệp định về hàng rào kỹ thuật và vệ sinh dịch tễ (SPS và TBT) thì sự mở rộng nội dung hiệp định gắn với SPS và TBT. Các biện pháp phi thuế quan, biện pháp kỹ thuật và phi kỹ thuật liên quan đến thủ tục được phát triển đa dạng. Số lượng các biện pháp này được các quốc gia ban hành để lấy ý kiến thành viên tăng lên từng tháng thậm chí từng tuần thậm chí còn ngắn hơn (ePingalert). Từ năm 1995 đến 2018, số lượng biện pháp phi kỹ thuật tăng lên đáng kể từ 364 lên 2085 nghĩa là gấp gần 6 lần trong vòng 23 năm (ITC, 2020). Điều này đòi hỏi quốc gia và doanh nghiệp đầu tư sâu hơn vào đổi mới sáng tạo để đáp ứng tiêu chuẩn kỹ thuật. Đây là động lực gia tăng quy mô đầu tư nghiên cứu và phát triển (R&D) của doanh nghiệp. Sự thuận lợi của giảm thuế lại bị cản trở bởi sự mở rộng và gia tăng mật độ dày đặc biện pháp kỹ thuật và phi kỹ thuật. Chi phí đầu tư đáp ứng yêu cầu biện pháp kỹ thuật và phi kỹ thuật này

khá đáng kể so với chi phí thuế quan. Điều này phần nào cho thấy các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới không làm giảm giá đáng kể giá cả hàng hóa nếu chi phí tuân thủ tăng lên mặc dù suy cho cùng, các biện pháp này bảo vệ sức khỏe con người, động thực vật và tăng chất lượng, độ an toàn của sản phẩm.

7. Về tính kinh tế và chính trị, hiệp định thương mại tự do thế hệ mới là sự thể hiện cao nhất bản chất kinh tế và chính trị của chính sách thương mại, nhấn mạnh đến xây dựng quan hệ mạng lưới chặt chẽ trong một nhóm nước, do đó để cao lợi ích cục bộ nhóm nước đó so với phần còn lại của thế giới. Hiệp định thương mại tự do thế hệ mới không cản trở việc thực hiện nghĩa vụ và làm giảm lợi ích các nước ngoài hiệp định (theo Điều XXIV). Đồng thời, hiệp định còn tạo lợi ích lớn hơn cho các nước thành viên thông qua gia tăng hàm lượng giá trị khu vực (RVC), hình thành chuỗi giá trị khu vực, kết nối chặt chẽ mạng sản xuất khu vực, dịch chuyển cơ cấu, tạo áp lực đầu tư sản xuất sử dụng nguyên liệu khu vực để hưởng thuế ưu đãi. Đây là phương thức ứng xử phù hợp với tình trạng chênh lệch đáng kể trình độ phát triển và năng

lực thực hiện cam kết giữa các nước thành viên.

#### 4. Phiên bản mới thể chế thương mại toàn cầu giai đoạn mới đang được định hình cục bộ

Với sự xuất hiện hiệp định thương mại tự do thế hệ mới dựa trên những nguyên tắc chung và đặc thù, mặc dù hiệu lực thực hiện chỉ hơn 1 năm và có hiệp định chưa có hiệu lực thực hiện đến thời điểm hiện tại (tháng 3/2020), phiên bản mới thể chế thương mại toàn cầu giai đoạn mới đang định hình cục bộ. Thể chế thương mại toàn cầu đang trong bước ngoặt quan trọng từ nền thương mại đa phương toàn cầu với sự suy yếu cục bộ quyền lực thể chế thương mại WTO, mặc dù vẫn đang là trụ cột chính và chưa có thể chế nào thay thế hoàn hảo vào thời điểm hiện tại, để chuyển dần sang thể chế tích hợp từ các hiệp định thương mại tự do khu vực, hiệp định kinh tế toàn diện theo nhóm nước hay nhóm đồng thuận cao, hay hiệp định đối tác chiến lược cũng như các thỏa thuận song phương đa dạng. Sự suy giảm cục bộ quyền lực thể chế thương mại WTO đang tạo cơ hội rất lớn định hình cục bộ phiên bản mới thể chế thương mại toàn cầu giai đoạn sau Đô-ha dựa trên các hiệp định và thỏa thuận thương



mại mới. Bên cạnh đó, mô hình phát triển kinh tế các nước chuyển dần sang phát triển dựa trên nền tảng công nghệ và đổi mới sáng tạo của cách mạng công nghiệp 4.0 từ năm 2010 cùng với thương mại kỹ thuật số tăng trưởng cao được gia tốc bởi nạn đại dịch toàn cầu nCOVID-19 bắt đầu từ tháng 12/2019 từ Vũ Hán (Trung Quốc) (G20 Leader's Summit, 2020).

Trong giai đoạn 7-10 năm sắp đến và đến thời điểm năm 2030, khi các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới hoàn thành triệt để việc giảm thuế nhanh đến mức 0% với hầu hết 100% dòng thuế theo cam kết. Đó là giai đoạn cơ cấu công cụ chính sách thương mại sẽ có sự thay đổi cơ bản. Tỷ trọng các công cụ thuế quan và phi thuế quan giảm xuống còn tỷ trọng các công cụ và biện pháp kỹ thuật và phi kỹ thuật tăng lên. Cách ứng xử và sử mệnh thể chế thương mại toàn cầu giám sát, rà soát và bảo vệ tiến trình này chủ yếu tập trung nguồn lực và

cố gắng nhiều hơn vào khâu cuối hay điều kiện đủ tức là sự tuân thủ triệt để cam kết gồm tuân thủ nghiêm túc cam kết giảm thuế, loại bỏ triệt để hành vi gian lận xuất xứ và lẫn tránh thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp và thuế chống lẫn tránh thuế để tất cả cam kết được tuân thủ đầy đủ nhất. Các nguyên tắc ứng xử giữa các bên dựa trên các tiêu chuẩn kỹ thuật và phi kỹ thuật tăng lên.

Cùng với quá trình phát triển kinh tế được gia tốc bởi các quốc gia nhất là các quốc gia lựa chọn mô hình phát triển bền vững, bao trùm và dựa trên động lực đổi mới sáng tạo, thành tựu cách mạng công nghiệp 4.0, mức độ tinh vi, phức tạp và tinh xảo ngày càng cao của sản phẩm cũng như các biện pháp áp dụng trong các giao dịch thương mại dựa vào sự phát triển của công nghệ, các biện pháp gian lận xuất xứ, lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại có thể tăng lên đáng kể cho nên cơ chế cảnh báo sớm các vụ

lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại sẽ trở thành bộ phận có vị trí và vai trò ngày càng đáng kể trong thể chế thương mại mới. Các quy định phòng vệ thương mại của các quốc gia và khu vực sẽ được hoàn thiện, bổ sung và ban hành mới. Nhiều quy tắc thương mại mang nặng tính kỹ thuật và phi kỹ thuật sẽ ra đời với sự đa dạng rất lớn về danh mục sản phẩm để phù hợp với giai đoạn mới. Bộ phận đảm đương nhiệm chức năng, nhiệm vụ của bộ máy thực hiện các biện pháp phòng vệ thương mại được xây dựng và phát triển theo hướng chuyên nghiệp hóa sâu, các công cụ và biện pháp ngày càng hoàn thiện để đáp ứng yêu cầu của giai đoạn mới. Ở mức độ lớn hơn, bộ phận đảm nhiệm chức năng phân tích vụ việc liên quan đến phòng vệ thương mại, tham mưu chính sách và biện pháp, công cụ áp dụng, đề xuất biện pháp đóng vai trò trung tâm của việc thực hiện thể chế thương mại toàn cầu giai đoạn mới.







EPA

Cụ thể hơn, Cục Phòng vệ thương mại hay các cơ quan có chức năng tương đương của các quốc gia sẽ có mức độ ảnh hưởng ngày càng lớn trong thể chế thương mại mới.

### Kết luận

Đến năm 2016, WTO với 164 thành viên là thể chế thương mại lớn nhất toàn cầu và sự phát triển đạt đến đỉnh cao về quy mô bao phủ thương mại toàn cầu, số lượng hiệp định và cam kết quốc tế. Những nền tảng cơ bản thể chế thương mại toàn cầu được hình thành và tập quán, thực tiễn thương mại hiệu quả được xây dựng có tác động quan trọng đến sự phát triển thương mại toàn cầu, thúc đẩy tăng trưởng GDP và các tác động quan trọng khác. Tuy nhiên, thể chế WTO chưa có sự tiến triển đáng kể từ sau Chương trình nghị sự Đô-ha càng minh chứng đỉnh cao của thể chế thương mại toàn cầu này.

Các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới (thực chất là thế hệ kế tiếp hay thế hệ sau, hay theo tác giả về mặt khoa học, hiệp định tân truyền thống) được hình thành từ năm 2016 với sự ra đời TPP. Chúng có những đặc điểm khác cơ bản với hiệp định trước về tên gọi, thời điểm, nguyên tắc nền tảng, nguyên tắc đặc thù và cá biệt, và hiệu lực thực thi, phạm vi, mức độ cam kết và nghĩa vụ. Về tác động tiềm tàng

và thực tế, yêu cầu mới biện pháp kỹ thuật và phi kỹ thuật, và tính kinh tế và chính trị. Các hiệp định này đang là nền tảng mới định hình cục bộ phiên bản mới của thể chế thương mại toàn cầu giai đoạn mới.

Thể chế thương mại toàn cầu đang hình thành. Tuy nhiên, sự bế tắc của Chương trình nghị sự Đô-ha đòi hỏi sự lựa chọn “tốt thứ nhì” và thúc đẩy sự ra đời thế hệ hiệp định thương mại tự do thế hệ mới. Trên thực tế chỉ mới có CPTPP có hiệu lực thực thi trong 11 thành viên còn EVFTA, RCEP chưa có hiệu lực thực tế. Do đó, các hiệp định này chỉ mới hiện tượng mang tính đơn lẻ mà chưa phải phổ biến cho nên chúng là nền tảng định hình cục bộ thể chế thương mại toàn cầu giai đoạn sau 2016. Trong phiên bản mới định hình này của thể chế, vị trí và vai trò biện pháp, công cụ, bộ máy đảm nhiệm chức năng phòng vệ thương mại là trung tâm để hiệp định trực tiếp là cam kết thực hiện đầy đủ và triệt để nhất.

### Danh mục tài liệu tham khảo

1. Balassa B. (1961), The Theory of Economic Integration: An Introduction, có tại: < [http://ieie.itam.mx/Alumnos2008/Theory%20of%20Economic%20Integration%20\(Belassa\).pdf](http://ieie.itam.mx/Alumnos2008/Theory%20of%20Economic%20Integration%20(Belassa).pdf)>.

2. Bộ Công Thương (2019), Hiệp định đối tác toàn diện và tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP), có tại: <[http://cptpp.moit.gov.vn/?page=overview&category\\_id=9040e56c-c3f5-4592-9fe7-baa47f75a7c0](http://cptpp.moit.gov.vn/?page=overview&category_id=9040e56c-c3f5-4592-9fe7-baa47f75a7c0)>.

3. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2018), 30 năm thu hút đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, có tại: <<http://www.trungtamwto.vn/download/16865/K%E1%BB%B7%20yeu%20Hoi%20nghi%2030%20nam%20-%20Vietnamese.pdf>>.

4. Bộ Ngoại giao (2010), Tổng quan về Vòng đàm phán Đô-ha, có tại: <<http://www.mofahcm.gov.vn/mofa/nr091019080134/nr091019083649/ns101012083511>>.

5. Deborah Elms (2015), The Origins and Evolution of the Trans-Pacific Partnership Trade Negotiations, có tại: <[https://static1.squarespace.com/static/5393d501e4b0643446abd228/t/586cacc6f2e1c53306f15e/1483517143074/AS5606\\_02\\_Elms.pdf](https://static1.squarespace.com/static/5393d501e4b0643446abd228/t/586cacc6f2e1c53306f15e/1483517143074/AS5606_02_Elms.pdf)>.

6. Đảng cộng sản Việt Nam (2011), Báo cáo chính trị của Ban Chấp hành Trung ương Đảng khóa XI tại Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XII của Đảng, có tại: <<http://tulieuvankien.dangcongsan>>.



[vn/ban-chap-hanh-trung-uong-dang/dai-hoi-dang/lan-thu-xii/bao-cao-chinh-tri-cua-ban-chap-hanh-trung-uong-dang-khoa-xi-tai-dai-hoi-dai-bieu-toan-quoc-lan-thu-xii-cua-dang-1600](http://vn/ban-chap-hanh-trung-uong-dang/dai-hoi-dang/lan-thu-xii/bao-cao-chinh-tri-cua-ban-chap-hanh-trung-uong-dang-khoa-xi-tai-dai-hoi-dai-bieu-toan-quoc-lan-thu-xii-cua-dang-1600)>.

7. G20 Leaders' Summit (26 March 2020), Statement on COVID-19, có tại: <<https://www.gov.uk/government/news/g20-leaders-summit-statement-on-covid-19-26-march-2020>>.

8. Global Affairs Canada (2020), The Canada-United States-Mexico Agreement: Economic Impact Assessment, có tại: <<https://www.international.gc.ca/trade-commerce/assets/pdfs/agreements-accords/cusma-aceum/CUSMA-impact-repercussion-en.pdf>>.

9. Global Partner Digital (2020), The Trans-Pacific Partnership (TPP), có tại: <<https://www.gp-digital.org/series/advocacy-bytes/the-trans-pacific-partnership-tpp/>>.

10. Inkyo Cheong (2013), Negotiations for the Trans-Pacific Partnership Agreement: Evaluation and Implications for East Asian Regionalism, có tại: <<https://www.adb.org/sites/default/files/publication/156283/adbi-wp428.pdf>>.

11. Meredith Kolsky Lewis (2013), The TPP and the RCEP (ASEAN+6) as Potential Paths Toward Deeper Asian Economic Integration, có tại: <[https://digitalcommons.law.buffalo.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1393&context=journal\\_articles](https://digitalcommons.law.buffalo.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1393&context=journal_articles)>.

12. Ministry of Foreign Affairs and Trade (MFAT, 2005), Agreement for a Trans-Pacific Strategic Economic Partnership, có tại: <<file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/My%20Documents/Downloads/B2005-15.pdf>>.

13. Tạp chí tài chính (2019), Tham gia CPTPP: Kinh tế Việt Nam sẽ tăng tốc, có tại: <<http://tapchitaichinh.vn/nghien-cuu-trao-doi/tham-gia-cptpp-kinh-te-viet-nam-se-tang-toc-302918.html>>.

14. Thủ tướng Chính phủ<sup>a</sup> (2016), Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương- cơ hội và thách

thức, hành động của chúng ta, có tại: <<http://baohinhphu.vn/Tin-noi-bat/Hiep-dinh-Doi-tac-xuyen-Thai-Binh-Duong-co-hoi-va-thach-thucHanhdong-cua-chung-ta/247809.vgp>>.

15. Thủ tướng Chính phủ<sup>b</sup> (2006), Gia nhập WTO- Cơ hội, thách thức và hành động của chúng ta, có tại: <<https://tuoitre.vn/gia-nhap-wto-co-hoi--thach-thuc-va-hanh-dong-cua-chung-ta-171164.htm>>.

16. Thư viện pháp luật (2016), Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP), có tại: <<https://thuvienphapluat.vn/tintuc/vn/hiep-dinh-TPP/11607/toan-van-noi-dung-hiep-dinh-tpp>>.

17. Thư viện pháp luật (2019), Hiệp định bảo hộ đầu tư Việt Nam- Liên minh châu Âu (EVIPA), có tại: <<https://thuvienphapluat.vn/tintuc/vn/hiep-dinh-evipa/24502/ban-tieng-viet-hiep-dinh-evipa-loi-noi-dau>>.

18. Thư viện pháp luật (2010), Hiệp định chung về Thương mại và Thuế quan, có tại: <<https://thuvienphapluat.vn/van-ban/thuong-mai/Hiep-dinh-chung-ve-thue-quan-va-thuong-mai-GATT-13898.aspx>>. Điều XXIV.

19. Tổ chức thương mại thế giới (2020), ePing, có tại: <<https://www.epingalert.org/en>>.

20. Tổng cục Thống kê, Số liệu và thương mại và đầu tư Việt Nam giai đoạn 1988-2017, có tại: <<https://www.gso.gov.vn/default.aspx?tabid=716>>.

21. Trung tâm Thương mại quốc tế (ITC, 2020), Tài liệu tập huấn: Vượt rào cản kỹ thuật và phi kỹ thuật” tổ chức tại Hà Nội từ ngày 2-7/3/2020

22. Trung tâm WTO<sup>a</sup> (2020), RCEP tổ chức phiên họp đặc biệt về khả năng ký kết hiệp định năm 2020, có tại: <<http://www.trungtamwto.vn/chuyen-de/14806-rcep-to-chuc-phi-hop-dac-biet-ve-kha-nang-ky-ket-hiep-dinh-nam-2020>>.

23. Trung tâm WTO<sup>b</sup> (2019), Hiệp định thương mại tự do Việt Nam- Liên minh châu Âu (EVFTA), có tại: <<http://www.trungtamwto.vn/download/18788/0%20Hi%20E%20B%20%20%20C4%91%20E%20BB%20EVFTA.pdf>>.

24. Trung tâm WTO<sup>c</sup> (2016), Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP), có tại: <[http://www.trungtamwto.vn/upload/files/fta/174-da-ky-ket/175-cptpp-tpp11/177-noi-dung-hiep-dinh/TPP\\_Chuong%201.pdf](http://www.trungtamwto.vn/upload/files/fta/174-da-ky-ket/175-cptpp-tpp11/177-noi-dung-hiep-dinh/TPP_Chuong%201.pdf)>.

25. Trung tâm WTO<sup>d</sup> (2010), Các hiệp định cơ bản của WTO, truy cập lần cuối cùng ngày 6 tháng 6 năm 2020, tại <http://www.trungtamwto.vn/chuyen-de/192-van-kien-co-ban-cua-wto>>.

26. Trung tâm WTO<sup>e</sup> (2019), FTA thế hệ mới: ‘Cú huých’ thúc đẩy tăng trưởng kinh tế trong trung, dài hạn, có tại: <<http://www.trungtamwto.vn/chuyen-de/14424-pta-the-he-moi-cu-huych-thuc-day-tang-truong-kinh-te-trong-trung-dai-han>>.

27. Trung tâm WTO<sup>f</sup> (2019), WTO đang gặp khủng hoảng về giải quyết tranh chấp khiến các cơ quan thương mại toàn cầu gặp rủi ro, có tại: <<http://www.trungtamwto.vn/chuyen-de/14521-wto-dang-gap-khung-hoang-ve-giai-quat-tranh-chap-khien-cac-co-quan-thuong-mai-toan-cau-gap-rui-ro>>.

28. Viện Chiến lược Phát triển (2008), Đánh giá tác động của gia nhập WTO tới nền kinh tế Việt Nam Sử dụng mô hình cân bằng tổng thể (CGE), có tại: <[http://vids.mpi.gov.vn/Includes/Downloads/dt\\_281120101444\\_E-Mirage-080201%20ISD-%20CEPII%20-VN.pdf](http://vids.mpi.gov.vn/Includes/Downloads/dt_281120101444_E-Mirage-080201%20ISD-%20CEPII%20-VN.pdf)>.

**PGS.TS. NGUYỄN  
THƯỜNG LẠNG**

# TRUNG TÂM THÔNG TIN VÀ CẢNH BÁO

Trung tâm Thông tin và Cảnh báo là đơn vị trực thuộc Cục Phòng vệ thương mại được thành lập theo quy định tại Quyết định số 3752/QĐ-BCT ngày 02 tháng 10 năm 2017 của Bộ Công Thương quy định về chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức thuộc Cục Phòng vệ thương mại;

## 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**