



BỘ CÔNG THƯƠNG
CỤC PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI

Số 40

Ngày 12/12/2022

Bản tin

PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI & CẢNH BÁO SỚM

Hàng tuần



Ủy ban Thương mại Quốc tế Mỹ khuyến nghị gia hạn thuế đối với pin mặt trời

Ủy ban Thương mại Quốc tế Mỹ (USITC) đã xác định việc duy trì thuế quan là cần thiết đối với ngành công nghiệp sản xuất tế bào PV silicon tinh thể của Mỹ.

Tất cả năm ủy viên đều xác định rằng thuế tự vệ theo Mục 201 cần được tiếp tục duy trì để ngăn chặn hoặc khắc phục thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất của Mỹ. Có bằng chứng cho thấy ngành sản xuất trong nước đang "điều chỉnh tích cực" để cạnh tranh nhập khẩu. Chủ tịch Jason E. Kearns, Phó Chủ tịch Randolph J. Stayin, và các Ủy viên David S. Johanson, Rhonda K. Schmidlein, và Amy A. Karpel đều bỏ phiếu tán thành.

USITC sẽ chuyển báo cáo và quyết định của cuộc điều tra đến Tổng thống Joe Biden trước ngày 08 tháng 12. Tổng thống Biden sẽ đưa ra quyết định cuối cùng về việc có gia hạn thuế hay không.

Abigail Ross Hopper, Chủ tịch và Giám đốc điều hành Hiệp hội Công

ng nghiệp Năng lượng Mặt trời (SEIA) cho biết trong một tuyên bố, "Bốn năm áp thuế đã chứng minh đây không phải là cách hiệu quả để khuyến khích sản xuất năng lượng mặt trời và tạo việc làm cho người Mỹ". Bà nói rằng đợt áp thuế tự vệ dưới thời Tổng thống Trump "cản trở sự phát triển năng lượng mặt trời của Mỹ." SEIA đã lập luận rằng với mức thuế theo Mục 201, Mỹ đã mất 62.000 việc làm ngành năng lượng mặt trời.

Trong chuyên mục dành cho khách mời của tạp chí PV vào đầu tháng 11, Brian Lynch, giám đốc bán hàng của LG Electronics USA cho rằng việc phản đối thuế quan vào năm 2018 đã cho thấy khả năng hủy bỏ dự án và mất việc làm nếu thuế được áp dụng; ở cấp độ vĩ mô, "ngành công nghiệp năng lượng mặt trời đã vượt quá mọi dự báo trong suốt thời gian áp dụng thuế quan ở các hạng mục - từ dự án được triển khai cho đến việc tạo ra công ăn việc làm." Lynch đã đưa ra bằng chứng chính thức cho USITC tại phiên điều

trần ngày 3 tháng 11 về việc gia hạn. Lynch nói rằng năng lực sản xuất của Mỹ đã có (hoặc đang trong quá trình triển khai) để hỗ trợ khoảng một phần ba nhu cầu lắp đặt.

George Hershman, Giám đốc điều hành của SOLV Energy, một công ty lắp đặt năng lượng mặt trời cho biết quyết định của USITC "sẽ phải trả giá bằng việc làm của người Mỹ và các mục tiêu năng lượng sạch của Tổng thống. Biểu giá năng lượng mặt trời tạo ra nhiều rào cản hơn đối với việc triển khai năng lượng tái tạo và dẫn đến chi phí cao hơn cho người tiêu dùng, cản trở quá trình chuyển đổi cảnh quan năng lượng của chúng ta". Ông kêu gọi Tổng thống Biden chấm dứt "tất cả các loại thuế quan không cần thiết" đối với ngành năng lượng mặt trời và làm việc với lưỡng viện để hỗ trợ chính sách sản xuất dài hạn cho chuỗi cung ứng năng lượng mặt trời.

Vào đầu tháng 8, hai nhà sản xuất Suniva và Auxin Solar đã đệ đơn yêu cầu USITC điều tra gia hạn mức

thuế Mục 201 (s201) thêm bốn năm. Ba ngày sau, đơn kiện thứ hai do Hanwha Q Cells, LG Electronics và Mission Solar đệ trình, cũng bao gồm yêu cầu tăng Hạn ngạch thuế quan (TRQ) lên 5 GW (từ 2,5 GW hiện tại). Biểu thuế s201 được áp dụng cho tất cả các mô-đun năng lượng mặt trời nhập khẩu vào Mỹ không đáp ứng trạng thái miễn trừ như được công bố trong Công báo. Mức thuế năm 2016 là 18% và nếu không được gia hạn, mức thuế sẽ giảm xuống 0% vào tháng 2 năm 2022.

Theo luật thương mại, nếu USITC cho phép gia hạn thuế quan s201 thì nó sẽ kéo dài không quá 4 năm và không thể gia hạn thêm lần nữa. Tỷ lệ cũng phải giảm hàng năm. Kỳ vọng là giá mô-đun có thể sẽ không tăng do mức thuế năm 2016 được gia hạn, vì mức thuế không thể tăng so với mức hiện tại. Báo cáo công khai của Ủy ban Tế bào quang điện silicon tinh thể, cho dù được lắp ráp một phần hay toàn bộ vào các sản phẩm khác, (Inv. No. TA-201-075 (Extension), USITC Publication 5206,

December 2021) sẽ bao gồm các kết luận của Ủy ban và dự kiến sẽ có hiệu lực vào cuối tháng 12.

Thuế chống bán phá giá của Trung Quốc đe dọa ngành công nghiệp rượu vang Úc

Một năm trôi qua, việc Trung Quốc áp đặt thuế quan đối với rượu vang nhập khẩu của Úc đã “đánh bay” gần 1 tỷ USD giá trị xuất khẩu của nước này và có thể tiếp tục gánh chịu thiệt hại cho đến năm 2022.

Trước đây, mỗi năm nhà sản xuất Úc The Lane Wine Company ở Adelaide Hills đã xuất khẩu hơn 20.000 chai rượu sang Trung Quốc, nhưng bây giờ thì không. Giám đốc điều hành Jared Stringer cho biết: thuế chống bán phá giá đã chặn đứng con đường xuất khẩu rượu vang của Úc sang Trung Quốc. Ông Stringer nói: “Tất cả số rượu đến Trung Quốc đều phải dừng lại ở đâu đó, mối quan tâm lớn nhất của tôi vẫn là nó sẽ được đưa vào thị trường nội địa, do đó dư thừa và hạ giá”.

Vào thời kỳ đỉnh cao, giá trị xuất khẩu rượu vang Trung Quốc sang Úc có trị giá 1,26 tỷ USD mỗi năm và chiếm 41% tổng giá trị xuất khẩu rượu vang của Úc trên toàn cầu.

Trong 12 tháng qua, giá trị xuất khẩu đã giảm mạnh và hiện chỉ còn 82 triệu USD do mức thuế từ 116,2% đến 218,4%. Các nhà sản xuất rượu vang đồ cao cấp đã phải chịu thiệt hại nặng nề bởi 96% rượu xuất khẩu sang Trung Quốc là rượu vang đồ.

Đa dạng hóa thị trường

Đa dạng hóa thị trường là chiến lược chính để xoay chuyển tình thế. Chính phủ liên bang Úc đã cung cấp gói hỗ trợ 50 triệu USD cho xuất khẩu và rượu vang trong khu vực, nhưng đại dịch cũng như tình trạng container khan hiếm và cuộc khủng hoảng vận chuyển toàn cầu đã khiến việc phát triển các thị trường mới gặp nhiều khó khăn.

Ông Stringer cho biết đại dịch đã làm tăng doanh thu từ thị trường tiêu dùng trực tiếp, giúp giảm bớt sự thiếu hụt. Ông nói: “Chúng tôi đã tăng hơn 60% lượng bán trực tiếp đến khách hàng, đây là điều phi thường đối với chúng tôi.

Vương quốc Anh đã nổi lên là thị trường lớn nhất tính theo khối lượng và giá trị đối với rượu vang Úc, là một trong những thị trường mà The Lane nhắm đến. Ông Stringer cho biết họ đã có lợi nhuận tốt ở Anh, nhưng đó là một thị trường rất khác. Ông nói: “Khách hàng Anh không mua cùng loại rượu cao cấp mà Trung Quốc mua, vì vậy chúng tôi phải bán khối lượng ít hơn với giá thấp hơn tại thị trường Anh. Vì vậy, chúng tôi phải định hướng người tiêu dùng Anh rằng họ có thể mua một số loại rượu vang Úc hảo hạng”.

“Có nhiều thị trường, nhưng thật khó khăn do COVID mà chúng tôi không thể ra nước ngoài, giới thiệu và mời khách hàng nếm thử rượu vang”, ông Stringer nói.

Lượng xuất khẩu rượu vang của Úc sang Trung Quốc sụt giảm. Xuất khẩu rượu sang các thị trường mới hoặc thị trường đang mở rộng chỉ tăng 10% về giá trị lên 1,99 tỷ USD

và giảm 6% về lượng, xuống còn 610 triệu lít.

Tổng giám đốc phụ trách các vấn đề doanh nghiệp của Wine Australia, Rachel Triggs nhận thấy một số kỳ vọng, đặc biệt là ở Đông Nam Á. Bà nói: "Ví dụ, giá trị xuất khẩu rượu ở thị trường Hồng Kông trong 12 tháng qua tăng 120% lên 206 triệu USD, Singapore tăng 89% lên 164 triệu USD. Hàn Quốc là một thị trường lớn trong 12 tháng qua với mức tăng 84% lên 46 triệu USD; cả Thái Lan và Đài Loan đều có mức tăng trưởng khoảng 50%."

Bà Triggs cho biết rất khó để nói sự sụp đổ của thị trường Trung Quốc có ảnh hưởng như thế nào đến lợi nhuận chung đối với ngành rượu của Úc. Vào thời kỳ đỉnh cao, Trung Quốc chiếm 16% sản lượng xuất khẩu của Úc. Trong 12 tháng qua, chúng tôi đã chứng kiến sản lượng giảm 19%, vì vậy chúng tôi không thể cho rằng nguyên nhân chỉ đến từ phía thị trường Trung Quốc. Năm 2021, tồn kho ở mức thấp nhất mọi thời đại, vì vậy nguồn cung là một vấn đề."

Trở ngại đối với các nhà sản xuất nho

Giám đốc điều hành Hiệp hội Công nghiệp Rượu vang Nam Úc Brian Smedley đồng ý với việc thay đổi điều kiện giao dịch cũng như những khó khăn về vận chuyển, đại dịch và thời tiết đồng nghĩa với việc sẽ có những khó khăn vào năm 2022. "Đối với Trung Quốc, chúng tôi biết rằng thị trường về cơ bản đã sụp đổ. Vì vậy, đối với mất



hàng rượu đóng chai, năm ngoái nó đang dần suy yếu và đối với nhiều nhà sản xuất, họ đang tìm kiếm các loại rượu thay thế", ông Smedley cho biết. "Chúng tôi biết đối với những người trồng nho, có những hợp đồng đã được thực hiện, nhưng hiện đang không được thực hiện với tính chất là lượng cung ứng đang được xem xét trước năm 2022. Giá nho đỏ nói riêng đã giảm, do Trung Quốc là thị trường nho đỏ. Chúng tôi đang xem xét các thị trường thay thế, nhưng những thị trường thay thế đó sẽ mất nhiều thời gian để có hiệu quả và không nhất thiết phải thay thế giá trị hoặc khối lượng của Trung Quốc".

Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) sẽ thành lập một ban hội thẩm để điều tra các cáo buộc bán phá giá, nhưng sẽ phải mất một thời gian trước khi tổ chức này đưa ra bất kỳ quyết định nào.

Trung Quốc giảm nhập khẩu rượu

Trước khi áp thuế, Úc là nhà xuất khẩu lượng rượu vang lớn nhất sang Trung Quốc, chiếm 25% thị trường rượu vang nhập khẩu của nước này. Tuy nhiên, số liệu của Wine Australia cho thấy lượng tiêu thụ rượu vang và đồ uống có cồn khác đang có xu hướng giảm. Nhập khẩu rượu vang từ Úc giảm 88 triệu lít trong 12 tháng tính đến tháng 9, tuy nhiên chỉ có 55 triệu lít được tăng lên nhờ nhập khẩu tăng từ các nước khác.

Bà Triggs cho biết: "Tôi nghĩ điều đó có thể là do mọi người đang tiêu thụ nhiều rượu Trung Quốc hơn; họ có một số lượng lớn các vườn nho ở Trung Quốc". Các quốc gia đã tận dụng thị phần của Úc là Chile và Tây Ban Nha - những quốc gia nhập khẩu rượu vang có giá trung bình thấp hơn nhiều.

Nhập khẩu xe đạp của EU tăng hai con số sau nhiều năm suy giảm

Nhu cầu cao đối với xe đạp không chỉ thúc đẩy các OEM (hãng sản xuất phụ tùng cho chính hãng) châu Âu cố gắng tăng sản lượng bất chấp tình trạng thiếu linh kiện, mà cả các nhà nhập khẩu xe đạp cũng tăng cường sản lượng. Đáng chú ý, nhà cung cấp chính của Châu Âu là Campuchia đang nhanh chóng mất thị phần.

Tổng lượng xe đạp nhập khẩu tại Liên minh châu Âu từ tháng 1 đến tháng 8 đã tăng 13,88% so với cùng kỳ năm 2020. Tổng cộng 3.797.000 chiếc đã được nhập khẩu vào đến châu Âu trong 8 tháng đầu năm nay. Năm 2020, con số này chỉ là 3.334.000 chiếc. Còn quá sớm để nói rằng sự sụt giảm nhập khẩu xe đạp như những năm trước đã chấm dứt, nhưng các số liệu mới nhất cũng đã cho thấy người châu Âu ngày càng có xu hướng đi xe đạp nhiều hơn. Và đối với họ, xe đạp điện không phải là lựa chọn duy nhất. Tất cả các con số được thống kê đều không bao gồm hàng nhập khẩu vào Vương quốc Anh.

Giá FOB trung bình giảm 4,2% từ 135,47 Euro năm 2020 xuống 129,77 Euro trong năm nay. Việc mở cửa các thị trường mới là lý do cho sự sụt giảm này. Do giá FOB bình quân thấp hơn nên tổng giá trị nhập khẩu cũng tăng không nhanh bằng lượng. Tổng giá trị nhập khẩu hiện là 492.835.368 Euro, tăng từ Euro 451.762.818 hay 9,09% so với cùng kỳ năm ngoái.

Sự thay đổi lớn từ các nước xuất xứ

Sự thay đổi lớn nhất đến từ việc chia nhỏ các quốc gia sản xuất xe đạp dành cho thị trường châu Âu. 7 quốc gia xuất khẩu hàng đầu đều ghi nhận sản lượng giảm hoặc tăng ở mức hai con số. Sự sụt giảm xuất khẩu của Campuchia khoảng 15% từ 886.261 chiếc xe đạp năm ngoái xuống 753.587 chiếc vào năm 2021 có tác động đến tất cả các quốc gia khác. Campuchia đã mất 6% thị phần trong thị trường xe đạp đang bùng nổ. Trong khi thị phần của Trung Quốc chỉ tăng 1%, họ đang nhanh chóng vươn lên trong bảng xếp hạng để trở thành nhà cung cấp xe đạp lớn nhất cho Liên minh châu Âu một lần nữa. Trong 8 tháng đầu năm nay, họ đã xuất khẩu 664.403 chiếc sang EU, tăng 23% so với cùng kỳ năm ngoái. Cũng trong năm 2020, Trung Quốc là nhà xuất khẩu tăng mạnh nhất của EU với 14% xuất khẩu.

Các nước có lượng xuất khẩu tăng mạnh nhất là Ấn Độ với 67%, Bangladesh với 55% và Philippines với 45%. Tất cả các quốc gia này đều được hưởng lợi từ việc Campuchia giảm thị phần cùng với sự gia tăng doanh số bán xe đạp ở châu Âu. Không rõ sự chuyển dịch thị trường này sẽ bền vững đến mức nào do chuỗi cung ứng bị cản trở chắc chắn sẽ dẫn đến việc các nhà nhập khẩu châu Âu phải tìm kiếm các nhà sản xuất xe đạp mới tại các địa điểm mới trong nỗ lực đáp ứng nhu cầu thị trường. Sự bùng nổ doanh số bán hàng vào năm 2020 trong bối đại dịch đã dẫn đến việc giải phóng toàn bộ hàng tồn kho trên toàn châu Âu.

Bộ Thương mại Ấn Độ khuyến nghị tiếp tục áp thuế chống bán phá giá đối với gạch ốp lát Trung Quốc

Bộ Thương mại Ấn Độ đã khuyến nghị tiếp tục áp thuế chống bán phá giá đối với gạch ốp lát của Trung Quốc trong 5 năm nữa với mục đích bảo vệ các doanh nghiệp trong nước khỏi hàng nhập khẩu giá rẻ. Gạch ốp lát được sử dụng để ốp sàn và tường trong các tòa nhà.

Tổng vụ Phòng vệ Thương mại (DGTR) cho biết có bằng chứng về khả năng bán phá giá gạch tráng men/không tráng men/gạch tráng men ở dạng hoàn thiện đánh bóng hoặc không đánh bóng với ít hơn 3% thấm nước và nếu thuế chống bán phá giá hiện hành được dỡ bỏ sẽ gây tổn hại cho ngành sản xuất trong nước.

Cơ quan có thẩm quyền cho rằng cần phải khuyến nghị tiếp tục áp dụng thuế chống bán phá giá dứt điểm đối với gạch ốp lát trong thời hạn 5 năm nữa.

DGTR đã đề xuất mức thuế 1,87 USD cho mỗi tấn mét vuông. Bộ Tài chính đưa ra quyết định cuối cùng về việc áp đặt thuế này.

Trong cuộc điều tra, DGTR đã kết luận sản phẩm tiếp tục được xuất khẩu sang Ấn Độ với giá thấp hơn giá trị thông thường dẫn đến việc tiếp tục bán phá giá.

Khối lượng nhập khẩu vẫn ở mức thấp do thuế chống bán phá giá có hiệu lực. Tuy nhiên, khối lượng nhập khẩu có khả năng tăng lên đáng kể do giá bán phá giá thấp mà hàng hóa đã được xuất khẩu từ Trung Quốc sang các nước thứ ba, khả năng thặng dư đáng kể ở Trung Quốc.

Hiệp hội các nhà sản xuất Gujarat Granito, Hội đồng Gạch men và Thiết bị vệ sinh Ấn Độ, Hiệp hội Gốm sứ Morbi và Hiệp hội Gốm sứ Sabarkantha đã

yêu cầu bắt đầu cuộc điều tra rà soát cuối cùng về thuế chống bán phá giá đối với việc nhập khẩu gạch này từ Trung Quốc.

Theo luật thương mại quốc tế, bán phá giá xảy ra khi một quốc gia hoặc một công ty xuất khẩu một sản phẩm với giá thấp hơn giá của sản phẩm đó tại thị trường nội địa.

Bán phá giá tác động đến giá của sản phẩm đó ở nước nhập khẩu, ảnh hưởng đến tỉ suất và lợi nhuận của các doanh nghiệp sản xuất. Theo các quy chuẩn thương mại toàn cầu, một quốc gia được phép áp đặt thuế quan đối với các sản phẩm bán phá giá để tạo ra sân chơi bình đẳng cho các nhà sản xuất trong nước.

Thuế quan chỉ được áp đặt sau khi cơ quan bán tư pháp như DGTR điều tra kỹ lưỡng. Việc áp thuế chống bán phá giá được cho phép theo cơ chế của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Ấn Độ và Trung Quốc là thành viên của tổ chức có trụ sở tại Thụy Sĩ- tổ chức liên quan đến các quy chuẩn thương mại toàn cầu. Trung Quốc là đối tác thương mại chủ chốt của Ấn Độ.

Các mức thuế này nhằm đảm bảo các hoạt động thương mại công bằng và tạo ra sân chơi bình đẳng cho các nhà sản xuất trong nước so với các nhà sản xuất và xuất khẩu nước ngoài.

Mỹ kêu gọi tiếp tục thúc đẩy cải cách WTO

Đại diện Thương mại Mỹ Katherine Tai kêu gọi tầm nhìn cải cách WTO: khơi dậy động lực đánh dấu sự hình thành của tổ chức này vào năm 1995 khi các quốc gia cam kết loại bỏ những rào cản và tìm kiếm sự hợp tác, định hình thương mại toàn cầu.

Gần đây bà Tai đã nói với các phóng viên rằng WTO được thành lập để điều chỉnh và tạo thuận lợi cho thương mại quốc tế, không thể trở lại nguyên trạng trước đây, cần có tầm nhìn và động lực mới để phù hợp trong nền kinh tế toàn cầu đang thay đổi nhanh chóng. “Tầm nhìn của tôi đối với cải cách WTO là các thành viên WTO đến Geneva hoặc bất cứ nơi đâu để có thể cùng nhau họp lại và bày tỏ mong muốn thực sự của mình,” bà Tai nói. Các thành viên phải “sẵn sàng chiến đấu để đạt được tầm nhìn của WTO” mà họ mong muốn.

Bà Tai đang đưa triển vọng đó vào cuộc họp cấp Bộ trưởng kéo dài 4 ngày của WTO sắp tới trong bối cảnh thương mại toàn cầu bị đe dọa bởi đại dịch coronavirus và sự hỗn

loạn của cuộc chiến thương mại do cựu Tổng thống Mỹ Donald Trump phát động trong bốn năm cầm quyền.

Cựu Tổng thống Mỹ Donald Trump - người hoài nghi về tự do thương mại và các thỏa thuận đa phương, đã đe dọa rút khỏi tổ chức này. Hai năm trước, hệ thống giải quyết tranh chấp của WTO đã bị tê liệt bởi sự phản đối của Mỹ đối với việc bổ nhiệm thẩm phán của Cơ quan Phúc thẩm khi Mỹ cho rằng cơ quan này lạm dụng quyền hạn của mình.



như đã từng làm trong quá khứ, và có lẽ điều đó không còn rõ ràng như trước đây”.

Đồng thuận

Hai vấn đề ưu tiên trong cuộc họp cấp Bộ trưởng đầu tiên dưới thời Tổng giám đốc mới của WTO, Ngozi Okonjo-Iweala - một thỏa thuận được tìm kiếm từ lâu nhằm hạn chế trợ cấp thủy sản có hại và từ bỏ quyền sở hữu trí tuệ đối với vắc xin COVID-19.

Trong các cuộc đàm phán về trợ cấp nghề cá, bà Tai thúc đẩy đề xuất của Mỹ về việc cấm trợ cấp cho các đội tàu đánh cá sử dụng lao động cưỡng bức, bao gồm cả việc thừa nhận rõ ràng rằng đó là một vấn đề. Nhu cầu đã thu hút sự phản đối từ Ấn Độ và các quốc gia đang phát triển khác. Jamieson Greer, cựu chánh văn phòng Cơ quan Đại diện Thương mại Mỹ dưới thời chính quyền Tổng thống Trump, cho biết ông không thấy bà Tai lùi bước trước yêu cầu đó do chính quyền Tổng thống Biden tập trung vào quyền của người lao động, vì vậy kỳ vọng của ông là thấp.

Bà Tai đã nhiều lần lên tiếng về cam kết của chính quyền Tổng thống Biden với WTO và đã tìm cách tham gia với các đồng minh của Mỹ trong việc cải tổ tổ chức này.

“Bà ấy đang nói tất cả những điều đúng đắn. Bà nhấn mạnh tầm quan trọng của WTO đang hoạt động tốt”, Wendy Cutler, nhà đàm phán Cơ quan Đại diện Thương mại Mỹ trước đây và hiện là giám đốc của Viện Chính sách Xã hội Châu Á ở Washington, cho biết. “Câu hỏi đặt ra là liệu Mỹ có đang đóng vai trò lãnh đạo để giúp các bên trung gian hay không,

Greer, luật sư thương mại của King and Spalding ở Washington, cho biết: “Chúng tôi đang xem xét Bộ trưởng WTO không có nhiều tài liệu hoặc kết quả đồng thuận, nếu có,”. Ông nói thêm rằng những tuyên bố này có thể được thay thế bằng các tuyên bố đa phương, điều này không nhất thiết bị coi là thất bại. “Tôi nghĩ sẽ nhấn mạnh rằng WTO không thể giải quyết được các vấn đề nan giải này.” Okonjo-Iweala trả lời các phóng viên rằng bà hy vọng sự can thiệp gia tăng của Mỹ do bà Tai đứng đầu có thể đưa các bên ngồi lại với nhau để đạt được thỏa thuận, đặc biệt là về COVID-19 và vấn đề thủy sản.

Lựa chọn khó khăn

Bà Tai vẫn chưa tham gia vào các cuộc đàm phán đa phương lớn, nhưng kể từ khi nhậm chức vào tháng 3, bà đã giành được một số thành quả thương mại song phương, bao gồm các thỏa thuận với Liên minh châu Âu để chấm dứt tranh chấp trợ cấp máy bay kéo dài 17 năm và giảm bớt thuế thép và nhôm của Mỹ, hạn ngạch miễn thuế cho các nhà sản xuất châu Âu.

Cutler, người đã dẫn đầu nhiều cuộc đàm phán cho Cơ quan Đại diện Thương mại Mỹ cho đến tháng 11 năm 2015, bao gồm cả thỏa thuận thương mại Vòng đai Thái Bình Dương mà Tổng thống Trump sau đó đã từ bỏ, cho biết các cuộc họp cấp Bộ trưởng của WTO đang tiến hành các phiên đàm phán mà kết quả khó đoán trước. “Kinh nghiệm của tôi là trong các cuộc đàm phán như thế này, rất nhiều điều đã được thực hiện trong tuần trước khi các Bộ trưởng ở đó,” bà nói. “Tôi nghĩ còn quá sớm để viết thông báo cho WTO. Bất cứ điều gì có thể xảy ra trong tuần đó, và khi các Bộ trưởng họp lại với nhau và khi họ phải đối mặt với một số lựa chọn khó khăn, đôi khi đó là lúc đạt được thỏa thuận”.