

BẢN TIN

PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI

Số 06 - 2019

BỘ CÔNG THƯƠNG
CỤC PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI



Vai trò của WTO
trong thương mại toàn cầu

Các phương pháp tính toán
biên độ thiệt hại của ngành
sản xuất trong nước trong
điều tra chống bán phá giá



Nghiên cứu về quy định, thực tiễn
của Hoa Kỳ về điều tra chống lẩn tránh
thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp
và một số phân tích

Các biện pháp phòng vệ thương mại của
Mỹ trong căng thẳng thương mại Mỹ-Trung



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** Các biện pháp phòng vệ thương mại của Mỹ trong căng thẳng thương mại Hoa Kỳ - Trung Quốc
- 11** Nghiên cứu về quy định, thực tiễn của Hoa Kỳ về điều tra chống lẩn tránh thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp và một số phân tích
- 23** Các phương pháp tính toán biên độ thiệt hại của ngành sản xuất trong nước trong điều tra chống bán phá giá
- 27** Vai trò của WTO trong 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 Ngõ Quyền - Hà Nội
ĐT: (024) 73037898 - 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:

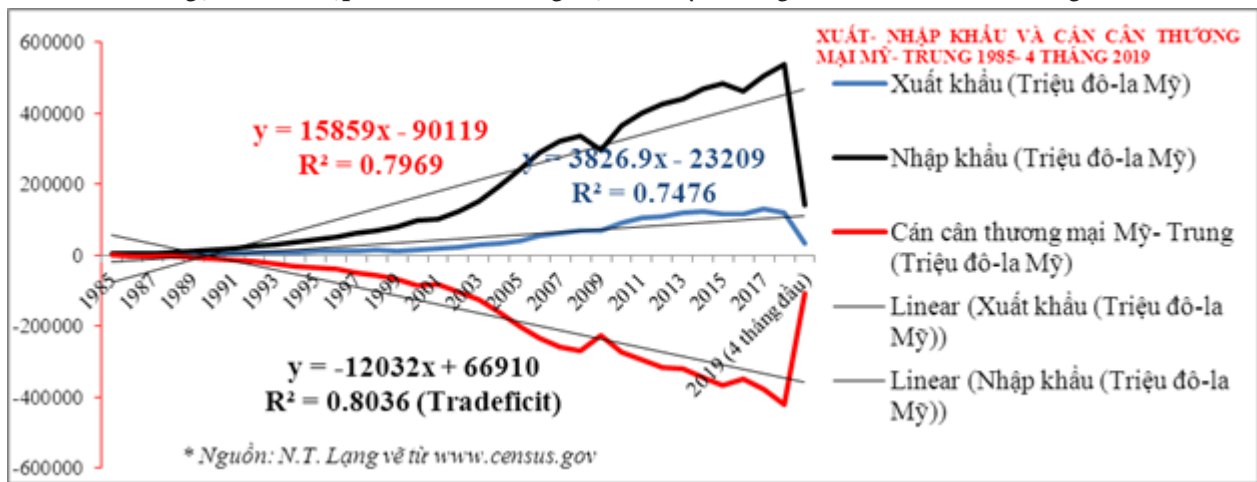
Ban Biên tập Bản tin Phòng vệ thương mại

25 Ngõ Quyền - Hoàn Kiếm - Hà Nội
ĐT: (024) 73037898 - Fax: (024) 7303 7897 - Email: ciew@moit.gov.vn



Các biện pháp phòng vệ thương mại của Mỹ trong căng thẳng thương mại Hoa Kỳ - Trung Quốc

Hình 2: Kim ngạch xuất-nhập và cán cân thương mại Hoa Kỳ - Trung Quốc từ 1985 đến 4 tháng đầu năm 2019



Thâm hụt thương mại với Trung Quốc triển miên gây ảnh hưởng tiêu cực đến việc làm trong nước và sự ổn định kinh tế vĩ mô, tăng sự phụ thuộc của Hoa Kỳ vào Trung Quốc. Nguyên nhân của tình trạng thâm hụt thương mại được Hoa Kỳ cho là do Trung Quốc thực hiện các giao dịch thương mại không công bằng, thao túng tiền tệ (Li, 2015) dựa trên kết quả điều tra của Bộ Thương mại Hoa Kỳ (Chad, 2018). Bên cạnh đó, với tuyên bố của Tổng bí thư và chủ tịch Trung Quốc tại Đà Nẵng (Việt Nam) tháng 11/2017 (Trump, 2017) về sự trở dậy hòa bình, giấc mộng Trung Hoa cũng như biến Trung Quốc thành trung tâm sản xuất của thế giới năm 2025 như là thách thức sự lãnh đạo thế giới của Hoa Kỳ càng tạo động lực để Hoa Kỳ tìm lý do đánh thuế vào hàng Trung Quốc xuất khẩu vào Hoa Kỳ. Việc đánh thuế nhằm bảo vệ sản xuất trong nước và có thể xem như là giải pháp phòng vệ thương mại và bảo vệ thương mại công bằng của Hoa Kỳ. Bên cạnh đó, Hoa Kỳ cáo buộc Trung Quốc gây sức ép rất lớn để buộc các công ty Hoa Kỳ phải chuyển giao quyền sở hữu tài sản trí tuệ để được kinh doanh tại Trung Quốc trong 5 năm và được tiếp cận thị trường Trung Quốc, phá giá đồng nhân dân tệ để thúc đẩy xuất khẩu gây thiệt hại cho các doanh nghiệp Hoa Kỳ trong cạnh tranh...

Việc Hoa Kỳ áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại dựa trên kết quả điều tra thực tế của Ủy ban thương mại quốc tế (Chad & Melina, 2019) và dựa vào Luật Thương mại Hoa Kỳ năm 1974 để áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại phù hợp. Đây là việc áp dụng các biện pháp đúng với quy định pháp luật thương mại của Hoa Kỳ mà không có sự tùy tiện. Trình tự áp dụng các biện pháp thể hiện tính chuyên nghiệp và có hệ thống chặt chẽ của Hoa Kỳ.

Các biện pháp phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ áp dụng đối với Trung Quốc

Hoa Kỳ là nước lớn trong thương mại và là quốc gia đưa ra sáng kiến thành lập định chế thương mại toàn cầu bắt đầu từ Hiệp định chung về Thương mại và Thuế quan (GATT) 1947 và được phát triển thành WTO từ năm 1995. Các biện pháp phòng vệ thương mại được Hoa Kỳ đề xuất và phát triển gắn với sự phát triển thương mại toàn cầu. Đến Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) (2016) được coi là hiệp định thương mại tự do thế hệ mới cũng do Hoa Kỳ đề xuất và xây dựng nhưng sau này chính Hoa Kỳ rút ra khỏi Hiệp định này làm cho nhiều điều khoản không thực hiện. Điều đó cho thấy vị trí và vai trò quan trọng của Hoa Kỳ trong việc xây dựng và tổ chức thực hiện thể chế thương mại toàn cầu cả những

ngày đầu thể chế thương mại toàn cầu hình thành đến giai đoạn hiện nay.

Các biện pháp phòng vệ thương mại do Hoa Kỳ áp dụng bao gồm các biện pháp tác động đến hàng hóa và các biện pháp tác động đến doanh nghiệp. Đây là khía cạnh cho thấy sự thay đổi quan trọng trong quan niệm về công cụ và biện pháp phòng vệ thương mại trong điều kiện mới và phòng vệ thương mại không dừng lại chỉ ở các công cụ hay biện pháp truyền thống. Sự thay đổi các công cụ và biện pháp phòng vệ cho thấy tư duy phòng vệ thương mại đang có sự thay đổi quan trọng.

Các biện pháp phòng vệ tác động đến hàng hóa nhập khẩu từ Trung Quốc

Các biện pháp phòng vệ được Hoa Kỳ sử dụng trước hết biện pháp đánh thuế nhập khẩu vào hàng hóa Trung Quốc với từng khoảng thời gian nhất định. Lần đầu tiên biện pháp phòng vệ được áp dụng là dựa trên điều tra của Ủy ban Thương mại quốc tế Hoa Kỳ, pin mặt trời (31/10/2017) và máy giặt (21/11/2017) nhập khẩu gây tổn hại đến các ngành công nghiệp trong nước và yêu cầu điều tra vào đầu năm 2017 theo Điều 201 của Luật Thương mại 1974. Dựa trên báo cáo của Ủy ban, Tổng thống Hoa Kỳ tuyên bố áp thuế biện pháp hạn chế “phòng vệ toàn cầu” và đã áp dụng vào ngày 22/1/2018 vào 8,1 tỷ đô la pin mặt

trời và 1,8 tỷ đô la Mỹ vào máy giặt. . . Trung Quốc đánh thuế trả đũa vào lúa mì nhập khẩu và kiện Trung Quốc ra WTO.

Tiếp theo, Hoa Kỳ cho rằng thép nhập khẩu và nhôm đe dọa đến an ninh quốc gia. Tổng thống chỉ thị Bộ trưởng Bộ Thương mại điều tra xác định mặt hàng thép (20/4) và nhôm (27/4) có đe dọa an ninh quốc gia không và kết quả điều tra ngày 22/2/2018 khẳng định điều này theo Điều 232 Đạo luật mở rộng thương mại năm 1962. Ngày 1/3/2018, Tổng thống Donald Trump tuyên bố áp dụng thuế nhập khẩu 25% vào thép nhập khẩu và 10% vào nhôm nhập khẩu với tổng quy mô 48 tỷ đô la Hoa Kỳ nhưng chỉ có 6% lượng hàng nhập khẩu từ Trung Quốc.

Ngày 24/7/2018, Hoa Kỳ cung cấp một khoản tài chính 12 tỷ đô la Hoa Kỳ trợ cấp cho nông dân đối với các mặt hàng như đậu nành, ngô, thịt bò, hoa quả, đậu do bị thua lỗ xuất khẩu vì bị đối tác Trung Quốc đánh thuế.

Đối với các biện pháp phòng vệ với thực tiễn thương mại không

công bằng về công nghệ, sở hữu trí tuệ, ngày 18/8/2017, đại diện thương mại Hoa Kỳ tiến hành điều tra Trung Quốc theo Điều 301 Luật Thương mại 1974 theo chỉ đạo của Tổng thống Donald Trump để xác định các chính sách, luật pháp, thực tiễn Trung Quốc không phù hợp hay phân biệt đối xử gây thiệt hại đối với quyền sở hữu trí tuệ, đổi mới hay phát triển công nghệ của Hoa Kỳ. Ngày 22/3/2018, kết quả điều tra cho thấy Trung Quốc đối xử thương mại không công bằng với chuyển giao công nghệ, sở hữu trí tuệ và đổi mới sáng tạo theo Điều 301 Luật Thương mại 1974 và chỉ đạo áp thuế đối với 60 tỷ đô la Mỹ sản phẩm của Trung Quốc.

Ngày 3/4/2018, Hoa Kỳ công bố danh sách 1.333 sản phẩm Trung Quốc có trị giá 50 tỷ đô la Mỹ thuộc diện chịu 25% thuế. Trung Quốc đe dọa trả đũa sản phẩm ô tô, máy bay và nông sản. Ngày 5/4/2018, Hoa Kỳ cân nhắc áp dụng thuế bổ sung 100 tỷ đô la hàng nhập khẩu từ Trung Quốc. Trung Quốc đã có phản ứng trả đũa đánh thuế vào hàng nhập khẩu của Hoa Kỳ lên đến 60 tỷ đô la Mỹ từ

ngày 3/8/2018. Ngày 17/9/2018, Tổng thống Donald Trump đưa ra quyết định đánh thuế vào 200 tỷ đô la hàng nhập khẩu từ Trung Quốc và mức thuế không chỉ 10% mà có thể lên tới 25%. Ngày 5/5/2019, Tổng thống Donald Trump tuyên bố có thể đánh thuế vào 325 tỷ đô la hàng nhập khẩu từ Trung Quốc và tăng mức thuế từ 10% trước đây lên 25%. Từ 1/6/2019, Trung Quốc thực hiện tăng thuế trả đũa lên 36 tỷ đô la hàng nhập khẩu từ Hoa Kỳ trong tổng 60 tỷ đô la Mỹ cũng như thực hiện phân biệt đối xử thuế hàng nhập khẩu từ Hoa Kỳ và từ đối thủ cạnh tranh của Hoa Kỳ lên mức 14%.

Như vậy các biện pháp phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ đối với hàng hóa nhập khẩu của Trung Quốc bao gồm nhiều cấp độ khác nhau từ mức thấp nhất là đưa ra thông báo điều tra, tiến hành điều tra tình hình, đe dọa đánh thuế, đưa ra mức thuế ban đầu, áp thuế, mở rộng danh mục đánh thuế từng bước, đe dọa đánh thuế trên diện rộng, đe dọa tăng thuế, tăng thuế đến mức cao nhất có thể và mở rộng phạm vi đánh thuế cao nhất với phạm vi





rộng nhất có thể. Đây là phương pháp thực hiện từ thấp đến cao, từ phạm vi hẹp đến phạm vi rộng và đến mức cao nhất và rộng nhất có thể kết hợp với kết quả đàm phán cũng như tình hình điều chỉnh thái độ của Trung Quốc trước yêu cầu của Hoa Kỳ.

Các biện pháp phòng vệ tác động đến doanh nghiệp Trung Quốc

Để gia tăng biện pháp phòng vệ thương mại, Bộ Thương mại Hoa Kỳ đưa Tập đoàn công nghệ hàng đầu của Trung Quốc về điện thoại thông minh và thiết bị viễn thông cũng như là tập đoàn đưa công nghệ 5G của Trung Quốc ra thế giới là Huawei vào danh sách đen 70 công ty bị cấm quan hệ với các công ty hàng đầu công nghệ của Hoa Kỳ như Google, Intel và bị hạn chế nhận được sự hỗ trợ của Google. Huawei phải tự phát triển hệ điều hành riêng nhưng chưa đạt kết quả như mong đợi (S News t4/ T5, 2019). Hoa Kỳ có thể đưa ra một sắc lệnh dựa trên việc bảo vệ khẩn

cấp an ninh Hoa Kỳ để loại bỏ các sản phẩm của Huawei trên thị trường Hoa Kỳ và kéo theo đó là các nước khác. Đây là cách thức để loại bỏ vị thế sản phẩm của Huawei trên toàn cầu vì hiện tại khoảng 1/3 dân số toàn cầu sử dụng các loại sản phẩm và thiết bị viễn thông của Huawei. Biện pháp phòng vệ thương mại này khác với các biện pháp đã từng áp dụng mang tính truyền thống.

Những tác động có thể của các biện pháp phòng vệ thương mại do Hoa Kỳ áp dụng đối với Trung Quốc đến Việt Nam

Các biện pháp phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ áp dụng đối với Trung Quốc cả hàng hóa và doanh nghiệp. Với vị trí là nước lớn trong thương mại, như Hình 1 chỉ ra, các biện pháp phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ nếu được áp dụng triệt để sẽ có tác động không nhỏ đến chiều hướng và quy mô thương mại giữa Việt Nam với

Hoa Kỳ và Trung Quốc cũng như với các nước khác.

Trong quan hệ thương mại Hoa Kỳ- Việt Nam, Việt Nam là nước xuất siêu khá lớn với tổng kim ngạch xuất khẩu đạt trên 30 tỷ đô la Mỹ. Nhiều mặt hàng Việt Nam xuất khẩu sang Hoa Kỳ có thể thay thế hàng Trung Quốc như dệt may, giày dép, linh kiện điện tử, thép... Căng thẳng thương mại Hoa Kỳ - Trung Quốc có thể trở thành cơ hội lớn đối với doanh nghiệp Việt Nam để mở rộng quan hệ thương mại và đầu tư với đối tác Hoa Kỳ. Tuy nhiên, doanh nghiệp cũng cần có giải pháp để phòng với trường hợp Trung Quốc sử dụng Việt Nam là trạm trung gian để lẩn tránh thuế. Thực tế Hoa Kỳ đã phát hiện thép các bon chống ăn mòn (thường được gọi là tôn mạ) và thép cán nguội nhập khẩu của Hoa Kỳ từ Việt Nam có nguồn gốc từ Trung Quốc. Hoa Kỳ sơ bộ khẳng định, việc lẩn tránh thuế đối với hai sản phẩm này là có thật, cụ

thể là từ Trung Quốc qua Việt Nam để xuất khẩu sang Hoa Kỳ. Khoản tiền đặt cọc tương đương với mức thuế chống bán phá giá (AD) là 199,43% và thuế chống trợ cấp (CVD) là 39,05% đối với tôn mạ và mức thuế AD là 265,79% và thuế CVD là 256,44% mà Hoa Kỳ áp dụng sản phẩm xuất xứ Trung Quốc (Cục Phòng vệ Thương mại, 2018). Bên cạnh đó, với đà tăng trưởng kinh tế đang lên, Việt Nam đang dần trở thành một đối tác kinh tế- thương mại mạnh của Hoa Kỳ. Điều này đúng với mục tiêu của Tổng thống Donald Trump tại Tuyên bố Đà Nẵng là Hoa Kỳ cần tìm đối tác mạnh ở trong khu vực Ấn Độ Dương- Thái Bình Dương và được đưa vào trong Chiến lược Ấn Độ Dương- Thái Bình Dương của Hoa Kỳ. Việt Nam đã tham gia sáng kiến “Vành đai, con đường” của Trung Quốc nhưng chưa tham gia Chiến lược Ấn Độ Dương- Thái Bình Dương của Hoa Kỳ càng làm tăng sự quan tâm của Hoa Kỳ đến Việt Nam và theo đó, “giá trị quốc tế” của Việt Nam sẽ tăng lên đáng kể.

Trong quan hệ thương mại Trung- Việt, Việt Nam là nước nhập siêu từ Trung Quốc và kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam từ Trung Quốc lên tới 80 tỷ đô la Hoa Kỳ. Hàng hóa Trung Quốc rất phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng Việt Nam. Nếu căng thẳng thương mại Hoa Kỳ - Trung Quốc diễn ra, hàng hóa dư thừa của Trung Quốc và chương trình “Made in China” có thể tạo nguồn hàng rất lớn chảy vào Việt Nam, đe dọa không nhỏ đến sản xuất trong nước buộc Việt Nam phải áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại. Việc chuẩn bị các công cụ và biện pháp phòng vệ thương mại là cần thiết. Bên cạnh đó, Việt Nam có thể bị doanh nghiệp Trung Quốc lợi dụng để thay đổi xuất xứ nhằm lẩn tránh thuế của Hoa Kỳ mà chiêu trò này đã bị phát giác để gây ra định kiến Việt Nam và Trung Quốc thông đồng với nhau để ứng phó với biện pháp phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ. Điều này gây bất lợi cho Việt Nam mặc dù có lợi trong ngắn hạn. Bên cạnh đó, Trung Quốc có thể di chuyển dòng đầu tư vào Việt Nam để thay thế cho luồng hàng xuất

khẩu trực tiếp từ Trung Quốc vào Hoa Kỳ. Hơn nữa, nhiều nhà đầu tư nước ngoài có thể di chuyển dòng đầu tư từ Trung Quốc sang Việt Nam. Ngoài ra, việc Hoa Kỳ cấm vận Tập đoàn Huawei, gây ảnh hưởng không nhỏ đến lợi ích người tiêu dùng Việt Nam sử dụng các loại sản phẩm điện thoại di động và thiết bị viễn thông mà chưa có tổ chức nào có thể bảo vệ...

Trong quan hệ Việt Nam với các nước khác: Do tiềm lực Việt Nam hạn chế cho nên với căng thẳng thương mại Hoa Kỳ - Trung Quốc, dòng hàng hóa và đầu tư của Trung Quốc không chỉ hướng vào Việt Nam mà còn các nước khác để phân tán rủi ro theo nguyên lý “không bỏ tất cả trứng vào 1 rổ” như các nước ASEAN khác (Campu-chia, Lào, Myanmar, Indonesia...), Ấn Độ, các nước Trung Á, châu Phi... Điều đó, làm giảm tương đối vị thế của Việt Nam làm tăng chí phí thu hút nguồn lực giá rẻ từ Trung Quốc.

Một số đề xuất bước đầu

Các biện pháp phòng vệ thương mại do Hoa Kỳ áp dụng để giải quyết căng thẳng thương mại Hoa Kỳ - Trung Quốc cho thấy khả năng có những thay đổi thậm chí đảo lộn lớn trong quan hệ thương mại giữa Việt Nam với Hoa Kỳ và Trung Quốc cũng như với phần còn lại của thế giới. Do đó, để tranh bị tác động tiêu cực và khai thác thậm chí phát huy tác động tích cực, Việt Nam cần thường xuyên theo dõi động thái của các biện pháp do Hoa Kỳ áp dụng cũng như các biện pháp trả đũa của Trung Quốc để nhận dạng rõ hơn thực chất quan hệ và bản chất ứng xử của Hoa Kỳ và Trung trong xử lý quan hệ thương mại. Đây cũng là cơ hội để Việt Nam học thêm các bài học về sử dụng các biện pháp phòng vệ thương mại.

Việt Nam cần mạnh dạn phát triển quan hệ thương mại và đầu tư với cả Hoa Kỳ và Trung Quốc để tận dụng cơ hội thương mại và đầu tư đang mở ra, tranh thủ khai thác tối đa lợi ích từ từng nước để tạo lợi ích cho đất nước từ đặc thù ứng xử của Hoa Kỳ và Trung Quốc. Việt Nam một mặt, cần khai thác quan hệ song phương với Hoa Kỳ theo cách tiếp cận

song phương được Tổng thống Donald Trump ưa thích; mặt khác, phát triển quan hệ đa phương với các đối tác thương mại khác theo cách tiếp cận của Trung Quốc và suy cho cùng cả hai cách tiếp cận này đều chỉ là một phần trong đường lối đối ngoại độc lập, tự chủ, rộng mở, đa dạng hóa và đa phương hóa của Việt Nam (Đảng Cộng sản Việt Nam, 2016).

Kết luận

Căng thẳng thương mại Hoa Kỳ - Trung Quốc đang đạt đến mức độ đỉnh điểm trong lịch sử quan hệ thương mại hai nước 34 năm. Điều này hình như có quan hệ tương quan với thâm hụt thương mại Hoa Kỳ - Trung Quốc cũng trong thời gian tương ứng. Để giảm thiểu tình trạng này, Hoa Kỳ - Trung Quốc đã tiến hành nhiều vòng đàm phán nhưng kết quả không đạt được như mong đợi tính đến giữa năm 2019. Tổng thống Donald Trump đang có ý định tranh cử thêm 1 nhiệm kỳ nữa cho nên căng thẳng thương mại này sẽ còn gia tăng để Tổng thống Donald Trump đạt mục tiêu đặt ra như lời hứa với cử tri Hoa Kỳ. Các biện pháp phòng vệ thương mại chắc chắn sẽ có nhiều hình thức biểu hiện mới đa dạng, có chiều sâu và vượt qua được cả các hình thức truyền thống hay phổ biến hiện nay. Điều đó càng làm tăng tính phức tạp và đặc trưng của căng thẳng thương mại giữa hai nền kinh tế hàng đầu thế giới.

Các biện pháp phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ trong căng thẳng thương mại Hoa Kỳ - Trung Quốc nhằm bảo vệ nền sản xuất của Hoa Kỳ cũng như để bảo vệ nền thương mại công bằng. Các biện pháp này bao gồm các biện pháp áp thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp, chống lẩn tránh thuế và thuế bổ sung cũng như các biện pháp cáo buộc vi phạm quyền sở hữu trí tuệ. Phương pháp phòng vệ thương mại cần thực hiện từ thấp đến cao, từ đơn giản đến phức tạp bắt đầu từ tuyên bố điều tra cho đến đánh thuế cao nhất với phạm vi rộng nhất. Các bước đi này gắn với kết quả đàm phán đạt được. Bên cạnh đó, các biện pháp phòng vệ thương mại còn liên

quan đến việc chi phối doanh nghiệp Trung Quốc có khả năng vượt trội so với tập đoàn hàng đầu của Hoa Kỳ. Yêu cầu về cạnh tranh công bằng đã đặt ra mục tiêu điều chỉnh cả về chính sách đối với tập đoàn Trung Quốc. Các biện pháp phòng vệ thương mại đang hướng theo chiều sâu và hướng vào doanh nghiệp cốt lõi. Ngoài ra, Hoa Kỳ còn có biện pháp hỗ trợ đối tượng yếu thế bị tổn thương do áp dụng biện pháp phòng vệ như trợ cấp nông dân do nông sản không xuất khẩu được vì Trung Quốc trả đũa.

Hoa Kỳ và Trung Quốc là những nước lớn trong thương mại toàn cầu. Căng thẳng thương mại Hoa Kỳ - Trung Quốc có thể chưa đạt đến đỉnh điểm như một cuộc chiến tranh thương mại nhưng các tác động mang tính lan tỏa của nó rất lớn nhất là sự thay đổi luồng hàng hóa, các biện pháp trả đũa lẫn nhau. Nguy cơ lẫn tránh thuế của hàng Trung Quốc thông qua Việt Nam có thể bị tác động của các biện pháp phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ. Việt Nam có thể là nơi tiếp nhận lượng hàng hóa khổng lồ của Trung Quốc do hàng rào phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ và điều này có thể gây ảnh hưởng đến sản xuất trong nước. Bên cạnh đó, dòng đầu tư của Trung Quốc vào Việt Nam sẽ tăng lên vì Việt Nam đang đóng vai trò ngày càng quan trọng trong chiến lược Ấn Độ Dương- Thái Bình Dương của Hoa Kỳ (The Department of Defense). Thực tế căng thẳng thương mại Hoa Kỳ - Trung Quốc không đơn thuần gây ra thách thức mà còn tạo ra cho Việt Nam rất nhiều cơ hội để phát triển từ các biện pháp phòng vệ của Hoa Kỳ áp dụng.

Danh mục tài liệu tham khảo

Ban chỉ đạo liên ngành hội nhập quốc tế về kinh tế (2018). Hướng dẫn thực thi các cam kết về phòng vệ thương mại và giải quyết tranh chấp, truy cập lần cuối cùng ngày 10 tháng 3 năm 2019, từ: <<http://congthuong.hanoi.gov.vn/Upload/Content/FileAttach/H%C6%AF%E1%BB%9A%20D%E1%BA%AA%20TH%E1%BB%B0%20THI%20C%3%81%20CAM%20K%E1%BA%BET%20V%E1%BB%80%20PVTM.pdf>>.

Bloomberg News (2018), In Full: China's White Paper on U.S. Economic and Trade Talks, truy cập lần cuối cùng ngày 10 tháng 6 năm 2019, từ: <<https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-06-03/read-the-full-china-white-paper-on-u-s-economic-and-trade-talks>>.

Chad P. Bown & Melina Kolb (2019), Trump's Trade War Timeline: An Up-to-Date Guide, truy cập lần cuối cùng ngày 10 tháng 6 năm 2019, từ: <<https://piie.com/system/files/documents/trump-trade-war-timeline.pdf>>.

Chad P. Bown (2018), Trump's Long-awaited Steel and Aluminum Tariffs Are Just the Beginning, truy cập lần cuối cùng ngày 10 tháng 6 năm 2019, từ: <<https://piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/trumps-long-awaited-steel-and-aluminum-tariffs-are-just>>.

Chứng khoán Báo Việt (2019), Lo khi FDI từ Trung Quốc tăng mạnh, truy cập lần cuối cùng ngày 10 tháng 6 năm 2019, từ: <<http://www.bvsc.com.vn/News/201958/678528/lo-khi-fdi-tu-trung-quoc-tang-manh.aspx>>.

Cục Phòng vệ thương mại (2019), Bộ Công Thương ban hành Quyết định áp dụng biện pháp chống lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại đối với một số sản phẩm thép dây, thép cuộn nhập khẩu (AC01.SG04), truy cập lần cuối cùng ngày 25 tháng 6 năm 2019, từ: <<http://moit.gov.vn/tin-chi-tiet/-/chi-tiet/bo-cong-thuong-ban-hanh-quyet-%C4%91inh-ap-dung-bien-phap-chong-lan-tranh-bien-phap-phong-ve-thuong-mai-%C4%91oi-voi-mot-so-san-pham-thep-day-thep-cuon-nhap-khau-ac01-sg04--15267-22.html>>.

Đảng Cộng sản Việt Nam (2016), Văn kiện Đại hội XII, truy cập lần cuối cùng ngày 24 tháng 6 năm 2019, từ: <<http://moit.gov.vn/tin-chi-tiet/-/chi-tiet/bo-cong-thuong-ban-hanh-quyet-%C4%91inh-ap-dung-bien-phap-chong-lan-tranh-bien-phap-phong-ve-thuong-mai-%C4%91oi-voi-mot-so-san-pham-thep-day-thep-cuon-nhap-khau-ac01-sg04--15267-22.html>>.

Feenstra R. (2018), Economic Consequences of Trade, truy cập lần cuối cùng ngày 4 tháng 6 năm 2019, từ: <<https://www.nber.org/si2018-video/tradepanel/tradepanel.pdf>>.

Li H.F. (2015), Tumbled Stock Market, RMB Devaluation and Financial Reform in China, truy cập lần cuối cùng ngày 10 tháng 6 năm 2019, từ: <<file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/My%20Documents/Downloads/chinaperspectives-6870.pdf>>.

Mai Phương- Chí Nhân (2018), Hoa Kỳ áp thuế chống lẫn tránh thuế đối với thép Việt Nam, truy cập lần cuối cùng ngày 12 tháng 6 năm 2019, từ: <<https://thanhnien.vn/tai-chinh-kinh-doanh/my-ap-thue-chong-lan-tranh-thue-voi-thep-viet-nam-907651.html>>.

Salvatore D. (2012), International Economics, McGraw Hill Publishing House.

S News t4/T5 (2019), Toàn cảnh 1 tuần thảm họa của Huawei - Cả nước Hoa Kỳ đánh hội đồng, truy cập lần cuối cùng ngày 10 tháng 6 năm 2019, từ: <<https://www.youtube.com/watch?v=DMfEPKckV10>>.

The Department of Defense (2019), Indo-Pacific Strategy Report: Preparedness, Partnership, and Promoting a Networked Region.

Trump D. (2017), Toàn văn bài phát biểu của Tổng thống Hoa Kỳ Donald Trump tại APEC Đà Nẵng 2017, truy cập lần cuối cùng ngày 10 tháng 6 năm 2019, từ: <<https://www.youtube.com/watch?v=Dzy43I0eH4U>>.

Zhiyao (Lucy) Lu & Jeffrey J. Schott, How Is China Retaliating for US National Security Tariffs on Steel and Aluminum?, truy cập lần cuối cùng ngày 10 tháng 6 năm 2019, từ: <<https://piie.com/research/piie-charts/how-china-retaliating-us-national-security-tariffs-steel-and-aluminum>>.

PGS.TS.

NGUYỄN THƯỜNG LẠNG

Trường Đại học Kinh tế quốc dân



Nghiên cứu về quy định, thực tiễn của Hoa Kỳ về điều tra chống lẩn tránh thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp và một số phân tích

1. Quy định về chống lẩn tránh thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp¹

1.1. Cơ sở pháp lý

Quy định chính thức đầu tiên về chống lẩn tránh thuế của Hoa Kỳ là tại Mục 1321 của Đạo luật Thương mại liên ngành và Cạnh tranh 1988 (Omnibus Trade and Competitive Act) (Đạo luật Thương mại 1988) với tên gọi 'Ngăn chặn việc lẩn tránh lệnh áp thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp'² (được pháp điển tại Mục 781 Đạo luật Thuế quan 1930, 19 U.S.C 1677j). Quy định này ra đời một mặt để theo kịp với quy định của EU về chống lẩn tránh thuế được thông qua vào năm 1987³ và mặt khác là do quan ngại việc các nhà sản xuất châu Á tham gia vào các hành vi lẩn tránh thuế. Trước khi quy định này có hiệu lực, Cơ quan điều tra (CQĐT) Hoa Kỳ đã xử lý một số vụ việc chống lẩn

tránh thuế mà không có quy định cụ thể về chống lẩn tránh thuế, thông qua việc mở rộng phạm vi ban đầu của lệnh áp thuế chống bán phá giá hiện tại.

Mục 1321 cấm 4 hành vi lẩn tránh, bao gồm: *lẩn tránh đối với hàng hoá được hoàn thiện hoặc lắp ráp ở Hoa Kỳ; hàng hoá được hoàn thiện hoặc lắp ráp ở nước ngoài; sự thay đổi nhỏ đối với hàng hoá và hàng hoá phiên bản mới.*

Bên cạnh đó, các mục 1319, 1320 và 1323 cấm 3 loại lẩn tránh khác (mà không được đặt tên rõ ràng là 'lẩn tránh' theo Đạo luật này), bao gồm: lẩn tránh qua *thay đổi giá của các dạng khác nhau của sản phẩm (fictitious market), giám sát sản phẩm hạ nguồn và các sản phẩm có vòng đời ngắn.*

Cùng với EU, Hoa Kỳ đã nỗ lực rất nhiều để đưa các quy định về chống lẩn tránh thuế vào Hiệp định Chống bán phá giá của WTO (ADA) trong Vòng đàm phán Uruguay. Tuy nhiên, mặc dù một số Dự thảo tại

GATT (như Dự thảo Dunkel 1991) có các quy định về chống lẩn tránh thuế, Hoa Kỳ đã không chấp nhận vì cho rằng lời văn không đủ mạnh. Do đó, các quy định này đã không được đưa vào lời văn cuối cùng của ADA. Vì vậy, chỉ có Quyết định cấp Bộ trưởng về Chống lẩn tránh thuế được thông qua,⁴ mà Hoa Kỳ coi là một tuyên bố cho phép sự công nhận tính pháp lý của các quy định về chống lẩn tránh thuế của mình. Sau khi thất bại trong việc đưa các quy định về chống lẩn tránh thuế tại các phiên đàm phán của Vòng Uruguay, Hoa Kỳ đã sửa đổi các quy định về chống lẩn tránh thuế tại Đạo luật Thương mại 1988 và bổ sung một số quy định mới vào Đạo luật về các Hiệp định Vòng Uruguay (URAA).⁵ Nội dung của những quy định mới này bị ảnh hưởng bởi Dự thảo Dunkel. Các quy định mới nhằm giải quyết các vấn đề phát sinh trong

1 Tham khảo Yanning Yu (2008).
2 <https://www.govtrack.us/congress/bills/100/hr4848/text>.
3 Quy định Hội đồng (EC) số 1761/87 O.J. 1987, L.167.

4 Quyết định về chống lẩn tránh thuế, 15/12/1993.

5 <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/BILLS-103hr5110enr/pdf/BILLS-103hr5110enr.pdf>.





quá trình thực thi các quy định về chống lẩn tránh thuế tại Đạo luật Thương mại 1988. Vì vậy, hiện nay quy định của Hoa Kỳ về chống lẩn tránh thuế bao gồm các Mục 1319, 1320, 1321 và 1323 của Đạo luật Thương mại 1988 và phiên bản sửa đổi tại Mục 230 URAA.

Cụ thể, Đạo luật Thương mại 1988 bao gồm 4 mục liên quan đến các biện pháp chống lẩn tránh thuế:

- Mục 1319 (“*fictitious market*”) quy định về hành vi lẩn tránh thuế CBPG mà các nhà xuất khẩu/sản xuất cố gắng xoá bỏ biên độ phá giá bằng cách tạo ra giá giả tạo cho sản phẩm một cách tạm thời (không áp dụng với lẩn tránh thuế CTC).

- Mục 1320 “giám sát sản phẩm hạ nguồn” quy định hệ thống giám sát đối với lẩn tránh hạ nguồn lệnh áp thuế CBPG, CTC.

- Mục 1321 là quy định chính của Đạo luật này về chống lẩn tránh thuế CBPG, CTC, quy định 4 loại hành

vi lẩn tránh: lẩn tránh *thượng nguồn*, lẩn tránh qua *nước thứ 3* và lẩn tránh sản phẩm (bao gồm *thay đổi nhỏ sản phẩm* và *sản phẩm phiên bản sau*).

- Mục 1323 quy định về “các sản phẩm có vòng đời ngắn”, mà trên thực tế là một loại quy định về việc các doanh nghiệp vi phạm nhiều lần (‘repeat corporate offender’) nhằm lẩn tránh thuế CBPG.

Vì vậy, có thể thấy quy định về chống lẩn tránh thuế CBPG của Hoa Kỳ bao gồm các nội dung quy định tại 4 Mục 1319, 1320, 1321, 1323 nêu trên; còn quy định về chống lẩn tránh thuế CTC chỉ được nhắc đến ở 2 Mục 1320, 1321.

Sau Vòng đàm phán Uruguay, một số quy định đã được sửa đổi tại URAA liên quan đến một số tiêu chí về lẩn tránh thượng nguồn và lẩn tránh thông qua nước thứ 3. Những quy định còn lại của Đạo luật Thương mại 1988 vẫn có hiệu lực.

Nội dung cụ thể sẽ được phân tích dưới đây.

Mục 1319 Đạo luật Thương mại 1988: (*fictitious market*)

Mục 1319 quy định về lẩn tránh thông qua thay đổi giá các dạng khác nhau của sản phẩm. Hành vi này liên quan đến việc áp thuế CBPG của Hoa Kỳ. Cơ quan có thẩm quyền chỉ ban hành một mức thuế dự tính, mức thuế cuối cùng sẽ được áp theo biên độ thực tế xảy ra khi rà soát hàng năm. (Hoa Kỳ áp thuế theo cơ chế hồi tố). Nghĩa là có khả năng, thậm chí là sau khi ban hành lệnh áp thuế, nhà xuất khẩu/sản xuất có thể giảm biên độ phá giá và do đó giảm mức thuế cuối cùng. Cần lưu ý là có sự chênh lệch 1 năm giữa việc ra quyết định áp thuế và việc ban hành lệnh áp thuế. Điều này để khuyến khích các nhà sản xuất/xuất khẩu giảm biên độ phá giá - như mục tiêu của luật chống bán phá giá theo đuổi.



Tuy nhiên, tình hình sẽ trở nên phức tạp nếu liên quan đến ý định giá tạo của nhà xuất khẩu/sản xuất về việc giảm tạm thời biên độ phá giá nhưng mục đích chính là để lẩn tránh thuế. Để đạt được mục tiêu này, nhà xuất khẩu/sản xuất có thể áp dụng các phương pháp bằng cách giảm giá bán tại thị trường trong nước hoặc tận dụng các dạng khác nhau của sản phẩm nếu đó là sản phẩm có nhiều hình dạng (ví dụ thuốc dưới dạng viên, bột) (với sản phẩm có nhiều hình dạng, Mục 1319 sẽ điều chỉnh).

Một số yếu tố cần xem xét khi áp dụng Mục 1319 trên thực tế. Thứ nhất, bằng chứng về việc thành lập một thị trường giả tạo được phát hiện thông qua việc: (i) thay đổi giá của các dạng khác nhau của cùng 1 sản phẩm (giá trong nước của dạng sản phẩm

bị áp thuế thì giảm và đồng thời giá của dạng sản phẩm khác lại tăng); (ii) sự thay đổi về giá xảy ra sau khi ban hành lệnh áp thuế; (iii) mục đích của việc thay đổi giá là làm giảm biên độ phá giá.

Cơ sở của việc áp dụng hành vi này liên quan đến lý do kinh tế nhằm ứng phó với hành vi phá giá gây thiệt hại. Nhà xuất khẩu/sản xuất có thể chấp nhận giảm giá bán sản phẩm xuất khẩu trong khi bù lỗ bằng cách tận dụng tình trạng độc quyền tại thị trường trong nước. Tương tự như vậy, bằng việc thực hiện hành vi 'thị trường giả tạo' (fictitious market), nhà sản xuất/xuất khẩu tận dụng việc thay đổi giá trong các dạng sản phẩm khác nhau để giảm biên độ phá giá.

Mục 1320: hệ thống giám sát với sản phẩm hạ nguồn

Một số tiêu chí và thủ tục chi tiết được quy định để xử lý vấn đề này. 'Linh kiện' (component part) và 'sản phẩm hạ nguồn' là hai thuật ngữ được giải thích cụ thể tại Mục này. 'Linh kiện' được định nghĩa là linh kiện bị áp thuế CBPG/CTC ở mức ít nhất 15% trong giai đoạn 5 năm trước đó. 'Sản phẩm hạ nguồn' được định nghĩa là bất kỳ sản phẩm nào được sản xuất từ các linh kiện và được nhập khẩu vào Hoa Kỳ.

Theo Mục 1320, có 3 bước cấu thành thủ tục giám sát sản phẩm hạ nguồn:

- Bước đầu tiên là 'gửi đơn yêu cầu giám sát'. Một nhà sản xuất trong nước sản xuất sản phẩm là 'bộ phận cấu thành' hoặc 'sản phẩm hạ nguồn', thì được quyền yêu cầu 'giám sát sản phẩm hạ nguồn'. Trong đơn yêu cầu

giám sát, bên nguyên đơn phải nêu cụ thể tại sao họ nghi ngờ rằng việc áp thuế CBPG/CTC đã dẫn tới hành vi lẩn tránh thông qua sản phẩm hạ nguồn. DOC, sau khi nhận đơn yêu cầu, sẽ ban hành quyết định liệu có chấp nhận hay không. Nếu DOC xác nhận rằng việc tăng nhập khẩu sản phẩm hạ nguồn liên quan tới việc áp thuế, DOC sẽ yêu cầu ITC đưa ra báo cáo giám sát theo quý. Một số yếu tố được xem xét khi DOC xác định liệu có cần giám sát hay không bao gồm (i) trị giá của linh kiện; (ii) mức độ mà linh kiện được chuyển đổi (transform); (iii) và mối quan hệ giữa nhà sản xuất linh kiện và nhà sản xuất sản phẩm hạ nguồn.

- Bước thứ 2 là việc “giám sát bởi ITC”. Tại giai đoạn này, ITC, đóng vai trò quan trọng trong việc giám sát. Khi lượng nhập khẩu sản phẩm gia tăng hơn 5% trong bất kỳ quý nào so với quý trước, ITC sẽ ‘phân tích sự gia tăng trong bối cảnh điều kiện kinh tế chung trong lĩnh vực sản phẩm’. ITC sau đó không chỉ ban hành báo cáo hàng quý tới DOC mà cũng công bố công khai.

- Bước cuối cùng là ‘hành động trên cơ sở báo cáo giám sát’. DOC sẽ rà soát các báo cáo của ITC và xem xét liệu có cần phải khởi xướng một vụ việc điều tra CBPG/CTC hay không. Nếu, dựa trên thông tin của các báo cáo cho thấy lượng nhập khẩu hàng hoá hạ nguồn tăng, thì sẽ khởi xướng điều tra CBPG/CTC.

Vấn đề chính của hệ thống rà soát liên quan đến sản phẩm hạ nguồn là các điều kiện để khởi xướng vụ việc điều tra CBPG/CTC theo Điều 5.1, 5.2 và 5.6 của ADA và Điều 11.2, Điều 11.6 của SCMA đã bị thay đổi.⁶ Theo các quy định này, việc khởi xướng điều tra CBPG/CTC phải tuân thủ các tiêu chí sau, bao gồm: (i) ngành sản xuất liên quan đã nộp đơn kiện và đơn kiện có bằng chứng về phá giá/trợ cấp, thiệt hại và mối quan hệ nhân quả giữa việc phá giá/trợ cấp bị cáo buộc và thiệt hại của sản phẩm tương tự; và (ii) cơ quan có thẩm quyền được quyền tự điều tra nếu có đủ bằng chứng về phá giá/trợ cấp, thiệt hại và mối quan hệ nhân quả. Do đó, điều kiện chính để có thể khởi xướng vụ việc CBPG/CTC là có bằng chứng về phá giá/trợ cấp, thiệt hại và mối quan hệ nhân quả. Tuy nhiên, hệ thống giám sát hiện tại liên quan đến sản phẩm hạ nguồn bị cho là vi phạm các quy định ADA/SCMA vì ngành sản xuất trong nước được quyền nộp đơn yêu cầu giám sát là các nhà sản xuất linh kiện hoặc sản phẩm hạ nguồn. Do đó, bên cạnh ngành sản xuất trong nước sản xuất sản phẩm hạ nguồn, ngành sản xuất

⁶ Điều 5.1 ADA: Trừ khi có qui định khác tại khoản 6 dưới đây, một cuộc điều tra để quyết định xem thực sự có tồn tại việc bán phá giá không cũng như quyết định mức độ và ảnh hưởng của trường hợp đang bị nghi ngờ là bán phá giá sẽ được bắt đầu khi có đơn yêu cầu bằng văn bản của ngành sản xuất trong nước hoặc của người nhân danh cho ngành sản xuất trong nước.

Điều 5.2 ADA: Đơn yêu cầu được nhắc đến tại khoản 1 sẽ bao gồm bằng chứng của: (a) việc bán phá giá, (b) sự thiệt hại theo cách hiểu của Điều VI của Hiệp định GATT 1994 và được diễn giải tại Hiệp định này và (c) mối quan hệ nhân quả giữa hàng nhập khẩu được bán phá giá và thiệt hại đang nghi ngờ xảy ra.

Điều 5.6 ADA: 5.6 Trong trường hợp đặc biệt, nếu như các cơ quan có thẩm quyền quyết định bắt đầu một cuộc điều tra mặc dù không có đơn yêu cầu tiến hành điều tra của hay đại diện cho ngành sản xuất trong nước, các cơ quan này chỉ được tiến hành điều tra khi có đầy đủ các bằng chứng về việc phá giá về thiệt hại và mối quan hệ nhân quả như được qui định tại khoản 2 để biện minh cho hành động khởi xướng điều tra.



mà sản xuất linh kiện cấu thành cũng được quyền nộp hồ sơ. Tuy nhiên, theo ADA/SCMA, ngành sản xuất trong nước có liên quan thường là ngành sản xuất sản phẩm tương tự. Do đó, câu hỏi ở đây là liệu linh kiện có thuộc sản phẩm tương tự của sản phẩm hạ nguồn hay không. Hơn nữa, do không yêu cầu bằng chứng về phá giá/trợ cấp, thiệt hại và mối quan hệ nhân quả của sản phẩm hạ nguồn hoặc linh kiện, tiêu chí duy nhất để khởi xướng vụ điều tra CBPG/CTC theo Mục này dựa trên báo cáo của ITC để cho thấy có sự gia tăng sản phẩm hạ nguồn hay không. Rõ ràng là điều này không được quy định tại ADA/SCMA và do đó mâu thuẫn với các điều kiện khởi xướng vụ việc CBPG/CTC.

Hơn nữa, quy định này chuyển trách nhiệm cung cấp bằng chứng để khởi xướng vụ việc từ nguyên đơn sang cơ quan có thẩm quyền, điều này sẽ dẫn tới hàng loạt các thủ tục và phân tích kinh tế phức tạp liên quan tốn kém về công sức, tiền của và thời gian. Ngoài ra, các quyết định giám sát này không bị rà soát tư pháp. Do kết luận của cơ quan có thẩm quyền sẽ có tính chung thẩm, vì vậy, có khả năng sẽ dẫn tới sự thiên vị với lợi ích của ngành sản xuất trong nước hơn so với nhà xuất khẩu/sản xuất nước ngoài.

- Mục 1321: lấn tránh thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp

+ **Mục 1321(a) lấn tránh thượng nguồn** (“hàng hoá được gia công hoặc hoàn thiện ở Hoa Kỳ”). Một giao dịch sẽ được coi là lấn tránh thượng nguồn nếu (i) sản phẩm được lắp ráp là cùng loại với sản phẩm chịu lệnh áp thuế; (ii) sản phẩm được lắp ráp được hoàn thiện hoặc lắp ráp ở Hoa Kỳ từ những linh kiện được sản xuất ở một nước chịu lệnh áp thuế; và (iii) *sự khác nhau giữa trị giá của sản phẩm được lắp ráp và các linh kiện* được nhập khẩu là nhỏ. Bên cạnh đó, có 3 yếu tố khác cần được xem xét, bao gồm (i) xu hướng thương mại; (ii) liệu doanh nghiệp lắp ráp có *liên quan* tới nhà sản xuất các linh kiện hay không; và (iii) liệu việc nhập khẩu các linh kiện có *tăng sau khi áp lệnh áp thuế* hay không.

+ **Mục 1321(b)** quy định về việc *lấn tránh thông qua nước thứ 3*, được gọi là ‘hàng hoá được hoàn thiện hoặc lắp ráp ở các nước ngoài khác’. Tiêu chí để xác định giống với những tiêu chí ở trên liên quan đến việc lấn tránh thượng nguồn.

Sự khác biệt giữa lấn tránh thượng nguồn và lấn tránh qua nước thứ 3

	Lấn tránh thượng nguồn	Lấn tránh qua nước thứ 3
Hoạt động lắp ráp	tại Hoa Kỳ	ở một nước thứ 3
Hàng nhập khẩu vào Hoa Kỳ	linh kiện, có thể được lắp ráp sau đó	thành phẩm
Lệnh áp thuế ban đầu	mở rộng cho các linh kiện hoặc sản phẩm chưa hoàn thiện/bán thành phẩm	mở rộng cho sản phẩm được lắp ráp từ nước thứ 3
Xem xét liệu các biện pháp được thực hiện có phù hợp để ngăn chặn hành vi lấn tránh	Không cần	Có (xem xét thêm về cả lợi ích của nước xuất khẩu và nước thứ 3) - sự quan ngại đối với việc cơ quan quản lý có đủ thẩm quyền để đưa ra đánh giá chính xác hơn nhưng linh hoạt hơn trong cuộc điều tra mà có xem xét và cân đối lợi ích của các bên liên quan khác nhau trong vụ việc.

Sau vòng đàm phán Uruguay, Hoa Kỳ đã sửa đổi một số tiêu chí đối với các quy định chống lấn tránh thuế của mình tại Đạo luật Thương mại 1988 thông qua Đạo luật Các Hiệp định về vòng đàm phán Uruguay (URAA). Những thay đổi này chủ yếu liên quan đến lấn tránh thượng nguồn và lấn tránh qua nước thứ 3 để sửa những lỗ hổng pháp lý:

+ Trong trường hợp lấn tránh qua nước thứ 3, yêu cầu tại Đạo luật 1988 về sự khác biệt “nhỏ” giữa trị giá của hàng lắp ráp và linh kiện nhập khẩu là không đủ để ngăn chặn các hành vi lấn tránh ví dụ như hoạt động lắp ráp ở nước thứ 3 là nhỏ trong khi lượng linh kiện mua từ những nguồn khác là lớn. Ngược lại, tiêu chí mới cho lấn tránh thượng nguồn và lấn tránh qua nước thứ 3 tại URAA nhấn mạnh rằng: (i) *quá trình* (process) của hoạt động lắp ráp hoặc sản xuất ở Hoa Kỳ hoặc ở một nước thứ 3 là nhỏ hoặc không đáng kể; (ii) *trị giá của các linh kiện có xuất xứ từ nước chịu lệnh áp thuế cấu thành một phần đáng kể của trị giá của toàn bộ sản phẩm*.

+ Nếu chi tiết 5 yếu tố phải xem xét khi xác định liệu một quá trình lắp ráp hoặc sản xuất tại Hoa Kỳ/nước thứ 3 có ‘nhỏ hoặc không đáng kể’ hay không, bao gồm: (i) mức độ đầu tư ở Hoa Kỳ/nước thứ 3, (ii) mức độ nghiên cứu và phát triển ở Hoa Kỳ/nước thứ 3; (iii) bản chất của quá trình sản xuất ở Hoa Kỳ/nước thứ 3; (iv) mức độ các cơ sở sản xuất ở Hoa Kỳ/nước thứ 3; và (v) liệu trị giá của việc gia công ở Hoa Kỳ/nước thứ 3 có cấu thành một phần nhỏ trong trị giá sản phẩm bán ở Hoa Kỳ hay không.

+ Một điểm đáng lưu ý khi xem xét nếu quá trình gia công có ‘nhỏ hoặc không đáng kể’ hay không là liệu việc nhập khẩu các linh kiện có *tăng sau khi cuộc điều tra lấn tránh thuế được khởi xướng*. Theo quy định cũ, yếu tố liên quan là liệu nhập khẩu có gia tăng sau khi lệnh áp thuế được ban hành. Điều này là do trước khi ban hành lệnh áp thuế, nhưng sau khi khởi xướng cuộc điều tra CBPG/CTC, vẫn có khả năng nhà xuất khẩu/sản xuất thiết lập hoạt động gia công nhằm mục đích lấn tránh. Do đó, sự thay đổi trong quy định dẫn đến việc nhiều linh kiện sẽ bị điều tra hơn và



các nhà xuất khẩu/sản xuất dễ bị áp dụng pháp chống lẩn tránh hơn.

+ Sự thay đổi còn ở chỗ yêu cầu doanh nghiệp gia công và nhà sản xuất linh kiện phải có mối 'liên kết' (affiliated) ('một nhóm, một công ty hoặc một tổ chức có mối quan hệ rất gần gũi với một công ty lớn khác'⁷), trong khi quy định cũ thì yêu cầu rằng họ có 'liên quan' (related) ('có mối liên hệ ở một mức độ nào đó')⁸. Sự thay đổi này đã khiến cho quy định chính xác, chặt chẽ và dễ hơn khi xem xét về mối quan hệ.

Tuy có một số thay đổi như vậy nhưng *một số vấn đề* liên quan đến quy định hiện tại của Hoa Kỳ về lẩn tránh thương mại và lẩn tránh bên thứ 3 như sau:

- Theo quy định hiện tại của ADA/SCMA, việc áp thuế CBPG/CTC cần phải thoả mãn các kết luận về phá giá/trợ cấp và thiệt hại. Tuy nhiên, theo quy định chống lẩn tránh thuế hiện tại của Hoa Kỳ, thuế CBPG/CTC có thể được mở rộng cho các linh kiện nhập khẩu và sản phẩm từ một nước thứ 3 mà không cần phải tiến hành một cuộc điều tra về phá

giá/trợ cấp và thiệt hại, điều này bị cho là vi phạm quy định WTO. Cụ thể là, trong lẩn tránh thương mại, quan ngại liên quan đến câu hỏi liệu linh kiện nhập khẩu và sản phẩm ban đầu chịu lệnh áp thuế có phải là *hàng hoá tương tự* hay không. Quan ngại liên quan đến lẩn tránh thông qua nước thứ 3 cũng là liệu các linh kiện (có xuất xứ từ nước phá giá/trợ cấp) mà chịu lệnh áp thuế mở rộng có *gây thiệt hại* đối với ngành sản xuất trong nước hay không. Quy định này của Hoa Kỳ do đó ngược với quy định CBPG/CTC WTO là chỉ trừng phạt phá giá/trợ cấp gây thiệt hại.

- Theo URAA, cơ quan điều tra có quyền rất rộng khi xử lý những điểm, thuật ngữ chưa rõ ràng tồn tại trong luật, ví dụ, "phần nhỏ" (small proportion) là gì, có tiêu chuẩn nào áp cho thuật ngữ này không; mức độ đầu tư ở Hoa Kỳ/nước thứ 3 như thế nào thì được coi là không 'nhỏ' hoặc không 'đáng kể'; mức độ nghiên cứu và phát triển như thế nào thì được coi là chấp nhận được để không bị áp dụng pháp chống lẩn tránh thuế. Nếu không có hướng dẫn cụ thể, những vấn đề này sẽ chủ yếu dựa trên thẩm quyền rộng của cơ quan điều tra mà

có thể dẫn tới những vấn đề khác khi xác định liệu một giao dịch có phải là lẩn tránh hay không. Điều này có thể được minh hoạ bởi quy định liên quan đến lẩn tránh thông qua nước thứ 3 mà yêu cầu DOC xem xét liệu hành động chống lẩn tránh thuế có phù hợp để ngăn chặn sự lẩn tránh lệnh áp thuế hay không.

Rõ ràng là DOC có quyền xem xét các yếu tố khác chứ không chỉ là những nội dung được quy định cụ thể trong pháp luật khi xử lý vấn đề về lẩn tránh thông qua nước thứ 3. Điều này có thể là do hành vi lẩn tránh thông qua nước thứ 3 liên quan đến quyền lợi của các bên liên quan trong nước khác nhau và sẽ có tác động lớn tới không chỉ các nhóm khác nhau mà toàn bộ nước nhập khẩu. Do đó, cơ quan có thẩm quyền phải tìm cách tốt nhất để cân đối các lợi ích khác nhau cho tất cả các bên liên quan. Thẩm quyền này, được thực hiện thông qua các thủ tục cụ thể, có thể tạo một khung linh hoạt cho cơ quan có thẩm quyền được tự do đưa ra biện pháp và đưa ra sự bảo hộ vững chắc cho các ngành sản xuất trong nước của mình. Theo đó, có thể nói rằng xu hướng bảo hộ có liên quan đến

7 Từ điển Oxford về tiếng Anh hiện tại.

8 Từ điển Oxford về tiếng Anh hiện tại.

việc quy định thẩm quyền rộng cho cơ quan điều tra.

- Cuối cùng, yêu cầu ở cả trường hợp lẫn tránh thượng nguồn và lẫn tránh thông qua nước thứ 3, liên quan đến mối quan hệ giữa doanh nghiệp lắp ráp và nhà sản xuất linh kiện, cũng có vấn đề. Yêu cầu này ý là nếu doanh nghiệp lắp ráp không có liên quan tới nhà sản xuất linh kiện, thì không thể diễn ra hành vi lẫn tránh. Tuy nhiên, hành vi lẫn tránh vẫn xảy ra kể cả khi hai bên này không có mối quan hệ gì. Do đó, những chi nhánh do công ty nước ngoài đầu tư dễ bị áp biện pháp chống lẫn tránh thuế do quy định này. Ngược lại, doanh nghiệp lắp ráp trong nước sẽ không bị áp biện pháp nếu đáp ứng yêu cầu về việc không có mối liên hệ. Điều này sẽ dẫn đến việc các doanh nghiệp lắp ráp trong nước có ưu thế hơn trong cạnh tranh, mặc dù

có quy định của GATT về việc ‘đối xử quốc gia.’⁹

+ Mục 1321 (c) quy định về các hành vi liên quan đến việc *thay đổi nhỏ* về hình dạng hoặc kiểu dáng một sản phẩm nhằm mục đích lẫn tránh thuế CBPG/CTC. Quy định này cho phép cơ quan có thẩm quyền xác định liệu có cần áp biện pháp chống lẫn tránh thuế CBPG/CTC với hàng hoá được thay đổi nhằm mục đích lẫn tránh thuế CBPG/CTC hay không.

Theo quy định này, các sản phẩm *phiên bản sau* có thể cũng thuộc phạm vi áp dụng của lệnh áp thuế CBPG/CTC nếu nhà xuất khẩu có ý định lẫn tránh thuế. Một sản phẩm được coi là

⁹ Điều III GATT về ‘đối xử quốc gia về việc đánh thuế và các quy định trong nước’. Quy định này liên quan đến nghĩa vụ đối xử quốc gia của các bên mà có ảnh hưởng trực tiếp đến các chính sách bên trong của chính phủ trong nước. Đối xử quốc gia quy định rằng cần phải đối xử tương tự với hàng nhập khẩu như với sản phẩm trong nước nếu đã nộp thuế nhập khẩu.

sản phẩm phiên bản sau nếu (i) có các đặc điểm vật lý chung giống với sản phẩm chịu lệnh áp thuế (sản phẩm ban đầu); (ii) đáp ứng cùng một *mong muốn* cho người tiêu dùng cuối cùng như sản phẩm ban đầu; (iii) có cùng *công dụng* cuối cùng như sản phẩm ban đầu; (iv) có cùng *kênh thương mại* giống sản phẩm ban đầu; và (v) được *quảng cáo và bày bán* theo cách giống như sản phẩm ban đầu.

Có hai tình huống liên quan đến sản phẩm phiên bản sau: (1) một sản phẩm được coi là sản phẩm phiên bản sau mặc dù nằm khác nhóm phân loại thuế hải quan (HS) mà không được nêu tại đơn kiện và cơ quan điều tra không biết được; (2) một sản phẩm có thêm các chức năng vẫn bị coi là sản phẩm phiên bản sau khi (i) mục đích sử dụng chính của sản phẩm không phụ thuộc vào các chức năng bổ sung này; và (ii) chi phí để thêm các chức năng bổ sung này chiếm một



tỷ lệ không lớn so với tổng chi phí sản xuất ra sản phẩm.

Vấn đề liên quan đến hành vi lẩn tránh sản phẩm (sản phẩm thay đổi nhỏ và sản phẩm phiên bản sau) cũng giống như vấn đề liên quan đến lẩn tránh thượng nguồn và lẩn tránh thông qua nước thứ 3, đó là thẩm quyền rộng của cơ quan điều tra và khả năng vi phạm ADA/SCMA.

- Mục 1323: sản phẩm vòng đời ngắn (áp với lẩn tránh thuế CBPG, không áp với lẩn tránh thuế CTC)

Mục này quy định chi tiết các thủ tục đối với việc lẩn tránh thuế chống bán phá giá và đưa ra định nghĩa đối với một số thuật ngữ cụ thể.

Mục 1323 quy định rằng một nhà sản xuất trong nước mà sản xuất sản phẩm tương tự hoặc sản phẩm trực tiếp cạnh tranh với 'sản phẩm có vòng đời ngắn' thì được quyền nộp đơn tới ITC. ITC do đó phải xây dựng một danh mục sản phẩm bao gồm các sản phẩm mà đang chịu hơn 2 lệnh áp thuế trong giai đoạn 8 năm trước thời điểm đơn kiện được nộp. Sau đó, ITC thông báo để các bên liên quan có cơ hội trình bày ý kiến. ITC sẽ ra quyết định về việc liệu có xây dựng danh mục sản phẩm không sau khi tổ chức một phiên tham vấn nếu được yêu cầu. Sau khi xây dựng danh mục sản phẩm, ITC có thể sửa đổi phạm vi của danh mục này vào bất kỳ lúc nào, nếu cần thiết, mà không cần có đơn kiện của nguyên đơn.

Thuật ngữ 'sản phẩm có vòng đời ngắn' tại Mục 1323 được định nghĩa là 'có khả năng trở nên lạc hậu trong vòng 4 năm, do sự tiến bộ của kỹ thuật, sau khi sản phẩm được bán thương mại'. Những thuật ngữ khác như 'doanh nghiệp vi phạm lần 2', 'doanh nghiệp vi phạm nhiều lần' cũng được định nghĩa ở các quy định tương ứng (các sản phẩm có vòng đời khác nhau thì sẽ phải tuân thủ các thủ tục khác nhau). Theo đó, 'doanh nghiệp vi phạm lần 2' để chỉ nhà sản xuất mà đã được nêu tên tại 2 quyết định áp thuế, trong khi 'doanh nghiệp vi phạm nhiều lần' để chỉ các doanh nghiệp được nêu ở từ 3 quyết định áp thuế trở lên.

Mục đích của việc xây dựng danh mục sản phẩm là để xem xét liệu một

sản phẩm bị điều tra có thuộc 'sản phẩm có vòng đời ngắn'. Mục 1323 quy định các sản phẩm có vòng đời khác nhau và các đối tượng doanh nghiệp khác nhau (vi phạm 2 lần, vi phạm nhiều lần) sẽ phải tuân thủ các thủ tục điều tra CBPG khác nhau. Do đó, DOC sẽ tiến hành điều tra rút gọn nếu sản phẩm bị nghi ngờ này thuộc phạm vi 'sản phẩm có vòng đời ngắn'. Đối với đối tượng đã vi phạm 2 lần, giai đoạn điều tra là 120 ngày, so với 160 ngày trong điều tra CBPG thông thường. Đối với đối tượng vi phạm nhiều lần, giai đoạn này sẽ rút xuống 100 ngày. Mục 1323, trên thực tế, quy định một hệ thống giám sát hành vi lẩn tránh đặc biệt này. Nghĩa là, sản phẩm bị nghi ngờ trước tiên sẽ bị đưa vào hệ thống giám sát, tuy nhiên, nếu nó thuộc danh mục 'sản phẩm có vòng đời ngắn' thì sẽ bị điều tra đặc biệt (rút gọn). Nếu không thì sẽ áp thủ tục điều tra CBPG thông thường.

Vấn đề quan ngại chính với 'sản phẩm có vòng đời ngắn' là liệu các thủ tục liên quan có bị làm phức tạp hoá và liệu cơ chế điều tra rút ngắn có phù hợp với 1 số đối tượng hay không, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ. Tuy nhiên, mục 1323 chủ yếu đáp ứng quyền lợi của ngành sản xuất trong nước, do đó có một số tác động đối với xu hướng bảo hộ tại quy định pháp luật của Hoa Kỳ.

1.2. Cơ quan điều tra

Cơ quan có thẩm quyền điều tra các vụ việc chống lẩn tránh thuế là Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) và Ủy ban Thương mại quốc tế (ITC), trong đó DOC đóng vai trò chính trong khi ITC chỉ đưa ra ý kiến liên quan đến một số vấn đề.

Tại DOC, đơn vị chịu trách nhiệm điều tra là Vụ Thực thi và Tuân thủ (Enforcement and Compliance-E&C) thuộc Tổng vụ Quản lý Thương mại Quốc tế. Trong đó cơ cấu tổ chức của Vụ Thực thi và Tuân thủ gồm Vụ trưởng (Assistant Secretary), 01 Phó Vụ trưởng thường trực, 01 Văn phòng hỗ trợ điều tra, 02 Phó Vụ trưởng phụ trách 2 lĩnh vực: (i) điều tra CBPG/CT và (ii) chính sách, đàm phán. Tại mỗi lĩnh vực có các phòng chuyên môn khác nhau: (i) Lĩnh vực điều tra có 8 Phòng điều tra, 01 Phòng Đào tạo, 01 Phòng Quan hệ với Hải quan; (ii) Lĩnh

vực chính sách, đàm phán: 01 Phòng chính sách, 01 Phòng Chính sách và đàm phán Hiệp định thương mại, 01 Phòng Đàm phán và tuân thủ Hiệp định thương mại, 01 Phòng Kế toán.¹⁰

Trong vụ việc điều tra CBPG/CTC, DOC là cơ quan chịu trách nhiệm điều tra liệu có hành vi phá giá, trợ cấp hay không và tính toán biên độ phá giá, trợ cấp trong khi ITC là cơ quan chịu trách nhiệm điều tra liệu ngành sản xuất trong nước có bị thiệt hại hay không. Nếu một trong hai cơ quan này ra kết luận phủ định- không có phá giá/trợ cấp hoặc không có thiệt hại- thì vụ việc sẽ được chấm dứt.

1.3. Các quy định về thủ tục

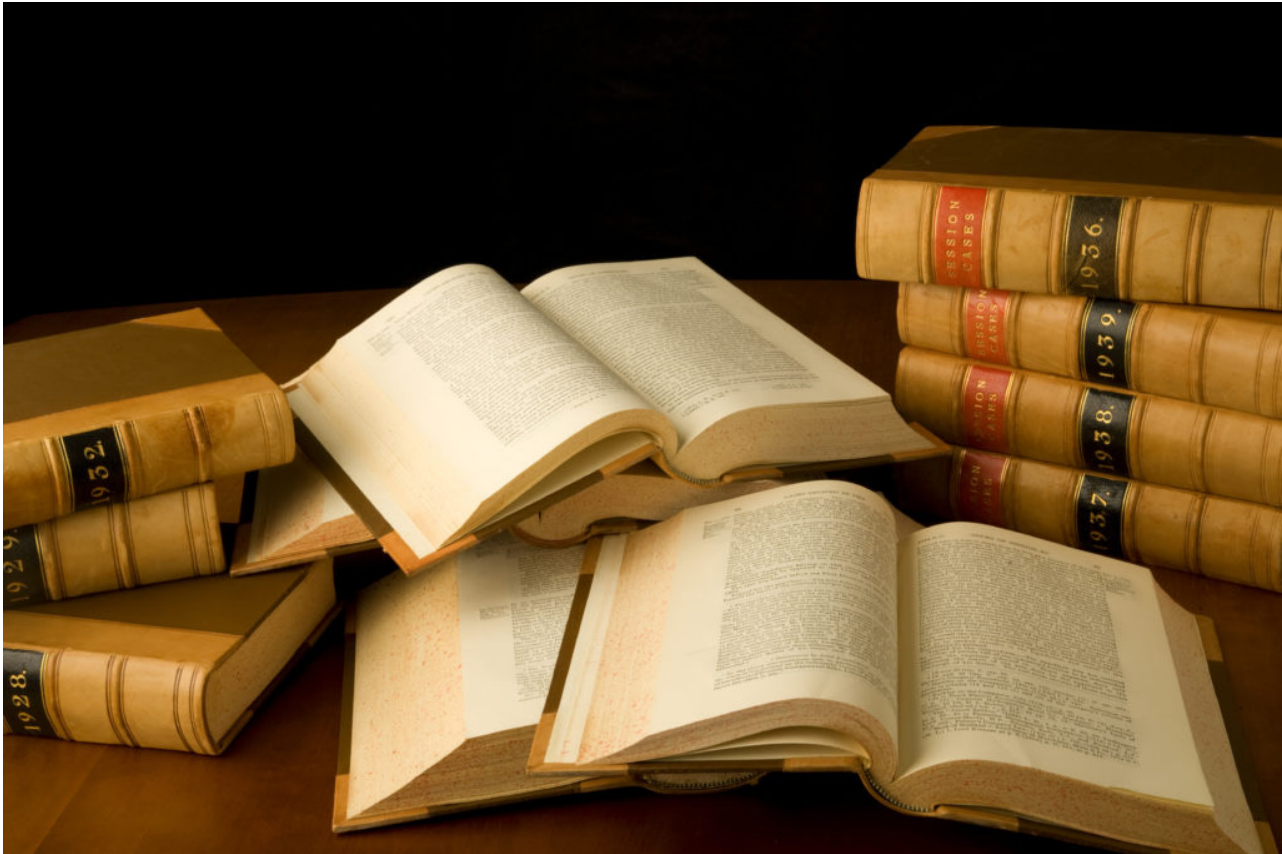
Thủ tục chung

- Khởi xướng điều tra: Mục 1321 (e) quy định về thủ tục chung khi điều tra chống lẩn tránh thuế CBPG/CTC.¹¹ Một cuộc điều tra chống lẩn tránh thuế CBPG/CTC sẽ được khởi xướng nếu ngành sản xuất trong nước liên quan nộp đơn kiện và cung cấp bằng chứng đầy đủ về việc xảy ra hành vi lẩn tránh. Sau khi nhận đơn, DOC sẽ nghe các ý kiến của các bên liên quan về việc liệu họ ủng hộ hay phải đối đơn kiện. Một thông báo sẽ được ban hành tại Công báo Liên bang nếu vụ việc được khởi xướng bởi DOC. DOC cũng có thể tự khởi xướng điều tra kể cả khi không có đơn kiện trong một số trường hợp. Tuy nhiên, việc tự khởi xướng sẽ phụ thuộc vào việc liệu bằng chứng có đủ để cho thấy có hành vi lẩn tránh hay không.

- Bảng câu hỏi: Sau khi cuộc điều tra được khởi xướng, các bên liên quan sẽ được cung cấp bảng câu hỏi để cung cấp thông tin liên quan về các hành vi lẩn tránh. Những nguồn khác như tài liệu chính thức cũng có thể cung cấp thông tin phù hợp cho DOC. Một quyết định tạm thời sẽ được ban hành nếu DOC ra kết luận. Tuy nhiên, bên liên quan có thể tiếp tục cung cấp bằng chứng và đưa ra quan điểm hoặc yêu cầu tranh tụng chính thức. Đồng thời, DOC sẽ thông báo với ITC nếu dự định mở rộng biện pháp áp thuế CBPG/CTC ban đầu cho một sản phẩm mới.

¹⁰ https://www.trade.gov/org_charts/Enforcement-and-Compliance.pdf.

¹¹ G/ADP/IG/W/22 ngày 19/4/2000.



Mặt khác, ITC có thể yêu cầu tham vấn với DOC nếu cần thiết. Việc tham vấn này sẽ cho phép ITC quyết định liệu kết luận hiện hành về thiệt hại của lệnh áp thuế ban đầu có vấn đề gì không nếu DOC mở rộng lệnh áp thuế hiện hành cho sản phẩm mới. Trong vòng 60 ngày, ITC sẽ phải cung cấp bản ý kiến bằng văn bản cho DOC liên quan đến vấn đề này. Sau khi nhận được ý kiến của ITC, DOC sẽ đưa ra kết luận cuối cùng (công bố công khai) về thông tin được cung cấp bởi các bên liên quan và ý kiến của ITC.

Theo quy định, một cuộc điều tra chống lẩn tránh thuế phải được thực hiện trong vòng 300 ngày sau khi khởi xướng. Các quyết định của DOC về các biện pháp chống lẩn tránh thuế bị rà soát tư pháp (judicial review). Bên cạnh đó, Hoa Kỳ áp dụng một hệ thống đặc biệt (unique) liên quan đến thu thuế. Khi DOC ra kết luận cuối cùng khẳng định có lẩn tránh thuế, thuế sẽ không bị áp ngay lập tức sau quyết định này mà yêu cầu một khoản đảm bảo (security) (thường dưới dạng đặt cọc bằng tiền mặt) đối với hàng hoá bị nghi ngờ. Một cuộc rà soát hành chính (administrative

review) để tính toán mức thuế cuối cùng chính thức sẽ được tiến hành sau khi hoàn thành cuộc điều tra. Do đó, việc tính toán và thu thuế chính thức được thực hiện sau cuộc rà soát hành chính này. Tuy nhiên, mức thuế chính thức được tính toán phụ thuộc vào mức độ phá giá/trợ cấp của giai đoạn rà soát.¹²

Cần lưu ý là thủ tục chung này chỉ áp dụng cho các vụ việc điều tra chống lẩn tránh liên quan đến hành vi lẩn tránh *thượng nguồn* (nhưng không bao gồm lắp ráp hoặc hoàn thiện nhỏ), lẩn tránh *thông qua nước thứ 3* và *sản phẩm phiên bản sau*. Những hành vi lẩn tránh khác sẽ phải tuân theo các thủ tục cụ thể.

Lấy ý kiến từ ITC liên quan đến kết luận thiệt hại là một giai đoạn đặc biệt trong thủ tục chung. Tuy nhiên, đây không phải là kết luận về thiệt hại như được yêu cầu bởi ADA/SCMA. Theo đó, mặc dù thực tế là cả phạm vi của hàng nhập khẩu bị nghi ngờ và của ngành sản xuất trong nước ban đầu thay đổi, không có yêu cầu nào

¹² G/ADP/IG/W/33 ngày 10/4/2001, Trả lời của Hoa Kỳ đối với các câu hỏi của Ai Cập về luật và thực thi luật chống lẩn tránh thuế của Hoa Kỳ.

trong luật quy định về việc phải ra kết luận về thiệt hại trong một cuộc điều tra chống lẩn tránh thuế. Tuy nhiên, theo ADA/SCMA, cần phải có kết luận mới về thiệt hại đối với hàng nhập khẩu mới nếu áp/mở rộng thuế. Rõ ràng là thuế CBPG, CTC ban đầu là phụ thuộc vào phạm vi của hàng nhập khẩu và của ngành sản xuất trong nước và do đó là phụ thuộc vào kết luận ban đầu về phá giá/trợ cấp và thiệt hại. Vì vậy, sẽ có vấn đề nếu xác định có lẩn tránh và do đó là tiến hành các biện pháp chống lẩn tránh (mở rộng thuế CBPG/CTC đối với sản phẩm bị nghi ngờ) lại sử dụng kết luận ban đầu về phá giá/trợ cấp và thiệt hại. Trên thực tế, tình hình sẽ tệ hơn trong hầu hết các vụ khi ITC cho rằng không cần tham vấn với DOC về vấn đề thiệt hại.¹³

Thủ tục đặc biệt (unique)

Có 3 thủ tục đặc biệt trong hệ thống chống lẩn tránh thuế của Hoa Kỳ hiện hành, bao gồm “điều tra phạm vi” (scope inquiry), “hệ thống giám sát” với sản phẩm hạ nguồn và “thủ tục rút gọn” với sản phẩm có vòng đời

¹³ G/ADP/IG/W/28 ngày 26/10/2000, Trả lời của Hoa Kỳ đối với câu hỏi của Hong Kong.

ngắn. Do hai vấn đề sau đã được trình bày ở trên, mục này chỉ tập trung vào thủ tục “điều tra phạm vi”.

Điều tra phạm vi tại Hoa Kỳ bắt đầu trước khi Đạo luật Thương mại 1988 có hiệu lực. DOC, trên thực tế, thường trực tiếp đưa sản phẩm mới mà bị nghi ngờ vào phạm vi sản phẩm ban đầu đang chịu lệnh áp thuế hiện hành. Các quy định về chống lẩn tránh thuế tại Đạo luật Thương mại 1988 chỉ luật hoá các thực tiễn trước đây của DOC.

Tuy nhiên, các quy định về chống lẩn tránh thuế tại Đạo luật Thương mại 1988 không đề cập một cách rõ ràng khái niệm về ‘điều tra phạm vi’. Những diễn giải tương đối chính thống từ quan chức Hoa Kỳ liên quan đến vấn đề này được nêu tại các tài liệu WTO do chính phủ Hoa Kỳ cung cấp để trả lời các câu hỏi từ các thành viên WTO khác về vấn đề lẩn tránh thuế.¹⁴ Theo những tài liệu này, có 2 nhóm thủ tục chống lẩn tránh thuế theo thông lệ của Hoa Kỳ về CBPG/CTC, bao gồm ‘điều tra phạm vi’ và ‘điều tra chống lẩn tránh thuế’. Theo những tài liệu này, thủ tục nào được tiến hành hoàn toàn do nguyên đơn quyết định. DOC không phải là bên quyết định sử dụng thủ tục nào mà chỉ thực hiện theo yêu cầu của nguyên đơn.

Thông thường, trên thực tế các sản phẩm có sự thay đổi nhỏ thường phải chịu điều tra về phạm vi. Điều này là do cách thức lẩn tránh mà các nhà sản xuất/xuất khẩu tiến hành trong các vụ việc liên quan đến thay đổi nhỏ do mô tả ban đầu của sản phẩm trong vụ việc thường là chung chung hoặc hẹp, do đó dẫn đến việc các nhà xuất khẩu/sản xuất thay đổi nhỏ về hình dạng hoặc bề ngoài của sản phẩm để sản phẩm nằm ngoài phạm vi ban đầu, do đó có thể lẩn tránh thuế. Theo tình huống này, cơ quan quản lý có thể khởi xướng điều tra phạm vi để đưa sản phẩm mới vào phạm vi bị áp thuế bằng cách thay đổi mô tả sản phẩm. Điều tra phạm vi do đó giống như là quá trình sửa hoặc cập nhật phạm vi sản phẩm.

Điều tra phạm vi chủ yếu tập trung vào câu hỏi là liệu một sản phẩm nhập khẩu cụ thể có thuộc phạm vi lệnh áp thuế ban đầu, trong khi điều tra chống lẩn tránh nhằm đến việc liệu lệnh áp thuế hiện tại có bị lẩn tránh hay không. Bên cạnh đó, điều tra phạm vi không liên quan đến vấn đề thiệt hại. Do đó, việc lấy ý kiến của ITC không phải là một nghĩa vụ trong điều tra phạm vi. Mà chỉ là trong trường hợp ngoại lệ mới cần lấy ý kiến, nghĩa là, DOC không cần phải thông báo và tham vấn với ITC trong điều tra phạm vi. Điều này đối lập với điều tra chống lẩn tránh thuế. Trong một cuộc điều tra chống lẩn tránh thuế, trước khi ra quyết định cuối cùng, DOC phải thông báo ITC nếu DOC dự định ra kết luận khẳng định có lẩn tránh thuế, và ITC sau đó có thể yêu cầu tham vấn với DOC về vấn đề thiệt hại. Mặc dù trong hầu hết các vụ việc trên thực tế ITC không tham vấn với DOC về vấn đề thiệt hại, đây là một quy trình chính thức được quy định trong luật như là một phần của điều tra chống lẩn tránh thuế.

Một vấn đề liên quan đến điều tra phạm vi là liệu một vấn đề phạm vi có thuộc một mục của lẩn tránh. Hoa Kỳ đã tuyên bố rằng các câu hỏi về chống lẩn tránh đôi khi được coi là vấn đề phạm vi chứ không phải là vấn đề lẩn tránh. Tuy nhiên, mặt khác, theo như diễn giải của Hoa Kỳ về Đạo luật Thương mại 1988, phán quyết về phạm vi có thể được áp dụng cho các tình huống liên quan đến hoàn thiện hoặc lắp ráp hoặc thay đổi nhỏ, mà nằm ở mục 1321 có tiêu đề ‘ngăn chặn việc lẩn tránh lệnh áp thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp’ tại Đạo luật Thương mại 1988. Theo như diễn giải này thì rõ ràng là điều tra phạm vi thuộc mục lẩn tránh. Do đó, quan điểm của Hoa Kỳ về vấn đề này tương đối mơ hồ và mâu thuẫn. Một vấn đề khác liên quan đến điều tra phạm vi là liệu phán quyết phạm vi đó mà không có kết luận về thiệt hại mới có vi phạm ADA/SCMA không. Như đã trình bày ở trên, việc không xem xét lại kết luận phá giá/trợ cấp thiệt hại và biên độ phá giá/trợ cấp sẽ dễ dàng gây ra sự tranh cãi về việc liệu Hoa Kỳ có vi phạm các nghĩa vụ theo ADA/SCMA hay không.

1.4. Một số phân tích về mức độ phù hợp của luật pháp lẩn tránh thuế Hoa Kỳ đối với các quy định của WTO và GATT 1994

Mặc dù có những khác biệt liên quan đến định nghĩa về hành vi lẩn tránh thuế và quy trình thủ tục điều tra áp dụng mở rộng biện pháp CBPG, CTC nhưng Hoa Kỳ quy định rằng hành vi sẽ không bị coi là lẩn tránh thuế trong trường hợp hành vi đó là hoạt động lắp ráp từ nước thứ 3. Vấn đề trừng phạt hành vi lẩn tránh thuế từ hoạt động lắp ráp từ bên thứ 3 liên quan đến quy định về nguồn gốc xuất xứ của sản phẩm bị áp dụng biện pháp CBPG, CTC. Nếu hoạt động lắp ráp tại nước thứ 3 không thay đổi nguồn gốc xuất xứ sản phẩm cuối cùng thì việc áp thuế CBPG, CTC vẫn diễn ra bình thường. Tuy nhiên, nếu hoạt động lắp ráp làm thay đổi nguồn gốc xuất xứ của sản phẩm cuối cùng, hành vi lẩn tránh thuế có thể bị điều tra và áp dụng. Điều này lại không phù hợp với quy định của GATT 1994 (Điều VI.6 a):

“Không thành viên nào sẽ áp dụng thuế chống bán phá giá hoặc thuế đối kháng đối với việc nhập khẩu bất kỳ sản phẩm nào từ lãnh thổ của thành viên khác trừ khi chứng minh được tác động của phá giá hay trợ cấp gây ra thiệt hại hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể đối với ngành sản xuất trong nước hoặc ngăn cản sự hình thành của ngành sản xuất trong nước”.

Ví dụ, giả định rằng công ty Y đang bị áp thuế CBPG/CTC đối với sản phẩm X từ nước A. Theo quy định tại GATT 1994, việc áp dụng biện pháp CBPG/CTC đối với sản phẩm X từ nước B là có thể, tuy nhiên phải trải qua cuộc điều tra CBPG/CTC. Theo quy định lẩn tránh thuế của EU và Hoa Kỳ, trong trường hợp lắp ráp tại nước thứ ba, lệnh CBPG (đối với EU, hành vi lắp ráp chỉ áp với biện pháp chống lẩn tránh thuế CBPG, không áp với lẩn tránh thuế CTC) có thể được mở rộng phạm vi áp dụng nếu các điều kiện như: sự thay đổi về xu hướng thương mại hay mối quan hệ tuần tự giữa hoạt động lắp ráp và việc áp dụng biện pháp CBPG được thỏa mãn.

¹⁴ G/ADP/IG/W/34 ngày 10/4/2001 Trả lời các câu hỏi tiếp theo của Israel về tài liệu của Hoa Kỳ về lẩn tránh thuế và G/ADP/IG/W/22 19/4/2000 Tài liệu của Hoa Kỳ.

Tuy nhiên, trong quy định nội luật về miễn trừ thuế của Hoa Kỳ không yêu cầu thủ tục điều tra CBPG/CTC theo quy định tại Điều 5 và Điều 6 của ADA hoặc Điều 11, Điều 12 của SCMA (về các giai đoạn điều tra, bằng chứng). Do đó, đối với hành vi lắp ráp tại nước thứ 3 sẽ không có cuộc điều tra CBPG/CTC, nếu tồn tại sự thay đổi đối với nguồn gốc xuất xứ của sản phẩm bán phá giá/trợ cấp, việc mở rộng phạm vi áp dụng biện pháp dựa trên cơ sở nguồn gốc xuất xứ của sản phẩm được lắp ráp có thể vi phạm quy định của GATT 1994.

Một vấn đề khác liên quan đến mức độ phù hợp quy định của Hoa Kỳ đối với hành vi miễn trừ thuế và quy định tại GATT 1994 đó là sự mở rộng phạm vi áp dụng thuế CBPG/CTC trong trường hợp hoạt động lắp ráp được tiến hành ngay tại Hoa Kỳ. Trường hợp này tương tự hoạt động lắp ráp tại nước thứ ba. Trên thực tế, theo luật của Hoa Kỳ, nhập khẩu linh kiện hoặc từng phần từ nước bị áp thuế CBPG/CTC và lắp ráp chúng tại thị trường nội địa có thể bị kết luận là hành vi miễn trừ thuế khi hoạt động lắp ráp, về khía cạnh kinh tế, không liên quan đến quy trình sản xuất sản phẩm đó. Trong vụ việc mà hành vi lắp ráp được tiến hành tại nước thứ 3, Hoa Kỳ quy định các tiêu chí để xác định sự liên quan của hoạt động lắp ráp. Trong trường hợp lắp ráp tại Hoa Kỳ, vấn đề chính liên quan đến việc mở rộng lệnh áp thuế là sự mở rộng này có thể áp dụng đối với sản phẩm không phải là sản phẩm tương tự, thay vào đó là áp thuế cho các bộ phận, các phần của hàng hóa bán phá giá/trợ cấp. Như vậy, biện pháp áp dụng đối với sản phẩm về mặt kỹ thuật khác với sản phẩm phá giá/trợ cấp là không phù hợp với Hiệp định ADA.

2. Thực tiễn điều tra chống miễn trừ thuế CBPG/CTC của Hoa Kỳ

Hoa Kỳ¹⁵ cho đến nay đã điều tra (659 vụ CBPG, 219 vụ CTC)¹⁶ trong

¹⁵ Lưu ý: số liệu vụ việc được tính theo nước bị điều tra (ví dụ 1 vụ việc điều tra 3 nước thì sẽ được tính là 3 vụ) nên vụ việc thực tế sẽ ít hơn.

¹⁶ https://www.wto.org/english/tratop_e/scm_e/CV_InitiationsByRepMem.pdf.

đó có 427 vụ việc CBPG¹⁷, 122 vụ CTC đã áp thuế.

Hoa Kỳ đã tiến hành khoảng 30 vụ điều tra chống miễn trừ thuế CBPG/CTC đối với lệnh áp thuế dành cho Trung Quốc¹⁸ (20 vụ), Canada¹⁹ (1 vụ), Việt Nam (6 vụ), UAE²⁰ (1 vụ), Đài Loan²¹ (1 vụ), Mexico²² (1 vụ) và nhóm nhiều nước cùng liên quan (2 vụ).²³

Đối với Việt Nam, Hoa Kỳ đã và đang tiến hành điều tra với các sản phẩm: cá tra, mắc áo bằng thép, thép chống ăn mòn, thép cán nguội. Phần lớn các vụ việc điều tra chống miễn trừ thuế đối với hàng Việt Nam đều liên quan đến cáo buộc miễn trừ thuế áp với Trung Quốc, đa phần liên quan đến hình thức lắp ráp tại một nước thứ ba (Việt Nam), lấy xuất xứ để xuất khẩu sang Hoa Kỳ. Đối với vụ việc với sản phẩm mắc áo bằng thép, sau khi điều tra và áp thuế chống miễn trừ thuế (mở rộng biện pháp CBPG, CTC của Trung Quốc và áp mức thuế bằng với mức thuế áp với Trung Quốc cho sản phẩm mắc áo từ Việt Nam), Hoa Kỳ đã điều tra CBPG, CTC với sản phẩm của Việt Nam. Điều này cho thấy, cần lưu ý vì mức thuế chống miễn trừ sẽ bằng với mức thuế của vụ việc gốc và do đó hàng hoá bị điều tra chống miễn trừ thuế có thể bị áp một mức thuế rất cao, ngoài ra, một vụ việc chống miễn trừ thuế có thể dẫn tới một vụ việc điều tra CBPG/CTC.

Đáng lưu ý, trong 02 vụ điều tra năm 2016 đối với thép chống ăn mòn (CORE) và thép cán nguội (CRS) nhập khẩu từ Việt Nam, DOC đã kết luận rằng Việt Nam sử dụng thép cán

¹⁷ https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/AD_MeasuresByExpCty.pdf.

¹⁸ Với nền sáp (2006), khăn giấy (2008, 2011, 2013), bàn ghế kim loại gấp (2009), mắc áo thép (2011), điện cực graphite (2012, 2013), thanh ren thép (2012), glycine (2012), túi dệt (2013), lò xo đệm không bọc (2014, 2015, 2018), túi nhựa PE (2013), nhôm ép (2017), thép chống ăn mòn (2018), thép cán nguội (2018), phụ kiện đường ống bằng thép hàn cacbon (2018)

¹⁹ Tấm thép cacbon (2001)

²⁰ Tấm nhựa (2015)

²¹ Túi nhựa PE (2014)

²² Dây thép hợp kim và các bon (2012)

²³ Ống thép phi hợp kim hàn (Brazil, Mexico, Hàn Quốc, Đài Loan) (2011), ống thép hàn các bon (Đài Loan 2011), giấy không phủ (Úc, Brazil, Trung Quốc, Indonesia, Bồ Đào Nha 2017)

nóng (HRC) và/hoặc CRS nhập khẩu từ Trung Quốc để làm nguyên liệu chính sản xuất sản phẩm bị điều tra. Tuy nhiên, việc sản xuất này không được coi là “chuyển đổi đáng kể” do quá trình sản xuất tại Việt Nam chỉ thêm một phần nhỏ trong tổng trị giá sản phẩm CORE và CRS xuất khẩu sang Hoa Kỳ. Theo đó, DOC kết luận có sự miễn trừ thuế và sản phẩm thép CORE và CRS xuất khẩu từ Việt Nam sang Hoa Kỳ cũng phải chịu mức thuế CBPG và CTC đang áp dụng với Trung Quốc. Đặc biệt, kết luận trên của DOC đi ngược lại với quyết định trong nhiều vụ việc trước đây của cơ quan này khi cho rằng sản xuất thép CORE và CRS từ HRC và/hoặc CRS là sự chuyển đổi đáng kể. Như vậy, trong 02 vụ việc này, DOC đã thay đổi kết luận mang tính tiền lệ trước đây để ra quyết định có sự miễn trừ thuế. Bên cạnh đó, do quy định/thông lệ của Hoa Kỳ là sẽ áp mức thuế chống miễn trừ chung cho tất cả các doanh nghiệp dù doanh nghiệp có hợp tác hay không hợp tác vì vậy, các doanh nghiệp hợp tác sẽ rất thiệt và không được hưởng mức thuế thấp hơn kể cả họ có hợp tác.

Căn cứ kết luận trên của DOC, ngành sản xuất Hoa Kỳ đã nộp đơn để nghị DOC khởi xướng điều tra 2 vụ việc tiếp theo nhằm vào nguyên liệu nhập khẩu từ Hàn Quốc và Đài Loan (khởi xướng 7/2018) trên cơ sở cáo buộc rằng khả năng Việt Nam sản xuất thép cán nóng là rất thấp và chủ yếu phải nhập khẩu nên các nhà sản xuất thép Đài Loan, Hàn Quốc đã tận dụng cơ hội để xuất khẩu ở thép cán nóng sang Việt Nam, thay thế cho thép cán nóng Trung Quốc. Trong hai vụ việc mới này, nguyên đơn đều viện dẫn đến kết luận cuối cùng của DOC trong hai vụ việc trước đây là quá trình sản xuất từ thép cán nóng nhập khẩu – nguyên liệu chính – sang CRS và CORE tại Việt Nam là “không đáng kể” và do đó có sự miễn trừ thuế CBPG, CTC.

THS. PHẠM HƯƠNG GIANG

Cục Phòng vệ thương mại



Các phương pháp tính toán biên độ thiệt hại của ngành sản xuất trong nước trong điều tra chống bán phá giá

Theo quy định của Hiệp định Chống bán phá giá WTO (ADA), trong một vụ điều tra chống bán phá giá có 2 vấn đề chính cần xem xét là hành vi phá giá của hàng nhập khẩu và thiệt hại hàng nhập khẩu gây ra đối với ngành sản xuất trong nước của nước nhập khẩu. Điều 9.1 ADA quy định kể cả có kết luận về phá giá và thiệt hại, việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá là không bắt buộc. Ngoài ra, Điều 9.1 quy định nên (desirable) ưu tiên áp dụng biện pháp ở mức thấp hơn biên độ phá giá nếu áp dụng nguyên tắc “áp thuế thấp hơn” (Lesser duty rule) là đủ để loại bỏ thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước bởi hành vi phá giá. Một số nước đã quy định nguyên tắc lesser duty rule trong nội luật. Để xác định áp mức thuế như thế nào là đủ để loại bỏ thiệt hại thì các nước này sẽ phải tính biên độ phá giá. Mặc dù các nước sẽ có cách thức tính toán khác nhau nhưng nhìn chung có 2 phương pháp: phương pháp price undercutting (so

sánh giá) và price underselling (giá mục tiêu)

1. Phương pháp price undercutting: so sánh giá

Cơ quan điều tra (CQĐT) so sánh giá bán lại bình quân gia quyền được điều chỉnh (adjusted weighted average resale price)¹ của nhà sản xuất nước ngoài với giá của sản phẩm tương tự của nhà sản xuất trong nước. Khoản chênh lệch này là mức thiệt hại. Biên độ thiệt hại được tính bằng công thức lấy **mức thiệt hại (khoản chênh lệch)/giá xuất khẩu (giá CIF)**. Phương pháp này được hiểu là, nếu nhà sản xuất nước ngoài bán giá cao hơn giá của sản phẩm tương tự của nhà sản xuất trong nước thì không gây thiệt hại. Việc tính theo phương pháp này bao gồm các bước:

- (1) Chọn nước bị điều tra
- (2) Chọn các mẫu hàng (models) mang tính đại diện được sản xuất và

¹ Điều chỉnh do có sự khác nhau trong mức độ thương mại (bán cho đại lý, bán cho khách hàng trực tiếp...) và khác nhau về đặc tính vật lý

bán bởi nhà sản xuất trong nước (thông thường chiếm hơn 50% lượng bán của nhà sản xuất trong nước tại thị trường được chọn)

(3) Chọn các mẫu hàng (model) tương ứng có thể so sánh được do nhà sản xuất nước ngoài bán.²

(4) Điều chỉnh sự khác biệt về đặc điểm vật lý giữa các mẫu được chọn

(5) Điều chỉnh sự khác biệt để đưa về cùng mức độ thương mại

(6) Tính toán giá bán lại bình quân gia quyền của các mẫu hàng trong nước

(7) So sánh giá bán lại bình quân gia quyền của các mẫu hàng trong nước với giá điều chỉnh của các mẫu

² Việc so sánh mẫu hàng này là việc rất khó và thường gây tranh cãi. Trong khi tại bảng câu hỏi dành cho nhà sản xuất/xuất khẩu nước ngoài CQĐT thường yêu cầu họ nêu rõ những mẫu hàng nào là có thể so sánh được với nhau, thông thường các doanh nghiệp không trả lời được vì họ không có kiến thức cần thiết. Vì vậy, CQĐT thường tự lựa chọn và cho các doanh nghiệp cơ hội bình luận

hàng nhập khẩu (cho ra kết quả là lượng bán dưới giá trên 1 đơn vị sản phẩm, trên một mẫu hàng)

(8) Lượng bán dưới giá (mức chênh lệch) trên một đơn vị nhân với lượng hàng nhập khẩu được bán cho ra tổng mức bán dưới giá (tổng mức chênh lệch)

(9) Giá bán lại bình quân gia quyền của mẫu hàng đại diện bán trong nước (mục 7) nhân với lượng bán của các mẫu hàng nhập khẩu so sánh được cho ra kết quả là tổng trị giá bán lại của hàng trong nước

(10) Lấy Tổng mức bán dưới giá (mục 8) chia cho trị giá bán của hàng trong nước (mục 9) rồi nhân với 100 cho ra biên độ bán dưới giá bình quân gia quyền (theo tỷ lệ phần trăm)

(11) Tính toán mức giá bình quân điều chỉnh của nhà sản xuất nước ngoài trên cơ sở biên độ bán dưới giá bình quân gia quyền so với

giá bình quân của ngành sản xuất trong nước

(12) Tính giá CIF bình quân gia quyền của nhà sản xuất nước ngoài trên cơ sở giá bán thực tế (không phải giá điều chỉnh)

(13) Tính biên độ bán dưới giá bình quân gia quyền bằng % của giá bán lại bình quân gia quyền (giá CIF)

Theo bước 4, khi điều chỉnh sự khác biệt về vật lý, sẽ được tính trên cơ sở sự khác biệt trong chi phí sản xuất, bao gồm chi phí bán hàng, chi phí quản lý và chi phí chung (SG&A). Lợi nhuận (theo tỷ lệ %) được thực hiện khi bán sản phẩm cuối cùng sẽ được cộng vào chi phí. Ví dụ, nếu nhà sản xuất trong nước (P) bán tivi 14 inch mẫu A giá là 280\$ và nhà sản xuất nước ngoài (S) bán tivi tương tự mẫu B có chức năng hẹn giờ với giá 200\$, thì chi phí sản xuất, bao gồm chi phí SG&A của đồng hồ hẹn giờ là 5\$ và lợi nhuận của S khi bán tivi là 10%

thì cần điều chỉnh giảm 5.5\$ với giá bán của tivi nhập khẩu. Khi đó giá của tivi nhập khẩu sẽ là 194.5\$.

Theo bước 5, khi điều chỉnh về cùng mức độ thương mại, cần lưu ý rằng CQĐT thông thường sẽ so sánh giá ở mức độ bán hàng cho khách hàng không liên quan. Sau đó họ sẽ điều chỉnh đối với sự khác biệt về mức độ thương mại liên quan đến những giao dịch bán ở mức độ khác. Ví dụ, nếu một nhà xuất khẩu Hong Kong bán giá FOB Hong Kong cho một nhà nhập khẩu trong nước và một nhà sản xuất Việt Nam bán mẫu tương tự cho khách hàng Việt Nam giao tận nơi, thì rõ ràng là để so sánh, cần điều chỉnh tăng đối với giá FOB của nhà sản xuất Hong Kong để có được mức giá mà đáng lẽ nhà sản xuất đó bán cho khách hàng Việt Nam. Việc điều chỉnh này bao gồm giá vận tải biển, giá bảo hiểm (ví dụ 4%), thuế nhập khẩu (ví dụ 14%), chi phí phát sinh (chi phí mua hàng, chi phí dịch vụ, phân phối,



marketing, chi phí tài chính, chi phí chung) và lợi nhuận của nhà nhập khẩu (ví dụ 20%). Trong ví dụ này, việc điều chỉnh sẽ là $194.5\$ * 1.04$ (4%

phí vận tải biển, bảo hiểm) = $202.28\$ * 1.14$ (14% thuế nhập khẩu tính theo giá CIF) * 1.2 (20% lợi nhuận cho nhà nhập khẩu) = $276.72\$$.

Ví dụ:

Nhà sản xuất trong nước			Nhà sản xuất nước ngoài		
Mẫu	Giá	Lượng	Mẫu	Giá	Lượng
A	280	100	B	200	150
X	260	200	Y	175	250
Z	270	100	Y		

Theo các bước quy định ở trên, sẽ phải tính toán như sau:

Điều chỉnh sự khác biệt về sản phẩm của mẫu B: $200 - 5.5 = 194.5$

Điều chỉnh sự khác biệt về mức độ thương mại:

Mẫu B: $194.5 * 1.04 * 1.14 * 1.2 = 276.72\$$

Mẫu Y:
 $175 * 1.04 * 1.14 * 1.2 = 248.97\$$

Tính giá bán bình quân gia quyền của nhà sản xuất trong nước:

A: $280 * 100 = 28.000 / 100 = 280$

X: $260 * 200 = 52.000$

Z: $270 * 100 = 27.000$

X và Z: $79.000 / 300 = 263.33$

Mức bán dưới giá (chênh lệch giá) theo đơn vị, theo mẫu:

A: $280 - 276.72 = 3.28 / \text{sản phẩm}$

X và Z: $263.33 - 248.97 = 14.36 / \text{sản phẩm}$

Tổng mức bán dưới giá:
 $(3.28 * 150) + (14.36 * 250) = 3.590 = 4.082$

Tổng trị giá bán trong nước: $(280 * 150) + (263.33 * 250) = 65.833 = 107.833$

Biên độ bán dưới giá bình quân gia quyền

$4.082 / 107.833 * 100 = 3.79\%$

Mức giá bình quân điều chỉnh của nhà sản xuất nước ngoài:

$100 - 3.79 = 96.21$

Giá CIF bình quân gia quyền của nhà sản xuất nước ngoài:

$96.21 * 100 / 138 * 104\% = 72.51$
(138: mức giá điều chỉnh = 138% giá thực tế, 104: tỷ lệ giá CIF = 104% giá bán)

13. Biên độ bán dưới giá bình quân gia quyền tính theo tỷ lệ % của giá CIF bình quân gia quyền:
 $3.79 / 72.51 * 100 = 5.23\%$

2. Phương pháp Underselling: giá mục tiêu

Trong một số trường hợp, CQĐT có thể thấy rằng họ không thể so sánh giá của nhà sản xuất trong nước với giá của nhà xuất khẩu vì giá của nhà sản xuất trong nước bị ép giá hoặc kìm giá do hàng nhập khẩu. Thường là trong trường hợp nhà sản xuất trong nước phải giảm giá do hàng nhập khẩu bán phá giá để không mất thị phần. Khi đó, CQĐT có thể không xem xét giá bán của nhà sản xuất trong nước và tính toán giá mục tiêu, bao gồm toàn bộ chi phí sản xuất của nhà sản xuất trong nước, bao gồm SG&A, và một mức lợi nhuận hợp lý. Phương pháp này cho ra kết quả là nhà sản xuất nào bán trên mức giá mục tiêu thì sẽ có biên độ thiệt hại bằng 0. Các bước tính toán như sau:

(1) Chọn nước bị điều tra

(2) Chọn các mẫu hàng mang tính đại diện được sản xuất và bán bởi nhà sản xuất trong nước

(3) Chọn các mẫu tương ứng có thể so sánh được do nhà sản xuất nước ngoài bán.

(4) Điều chỉnh sự khác biệt về đặc điểm vật lý giữa các mẫu được chọn

(5) Điều chỉnh sự khác biệt về mức độ thương mại

(6) Tính toán chi phí sản xuất của các mẫu hàng trong nước mang tính đại diện

(7) Tính toán lợi nhuận hợp lý hoặc lợi nhuận mục tiêu

(8) Tính toán giá mục tiêu (trên cơ sở 2 bước trên)

(9) Tính toán giá mục tiêu bình quân gia quyền của các mẫu hàng trong nước mang tính đại diện

(10) So sánh giá mục tiêu bình quân gia quyền của các mẫu hàng trong nước mang tính đại diện với giá điều chỉnh của các mẫu hàng nhập khẩu so sánh được (cho ra mức underselling theo đơn vị, theo mẫu hàng)

(11) Lấy kết quả của bước trên * lượng của các mẫu hàng nhập khẩu so sánh (cho ra kết quả là tổng lượng underselling)

(12) Giá mục tiêu bình quân gia quyền của các mẫu bán trong nước mang tính đại diện (mục 9) * lượng bán của các mẫu hàng nhập khẩu (cho ra kết quả là tổng trị giá bán lại trong nước)

(13) Tổng lượng underselling (mục 11) / tổng trị giá bán trong nước * 100 (biên độ underselling bình quân gia quyền theo tỷ lệ %)

(14) Tính toán giá bình quân điều chỉnh của nhà sản xuất nước ngoài trên cơ sở biên độ underselling bình quân gia quyền so với giá bình quân của ngành sản xuất trong nước

(15) Tính toán giá CIF bình quân gia quyền của nhà sản xuất nước ngoài trên cơ sở giá thực tế (so với giá điều chỉnh)

(16) Tính toán biên độ underselling bình quân gia quyền theo tỷ lệ % của giá CIF bình quân gia quyền.

Nhà sản xuất trong nước					Nhà sản xuất nước ngoài		
Mẫu	Chi phí	Lợi nhuận mục tiêu	Giá mục tiêu	Lượng	Mẫu	Giá	Lượng
A	290	12%	324.8	100	B	200	150
X	260	12%	302.4	200	Y	175	250
Z	270	12%	313.6	100	Y		

Theo các bước như quy định ở trên, sẽ phải điều chỉnh như sau:

4. Điều chỉnh Sự khác biệt về sản phẩm của mẫu B: $200 - 5.5 = 194.5$

5. Điều chỉnh sự khác biệt về mức độ thương mại:

Mẫu B: $194.5 * 1.04 * 1.14 * 1.2 = 276.72\$$

M ẫ u Y : $175 * 1.04 * 1.14 * 1.2 = 248.97\$$

6-8: Theo Bảng nêu trên

9. Giá mục tiêu bình quân gia quyền hàng trong nước

A: $324.8 * 100 / 100 = 324.8$

X: $302.4 * 200 = 60.480$

Z: $313.6 * 100 = 31.360$

X và Z: $91840 / 300 = 306.13$

10. Mức underselling theo đơn vị, theo mẫu

A: $324.8 - 276.72 = 48.08 / \text{sản phẩm}$

X và Z: $306.13 - 248.97 = 57.16 / \text{sản phẩm}$

11. Tổng lượng underselling
 $(48.08 * 150) + (57.16 * 250) = 14.290 = 21.502$

12. Tổng trị giá bán trong nước
 $(324.8 * 150) + (306.13 * 250) = 76.532,5 = 125.252,5$

13. Biên độ underselling bình quân gia quyền

$21.502 / 125.252,5 * 100 = 17,7\%$

14. Giá bình quân điều chỉnh của nhà sản xuất nước ngoài

$100 - 17,7 = 82,3$

15. Giá CIF bình quân gia quyền của nhà sản xuất nước ngoài

$82.83 * 100 / 138 * 104 = 62.42$

16. Biên độ underselling bình quân gia quyền tính theo tỷ lệ % của giá CIF bình quân gia quyền

$17 / 62.42 * 100 = 27.5\%$

Từ các ví dụ trên có thể thấy phương pháp underselling sẽ dẫn tới việc có biên độ thiệt hại cao hơn phương pháp undercutting.

(Tài liệu tham khảo: Tài liệu hướng dẫn tính toán biên độ phá giá và biên độ thiệt hại của TradeMark Southern Africa)

THS. PHẠM HƯƠNG GIANG

Cục Phòng vệ thương mại

3 Giá điều chỉnh = 138% giá thực tế





Vai trò của WTO trong thương mại toàn cầu

Vào những năm 1990, sự hình thành của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) là một phản ứng tất yếu trước sự thay đổi môi trường kinh tế toàn cầu. Tiếp nối sự thành công của Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (GATT), tổ chức WTO được kỳ vọng sẽ đưa ra nhiều tiến bộ bằng cách tạo ra một khung pháp lý hiệu quả hơn, trong đó không thể không nhắc đến cơ chế giải quyết tranh chấp. Vòng đàm phán Uruguay được chính thức khởi động từ năm 1982. Mục đích của Vòng đàm phán này không chỉ là thành lập nên WTO vào năm 1995 mà còn hướng tới việc thiết lập lên một nền tảng thể chế hoàn chỉnh.

Cuộc tranh luận về vai trò của thương mại quốc tế trong việc giúp các quốc gia thành viên giảm tỷ lệ nghèo đói và trở nên hưng thịnh hơn vẫn chưa đến hồi ngã ngũ. Một mặt, các đối tác thương mại không cho rằng việc tham gia vào thương mại quốc tế là một sân chơi mà tất cả các bên đều có lợi, ngoại trừ các trường hợp ưu đãi thuế song phương. Mặt khác, việc tham gia vào một hiệp định hay thỏa thuận thương mại đòi hỏi sự nhượng bộ và thỏa hiệp từ các bên. Thống kê của Ngân hàng Thế giới có chiều hướng ủng hộ quan điểm của một số nhà nghiên cứu rằng tốc độ tăng GDP bình quân đầu người rất nhanh trong giai đoạn 1997-2017 là một thành quả của tự do hóa thương mại. Việc tham gia vào một tổ chức mang tính toàn cầu như WTO rõ ràng là có lợi, tuy nhiên ngày càng có nhiều tranh cãi về tính hiệu quả của khung pháp lý của WTO.

Căn cứ pháp lý đối với các quy định về giải quyết tranh chấp của WTO

Hệ thống phân cấp các nguồn luật là vô cùng phức tạp. Kể cả khi sau nhiều vòng đàm phán, các bên thương mại đã đồng ý thỏa thuận và chính thức bị ràng buộc bởi các quy định của WTO, việc tuân thủ thực thi các thỏa thuận thương mại này vẫn bị nghi ngờ do sự bất cập của hệ thống phân cấp pháp lý. Trong quá trình thực thi các điều ước quốc tế và các hiệp định đa phương, các bên ký kết thông thường phải ký thêm một đạo luật lập pháp bổ sung để thắt chặt

việc thực thi. Mặc dù, các hiệp định đa phương được đặt lên hàng đầu trong hệ thống phân cấp nguồn luật, việc ký kết thêm đạo luật lập pháp bổ sung không loại bỏ quyền rút khỏi hiệp định trong tương lai của quốc gia đó.

Ở Liên minh Châu Âu, thuật ngữ luật học ‘hiệu lực trực tiếp’ được biết đến rộng rãi và đã được Tòa án Công lý Châu Âu quy định trong phán quyết của Van Gend en Loos vào năm 1963. Theo đó, công dân các nước thành viên EU có thể trực tiếp căn cứ vào luật của EU khi làm việc với các cơ quan chính quyền cũng như tòa án của nước thành viên đó.

Tuy nhiên, các nước thành viên WTO lại không mấy mặn mà với việc công nhận hiệu lực trực tiếp của các điều khoản của WTO lên công dân nước mình. Vụ việc *International fruit case* năm 1972 là vụ việc đầu tiên được ghi nhận từ chối việc cấp quyền áp dụng trực tiếp các quy định của WTO. Phán quyết của vụ việc này có nêu rõ rằng Điều XI trong Hiệp Định Chung không quy định về việc trao quyền cho cá nhân, do đó nó không có hiệu lực trực tiếp. Phán quyết này đã chỉ ra sự khác biệt quan trọng giữa các quy tắc ràng buộc của cộng đồng chung Châu Âu và khung pháp lý khá linh hoạt nhưng chưa chặt chẽ của WTO.

Do ảnh hưởng tâm lý từ việc Hoa Kỳ nhiều lần xem xét việc tham gia WTO, có nhiều ý kiến nghi ngờ về khả năng thực thi các quy định của tổ chức này:

“... Hoa Kỳ có thể sẽ bỏ qua những phán quyết của WTO không có lợi cho Hoa Kỳ, trong bối cảnh lo ngại rằng việc giải quyết tranh chấp sẽ xâm phạm chủ quyền của Hoa Kỳ (...). Đặc biệt, trong thời gian gần đây, việc đơn phương tăng thuế với các đối tác thương mại chính và cũng như các hành động có khả năng cản trở hoạt động của hệ thống giải quyết tranh chấp đã lập tức gây ra những lo ngại rằng Hoa Kỳ có thể sẽ làm suy yếu tính hiệu quả và uy tín của tổ chức mà mình đã góp phần tạo ra.”

Trước đây, khi một tranh chấp xảy ra, các thành viên có nhiều lựa chọn về phương thức giải quyết tranh chấp dựa các quy tắc của GATT, và đây chính là một trở ngại lớn khác đối

với tính hiệu quả của việc giải quyết tranh chấp.

Việc lựa chọn một phương thức giải quyết tranh chấp thay thế, ví dụ như là đàm phán, hòa giải hoặc thông qua trọng tài có thể ít tốn kém và nhanh chóng hơn. Tuy nhiên, điều này có thể dẫn đến hiện tượng ‘**forum shopping**’, đây là trường hợp mà các đương sự lựa chọn tòa án giải quyết tranh chấp có khả năng cao đưa ra phán quyết có lợi cho mình. Điều XXIV của GATT cân nhắc và tôn trọng các cơ chế giải quyết tranh chấp riêng của từng các phương thức, do đó ủng hộ **forum shopping**. Vào năm 1996, Mexico đã kiện Hoa Kỳ về việc áp dụng các biện pháp tự vệ dựa trên các điều khoản của Hiệp định Mậu dịch Tự do Bắc Mỹ (NAFTA), tuy nhiên vụ kiện này cũng có thể được đưa ra WTO vì nó liên quan tới luật của WTO hơn.

Trước khi được sửa đổi, bổ sung và hoàn thiện tại Vòng đàm phán Uruguay, Hệ thống giải quyết tranh chấp cũng tồn tại nhiều khuyết điểm lớn. Trong đó, nguyên tắc đồng thuận, một trong những nguyên tắc chính của GATT 1947 đã là một trở ngại lớn trong việc giải quyết các tranh chấp. Nguyên tắc đồng thuận thuần có nghĩa rằng một phán quyết, quyết định chỉ có thể được thông qua khi không có bất kỳ sự phản đối nào từ các Thành viên. Chỉ cần một Thành viên phủ quyết, quá trình giải quyết tranh chấp sẽ rơi vào bế tắc và do vậy, dẫn đến nguy cơ quyền phủ quyết làm suy yếu hệ thống giải quyết tranh chấp của GATT, chưa kể đến việc làm suy yếu việc giải quyết các vụ việc trong các lĩnh vực quan trọng về kinh tế như chống bán phá giá.

Sự ra đời của WTO cũng đem lại những thay đổi đáng kể đối với hệ thống giải quyết tranh chấp. Thủ tục giải quyết tranh chấp mới đã loại bỏ quyền của các bên riêng lẻ trong việc ngăn chặn thành lập Ban hội thẩm hoặc việc thông qua báo cáo. Những cải tiến khác với hệ thống giải quyết tranh chấp là việc Cơ quan Phúc thẩm rà soát, đánh giá các báo cáo của Ban hội thẩm và chính thức giám sát việc thực hiện các khuyến nghị sau khi thông qua các báo cáo của Ban hội thẩm (và Cơ quan Phúc thẩm).

Nguồn luật chủ yếu của hệ thống giải quyết tranh chấp là Thỏa thuận về các quy tắc và thủ tục điều chỉnh việc giải quyết tranh chấp (Understanding on rules and procedures governing the settlement of disputes, hereinafter Dispute Settlement Understanding – DSU). Điều 2 của DSU giới thiệu về Cơ quan giải quyết tranh chấp (Dispute Settlement Body – DSB), được thành lập nhằm thực hiện những quy tắc, thủ tục và các quy định giải quyết tranh chấp của các Hiệp định liên quan. Cũng theo Điều 2, các cuộc họp của DSB sẽ được tổ chức thường xuyên khi cần thiết; và khi DSB có quyền đưa ra quyết định, quyết định này sẽ được dựa trên nguyên tắc đồng thuận theo Điều 2.3 và 2.4 của DSU). Trong thực tế, DSB tổ chức một cuộc họp định kỳ mỗi tháng, và các cuộc họp bổ sung trong trường hợp cần thiết.

Như đã đề cập đến ở trên, các quốc gia hầu hết đều muốn khởi kiện theo phương thức nhiều khả năng sẽ đưa ra phán quyết có lợi cho họ. Theo các điều khoản cải cách của DSS, các Thành viên chỉ có thể giải quyết tranh chấp dựa trên hệ thống giải quyết tranh chấp của WTO, tuy nhiên những tranh chấp này không thể chỉ được giải quyết thông qua tham vấn giữa các bên hoặc được xét xử bởi Ban Hội thẩm và Cơ quan Phúc thẩm của WTO. Phương thức thường được các bên sử dụng nhất là tham vấn theo quy định tại Điều 4

của DSU, và xét xử bởi Ban Hội thẩm và Cơ quan phúc thẩm theo quy định tại Điều 6 đến 20 của DSU.

Một cơ quan khác cũng đóng vai trò vô cùng quan trọng trong việc giải quyết tranh chấp tại WTO là Cơ quan phúc thẩm (Appellate Body – AB). Cơ quan thường trực này gồm 7 thành viên và chính là một trong những cải tiến quan trọng tại Vòng đàm phán Uruguay. Ban Hội thẩm với tư cách là cơ quan tư pháp cùng với trọng tài, chuyên gia, Tổng giám đốc và Ban thư ký WTO cũng tham gia vào quy trình giải quyết tranh chấp.

Điều 1.1 DSU định nghĩa “Hiệp định liên quan” là các Hiệp định như Hiệp định WTO, Hiệp định GATT 1994 và tất cả các hiệp định đa phương khác về thương mại hàng hóa, Hiệp định GATS, Hiệp định TRIPS, DSU và Hiệp định đa phương về mua sắm chính phủ. Nhìn chung, hệ thống giải quyết tranh chấp của WTO có thẩm quyền giải quyết đối với tất cả các tranh chấp phát sinh từ các “Hiệp định liên quan”.

Thẩm quyền về giải quyết tranh chấp, do đó, sẽ là bắt buộc và duy nhất đối với các tranh chấp liên quan, điều này gây ra tranh cãi về việc tự do lựa chọn cơ chế giải quyết tranh chấp. Đối với bất kỳ tranh chấp nào phát sinh liên quan đến các Hiệp định liên quan thì Thành viên khởi kiện có nghĩa vụ phải giải quyết tranh chấp đó theo cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO.

Điểm khác biệt quan trọng giữa hệ thống giải quyết tranh chấp của WTO và các hệ thống giải quyết tranh chấp khác đó là việc gia nhập WTO đồng nghĩa với việc chấp nhận cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO.

Giải quyết tranh chấp trong thực tiễn

Vòng đàm phán Uruguay đã giúp WTO tăng cường tính ràng buộc và củng cố mạnh mẽ khung pháp lý về cơ chế giải quyết tranh chấp của tổ chức này. Để tăng cường chức năng và mục tiêu của mình, WTO DSS cho phép việc giải quyết tranh chấp theo phương thức trọng tài theo các điều kiện nhất định được nêu ra trong Điều 21 và 25 của DSU. Các bên phải thống nhất và đồng ý trước về phương thức xét xử này cũng như các thủ tục diễn ra sau đó. Trước khi bắt đầu xét xử bằng phương thức trọng tài, các bên phải thông báo về quyết định sử dụng biện pháp này tới tất cả các Thành viên WTO khác. Các bên tranh chấp được phép sử dụng các quy trình khác với quy trình tiêu chuẩn của DSU, sự linh động này cũng được áp dụng với việc lựa chọn trọng tài.

Trong vụ việc *Argentina – Hides and Leather*, Cộng đồng châu Âu đã yêu cầu thành lập một Ban Hội thẩm do Argentina tiếp tục duy trì việc cản trở xuất khẩu đối với da bò sống và da bò đã thuộc. Theo Cộng đồng châu Âu, biện pháp này đã vi phạm Điều XI của GATT 1994. Cộng đồng Châu



Âu cho rằng mặc dù hành động này của Argentina không được thể hiện rõ ràng dưới dạng một mức thuế cụ thể hoặc hạn ngạch, tuy nhiên, theo Điều XI quy định rằng những hạn chế về xuất khẩu có thể được thực hiện thông qua các biện pháp khác. Argentina phản đối ý kiến này và cố gắng biện minh rằng các biện pháp này đều liên quan tới nhu cầu kinh tế của đất nước. Tranh chấp này chính thức kết thúc với Báo cáo của Ban Hội thẩm, và tại cuộc họp của DSB năm 2011 Argentina đã đồng ý thực hiện các khuyến nghị và quy định của DSB, nhưng sau đó Thành viên này đã yêu cầu DSB cho họ một khoảng thời gian hợp lý để thực hiện các khuyến nghị theo các quy định tại Điều 21.3 của DSU. Do không đạt được thỏa thuận với Argentina về khoảng thời gian hợp lý trên, Cộng đồng Châu Âu đã yêu cầu khoảng thời gian đó sẽ được xác định bằng trọng tài và quyết định của trọng tài sẽ mang tính chất ràng buộc. Theo Điều 21.3 (c) của DSU, khoảng thời gian hợp lý để thực hiện các khuyến nghị là không quá 15 tháng kể từ ngày thông qua báo cáo của Ban Hội thẩm hoặc Cơ quan Phúc thẩm. Tuy nhiên, khoảng thời gian này có thể giảm xuống hoặc được gia hạn tùy thuộc vào từng trường hợp cụ thể.

Trọng tài viên đã đưa ra quyết định về tranh chấp khoảng thời gian hợp lý như sau: Không chấp nhận yêu cầu của Argentina về việc yêu cầu khoảng thời gian hợp lý lên tới 46 tháng do Argentina không có các căn cứ thuyết phục. Thay vào đó khoảng thời gian hợp lý được Trọng tài viên xác định là 12 tháng 12 ngày. Ví dụ này đã đưa chúng ta một góc nhìn rõ ràng về mức độ phức tạp của hệ thống giải quyết tranh chấp của WTO trong thực tế. Mặc dù tranh chấp đã được giải quyết bằng một phương thức thay thế, tuy nhiên phương thức này cũng không nằm ngoài khuôn khổ pháp lý của WTO DSS.

Trong một vài trường hợp, các tranh chấp không thể được giải quyết một cách nhanh gọn theo các quy định của DSU. Khi một Thành viên liên tục có các biện pháp không phù hợp với Hiệp định WTO, các thành viên khác chắc chắn sẽ phải có hành

động. Để đáp trả các biện pháp từ thành viên khác, dù là có tuân thủ hay không tuân thủ các quy định của WTO, các nước có khả năng cũng sẽ sử dụng các biện pháp trái với Hiệp định WTO. Việc này thường được gọi là các biện pháp trả đũa hay trừng phạt. Một quốc gia Thành viên nếu muốn tạm đình chỉ các nghĩa vụ WTO liên quan tới một Thành viên khác, Thành viên đó cần có sự cho phép trước của DSB.

Các quy định liên quan đến việc tạm ngưng các ưu đãi hoặc nghĩa vụ được đặt ra với mục đích ngăn cản việc các Thành viên tuyên bố “chiến tranh thương mại” với nhau. Nếu Thành viên thất bại trong việc thay đổi các biện pháp không tuân thủ các Hiệp định của WTO hoặc tuân thủ các khuyến nghị và phán quyết trong khoảng thời gian hợp lý được xác định theo khoản 3 Điều 21, Thành viên đó sẽ phải tham gia đàm phán với các bên liên quan nhằm thống nhất phương án bồi thường. (Theo Điều 22.2 của DSU)

Trong thực tế, một bên khiếu nại có thể sẽ đáp trả các biện pháp không phù hợp với WTO của một Thành viên bằng cách lên một rào cản thương mại. Đối với việc này, thủ tục của việc giải quyết tranh chấp cùng các chế tài thích hợp sẽ chỉ đóng vai trò như là đối sách cuối cùng. Theo đó, DSS khuyến khích các Thành viên tự tìm tiếng nói chung. Thêm vào đó, Trọng tài viên sẽ xác định xem liệu mức độ của các nghĩa vụ hoặc ưu đãi thuế quan bị đình chỉ từ các biện pháp đáp trả có tương đương với mức độ thiệt hại hay không (Theo Điều 22.7 của DSU)

Trong những năm sau này, hàng loạt các cuộc họp của Ban Hội thẩm và các thủ tục bắt buộc đã làm cho quá trình giải quyết tranh chấp trở nên khó khăn hơn. Vào năm 1999, Hoa Kỳ yêu cầu, căn cứ vào Điều 22.2 của DSU, sự cho phép của DSB về việc đình chỉ ưu đãi hoặc các nghĩa vụ khác của mình đối với EC với số tiền lên tới 520 triệu đô. EC cho rằng mức độ đình chỉ được đưa ra không tương đương với mức độ thiệt hại lợi ích mà Hoa Kỳ phải gánh chịu. Vụ kiện tiếp tục với phương thức giải quyết bằng Trọng tài và Trọng tài viên đã xác định

rằng mức độ đình chỉ mà Hoa Kỳ đưa ra không tương ứng với mức độ thiệt hại lợi ích do hành vi không phù hợp với các Hiệp định của WTO mà EC đã thực hiện.

Thông qua vụ việc này, chúng ta có thể thấy rằng hệ thống giải quyết tranh chấp của WTO trên thực tế sở hữu một cơ chế hoạt động tốt để giải quyết các tranh chấp. Tuy nhiên, trong một vài trường hợp đặc biệt, có thể mất tới gần 2 thập kỷ để các bên đạt được thỏa thuận. Tới nay, 570 tranh chấp đã được đưa ra WTO và phần lớn các trường hợp vẫn chưa đạt được thỏa thuận

KẾT LUẬN

Hệ thống giải quyết tranh chấp WTO được thiết kế nhằm mục đích giải quyết tất cả các vụ việc một cách thỏa đáng đối với các bên liên quan. Điều đáng chú ý là các thành viên thường lựa chọn phương thức Trọng tài làm giải pháp cuối cùng, vì vậy tại sao không tăng cường vai trò của Trọng tài viên bằng cách thay thế hẳn những cuộc họp triển miên của Ban Hội thẩm bằng phương thức Trọng tài ?

Nhìn chung, nền kinh tế toàn cầu đang phải đối mặt với một thời kỳ đầy thử thách và thương mại có thể không thúc đẩy tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ như trước đây. Thật không may, các quốc gia đang quay lưng lại với chính các quy định mà họ đã tạo ra. Một trong những xu hướng mới hiện nay đó là áp đặt các biện pháp bảo hộ. Đây là một mối đe dọa thường trực và hiển nhiên với hệ thống giải quyết tranh chấp. Việc tuân thủ nguyên tắc không phân biệt đối xử và đặt các nước đang phát triển ngang bằng vị thế của các nước phát triển trong tất cả các giai đoạn của quá trình giải quyết tranh chấp là một thành công lớn của WTO.

Rõ ràng, khung pháp lý của WTO đã hoàn thiện và có khả năng giải quyết tranh chấp rất hiệu quả. Tuy nhiên, việc tận dụng hiệu quả thể chế này vẫn phụ thuộc vào chính bản thân các quốc gia Thành viên.

THS. LÊ SỸ GIẢNG
Công ty GH Consults

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