

**The Saigon International
University**



Khóa luận
tốt nghiệp

Thành phố Hồ Chí Minh - 2022

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Ngành

LUẬT KINH TẾ

Đề tài

Lý luận và thực tiễn áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại quốc tế của một số quốc gia thành viên WTO

Giảng viên hướng dẫn:

Th.S Phạm Thị Cẩm Ngọc

Sinh viên:

Lê Thị Thảo

MSSV: 97381901661



**The Saigon
International
University**

Lewis Campus

Email: admission@siu.edu.vn

Website: www.siu.edu.vn

LỜI CAM ĐOAN

Em xin cam đoan đề tài *Lý luận và thực tiễn áp dụng các biện pháp Phòng vệ thương mại quốc tế của một số quốc gia thành viên WTO* là công trình nghiên cứu của cá nhân em, không sao chép của cá nhân, tổ chức nào. Mọi số liệu, kết quả hoàn toàn trung thực và minh bạch. Mọi thông tin hỗ trợ cho việc thực hiện khoá luận đều được trích dẫn rõ ràng, đầy đủ. Em xin chịu mọi trách nhiệm cho việc thiếu trung thực, sao chép hay đạo nhái các nội dung trong bài viết.

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày ... tháng ... năm ...

Tác giả bài viết

Lê Thị Thảo

LỜI CẢM ƠN

Lời đầu tiên em xin trân trọng cảm ơn người hướng dẫn khoá luận là Cô Phạm Thị Cẩm Ngọc đã dành nhiều thời gian và kiến thức của mình để hướng dẫn em trong quá trình học tập và làm luận văn tốt nghiệp. Xin chân thành cảm ơn Thầy, Cô thuộc khoa Luật trường Đại học Quốc tế Sài Gòn đã giúp đỡ và giảng dạy em trong suốt 4 năm qua.

Do bản thân còn nhiều sai sót và kiến thức hạn chế, kính mong sự chỉ dẫn và đóng góp của các Thầy, Cô để bài viết của em hoàn thiện hơn.

Xin cảm ơn.

MỤC LỤC

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT	2
DANH MỤC CÁC BẢNG SỬ DỤNG	2
DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ, ĐỒ THỊ, SƠ ĐỒ, HÌNH ẢNH	3
LỜI MỞ ĐẦU	4
2. Mục tiêu nghiên cứu	5
3. Đối tượng nghiên cứu của đề tài:.....	5
4. Phạm vi nghiên cứu của đề tài:.....	5
5. Phương pháp nghiên cứu	6
6. Kết cấu của đề tài	6
CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CÁC BIỆN PHÁP PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI THEO QUY ĐỊNH CỦA WTO	6
1.1. Khái quát về WTO - World Trade Organization	6
1.2. Các biện pháp phòng vệ thương mại	8
1.2.1. Bán phá giá – Các biện pháp chống bán phá giá	9
1.2.2. Trợ cấp - Các biện pháp Chống trợ cấp	16
1.2.3. Tự vệ thương mại – các biện pháp tự vệ thương mại	24
CHƯƠNG 2. THỰC TIỄN ÁP DỤNG PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI CỦA MỘT SỐ QUỐC GIA THÀNH VIÊN WTO.....	30
2.1. Thực tiễn áp dụng phòng vệ thương mại tại một số quốc gia	30
2.1.1. Vụ kiện về biện pháp chống bán phá giá.....	30
2.1.2. Vụ kiện về biện pháp chống trợ cấp	34
2.1.3. Vụ kiện về biện pháp tự vệ thương mại	39
2.2. Thực tiễn áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại tại Việt Nam	43
CHƯƠNG 3: HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VỀ CƠ CHẾ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP CỦA WTO – CÁC VẤN ĐỀ DOANH NGHIỆP VIỆT NAM CẦN LƯU Ý	50
3.1. Hoàn thiện pháp luật về cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO.....	50
3.2. Những lưu ý cho doanh nghiệp Việt Nam	55
KẾT LUẬN	62
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	63
1. Lý do chọn đề tài	66

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

TMQT	Thương mại Quốc tế
PVTM	Phòng vệ thương mại
WTO	World Trade Organization – Tổ chức thương mại thế giới
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade – Hiệp định chung về thuế quan và mậu dịch
ADA	Anti Dumping Agreement – Hiệp định Chống bán phá giá
SCM	Agreement on Subsidies and Countervailing Measures – Hiệp định về Trợ cấp và các Biện pháp đối kháng
SG	Agreement on Safeguards – Hiệp định về tự vệ
CBPG	Chống bán phá giá
CQCTQ	Cơ quan có thẩm quyền
DN	Doanh nghiệp
ĐPT	Dang phát triển
CQGQTC	Cơ quan giải quyết tranh chấp
DSB	Dispute Settlement Body – Cơ quan giải quyết tranh chấp
USDOC	U.S.Department of Commerce – Bộ thương mại Hoa Kỳ
GDP	Gross Domestic Product – Tổng sản phẩm trong nước

DANH MỤC CÁC BẢNG SỬ DỤNG

Bảng 2.1	Kết quả áp thuế chống bán phá giá đối với tôm của Việt Nam
Bảng 3.1	Thống kê các vụ điều tra Phòng vệ thương mại của Việt Nam

DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ, ĐỒ THỊ, SƠ ĐỒ, HÌNH ẢNH

Sơ đồ 2.1	Diễn biến vụ kiện Số DS404
Hình ảnh 1.1	Mã HS của tảo
Hình ảnh 2.1	Cách thức hoạt động của zeroing

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Thương mại quốc tế (TMQT) ban đầu chỉ đơn giản là hoạt động mua bán, trao đổi hàng hóa vật chất giữa các quốc gia nhằm mục đích giành lấy những lợi thế mà hoạt động mua bán, trao đổi trong nước không có hoặc không thể đáp ứng được. Cùng với sự phát triển của các quan hệ kinh tế quốc tế, nhất là trong vài thập kỷ gần đây, TMQT ngày càng được coi trọng và được hiểu theo nghĩa rộng hơn, không chỉ bao gồm hoạt động mua bán hàng hóa hữu hình mà còn bao gồm cả hoạt động mua bán, trao đổi hàng hóa vô hình, dịch vụ hay đầu tư bao gồm cả mục đích sinh lời. TMQT có vai trò hết sức quan trọng đối với các quốc gia bởi nó cho phép các quốc gia tiêu thụ hàng hóa với số lượng và chủng loại lớn hơn vượt quá giới hạn khả năng sản xuất trong điều kiện đóng cửa nền kinh tế của mỗi quốc gia. Ngoài ra, TMQT có sự tác động qua lại buộc mỗi quốc gia phải thay đổi cơ cấu kinh tế theo ngành, vùng và lĩnh vực kinh tế mang đặc điểm và lợi thế cạnh tranh của mỗi quốc gia.

Để quản lý hoạt động TMQT, các quốc gia trên thế giới đã xây dựng, hoạch định và ban hành các chính sách thương mại tương ứng với trình độ phát triển và đặc điểm của từng nền kinh tế. Tuy nhiên cần có hệ thống quy định chung mang tính nguyên tắc, với các quy định vừa phù hợp với các hệ thống pháp luật của mỗi quốc gia, vừa đảm bảo quyền lợi của các quốc gia khi họ tham gia TMQT. Thêm vào đó WTO đã tạo ra khuôn khổ toàn diện cũng như tăng cường hiệu quả công tác quản lý để các quốc gia thành viên có thể áp dụng các chính sách nhằm bảo vệ quyền lợi của quốc gia mình khi tham gia hệ thống TMQT. Một trong những chính sách nổi bật phải kể đến là PVTM, bao gồm các biện pháp chống bán phá giá (CBPG), chống trợ cấp và tự vệ. Đây được coi là ba trụ cột của hệ thống PVTM trong TMQT và được sử dụng như một “chiếc van an toàn” để bảo vệ thị trường trong nước trước hàng hóa nhập khẩu từ nước ngoài. Nhiều xung đột thương mại giữa các nền kinh tế lớn vẫn diễn ra gay gắt trong bối cảnh chủ nghĩa bảo hộ gia tăng. Trước xu thế bảo hộ gia tăng, xung đột thương mại giữa các nền kinh tế lớn còn nhiều diễn biến phức tạp cũng đã và đang tạo nguy cơ tiềm ẩn, tác động trực tiếp cũng như gián tiếp đến các ngành hàng xuất khẩu, nhập khẩu của bất cứ Quốc gia nào. Bên cạnh đó, sự phát triển của TMQT diễn ra nhanh chóng và ngày càng có nhiều những chính sách thể hiện sự không phù hợp gây ảnh hưởng đến sự giao thương quốc tế của

Việt Nam nói riêng và các thành viên của WTO nói chung, vì vậy việc hiểu các quy định về PVTM cũng như nâng cao năng lực sử dụng PVTM là cần thiết để bảo vệ nền kinh tế trước các vụ kiện liên quan tới các biện pháp PVTM. Đó là lý do em lựa chọn đề tài **“Lý luận và thực tiễn áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại quốc tế của một số quốc gia thành viên WTO”**.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Mục tiêu tổng quát: làm sáng tỏ những vấn đề lý luận và thực tiễn của các biện pháp PVTM để từ đó nêu lên các thuận lợi cũng như khó khăn khi các Quốc gia thành viên áp dụng biện pháp này. Cùng với đó là các giải pháp kiến nghị trong việc quản lý cũng như chính sách của các DN Việt Nam và cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO khi áp dụng các biện pháp PVTM trong vấn đề tạo môi trường thương mại phát triển, minh bạch, công bằng. Mục tiêu cụ thể bao gồm:

- (1) Giới thiệu về WTO và khái quát cơ sở lý luận về các biện pháp PVTM
- (2) Thực trạng quy định pháp luật WTO và thực tiễn áp dụng các biện pháp PVTM từ một số Quốc gia thành viên WTO
- (3) Đề xuất các kiến nghị hoàn thiện quy định về giải quyết tranh chấp của WTO bên cạnh đó đưa ra các lưu ý cho DN Việt Nam khi tham gia vào vụ tranh chấp về PVTM

3. Đối tượng nghiên cứu của đề tài:

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là các quy định của WTO liên quan đến các biện pháp PVTM bao gồm biện pháp Chống bán phá giá, biện pháp Chống trợ cấp và Biện pháp tự vệ. Bên cạnh đó tìm hiểu các vụ tranh chấp có liên quan đến vấn đề này của một số thành viên WTO trong đó có Việt Nam.

4. Phạm vi nghiên cứu của đề tài:

- Về nội dung: Bài viết tập trung nghiên cứu về điều kiện áp dụng biện pháp PVTM theo các quy định của WTO, việc áp dụng trên thực tế đối với các quốc gia thành viên có gì khó khăn hay đòi hỏi các quốc gia phải đáp ứng điều kiện nhất định nào. Bên cạnh đó cũng thể hiện những bất cập trong hoạt động của DN Việt Nam khi vướng vào các vụ tranh chấp liên quan đến biện pháp PVTM.
- Về không gian: Việt Nam và một số quốc gia khác trên thế giới.
- Về thời gian: Nghiên cứu được thực hiện trong thời gian 1996 - 2023

5. Phương pháp nghiên cứu

Chương 1: Sử dụng phương pháp phân tích luật học nhằm tìm hiểu khái niệm, sự xuất hiện và cơ sở pháp lý của PVTM nhằm làm rõ các quy định của pháp luật.

Chương 2: Sử dụng phương pháp nghiên cứu điển hình và so sánh luật học nhằm làm rõ điều kiện và thực trạng áp dụng biện pháp PVTM của các Quốc gia trên thế giới thông qua các vụ kiện đã được giải quyết.

Chương 3: Sử dụng phương pháp phân tích và tổng hợp từ những hạn chế xung quanh và thực tiễn các quy định pháp luật từ đó đưa ra những lưu ý cho DN Việt Nam khi tham gia các vụ kiện PVTM, bên cạnh đó kiến nghị hoàn thiện hệ thống chính sách và hoạt động của WTO.

Quy trình nghiên cứu của đề tài bao gồm các bước chính:

- (1) Nghiên cứu các dữ liệu dạng chữ thông qua hệ thống các hiệp định của WTO.
- (2) Tìm hiểu các vụ kiện về việc áp dụng biện pháp PVTM cụ thể.
- (3) Đưa ra các số liệu, phân tích từ đó rút ra các vướng mắc và kiến nghị hoàn thiện pháp luật.

6. Kết cấu của đề tài

Đề tài được trình bày bao gồm 3 chương

Chương 1: Cơ sở lý luận về các Biện pháp PVTM theo quy định của WTO

Chương 2: Thực tiễn áp dụng các biện pháp PVTM của một số Quốc gia thành viên WTO

Chương 3: Hoàn thiện pháp luật về cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO – Các vấn đề DN Việt Nam cần lưu ý

CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CÁC BIỆN PHÁP PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI THEO QUY ĐỊNH CỦA WTO

1.1. Khái quát về WTO - World Trade Organization

Tổ chức Thương mại Thế giới – World Trade Organization (WTO) ra đời vào 01/01/1995, là kết quả của vòng đàm phán Uruguay (1986 - 1993). Vòng đàm phán này không nhằm mục đích thành lập WTO nhưng những thành tựu đạt được từ vòng đàm phán này cần thiết được duy trì và thực thi bởi một tổ chức độc lập, có đầy đủ tư cách và năng lực. Tổ chức này phải có chức năng, nhiệm vụ quản lý các hiệp định phát sinh trong các vòng đàm phán và giải quyết tranh chấp hiệu quả. Vì những lý do đó, Liên minh châu

Âu và Canada đề xuất thành lập tổ chức thương mại quốc tế (TMQT) để điều phối chính sách thương mại toàn cầu. Từ đó WTO ra đời, tất cả các kết quả của các vòng đàm phán được đưa về quản lý tại WTO đồng thời chấm dứt luôn tính tạm thời của GATT - Hiệp định chung về thuế quan và mậu dịch (General Agreement on Tariffs and Trade; tiền thân của WTO). Khi thành lập đã có 123 quốc gia và vùng lãnh thổ tham gia, tới nay WTO đã có tới 164 thành viên. Việt Nam tham gia vào tổ chức này năm 2007.

Mục tiêu của WTO là thúc đẩy tăng trưởng thương mại hàng hóa và dịch vụ trên phạm vi toàn cầu. Thúc đẩy sự phát triển các thể chế thị trường, giải quyết các bất đồng và tranh chấp thương mại giữa các nước thành viên. Bảo đảm cho các nước ĐPT được hưởng lợi ích thực sự từ sự tăng trưởng của TMQT, khuyến khích các nước này hội nhập sâu rộng hơn vào nền kinh tế thế giới. Thêm vào đó còn nâng cao mức sống, tạo công việc cho người dân các nước thành viên, bảo đảm quyền và tiêu chuẩn lao động tối thiểu được tôn trọng¹. Có thể thấy rằng giảm hàng rào thương mại sẽ giảm chi phí trong giao dịch. Các thương nhân chạy theo lợi nhuận sẽ tăng cường thương mại hơn kéo theo nền kinh tế của các nước vào dòng chảy thương mại làm tăng GDP của các quốc gia. Việc thúc đẩy thể chế thị trường bảo đảm cho các nước đang phát triển (ĐPT) có các điều kiện cạnh tranh với các ưu đãi hơn. Các nhà hoạch định chính sách nhận thấy bất cập của GATT là “Sự bình đẳng của các quốc gia không bình đẳng thì vẫn là sự bất bình đẳng”, cho nên họ có mục tiêu là làm cho các quốc gia ĐPT này được hưởng ưu đãi để đảm bảo phát triển công bằng trong TMQT.

Chức năng của WTO là tạo điều kiện thuận lợi cho việc thực thi, quản lý và điều hành các hiệp định thương mại trong khuôn khổ WTO. Đây là diễn đàn dành cho các cuộc đàm phán giữa các nước thành viên, bao gồm cơ chế giải quyết tranh chấp giữa các nước thành viên với nhau. Đồng thời WTO cũng theo dõi cơ chế “rà soát chính sách thương mại” - The Trade Policy Review Mechanism (TPRM); ngoài ra WTO cũng hợp tác với các tổ chức kinh tế quốc tế khác như Quỹ tiền tệ Quốc tế - International Monetary Fund (IMF) và Ngân hàng thế giới - World Bank (WB). WTO kế thừa mọi thành quả xây dựng và cam kết của các quốc gia từ thời kỳ của GATT đồng thời khắc phục mọi tình trạng đã

¹ Hoàng Phước Hiệp, Đặc san tuyên truyền pháp luật Số 06/2010, trang 3.

tồn tại của GATT. Các quốc gia phải chịu sự ràng buộc của mọi điều khoản của WTO khi là thành viên. Mọi rào cản thương mại đều có thể đàm phán tại WTO để đảm bảo mỗi quốc gia thành viên đều hiểu luật và thực thi đúng luật.

Ngoài việc tạo nên môi trường thương mại tự do, ổn định WTO còn quy định quyền và nghĩa vụ của các bên song song với nhau. Chỉ khi đi kèm quyền lợi và trách nhiệm thì các bên mới có mối quan hệ thương mại với nhau một cách cân bằng và giữ vững nền kinh tế quốc gia cũng như kinh tế quốc tế. Nhiệm vụ hoàn thiện khuôn khổ pháp luật, thể chế cũng như các chính sách phòng vệ thương mại giúp các quốc gia thành viên vừa hội nhập vào nền kinh tế vừa để bảo vệ nền kinh tế, DN, thị trường nội địa của mình. PVTM là các biện pháp mà các chính phủ có thể thực hiện trong ba trường hợp cụ thể đối với hành vi được cho là vi phạm trong thương mại quốc tế. Các biện pháp này được quy định trong ba hiệp định riêng biệt của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), đó là Hiệp định về việc thực thi Điều VI của Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại 1994 (thường được gọi là Hiệp định Chống bán phá giá); Hiệp định về trợ cấp và các biện pháp đối kháng; và Hiệp định về các biện pháp tự vệ². Các biện pháp trong Hiệp định chống bán phá giá và trợ cấp về bản chất là phân biệt đối xử, nghĩa là các biện pháp đó cho phép một thành viên WTO, trong một khoảng thời gian và tuân theo các thủ tục nhất định, từ chối việc đối xử Tối huệ quốc (MFN) đối với hàng hóa cụ thể của một thành viên WTO khác.

1.2. Các biện pháp phòng vệ thương mại

Các biện pháp PVTM là các biện pháp tạm thời, không mang tính chất vĩnh viễn bởi vì nguyên tắc xác lập chủ yếu trong WTO là nguyên tắc tự do hóa thương mại. Thương mại giữa các quốc gia được tự do thông qua việc các quốc gia dỡ bỏ các hàng rào thuế quan cũng như các chính sách bất lợi, từ đó tạo ra môi trường cạnh tranh bình đẳng với nhau. Tuy nhiên khi một trong các bên áp dụng PVTM thì tức là đang tạo ra rào cản cho sự tự do hoá thương mại vì thế quốc gia khi áp dụng PVTM chỉ được áp dụng trong một khoảng thời gian nhất định chứ không được áp dụng liên tục. Quốc gia áp dụng biện pháp PVTM có mục đích khắc phục các thiệt hại gây ra cho ngành sản xuất trong nước trước hành vi cạnh tranh không lành mạnh và/hoặc cạnh tranh lành mạnh của quốc gia

² Cục phòng vệ thương mại, 2021, Hệ thống pháp luật quy định về phòng vệ thương mại ở Việt Nam, trang 7

xuất khẩu. Ví dụ như sự gia tăng hàng nhập khẩu một cách ồ ạt ảnh hưởng tới sản xuất trong nước, nếu thấy cần thiết và có đủ cơ sở chứng minh thì Quốc gia có thể áp dụng biện pháp PVTM, ngược lại khi xác định các biện pháp PVTM của một thành viên là không phù hợp đối với mình thì có thể khởi kiện để giải quyết tranh chấp. Các biện pháp này tương đối đơn giản nhưng cũng phức tạp khi thực hiện bởi vì ranh giới giữa việc “bảo vệ ngành sản xuất trong nước” và “rào cản thương mại trá hình” rất mong manh. Bởi một số Quốc gia cố ý sử dụng PVTM như một cách hạn chế hoặc thoái thác nghĩa vụ của mình trong các cam kết với các thành viên WTO.

TMQT càng lớn mạnh thì việc các quốc gia giao thương với nhau ngày càng nhiều, tạo nên nguy cơ hàng nước ngoài nhập khẩu ồ ạt hoặc cạnh tranh không lành mạnh vào một quốc gia gây thiệt hại đáng kể hoặc nghiêm trọng cho các ngành sản xuất nội địa trở nên phổ biến hơn. Vì vậy PVTM đang trở thành công cụ đáng chú ý để chống lại sự nhập khẩu hàng hoá gia tăng cũng như dùng PVTM để bảo hộ cho ngành sản xuất nội địa.

PVTM bao gồm 3 biện pháp: (1) Biện pháp chống bán phá giá, (2) Biện pháp đối kháng - chống trợ cấp, (3) Biện pháp tự vệ thương mại³.

1.2.1. Bán phá giá – Các biện pháp chống bán phá giá

❖ Căn cứ pháp lý

Bán phá giá và chống bán phá giá được quy định tại Hiệp định về thuế quan và thương mại - General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) 1994 và Hiệp định chống bán phá giá - Anti Dumping Agreement (ADA). Theo đó, khái niệm bán phá giá được quy định:

Điều VI.1 Hiệp định GATT 1994 quy định bán phá giá là hiện tượng “sản phẩm của một nước được đưa vào kinh doanh trên thị trường của một nước khác với giá thấp hơn giá trị thông thường của sản phẩm”.

Điều 2.1 Hiệp định ADA: Một sản phẩm bị coi là bán phá giá khi giá xuất khẩu của sản phẩm đó thấp hơn giá có thể so sánh được (giá trị thông thường) của sản phẩm tương tự được tiêu dùng tại nước xuất khẩu trong điều kiện thương mại thông thường.

³ Trung tâm WTO và Hội nhập, Tin Việt Nam, Doanh nghiệp và tự do hoá thương mại, trang 33

❖ **Xác định hành vi bán phá giá**

Để nhận biết có hành vi bán phá giá hay không căn cứ vào các yếu tố sau:

Thứ nhất, có hành vi xuất khẩu vào quốc gia khác⁴. Nếu bán phá giá trong lãnh thổ chính quốc gia của mình thì không thuộc phạm vi điều chỉnh của ADA.

Thứ hai, giá trị thông thường ở đây là giá bán trong nước⁵. Điều 2.1 Hiệp định ADA định nghĩa “*giá thông thường*” của sản phẩm là giá có thể so sánh được trong những điều kiện thương mại bình thường đối với sản phẩm tương tự được tiêu thụ tại nước xuất khẩu. Tuy nhiên, nếu không tồn tại “*giá thông thường*” thì có thể tính bằng giá xuất khẩu sang nước thứ ba hay giá xây dựng từ tổng chi phí sản xuất ra sản phẩm, chi phí quản lý, bán hàng và khoản lợi nhuận hợp lý theo Điều VI.1 Hiệp định GATT 1994. Nếu giá thông thường này lớn hơn giá bán tại nước xuất khẩu thì được xem là bán phá giá, nhưng yếu tố này phải áp dụng trên sản phẩm tương tự.

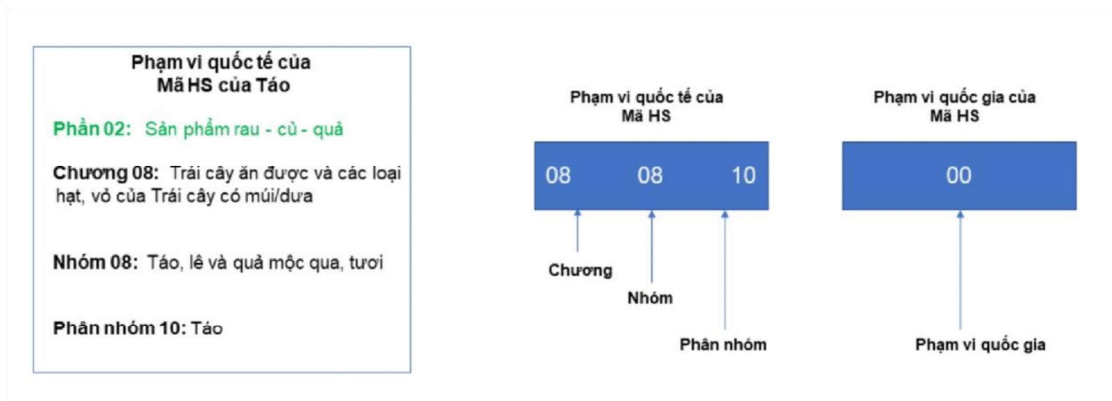
Thứ ba, xác định sản phẩm tương tự quy định tại Điều 2.6 Hiệp định ADA: “*Trong toàn bộ Hiệp định này, khái niệm "sản phẩm tương tự" sẽ được hiểu là sản phẩm giống hệt, tức là sản phẩm có tất cả các đặc tính giống với sản phẩm đang được xem xét, hoặc trong trường hợp không có sản phẩm nào như vậy thì là sản phẩm khác mặc dù không giống ở mọi đặc tính nhưng có nhiều đặc điểm gần giống với sản phẩm được xem xét.*” Giá bán trong nước và bán sau khi xuất khẩu của các sản phẩm không tương tự thì không phải hành vi bán phá giá. Và để xem có phải sản phẩm tương tự hay không thì có thể căn cứ vào Hệ thống mã hóa và mô tả hàng hóa hài hòa (Hệ thống mã HS)⁶.

Ví dụ: Mã HS của táo – 08081000, có thể phân tích như sau:

⁴ Điều 2.1, Hiệp định ADA

⁵ Điều 2 Hiệp định ADA

⁶ International Trade Administration, U.S. Department of Commerce; <https://www.trade.gov/harmonizedsystem-hs-codes>



Hình ảnh 1.1: Mã HS của táo⁷

Thứ tư, giá xuất khẩu theo điều 2.4 Hiệp định ADA. Giá này xác định trong hợp đồng, giá xuất khẩu ghi nhận trong hợp đồng là cơ sở để tính giá xuất khẩu. Tuy nhiên nhiều trường hợp vì sự bù trừ của các hợp đồng trước trong mối quan hệ của các thương nhân thì giá hợp đồng có sự chênh lệch so với giá thực tế. Vì thế WTO cho phép các bên lấy giá xuất khẩu là giá trị tự tính toán. Trong quá trình xem xét hành vi có bán phá giá hay không, cần so sánh giá xuất khẩu và giá trị thông thường của sản phẩm. Việc so sánh giá xuất khẩu phải thỏa mãn 2 điều kiện để được xem là phù hợp với Hiệp định ADA cụ thể Điều 2.4 quy định: (1) việc so sánh giữa 2 mức giá trên phải được thực hiện ở cùng một cấp độ thương mại; (2) việc so sánh giữa 2 mức giá trên phải được thực hiện một cách công bằng. Việc so sánh giá xuất khẩu và giá trị thông thường phải được tiến hành ở cùng một khâu thống nhất của quá trình mua bán, thường là tại khâu xuất xưởng và so sánh việc bán hàng vào cùng thời điểm hoặc thời điểm càng giống nhau càng tốt.

Thứ năm, điều kiện thương mại thông thường: Mục đích chính của thương mại là lợi nhuận vì thế trong điều kiện thương mại thông thường thì các bên tham gia cũng phải vì mục đích lợi nhuận. Không trong điều kiện thương mại thông thường nếu (1) Không tồn tại mức giá nội địa; (2) Mức giá xuất khẩu không đáng tin cậy (khi nước xuất khẩu là nước có nền kinh tế phi thị trường - độc quyền). Cách xác định giá trong điều kiện thương mại không thông thường quy định tại Điều VI.1 GATT và Điều 2.2 ADA: “Giá trị thông thường sẽ được tính trên Giá xuất khẩu ra thị trường nước thứ ba; hoặc Giá trị

⁷ Vạn Hải Goup, 2023, HS code là gì? 06 quy tắc mã HS code quan trọng cần phải biết, <https://vanhaigroup.com/hscodex/>

cấu thành hợp lý của hàng hoá (chi phí sản xuất tại quốc gia xuất khẩu + chi phí quản trị, bán hàng + khoản lợi nhuận hợp lý)”.

Về vấn đề Quốc gia có nền kinh tế phi thị trường - Non Market Economy⁸, Việt Nam ta là một ví dụ. Trong quá khứ Việt Nam là nền kinh tế độc quyền nhà nước hay còn biết đến với tên gọi “thời kỳ bao cấp”. Cho đến năm 1986 mới tiến hành đổi mới, vì thế khi gia nhập WTO chúng ta phải chấp nhận bị coi là nền kinh tế phi thị trường. Cũng chính lý do này Việt Nam đã không được hưởng các cách thức tính toán biên độ phá giá, biên độ trợ cấp chuẩn mực của WTO. Ngoài ra các quốc gia phi thị trường nói chung và Việt Nam nói riêng còn bị kiểm soát gắt gao hơn và áp thuế nhiều hơn so với quốc gia khác⁹.

Thứ sáu, Biên độ bán phá giá. Biên độ bán phá giá vượt 2% thì bị coi là bán phá giá. Điều 2.4.2 Hiệp định AD quy định có ba cách tính biên độ phá giá như sau:

Cách 1: So sánh giá thông thường bình quân gia quyền với giá XK bình quân gia quyền của tất cả các giao dịch của từng nhà sản xuất, xuất khẩu;

Cách 2: So sánh giá thông thường và giá XK của từng giao dịch (hoặc của các giao dịch thực hiện trong cùng một ngày hoặc gần như trong cùng một ngày);

Cách 3: So sánh giá thông thường bình quân gia quyền với giá XK của từng giao dịch;
Có thể tóm gọn bằng công thức:

$$\text{Biên độ phá giá} = \frac{\text{Giá thông thường} - \text{Giá xuất khẩu}}{\text{Giá xuất khẩu}}$$

Có thể có cách tính biên độ bán phá giá khác hay không nếu xảy ra (1) trường hợp ngành công nghiệp trong nước không sản xuất ra mặt hàng tương tự; (2) trường hợp ngành công nghiệp trong nước sản xuất ra số lượng sản phẩm không đủ nhiều; (3) trường hợp những thông tin về chi phí sản xuất trong nước không cho phép tính toán một cách chính xác trị giá thông thường của sản phẩm ... hay các trường hợp khác Thực tế cho thấy Hoa Kỳ là quốc gia đã sử dụng phương thức tính giá khác đó là zeroing - hay còn

⁸ Cục Phòng vệ thương mại, Chống bán phá giá và các nền kinh tế Phi thị trường, http://www.trav.gov.vn/default.aspx?page=news&do=detail&category_id=b440999f-cd9a-4cea-b8d6e1a090d01cdb&id=00536bed-608b-490f-9a92-354cdd08eb5b, truy cập ngày 20/5/2023. ⁹ Thư viện hội nhập Quốc tế - HCC-WTO, 2006, Ban Công tác về việc Việt Nam gia nhập WTO, Báo cáo của Ban Công tác về việc Việt Nam gia nhập WTO, đoạn 254, 255, trang 95, 96.

gọi là Phương pháp quy về 0⁹. Theo đó trong quá trình tính biên độ phá giá phương pháp này cho phép quy về 0 tất cả các giao dịch có biên độ phá giá âm. Việc bỏ qua các biên độ bán phá giá có kết quả âm dẫn đến nhiều sản phẩm của quốc gia xuất khẩu từ không bán phá giá thành bán phá giá. Điều này luôn gây tranh cãi trong thời gian qua và chính Việt Nam cũng phải chịu trận từ cách tính toán này. Cụ thể là vụ kiện DS404, Việt Nam tham gia với tư cách nguyên đơn, khởi kiện Hoa Kỳ về các biện pháp CBPG đối với sản phẩm tôm nước ấm đông lạnh nhập khẩu từ Việt Nam¹⁰. Theo đó Hoa Kỳ đã dùng phương pháp zeroing để tính biên độ bán phá giá và đánh thuế bán phá giá lên sản phẩm tôm của Việt Nam.

❖ Áp dụng biện pháp CBPG

Nước nhập khẩu chỉ được phép áp dụng biện pháp CBPG khi:

- (1) Hàng hóa nhập khẩu bị bán phá giá, tức là giá thực tế trong nước thấp hơn giá xuất khẩu tính trên sản phẩm tương tự¹¹.
- (2) Ngành công nghiệp trong nước đang bị thiệt hại hoặc sẽ bị thiệt hại trong tương lai¹².

Khi ngành công nghiệp đặt vào tình trạng nguy hiểm, lúc này quốc gia nhập khẩu được phép làm gì để bảo vệ? Để bảo vệ quốc gia phải chứng minh rằng ngành công nghiệp đang bị thiệt hại và thiệt hại vì các nguyên nhân như: hàng nhập khẩu bán phá giá, khoa học kỹ thuật chậm đổi mới cho nên người tiêu dùng không còn sử dụng sản phẩm, không nâng cao kỹ thuật nên chất lượng bị giảm sút, sai lầm trong quyết định đầu

⁹ Vũ Thị Phương Lan, 2010, Lập pháp, “Quy về 0”(Zeroing) trong tính toán biên độ phá giá đối với các vụ kiện chống bán phá giá tại Hoa Kỳ

; [http://www.lapphap.vn/Pages/tintuc/tinchitiet.aspx?tintucid=207213#:~:text=have%20JavaScript%20enable&E2%80%9CQuy%20v%E1%BB%81%200%E2%80%9D\(Zeroing\)%20trong%20t%C3%ADnh%20to%C3%A1n%20bi%C3%AAn,b%C3%A1n%20ph%C3%A1%20gi%C3%A1%20t%E1%BA%A1i%20M%E1%BB%B9&text=Chia%20s%E1%BA%BB%3A,thu%E1%BA%BF%20ch%E1%BB%91ng%20b%C3%A1n%20p%C3%A1%20gi%C3%A1](http://www.lapphap.vn/Pages/tintuc/tinchitiet.aspx?tintucid=207213#:~:text=have%20JavaScript%20enable&E2%80%9CQuy%20v%E1%BB%81%200%E2%80%9D(Zeroing)%20trong%20t%C3%ADnh%20to%C3%A1n%20bi%C3%AAn,b%C3%A1n%20ph%C3%A1%20gi%C3%A1%20t%E1%BA%A1i%20M%E1%BB%B9&text=Chia%20s%E1%BA%BB%3A,thu%E1%BA%BF%20ch%E1%BB%91ng%20b%C3%A1n%20p%C3%A1%20gi%C3%A1)

¹⁰ Trung tâm WTO và hội nhập - VCCI, Vụ giải quyết tranh chấp đầu tiên của Việt Nam tại WTO - Các biện pháp chống bán phá giá đối với sản phẩm tôm nước ấm đông lạnh.

¹¹ Điều 2.4 Hiệp định ADA

¹² Điều 3 Hiệp định ADA

tur, hay có yếu tố khác. (3) Có mối quan hệ giữa hành vi và thiệt hại, tức là thiệt hại xảy ra phải do hành vi bán phá giá gây nên¹³. (4) Cuộc điều tra phá giá được tiến hành đúng

thủ tục¹⁴, cũng như việc cho phép bên bị điều tra phải được đảm bảo quyền cung cấp chứng cứ để theo đuổi vụ việc này.

Điều kiện để quốc gia nhập khẩu có thể nộp đơn khởi kiện tới WTO để bắt đầu thủ tục điều tra nêu trên đó là:

(1) Đơn kiện điều tra CBPG phải được chấp nhận với tỷ lệ đại diện 50/25 theo quy định điều 5.4 Hiệp định ADA (50/25: Sản lượng sản phẩm của các nhà sản xuất ủng hộ đơn kiện chiếm tối thiểu 50% / sản lượng sản phẩm tương tự lớn hơn 25%);

(2) Đơn kiện cũng sẽ bị bác bỏ nếu biên độ bán phá giá được coi là không quá mức tối thiểu nếu biên độ đó thấp hơn 2% theo Điều 5.8 Hiệp định ADA;

(3) Đơn kiện cũng sẽ bị bác bỏ nếu khối lượng hàng bán phá giá không đáng kể 3%, tuy nhiên đơn kiện sẽ được chấp nhận nếu tổng số các sản phẩm tương tự nhập khẩu từ những nước này chiếm trên 7% nhập khẩu sản phẩm tương tự vào Thành viên nhập khẩu. Nếu đơn khởi kiện được chấp nhận thì sẽ tiến hành điều tra. Lưu ý rằng, đây không phải thủ tục tố tụng tại Tòa án mà là một thủ tục hành chính. Trong đó chủ thể khởi kiện là ngành sản xuất sản phẩm tương tự của nước nhập khẩu (hoặc đại diện của ngành); hoặc cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu.

Các biện pháp CBPG quốc gia có thể áp dụng bao gồm:

Thứ nhất, biện pháp tạm thời như thuế tạm thời, ký quỹ đặt cọc theo Điều 7.2 Hiệp định ADA, theo đó biện pháp này được áp dụng không trước 60 ngày từ khi bắt đầu điều tra và kéo dài không quá 4 tháng. (Điều 7.3 ADA). Các biện pháp tạm thời có thể được áp dụng dưới hình thức thuế tạm thời hoặc tối ưu hơn là áp dụng dưới hình thức đảm bảo - bằng tiền đặt cọc hoặc tiền đảm bảo - tương đương với mức thuế chống phá giá được dự tính tạm thời và không được cao hơn biên độ phá giá được dự tính tạm thời. Việc đình chỉ định giá tính thuế cũng là một biện pháp tạm thời thích hợp với điều kiện phải chỉ rõ mức thuế thông thường và mức thuế CBPG được dự tính và việc tạm đình

¹³ Điều 3.5 Hiệp định ADA

¹⁴ Điều 5 Hiệp định ADA

chỉ định giá tính thuế này cũng phải tuân thủ theo các điều kiện được áp dụng cho các biện pháp tạm thời khác.

Thứ hai, thuế CBPG theo Điều 9 Hiệp định ADA: thuế CBPG là thuế nhập khẩu bổ sung được tính toán trên cơ sở

$$\begin{array}{|c|} \hline \textit{thuế nhập khẩu} \\ \hline \textit{ban đầu đã cam} \\ \hline \textit{kết} \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \textit{thuế nhập khẩu bổ sung} \\ \textit{(tương đương} \\ \textit{với biên độ} \\ \hline \textit{bán phá giá)} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \textit{mức thuế được áp} \\ \textit{dụng với hành vi} \\ \textit{hàng hóa bán phá} \\ \hline \textit{giá} \\ \hline \end{array}$$

Giá thông thường càng cao hơn giá xuất khẩu thì biên độ phá giá càng lớn. Biên độ phá giá được tính riêng cho từng nhà sản xuất-xuất khẩu nước ngoài hoặc tính chung cho một nhóm nhà sản xuất-xuất khẩu nước ngoài tùy thuộc vào việc họ có hợp tác tham gia vụ điều tra hay không. Mức độ áp thuế chỉ dừng lại ở mức tương đương hoặc thấp hơn biên độ bán phá giá, không được vượt quá biên độ này. Thuế CBPG này không được áp dụng vĩnh viễn chỉ được áp dụng tạm thời, một lần điều tra - một quyết định thì có thời hạn 5 năm kể từ ngày được ban hành. Hết 5 năm phải rà soát lại, nếu rà soát lại thấy vẫn còn hành vi bán phá giá thì có thể áp dụng tiếp biện pháp CBPG này còn nếu không còn hành vi bán phá giá thì biện pháp CBPG sẽ hết hiệu lực, thủ tục này được gọi với tên “Xem xét hoàng hôn¹⁵”. Điều này cũng được hiểu rằng một quyết định điều tra áp dụng CBPG không quá 5 năm chứ không phải là chỉ áp dụng biện pháp CBPG trong 5 năm.

Thứ ba, cam kết về giá theo Điều 8.1 Hiệp định ADA: “Thủ tục điều tra có thể bị đình chỉ hoặc chấm dứt mà không áp dụng bất cứ biện pháp tạm thời hay thuế chống phá giá nào nếu như các nhà xuất khẩu có cam kết ở mức thoả đáng sẽ điều chỉnh giá của mình hoặc đình chỉ hành động bán phá giá vào khu vực đang điều tra để các CQCTQ thấy được rằng thiệt hại do việc bán phá giá gây ra đã được loại bỏ”. Khi một cam kết được chấp thuận thì quá trình điều tra về việc có tồn tại việc bán phá giá và việc bán phá giá sẽ vẫn có thể tiếp tục tiến hành cho tới khi hoàn tất nếu như nhà sản xuất mong muốn hoặc cơ quan điều tra quyết định như vậy. Cũng cần lưu ý rằng cam kết về giá chỉ là sự

¹⁵ Trung tâm WTO và Hội nhập – VCCI, Rà soát cuối kỳ (Rà soát hoàng hôn)