

BẢN TIN

PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI

Quý I - 2021

BỘ CÔNG THƯƠNG
CỤC PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI



Báo cáo của Ban hội thẩm
về vụ việc tranh chấp
DS538 về biện pháp chống
bán phá giá của Pakistan
đối với màng nhựa BOPP
nhập khẩu từ Các tiểu
vương quốc Ả rập thống
nhất (UAE)



Phân tích xu hướng về ảnh hưởng về lượng
của hàng nhập khẩu đối với thiệt hại của
ngành sản xuất trong nước trong các vụ
việc PVTM

Dự báo chính sách thương mại Mỹ giai đoạn
2021-2025 và chuẩn bị của Việt Nam với
các biện pháp phòng vệ thương mại





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** Phân tích xu hướng về ảnh hưởng về lượng của hàng nhập khẩu đối với thiệt hại của ngành sản xuất trong nước trong các vụ việc phòng vệ thương mại
- 10** Báo cáo của Ban hội thẩm về vụ việc tranh chấp DS538 về biện pháp chống bán phá giá của Pakistan đối với màng nhựa BOPP nhập khẩu từ Các tiểu vương quốc Ả rập thống nhất (UAE)
- 17** Dự báo chính sách thương mại Mỹ giai đoạn 2021-2025 và chuẩn bị của Việt Nam với các biện pháp phòng vệ thương mại
- 26** Thép Việt trong xu hướng gia tăng điều tra phòng vệ thương mại tại các thị trường xuất khẩu: Nguyên nhân và các giải pháp

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)

23 Ngô Quyền - Hà Nội

ĐT: (024) 3939 3422 - 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

23 Ngô Quyền - Hoàn Kiếm - Hà Nội

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

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



**Phân tích xu hướng về ảnh hưởng về
lượng của hàng nhập khẩu đối với
thiệt hại của ngành sản xuất trong
nước trong các vụ việc
phòng vệ thương mại**

Theo quy định tại WTO¹, khi xem xét tác động của hàng nhập khẩu đối với thiệt hại của ngành sản xuất trong nước, CQĐT cần xem xét tác động của lượng hàng nhập khẩu phá giá, theo đó, CQĐT sẽ xem xét liệu có sự gia **tăng đáng kể** của hàng hóa bị bán phá giá, xét về mặt **tuyệt đối hoặc tương đối** so với việc **sản xuất hoặc tiêu thụ** tại nước nhập khẩu.

1. Ảnh hưởng về lượng

Khái niệm “gia tăng đáng kể” của hàng hóa bán phá giá

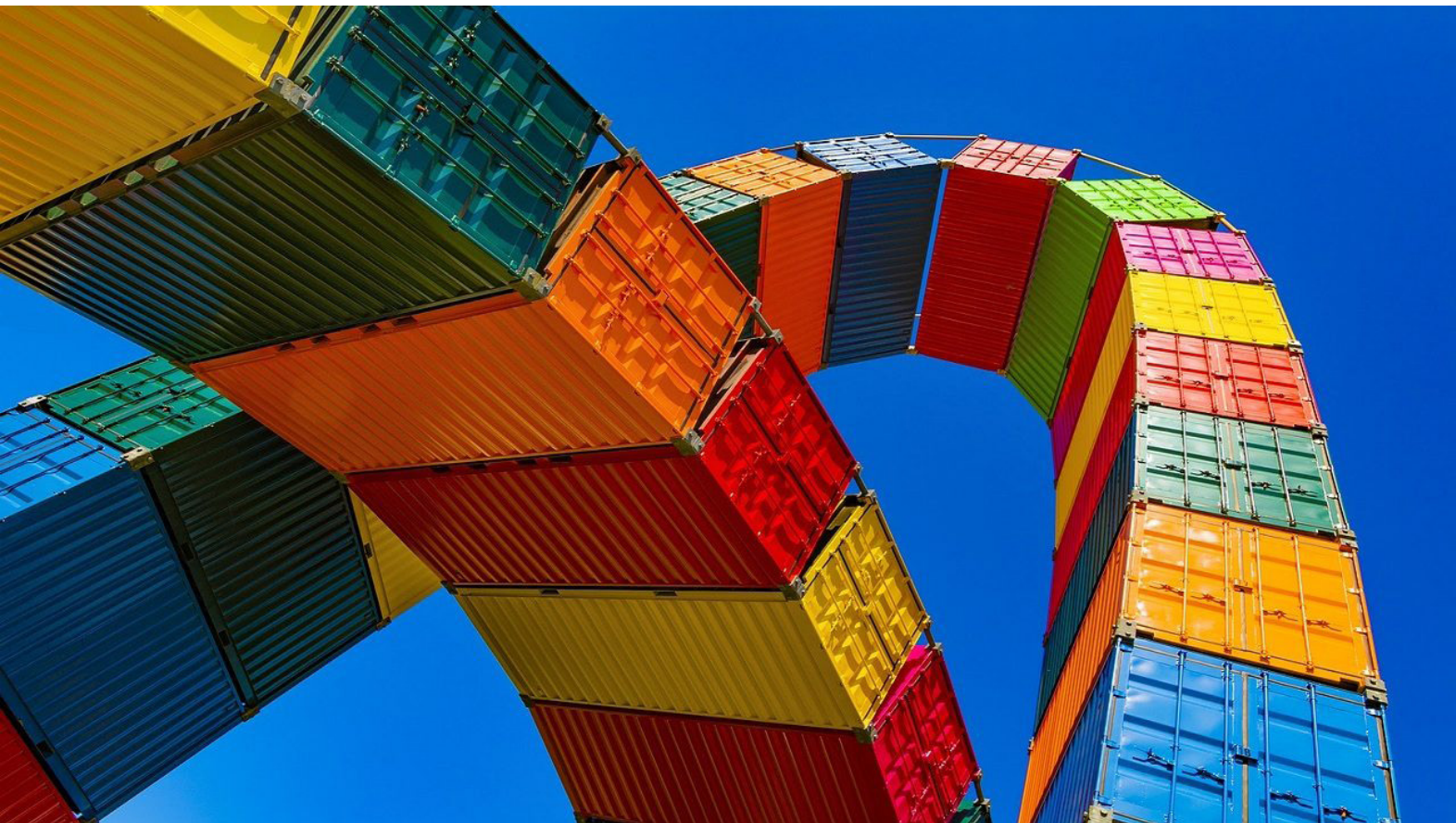
¹ Điều 3.2 Hiệp định Chống bán phá giá ADA: With regard to the volume of the dumped imports, the investigating authorities shall consider whether there has been a significant increase in dumped imports, either in absolute terms or relative to production or consumption in the importing Member....

hoặc được trợ cấp hoặc sự gia tăng “khối lượng lớn” của hàng hóa nhập khẩu đóng vai trò quan trọng như thế nào? Khái niệm “đáng kể” ám chỉ một việc nào đó “quan trọng, đáng chú ý hoặc gây ra hệ quả nhất định”. Trong vụ việc điều tra chống trợ cấp EC – DRAM, Ban Hội thẩm ghi nhận rằng khái niệm “đáng kể” ám chỉ việc gia tăng nhiều hơn mức độ không đáng kể (nominal) hoặc mức độ gia tăng cận biên (marginal). Việc phân tích xu hướng trong khoảng thời gian gần của hàng hóa nhập khẩu là quan trọng trong tất cả các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại, đặc biệt là tự vệ. Như Cơ quan Phúc thẩm đã nêu trong vụ việc Argentina – Footwear (Giày

dép), một trong những vụ việc tranh chấp về tự vệ đầu tiên tại WTO, cơ quan điều tra phải xem xét xu hướng của hàng hóa nhập khẩu trong thời kỳ điều tra và “sự gia tăng của hàng hóa nhập khẩu phải có tính đủ bất ngờ, đủ nhanh và đủ đáng kể ... để gây ra hoặc đe dọa gây ra “thiệt hại nghiêm trọng””.

Lịch sử đàm phán của những hiệp định này không giải thích tầm quan trọng của những khái niệm như “gia tăng đáng kể” và “khối lượng lớn”, trong việc phân tích thiệt hại và mối quan hệ nhân quả. Theo Jorge Miranda, có tồn tại những nghi ngờ về việc quy định này là một phần trong việc phân tích thiệt hại. Dựa vào lý do này, nếu có sự suy





giảm đáng kể của hàng hóa nhập khẩu ngay trước khi khởi xướng điều tra, liệu một vụ việc điều tra chống bán phá giá hoặc trợ cấp có bị hủy bỏ vì không có thiệt hại? Một góc độ xem xét khác là việc phân tích lượng nhập khẩu hàng hóa bán phá giá hoặc trợ cấp sẽ phù hợp hơn trong bối cảnh phân tích mối quan hệ nhân quả. Nói cách khác, các kết luận về tác động về lượng và về giá được quy định trong Điều 3.2 của ADA và 15.2 của SCMA phải có mối liên hệ trực tiếp tới Điều 3.5 ADA và 15.5 SCMA, tương ứng. Cách diễn giải này được xác nhận lại trong quyết định của Ban Hội thẩm vụ việc EC – DRAM. Ban Hội thẩm ghi nhận rằng yêu cầu về mối quan hệ nhân quả được quy định trong ADA có thể được đáp ứng bằng cách chỉ ra mối tương quan trùng lặp về thời gian giữa hai yếu tố: tác động bất lợi về giá của hàng

hóa nhập khẩu và sự suy giảm của ngành sản xuất trong nước. Đối với SGA, điều kiện trùng lặp về mặt thời gian hoặc các phân tích về mặt thời gian khác của hàng hóa nhập khẩu là một điều kiện riêng biệt, mặc dù chúng có thể được phân tích kèm trong lúc phân tích mối quan hệ nhân quả. Hơn nữa, trong các vụ việc chống bán phá giá và trợ cấp, việc phân tích xu hướng là một yếu tố quan trọng để xác định mối quan hệ nhân quả, mặc dù có thể lập luận rằng vấn đề này nên được phân tích một cách độc lập và riêng biệt.

Tại sao mối tương quan về thời gian có thể cung cấp những thông tin hữu ích? Theo Douglas Irvin, Ban Hội thẩm WTO có vẻ đồng tình với quan điểm mối tương quan về thời gian giữa sự gia tăng của hàng hóa nhập khẩu và sự suy giảm của ngành sản xuất trong nước thường

là dấu hiệu của việc hàng hóa nhập khẩu là nguyên nhân gây ra thiệt hại. Ví dụ, nếu có sự gia tăng tuyệt đối của lượng hàng hóa nhập khẩu, cùng với đó là xu hướng suy giảm của ngành sản xuất trong nước, việc xảy ra trùng lặp của những yếu tố này là một dấu hiệu mạnh mẽ của không chỉ yếu tố thiệt hại mà còn thể hiện mối quan hệ nhân quả. Như một điều hiển nhiên, một số yếu tố thiệt hại có liên quan đến sự thay đổi của lượng hàng hóa nhập khẩu. Một ví dụ về mối liên hệ này là sự thay đổi về mặt tuyệt đối và tương đối của lượng nhập khẩu với thị phần tiêu dùng nội địa mà hàng hóa nhập khẩu chiếm được. Một điều hiển nhiên là nếu tổng cầu nội địa không đổi, bất kỳ sự gia tăng về nhập khẩu nào đều cũng sẽ dẫn đến sự suy giảm về thị phần của ngành sản xuất trong nước. Trong vụ việc Argentina – Footwear, Ban

Hội thẩm đã đưa ra bình luận về việc phân tích xu hướng trong trường hợp này. Ban Hội thẩm ghi nhận rằng yếu tố thị phần, được đánh giá bằng lượng và trị giá, “liên quan rất chặt chẽ với các dữ liệu về lượng tuyệt đối và trị giá của hàng hóa nhập khẩu”. Theo quan điểm của Ban Hội thẩm, “một xu hướng gia tăng của lượng hàng hóa nhập khẩu, trùng lặp với một xu hướng suy giảm của các yếu tố mô tả tình hình sản xuất kinh doanh của ngành sản xuất trong nước, có thể là chứng cứ của mối quan hệ nhân quả.” Ban Hội thẩm ghi nhận:

Trong thực tế, chúng tôi tin rằng Điều (Quy định về mối quan hệ nhân quả) này có nghĩa rằng nếu mối quan hệ nhân

quả được chứng minh, thì sự gia tăng lượng hàng hóa nhập khẩu thường phải trùng lặp về mặt thời gian với sự suy giảm của các yếu tố đánh giá thiệt hại tương ứng. Tuy việc trùng lặp này không thể *chứng minh* yếu tố thiệt hại (vì, cùng với những yếu tố khác, Điều 3 yêu cầu Cơ quan điều tra đưa ra sự giải thích, nghĩa là đưa ra “quyết định và kết luận hợp lý”), việc thiếu đi yếu tố trùng lặp về mặt thời gian này có thể gây ra những nghi ngờ về việc tồn tại mối quan hệ nhân quả, và cần một phân tích rất phức tạp để chứng minh sự tồn tại của mối quan hệ nhân quả.

Ý kiến quan trọng này của Ban Hội thẩm, được giữ nguyên bởi Cơ quan Phúc thẩm, chỉ ra rằng những thay đổi của hàng

hóa nhập khẩu và thay đổi trong các yếu tố thiệt hại phải liên kết với nhau. Trong vụ việc này, Cơ quan Phúc thẩm cũng khẳng định rõ tầm quan trọng của việc phân tích xu hướng. Cơ quan Phúc thẩm cũng nêu ra một điều kiện tất yếu rằng “nếu tồn tại mối quan hệ nhân quả, việc gia tăng trong nhập khẩu thường trùng lặp với sự suy giảm trong các yếu tố thiệt hại liên quan.” Cơ quan Phúc thẩm đồng ý với Ban Hội thẩm, cụ thể như sau:

Để đưa ra đánh giá của mình về mục phân tích mối quan hệ nhân quả, chúng tôi ngay lập tức nhận ra rằng, Đoạn 4.2(a) yêu cầu Cơ quan điều tra xem xét yếu tố “tỷ lệ” (nghĩa là, hướng và tốc độ tăng/giảm) cùng với “lượng” gia tăng của hàng hóa



nhập khẩu và thị phần của thị trường trong nước bị tổn thất do hàng hóa nhập khẩu chiếm cũng như sự thay đổi trong các yếu tố xác định thiệt hại (doanh thu, sản lượng, năng suất, công suất sử dụng, lợi nhuận/lỗ và nhân công) để đưa ra kết luận về vấn đề thiệt hại và mối quan hệ nhân quả. Như đã nói ở trên, chúng tôi cho rằng việc sử dụng ngôn ngữ như vậy trong Đoạn 4.2(a) có nghĩa là việc phân tích xu hướng – khi phân tích yếu tố thiệt hại lẫn hàng hóa nhập khẩu – đều quan trọng như việc phân tích lượng tăng giảm tuyệt đối. Trong trường hợp cụ thể của việc phân tích nhân quả, chúng tôi cũng tin rằng quy định này có ý nghĩa rằng mối quan hệ giữa sự thay đổi của hàng hóa nhập khẩu và các yếu tố thiệt hại phải là trọng tâm của việc phân tích và ra quyết định về mối quan hệ nhân quả.

Ngược lại, nếu việc phân tích xu hướng cho thấy những xu hướng thay đổi trái ngược nhau, có khả năng không tồn tại mối quan hệ nhân quả. Như Ban Hội thẩm trong vụ việc Argentina – Footwear đã nêu, việc thiếu mối tương quan trong xu hướng có thể tạo ra những nghi ngờ nghiêm trọng về việc có tồn tại mối quan hệ nhân quả hay không. Nói cách khác, việc mối quan hệ nghịch nhau có thể là dấu hiệu của việc thiếu tồn tại mối quan hệ nhân quả.

Phân tích sự trùng lặp về thời gian là bước đầu tiên để đánh giá mối quan hệ nhân quả giữa hàng hóa nhập khẩu và thiệt hại của ngành sản xuất trong nước. Tuy nhiên, có thể sẽ phải tiến hành các nghiên cứu sâu hơn nếu tồn tại điều kiện cạnh tranh đặc biệt mà có thể gây ra ảnh hưởng tới việc phân tích trùng lặp, ví dụ

như, điều kiện hàng hóa nhập khẩu và hàng hóa nội địa không nhạy cảm với giá cả. Hơn nữa, việc gia tăng nhập khẩu có thể không có tác động trực tiếp và ngay lập tức đến các chỉ số thiệt hại như lượng bán, sản lượng, năng suất, lợi nhuận, công suất và nhân công. Nếu có độ trễ giữa thời điểm gia tăng lượng nhập khẩu và thời điểm thiệt hại, có thể nói rằng vẫn tồn tại mối tương quan nhất định hay không? Ban Hội thẩm trong vụ việc US – Steel (Thép) đã ghi nhận rằng những chỉ tiêu thiệt hại này “nên được thể hiện ngay sau khi thời điểm gia tăng nhập khẩu”. Tuy nhiên, Ban Hội thẩm cũng nhận định khả năng tồn tại một độ trễ giữa mốc thời gian gia tăng nhập khẩu và thiệt hại. Trong vụ việc US – Steel, Ban Hội thẩm đã xem xét các kết luận cụ thể của USITC theo từng sản phẩm một để làm rõ liệu có mối tương quan về mặt thời gian giữa xu hướng gia tăng lượng nhập khẩu và xu hướng suy giảm trong các yếu tố đánh giá về mặt kinh tế của ngành sản xuất trong nước. Về 03 sản phẩm bị điều tra, cụ thể là, một số sản phẩm thép carbon cán phẳng (CCFRS), ống nối, mép bích và khớp nối (FFTJ), và thanh thép không rỉ (SSB), Ban Hội thẩm xem xét các xu hướng thay đổi trong nhiều yếu tố đánh giá ngành sản xuất trong nước như (1) sản lượng; (2) lượng bán; (3) hệ số lợi nhuận hoạt động; (4) nhân công; và (5) năng suất. Ban Hội thẩm ghi nhận

... có thể tồn tại khả năng ngành sản xuất trong nước chịu thiệt hại cùng lúc với việc gia tăng của hàng hóa nhập khẩu. Tuy nhiên, thiệt hại được gây ra tại thời điểm này có thể chưa rõ rệt cho đến sau một khoảng thời gian. Nói cách khác, có thể có tồn

tại một độ trễ giữa thời điểm gia tăng nhập khẩu và thời điểm các yếu tố thiệt hại bắt đầu xuất hiện rõ rệt bởi sự gia tăng này.

Hơn nữa, Ban Hội thẩm trong vụ việc tự vệ US – Steel, cũng đồng tình với cách tiếp cận của một Ban Hội thẩm khác trong vụ việc Egypt – Steel Rebar (Thép thanh), một vụ tranh chấp chống bán phá giá. Trong vụ việc Egypt – Steel Rebar, Ban Hội thẩm đã từ chối chấp nhận những luận điểm được đưa ra bởi bên nguyên đơn (Thổ Nhĩ Kỳ) rằng cần phải có một mối quan hệ về mặt thời gian chặt chẽ giữa việc gia tăng nhập khẩu và bất kỳ yếu tố thiệt hại nào của ngành sản xuất. Ban Hội thẩm trong vụ việc Egypt – Steel Rebar ghi nhận rằng có thể có những chi phí giao dịch nhất định mà có thể ngăn chặn ảnh hưởng ngay tức thì của việc thay đổi về giá bán lên tình hình của ngành sản xuất trong nước. Ban Hội thẩm vụ việc Egypt – Rebar lưu ý:

(Lập luận này) ... phụ thuộc vào giả định rằng thị trường sẽ ngay lập tức hấp thụ, và phản hồi lại các ảnh hưởng của hàng hóa nhập khẩu ngay tại thời điểm chúng được nhập khẩu vào nước sở tại. Giả định này phụ thuộc vào sự tồn tại của yếu tố được gọi là “thông tin hoàn hảo” trên thị trường (nghĩa là mọi thành phần tham dự thị trường đều ngay lập tức nhận biết được đầy đủ sự thay đổi của mọi yếu tố trên thị trường). Về vấn đề tồn tại độ trễ giữa thời điểm gia tăng nhập khẩu và thời điểm thiệt hại, rất nhiều ban Hội thẩm của WTO đã nhấn mạnh nghĩa vụ của Cơ quan điều tra phải giải thích yếu tố này bằng những dữ liệu khách quan.

Ban Hội thẩm trong vụ việc US – Steel mượn những kết luận rõ ràng của Ban Hội thẩm trong vụ việc Egypt – Steel Rebar và đưa ra nhận định sau:

Trong khi việc tồn tại độ trễ của một vài yếu tố (ví dụ, nhân công) là hợp lý, việc tồn tại độ trễ liên quan đến các yếu tố thiệt hại khác ít có khả năng tồn tại, ví dụ như những yếu tố như sản lượng, tồn kho, công suất sử dụng, là những yếu tố thường sẽ phản ứng tương đối nhanh nhạy với các thay đổi trên thị trường, ví dụ sự thay đổi liên quan đến việc gia tăng của hàng hóa nhập khẩu tạo nên thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước. Nếu Cơ quan điều tra có nêu ra việc tồn tại độ trễ giữa sự gia tăng nhập khẩu và các yếu tố thiệt hại, chúng tôi tin rằng độ trễ này phải được Cơ quan điều tra phân tích và giải thích một cách đầy đủ dựa trên các dữ liệu khách quan.

Những phân tích nói trên chỉ rằng vấn đề về độ trễ là một trong những mối quan tâm hàng đầu khi phân tích về mối tương quan về sự trùng hợp về thời gian (coincidence). Độ dài của độ trễ thời gian, cùng với tính đồng nhất của sản phẩm cũng như sự tương tự của sản phẩm hoặc tính cạnh tranh trực tiếp của chúng, cho ta thấy được một thị trường có tính cạnh tranh hay không. Độ trễ lớn, cùng với các sản phẩm có tính khác biệt cao hoặc sản phẩm cạnh tranh trực tiếp sẽ yêu cầu phải có những phân tích về điều kiện cạnh tranh của thị trường đó. Phân tích về “điều kiện cạnh tranh” thường xem xét các yếu tố liên quan tới giá.

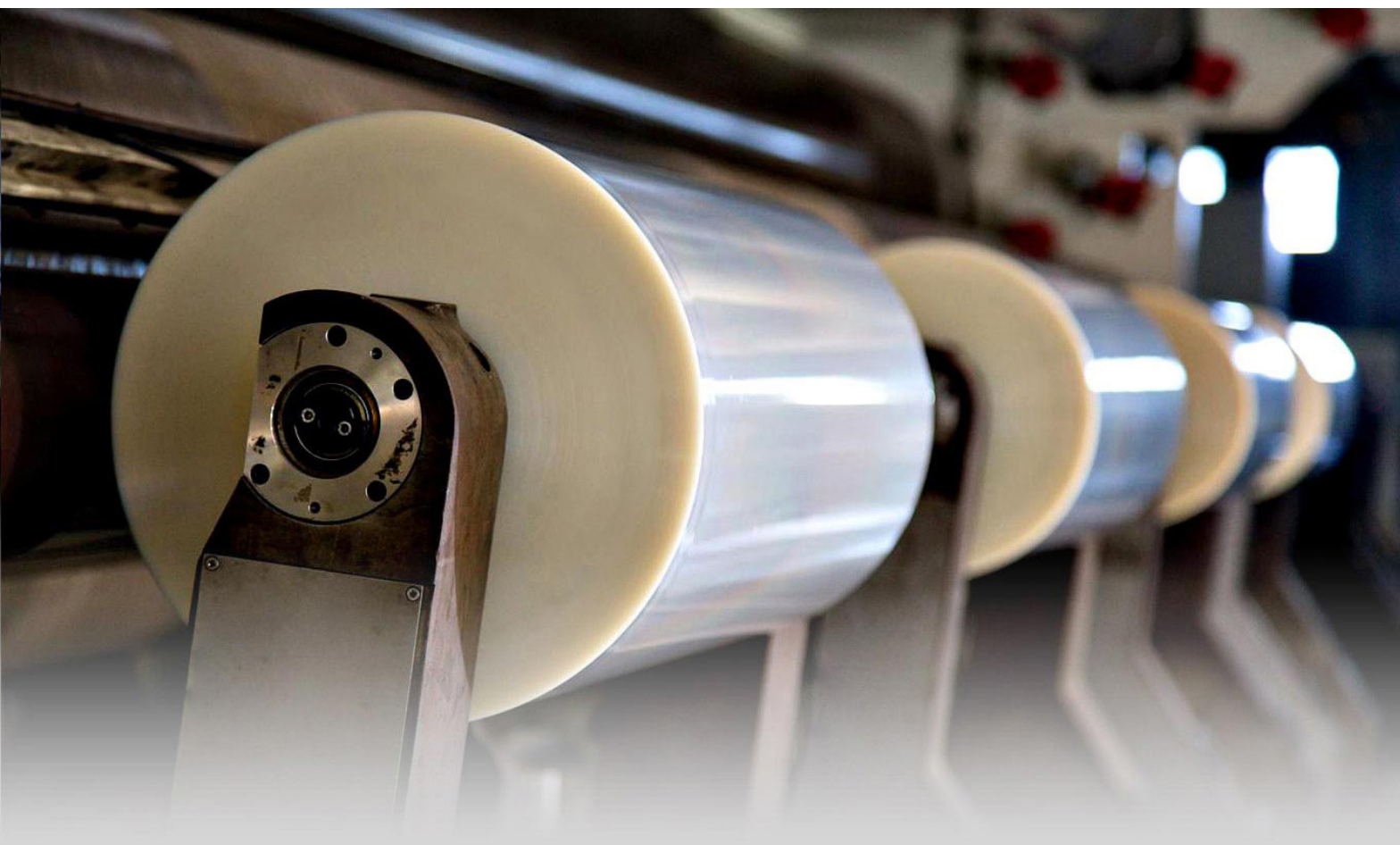
Trong khi một mối tương quan về thời gian được coi là yếu tố chính của việc phân tích

nhân quả và thiệt hại trong bối cảnh SGA, vai trò của nó trong bối cảnh của ADA và SCMA lại không rõ ràng. Trong bối cảnh của ADA và SCMA, một vài thành viên là nguyên đơn lập luận rằng khi không tồn tại mối tương quan về mặt thời gian giữa việc phá giá/trợ cấp và sự suy giảm của ngành sản xuất trong nước, Ban Hội thẩm nên phán quyết rằng không tồn tại mối quan hệ nhân quả. Theo Ban Hội thẩm trong vụ việc EC – DRAM, Cơ quan điều tra có sự tự do đáng kể trong việc xác định liệu một sự gia tăng đáng kể, về mặt tuyệt đối hoặc tương đối so với sản lượng hoặc lượng tiêu thụ, đã xảy ra. Ban Hội thẩm vụ việc EC – DRAM nhận định rằng biện pháp chống trợ cấp có thể được áp dụng mà không có sự gia tăng đáng kể về lượng của hàng hóa nhập khẩu, miễn là tồn tại các tác động về giá. Ban Hội thẩm dựa vào điều 15.2 của SCMA (câu cuối) như sau “không yếu tố nào hoặc một vài yếu tố nào (tác động về lượng và giá) có thể mang tính quyết định”. Ban Hội thẩm vụ việc EC – DRAM có kết luận giống với Ban Hội thẩm trong vụ việc US – DRAM, theo đó ghi nhận rằng không tồn tại yêu cầu cụ thể nào về việc phải tồn tại mối tương quan về mặt thời gian giữa hàng hóa nhập khẩu và thiệt hại của ngành sản xuất trong nước. Ban Hội thẩm vụ việc US – DRAM cũng ghi nhận rằng việc không tồn tại mối tương quan về mặt thời gian gây nên những chú ý nhất định, tuy nhiên đó không phải là rào cản tuyệt đối ngăn cản việc kết luận về thiệt hại.

Nói chung, lượng và hướng thay đổi của hàng hóa nhập khẩu là một trong các yếu tố quan trọng cần đánh giá khi

phân tích thiệt hại và mối quan hệ nhân quả, mặc dù độ quan trọng của chúng có thể khác nhau. Đặc biệt là trong trường hợp SGA, việc tồn tại sự gia tăng hoặc sự tăng mạnh của hàng hóa nhập khẩu không chỉ là một yếu tố quan trọng và là một tiêu chí được đánh giá riêng, mà còn là một trong các tiêu chí trong phân tích mối tương quan về thời gian (correlation). Tương tự như vậy, ADA và SCMA cũng nhấn mạnh việc phân tích về sự thay đổi của hàng hóa nhập khẩu là một bước quan trọng trong phân tích mối quan hệ nhân quả.

Phạm Hương Giang



**Báo cáo của Ban hội thẩm về vụ
việc tranh chấp DS538 về biện pháp
chống bán phá giá của Pakistan đối
với màng nhựa BOPP nhập khẩu từ
Các tiểu vương quốc Ả rập thống
nhất (UAE)**

Ngày 24 tháng 1 năm 2018, UAE đã đề nghị tham vấn với Pakistan về biện pháp chống bán phá giá của Pakistan đối với sản phẩm màng nhựa BOPP nhập khẩu từ UAE. Phiên tham vấn đã được tổ chức vào ngày 27 tháng 3 năm 2018 (vụ việc DS538).

Ngày 07 tháng 5 năm 2019, dựa trên yêu cầu thành lập ban hội thẩm của UAE, Ban hội thẩm giải quyết vụ việc DS538 đã được thành lập. Vụ việc này đã được 08 nước thành viên tham gia với tư cách bên thứ 3.

Ngày 18 tháng 1 năm 2021, Báo cáo của Ban hội thẩm về vụ việc DS538 đã được ban hành.

I. Một số thông tin liên quan đến biện pháp chống bán phá giá của Pakistan đối với sản phẩm màng nhựa BOPP nhập khẩu từ UAE:

- Ngày 27 tháng 9 năm 2010, Cơ quan điều tra chống bán phá giá của Pakistan (National Tariff Commission- NTC) khởi xướng điều tra chống bán phá giá đối với sản phẩm màng nhựa BOPP nhập khẩu từ một số quốc gia, bao gồm UAE, dựa trên đơn yêu cầu của công ty TNHH Tri-Pack.

- Ngày 06 tháng 7 năm 2011, Tòa án tối cao Islamabad ban hành quyết định yêu cầu NTC ngừng điều tra.

- Ngày 06 tháng 3 năm 2012, Tòa án hủy bỏ quyết định khởi xướng điều tra ngày 27 tháng 9 năm 2010 do phát hiện sai sót trong quyết định của NTC. Tuy nhiên, NTC có thể tiếp tục xử lý đơn yêu cầu đã bị tạm dừng trước đó. Với kết luận của Tòa án, NTC đã ban hành lại quyết định khởi xướng điều tra lần thứ 2 với sản phẩm màng nhựa BOPP vào ngày 23 tháng 4 năm 2012 dựa trên đơn yêu cầu năm 2010 của công ty TNHH Tri-Pack.



- NTC ban hành Quyết định cuối cùng về vụ việc vào ngày 07 tháng 2 năm 2013 dựa trên kết luận điều tra ngày 04 tháng 2 năm 2013, áp dụng mức thuế chống bán phá giá với các nhà sản xuất/xuất khẩu từ UAE từ 29,7% đến 57,09%. Thời hạn áp dụng biện pháp kéo dài đến 14 tháng 8 năm 2015.

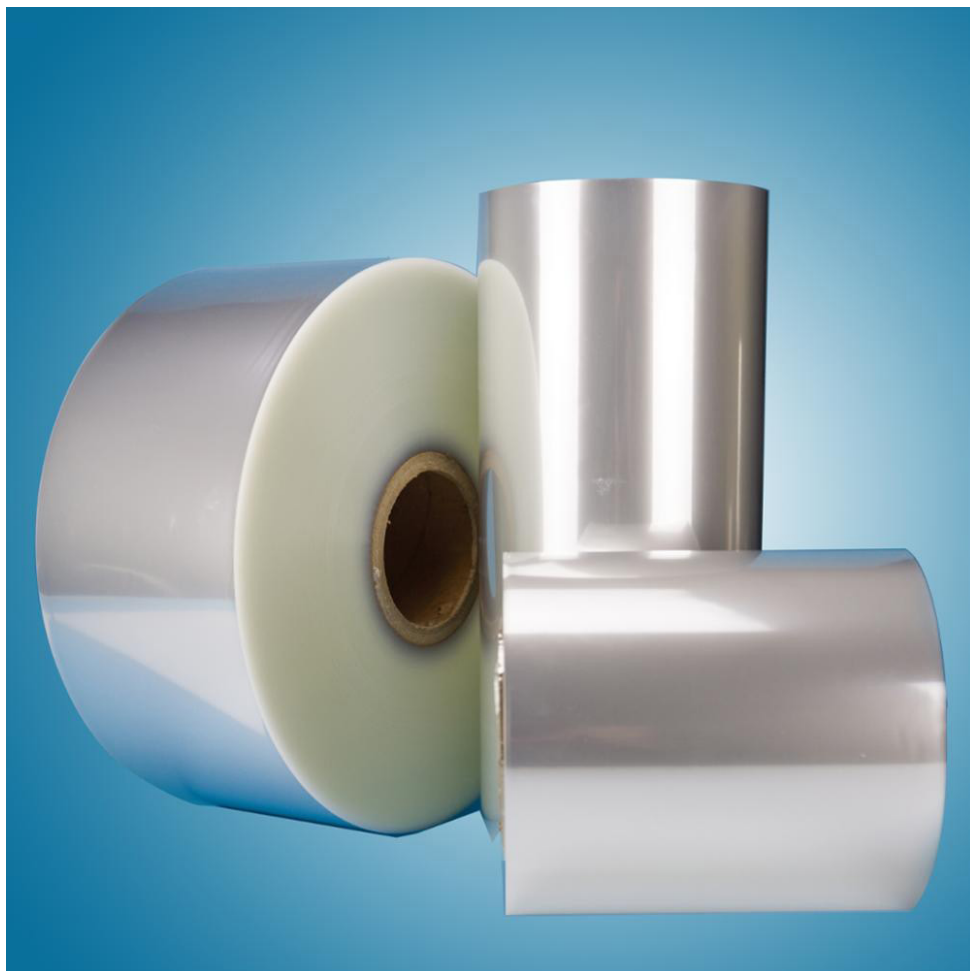
- Ngày 23 tháng 1 năm 2015, Tòa án Phúc thẩm chống bán phá giá của Pakistan tuyên bố tạm dừng Quyết định ngày 07 tháng 2 năm 2013 và chuyển quyết định này cho NTC do 01 thành viên NTC đã hết quyền hạn vào thời điểm Quyết định được thông qua.

- Tiếp đó, NTC ban hành Quyết định ngày 09 tháng 4 năm 2015 tiếp tục áp dụng biện pháp chống bán phá giá dựa trên kết luận điều tra ngày 04 tháng 2 năm 2013 với mức thuế và thời hạn áp dụng giữ nguyên như quyết định cũ.

- Ngày 04 tháng 8 năm 2015, căn cứ trên đơn yêu cầu của ngành sản xuất trong nước, NTC khởi xướng điều tra rà soát hàng hôn việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với sản phẩm màng nhựa BOPP nhập khẩu từ một số nước, bao gồm cả UAE. Do một thành viên của NTC không đáp ứng yêu cầu, vụ việc rà soát bị đình chỉ đến 05 tháng 9 năm 2016.

- Ngày 01 tháng 12 năm 2016 NTC ban hành quyết định gia hạn biện pháp chống bán phá giá, giữ nguyên mức thuế trong 05 năm tiếp theo dựa trên báo cáo rà soát hàng hôn ngày 28 tháng 11 năm 2016.

II. Diễn giải một số quy định tại ADA của Ban hội thẩm liên quan đến vụ việc



- Điều 5.3: ADA yêu cầu cơ quan điều tra xem xét sự *chính xác và đầy đủ* của các bằng chứng để đáp ứng yêu cầu khởi xướng điều tra (liệu chứng cứ có chính xác, phù hợp, và có thể chấp nhận được hay không liên quan đến vấn đề phá giá, thiệt hại và mối quan hệ nhân quả). Số liệu càng cập nhật gần với thời điểm khởi xướng thì sẽ càng có khả năng cung cấp bằng chứng. Nếu các thông tin không nhằm chứng minh các dữ liệu được yêu cầu thì không nằm trong định nghĩa này. Ngoài ra, Điều 5.2, quy định bối cảnh để diễn giải Điều 5.3 yêu cầu bằng chứng trong đơn kiện phải “phù hợp”.

Sự khác nhau giữa bằng chứng để đưa ra quyết định áp dụng biện pháp và bằng chứng để khởi xướng là liên quan đến chất lượng và khối lượng bằng chứng

(để khởi xướng thì cần ít hơn bằng chứng để áp dụng biện pháp). Tuy nhiên, vẫn cần bằng chứng về các yếu tố tương tự để khởi xướng điều tra.

- Điều 5.10 bảo đảm sự có thể đoán trước cho các bên liên quan trong cuộc điều tra bằng cách đảm bảo rằng khi một vụ điều tra được khởi xướng, các bên liên quan không bị ở trong tình trạng không rõ ràng về kết quả của cuộc điều tra quá 1 năm hoặc nhiều nhất là 18 tháng (nếu cuộc điều tra được gia hạn). Điều 11.4 ADA quy định riêng biệt về thời hạn của rà soát thay đổi hoàn cảnh và rà soát hàng hôn và xác nhận rằng Điều 5.10 liên quan chỉ tới cuộc điều tra ban đầu chứ không liên quan đến cuộc điều tra, rà soát nào khác.

Điều 5.10 xác định quy trình mà cuộc điều tra kéo dài

18 tháng áp dụng và xác định điểm khởi đầu và kết thúc điều tra. Điểm khởi đầu của giai đoạn 18 tháng là việc khởi xướng cuộc điều tra. Chú thích 1 của Điều 5 quy định rằng việc khởi xướng là (a) một hành động mang tính thủ tục (b) mà một thành viên (c) chính thức (d) bắt đầu (e) một cuộc điều tra. Điều này khiến việc xem xét nội luật của thành viên đó là cần thiết để xác định ngày chính xác để khởi xướng. Điều 12.1 ADA nhấn mạnh một yếu tố mà được coi là “hình thức” của thông báo khởi xướng. Ngoài ra, vì chú thích 1 nhắc đến hành động mang tính thủ tục “mà một thành viên” tiến hành một cách chính thức cuộc điều tra, nội luật có thể là một trong những yếu

tổ phù hợp để giải quyết câu hỏi liên quan đến ngày khởi xướng.

Điểm kết thúc của giai đoạn 18 tháng là ngày mà cuộc điều tra “kết thúc”. Một vụ điều tra ban đầu có thể được kết thúc bằng một vài cách, như tại quy định của ADA: (a) với một quyết định khẳng định chính thức về phá giá gây thiệt hại mà quy định bất kỳ biện pháp nào áp theo Điều 12.2.2; (b) với một quyết định phủ định chính thức (rằng không chứng minh được hàng nhập khẩu phá giá gây thiệt hại) theo Điều 12.2; hoặc (c) với một quyết định chấm dứt điều tra mà không xác định liệu có tồn tại phá giá không gây thiệt hại hay không.

ADA phân biệt giữa quyết định cuối cùng và rà soát tư pháp

của những quyết định này (Điều 13), việc rà soát tư pháp là một bước riêng biệt, mà thời hạn không bao gồm trong khoảng thời gian quy định tại Điều 5.10. Khi một quyết định cuối cùng phải rà soát tư pháp và sau đó bị thay thế bằng một quyết định khác thì thời hạn quy định tại Điều 5.10 không áp dụng trong giai đoạn rà soát tư pháp.

- Điều 2.4: yêu cầu cơ quan điều tra so sánh công bằng giữa giá xuất khẩu và trị giá thông thường và đưa ra một số quy định để đảm bảo rằng việc so sánh là công bằng. Sự khác biệt tương ứng là những khác biệt mà ảnh hưởng đến khả năng so sánh giá, nghĩa là sự khác biệt về đặc điểm của các giao dịch được so sánh mà có tác động hoặc có





khả năng có tác động tới giá của các giao dịch. Mặc dù cơ quan điều tra có nghĩa vụ phải đảm bảo việc so sánh là công bằng, nhà xuất khẩu có nghĩa vụ cung cấp các bằng chứng (mang tính xây dựng) cho các yêu cầu điều chỉnh theo Điều 2.4. Bên cạnh đó, cơ quan điều tra phải có các biện pháp để đạt được sự rõ ràng liên quan đến sự điều chỉnh được yêu cầu và sau đó xác định liệu sự điều chỉnh đó có đáng không hoặc mức độ điều chỉnh như thế nào.

- Điều 3.1: quy định việc xác định thiệt hại dựa trên bằng chứng khẳng định và liên quan đến việc xem xét khách quan lượng hàng nhập khẩu phá giá, tác động tới giá và các tác động tương ứng tới ngành sản xuất trong nước. Bằng chứng khẳng định là bằng chứng đáng kể (material) đối với vụ việc, có liên quan và quan trọng tới vấn đề cần quyết định, liên quan tới tình hình thực tại (nghĩa là phải

là bằng chứng về thiệt hại hiện tại). Yêu cầu này có được đáp ứng hay không phụ thuộc không chỉ vào phạm vi thời gian của bằng chứng cũng như thời điểm khởi xướng và thời điểm đưa ra quyết định cuối cùng mà còn phụ thuộc vào bất kỳ tình huống tương tự khác liên quan đến quyết định của cơ quan điều tra, ví dụ như liệu cơ quan điều tra có cố gắng cập nhật bằng chứng hoặc có thể cập nhật hay không.

- Điều 3.2 yêu cầu cơ quan điều tra đánh giá liệu có sự gia tăng về lượng hàng nhập khẩu phá giá hay không và phải xem xét các kết luận này. Điều 3.2 quy định 3 khía cạnh xem xét: “tăng tuyệt đối hoặc tương đối so với sản xuất hoặc tiêu thụ tại nước nhập khẩu”. Việc sử dụng cụm từ “hoặc....hoặc...” cho thấy rằng đây là các lựa chọn khác nhau và không nhất thiết phải xem xét gộp cả 3 yếu tố (nghĩa là cơ quan điều tra có thể xem xét chỉ

1, 2 hoặc cả 3 yếu tố khi xem xét lượng hàng nhập khẩu phá giá).

Liên quan đến vấn đề chênh lệch giá (price undercutting), Điều 3.2 sử dụng thời hiện tại hoàn thành tiếp diễn (has been undercutting), cho thấy rằng vấn đề cần xem xét là tác động giá tiếp tục theo thời gian và không giới hạn ở một thời điểm cụ thể.

Điều 3.2 quy định phân tích chênh lệch giá là so sánh giá. Liệu giá được so sánh có thể so sánh không là vấn đề cốt lõi trong mục tiêu phân tích. Do đó, cơ quan điều tra phải đảm bảo rằng giá là có thể so sánh, liệu các nhà xuất khẩu được điều tra có nêu quan ngại liên quan đến vấn đề này trong quá trình điều tra. Nếu không thực hiện điều này sẽ không đáp ứng yêu cầu về so sánh khách quan chênh lệch giá.

Đối với cả chênh lệch giá và kìm giá (price depression), cơ quan điều tra phải xem xét liệu có “đáng kể” (quan trọng, đáng

lưu ý, mang tính hậu quả) hay không. Điều này phụ thuộc vào tình huống của vụ việc.

Theo Điều 3.2, việc xem xét ép giá (price suppression) và kìm giá bao gồm các yếu tố liên quan nhưng khác nhau. Kìm giá tồn tại khi giá bị kìm (push down), trong khi ép giá tồn tại khi hàng nhập khẩu phá giá ngăn không cho tăng giá mà đáng lẽ đã phải tăng.

- Điều 3.4 tạo ra một mối liên kết giữa hàng nhập khẩu phá giá và tình trạng của ngành sản xuất trong nước. Do đó, cơ quan điều tra phải xác định các xu hướng trong các yếu tố thiệt hại và đặt các xu hướng này trong bối cảnh phù hợp để chứng minh thiệt hại mà ngành sản xuất trong nước phải gánh chịu, có xem xét bằng chứng tương ứng và các diễn giải trong hồ sơ.

Điều 3.4 không mô tả cách thức mà cơ quan điều tra phải xem xét và thể hiện sự đánh giá các yếu tố kinh tế tương ứng

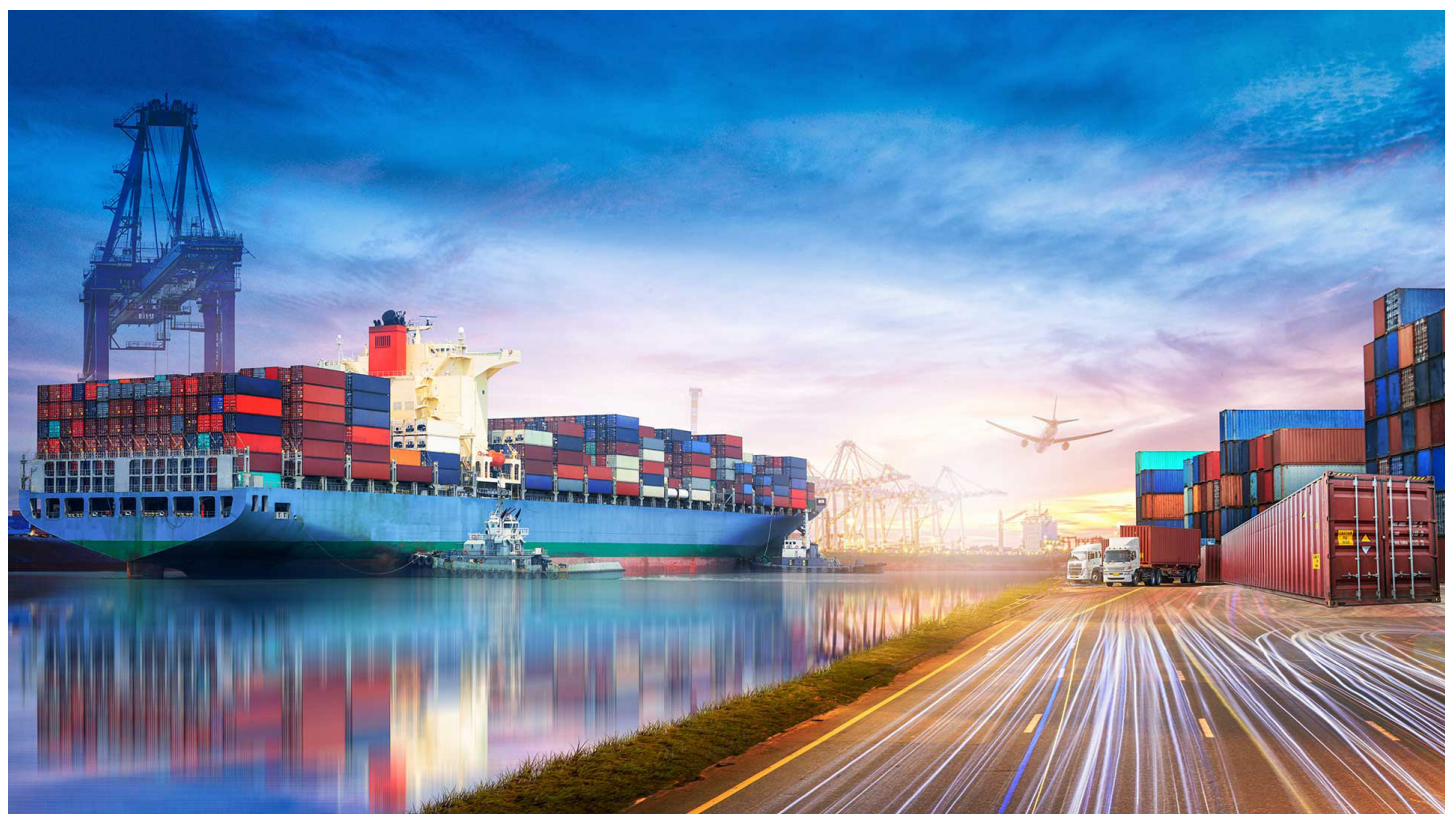
trong các tài liệu công bố của mình. Cơ quan điều tra có thể tiến hành “phân tích ngầm” về một yếu tố, với điều kiện là hồ sơ bao gồm bằng chứng đủ và đáng tin cậy rằng yếu tố này đã được xem xét.

- Điều 3.5 yêu cầu cơ quan điều tra xem xét các yếu tố được biết khác gây thiệt hại cùng lúc với hàng nhập khẩu phá giá và đảm bảo rằng cơ quan điều tra không tính thiệt hại gây ra bởi các yếu tố này cùng với thiệt hại do hàng nhập khẩu phá giá. Câu thứ 4 của Điều 3.5 liệt kê một số các yếu tố không phải là hàng nhập khẩu mà “có thể phù hợp” và với ngôn ngữ “bao gồm, bên cạnh các yếu tố khác” cho thấy danh sách này là không hạn chế.

Điều 3.5 yêu cầu cơ quan điều tra xem xét các yếu tố gây thiệt hại không phải là hàng nhập khẩu phá giá chỉ khi các yếu tố này được cơ quan điều tra biết. Để 1 yếu tố được biết thì phải nằm trong phạm vi hiểu biết

của cơ quan điều tra. Một yếu tố phải hoặc là được cơ quan điều tra biết, hoặc không được biết, chứ không thể là được biết tại một góc độ điều tra (ví dụ trong phân tích phá giá và thiệt hại) và không được biết ở góc độ khác (ví dụ như phân tích mối quan hệ nhân quả). Khi các yếu tố khác được cơ quan điều tra biết, thì cơ quan điều tra phải xem xét và không gán cho hàng nhập khẩu phá giá những thiệt hại gây ra bởi các yếu tố này. Điều này khiến cơ quan điều tra phải xác định, tách và phân biệt các tác động gây thiệt hại của các yếu tố này khỏi các tác động gây thiệt hại của hàng hóa nhập khẩu phá giá vì nếu cơ quan điều tra không làm vậy, họ sẽ không có cơ sở hợp lý để đảm bảo rằng họ không gán thiệt hại này cho hàng nhập khẩu phá giá.

- Điều 11.3: không yêu cầu quyết định về phá giá mà là quyết định rằng việc chấm dứt biện pháp thuế có khả năng dẫn



tới việc tiếp tục hoặc tái diễn phá giá. Do đó, cơ quan điều tra không phải xác định biên độ phá giá khi rà soát hoàng hôn. Tuy nhiên, khi xác định khả năng phá giá, cơ quan điều tra có thể dựa trên biên độ phá giá. Nếu vậy, biên độ phá giá này phải đáp ứng các yêu cầu tại Điều 2 vì Điều 2.1 quy định định nghĩa về phá giá.

III. Kết luận của Ban Hội thẩm

Trong vụ việc tranh chấp này, UAE cáo buộc Pakistan đã vi phạm nhiều quy định của WTO về quy trình điều tra cũng như căn cứ đánh giá thiệt hại của ngành sản xuất trong nước. Báo cáo của Ban Hội thẩm đã đưa ra kết luận về vụ việc như sau:

1. UAE đã chứng minh được rằng quyết định cuối cùng ngày 09 tháng 4 năm 2015 của Pakistan không tuân thủ một số quy định của Hiệp định chống bán phá giá của WTO (ADA). Các điều khoản bị vi phạm gồm có:

- Điều 5.3: Pakistan không đảm bảo được rằng các chứng cứ ban đầu thỏa mãn việc khởi xướng điều tra vụ việc;

- Điều 2.1: Pakistan đưa ra kết luận có bán phá giá mà không có bằng chứng của việc bán phá giá hiện tại;

- Điều 3.1: Pakistan đưa ra kết luận có thiệt hại mà không dựa trên bằng chứng về thiệt hại hiện tại;

- Điều 3.1 và 3.2: Pakistan đã không xem xét khách quan về việc liệu lượng hàng hóa bán phá giá nhập khẩu có gia tăng đáng kể một cách tuyệt đối và tương đối so với sản xuất trong nước trong thời kỳ điều tra (POI) hay không, và liệu hàng hóa bán phá giá nhập khẩu có gây tác động kìm giá và ép giá đáng kể đối với

hàng hóa tương tự sản xuất trong nước trong POI hay không;

- Điều 3.1 và 3.4: Pakistan đã không đánh giá tất cả các yếu tố thiệt hại được nêu trong Điều 3.4 và không đánh giá khách quan tác động của hàng hóa bán phá giá nhập khẩu đối với tình trạng ngành sản xuất trong nước; và

- Điều 3.1 và 3.5: Pakistan đã không phân tích mối quan hệ nhân quả dựa trên các thông tin theo quy định tại Điều 3.1, 3.2 và 3.4, và không đảm bảo phân tách thiệt hại do các yếu tố khác với thiệt hại do hàng hóa bán phá giá nhập khẩu gây ra.

2. UAE không chứng minh được các vi phạm của Pakistan trong Quyết định cuối cùng ngày 09 tháng 4 năm 2015 liên quan đến các quy định tại Điều 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1 và 2.2.2 liên quan đến số liệu chi phí mà cơ quan điều tra sử dụng để xác định liệu các giao dịch bán hàng có theo điều kiện thương mại thông thường, Điều 2.4 (liên quan đến việc không chấp nhận việc điều chỉnh mức độ thương mại), Điều 5.10 (thời hạn điều tra ban đầu) và Điều 6.2 của ADA (liên quan đến việc thông qua quyết định cuối cùng ngày 9/4/2015).

3. UAE đã chứng minh được rằng quyết định rà soát hoàng hôn ngày 01 tháng 12 năm 2016 không phù hợp với quy định tại:

- Điều 11.3 ADA: khi kết luận hành vi bán phá giá và thiệt hại có thể sẽ tiếp tục hoặc tái diễn, Pakistan đã dựa vào một biên độ bán phá giá được tính toán không tuân thủ quy định tại Điều 2, không sử dụng các bằng chứng khẳng định và không giải thích được mối liên hệ giữa các số liệu và kết luận được đưa ra; và

- Điều 11.4 ADA: Pakistan không đưa ra kết luận rà soát

hoàng hôn trong vòng 12 tháng từ ngày khởi xướng điều tra mà không có căn cứ về trường hợp đặc biệt theo quy định.

4. Ban hội thẩm khuyến nghị Pakistan tuân thủ chặt chẽ quy định của ADA khi điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá. Ban hội thẩm đề xuất Pakistan thực hiện khuyến nghị bằng việc rút bỏ biện pháp chống bán phá giá đối với sản phẩm BOPP nhập khẩu từ UAE.

Ngày 22/01/2021, Pakistan đã thông báo kháng cáo báo cáo của Ban Hội thẩm.

NGUYỄN VIỆT HÀ
Phòng Pháp chế



**Dự báo chính sách thương mại Mỹ
giai đoạn 2021-2025 và chuẩn bị
của Việt Nam với các biện pháp
phòng vệ thương mại**

Tóm tắt

Bài viết dự báo ban đầu chính sách thương mại Mỹ nhiệm kỳ Tổng thống mới (J. Biden) giai đoạn 2021-2025. Đây là giai đoạn có những điều chỉnh quan trọng theo hướng giảm thiểu khác biệt và xung đột giữa Mỹ với đồng minh và đối tác cũng như củng cố vị trí lãnh đạo thế giới của Mỹ. Việt Nam là đối tác chiến lược của Mỹ, xuất khẩu của Việt Nam sang Mỹ tăng trưởng liên tục có thể dẫn đến việc áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại gây bất lợi cho xuất khẩu hàng Việt Nam sang Mỹ. Đây là căn cứ để Việt Nam chuẩn bị chính sách ứng phó tích cực, chủ động với các biện pháp phòng vệ thương mại, giảm thiểu triệt để thiệt hại, khai thác phù hợp tiềm năng phát triển của hai nước trong giai đoạn mới.

Từ năm 2021, Mỹ bắt đầu nhiệm kỳ Tổng thống mới. Mỹ là

nền kinh tế có quy mô GDP lớn nhất thế giới (20,93 nghìn tỷ đô la Mỹ, 2020) và là trung tâm kinh tế dẫn dắt nền kinh tế thế giới. Năm 2020, nền kinh tế Mỹ suy giảm 2,3% trong khi kinh tế Việt Nam tăng trưởng 2,91%, năm 2020, tổng kim ngạch xuất- nhập khẩu của Việt Nam và Mỹ đạt khoảng 90 tỷ đô la Mỹ và đang hướng tới con số 100 tỷ đô la Mỹ trong năm 2021. Mặc dù là một nền kinh tế tương đối mở đối với thương mại quốc tế, Mỹ cũng là một quốc gia thường xuyên sử dụng các công cụ chính sách thương mại để điều chỉnh hoạt động ngoại thương trong đó có các công cụ PVTM. Do đó, việc dự báo chính sách thương mại của Mỹ với thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng đóng vai trò quan trọng để chủ động, tích cực tiếp nhận tác động có lợi và giảm thiểu tác động bất lợi.

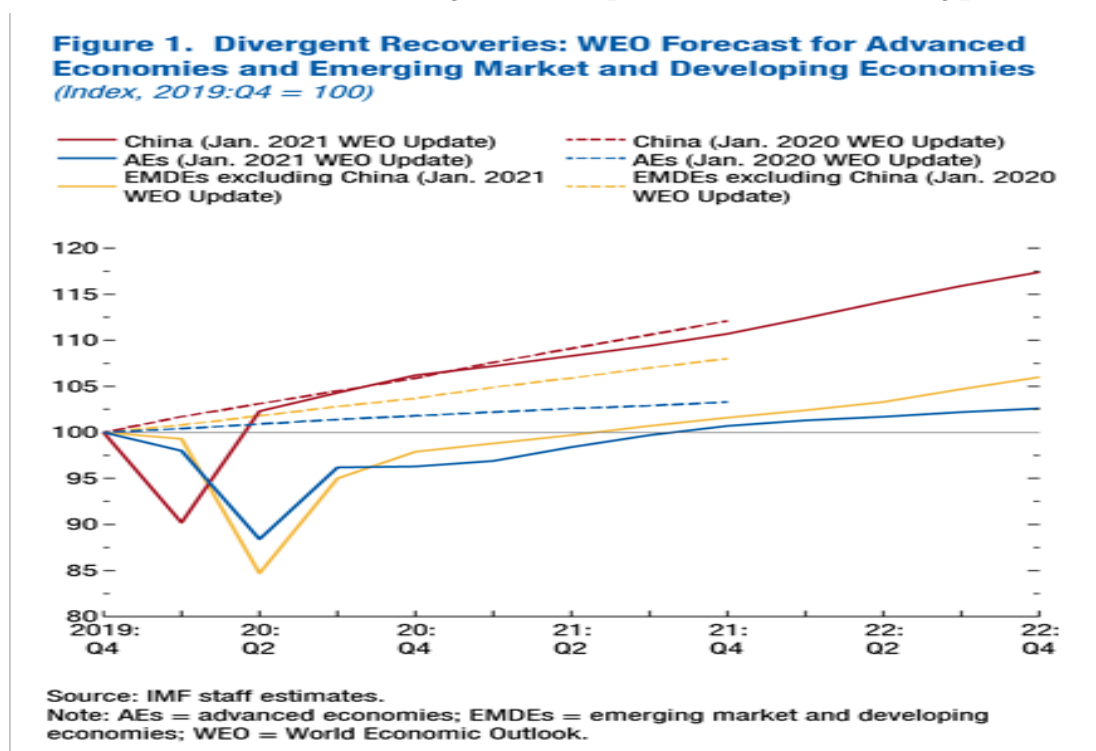
Dự báo chính sách kinh tế của Mỹ đối với Việt Nam trong

thời gian tới nhất là đối với xử lý vấn đề thâm hụt thương mại, các biện pháp phòng vệ thương mại

Trong giai đoạn 2021-2025 cả Việt Nam và Mỹ đều có khả năng kiểm soát triệt để đại dịch COVID-19 và thế giới từng bước kiểm soát và đẩy lùi dịch bệnh cho nên nền kinh tế thế giới nói chung, nền kinh tế Mỹ và Việt Nam nói riêng bước sang chu kỳ phát triển mới- bùng nổ kinh tế sau đại dịch mặc dù sự phục hồi khác nhau giữa các nền kinh tế mới nổi và các nền kinh tế đang phát triển. Hơn nữa, dự báo của Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF) cho thấy các nền kinh tế đều phục hồi từ nửa cuối năm 2021 và phục hồi mạnh năm 2022 và 2023 (Hình 4). Tăng trưởng GDP của thế giới đạt 5,5% năm 2021 và 4,2% năm 2022 (IMF, 2021).



Hình 1: Phục hồi khác nhau giữa kinh tế phát triển, mới nổi và đang phát triển



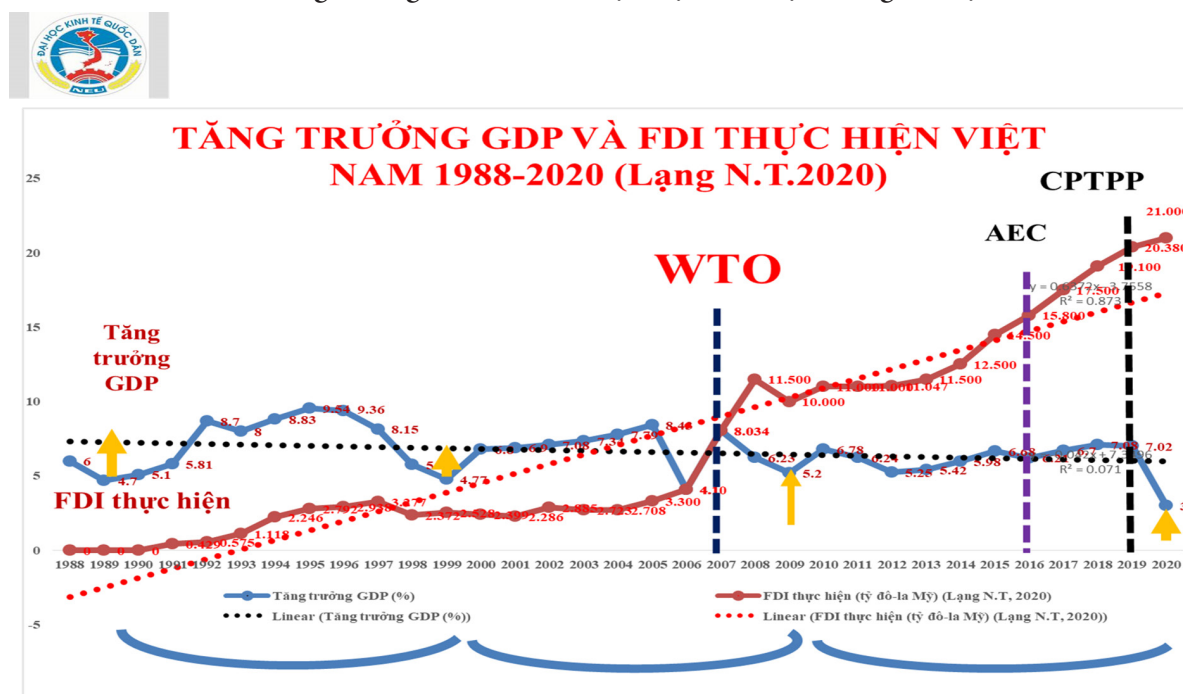
Nguồn: IMF (2021)

Việt Nam, theo chỉ tiêu đặt ra của Quốc hội và Chính phủ năm 2021, tăng trưởng GDP đạt

khoảng 6-6,5% (Quốc hội, 2020). Nền kinh tế Việt Nam được dự báo là có khả năng cất cánh. Tốc

độ tăng trưởng trung bình cả giai đoạn 2021-2030 có thể đạt khoảng 6.5% hoặc hơn. (Hình 4)

Hình 2: Tăng trưởng GDP và FDI thực hiện của Việt Nam giai đoạn 1988-2020



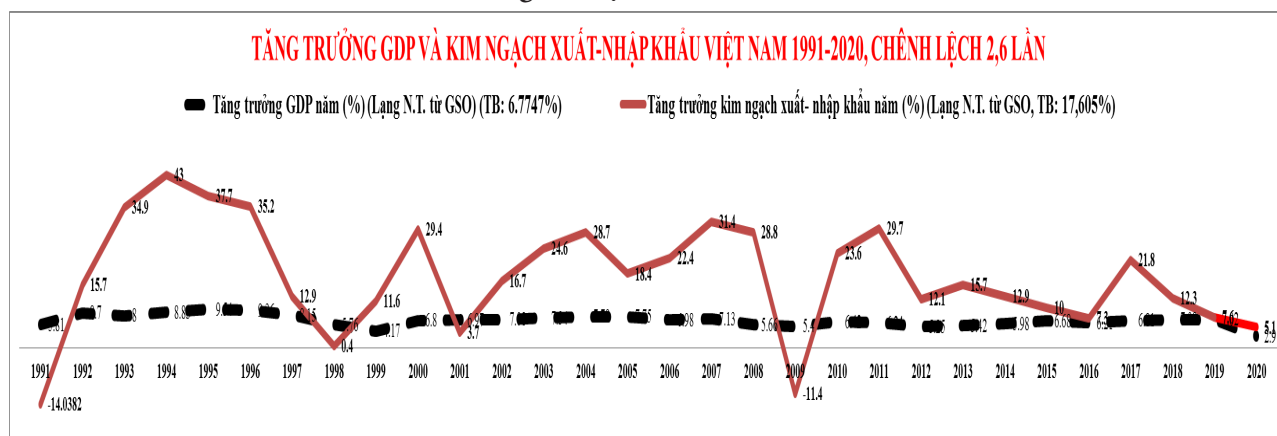
Nguồn: Lạng N.T. vẽ từ số liệu của Tổng Thống kê

Bên cạnh đó, có thể nhận thấy tăng trưởng xuất - nhập khẩu của Việt Nam trong vòng 30 năm liên tục thường cao hơn tăng trưởng GDP khoảng

2-3 lần (Hình 5). Điều này cho thấy tiềm năng xuất khẩu của Việt Nam đang được khai thác và điều đó có thể đặt vấn đề nghi vấn của các nước đối tác về tốc độ

tăng trưởng xuất- nhập khẩu quá nhanh của Việt Nam và dễ phát sinh các biện pháp phòng vệ thương mại hay các công cụ khác có liên quan.

Hình 3: Tăng trưởng kim ngạch xuất- nhập khẩu của Việt Nam cao hơn tăng trưởng GDP 2-3 lần giai đoạn 1991-2020



Nguồn: Lạng N.T. vẽ từ số liệu của Tổng cục Thống kê

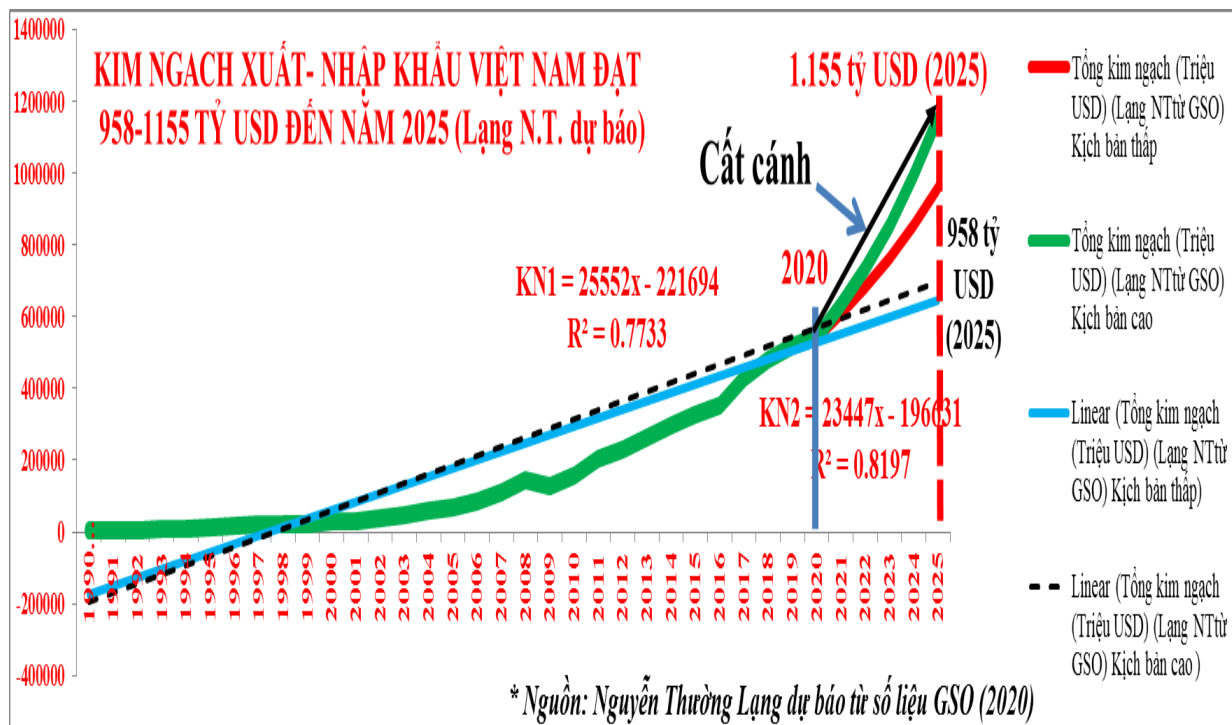


Với tốc độ tăng trưởng trung bình cao gấp 2-3 lần so với GDP trong vòng 30 năm và nếu tốc độ tăng trưởng xuất- nhập khẩu được duy trì ổn định trong 5 năm

tiếp theo (2021-2025) tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam có thể đạt kỷ lục 1000 tỷ đô la Mỹ vào năm 2025 (Hình 6). Chỉ riêng tháng 1/2021 kim ngạch

xuất khẩu đạt 28 tỷ đô la Mỹ, tăng 55% so với cùng kỳ cho thấy triển vọng xuất khẩu và theo đó nhập khẩu tăng cao (Báo Công Thương, 2021).

Hình 4: Kim ngạch xuất- nhập khẩu của Việt Nam đạt khoảng 1000 tỷ đô la Mỹ năm 2025



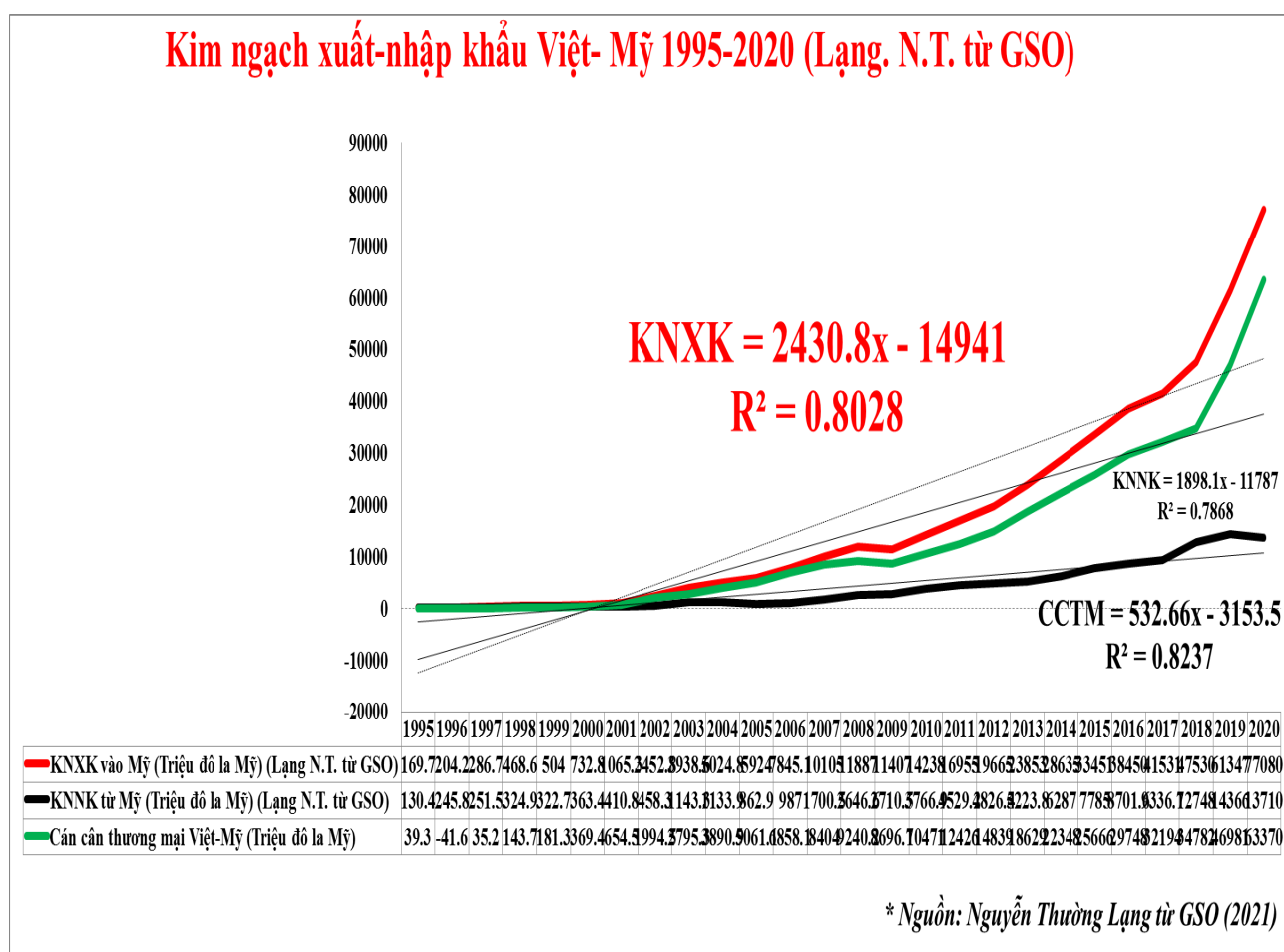
Xuất khẩu của Việt Nam sang Mỹ tăng lên nhanh chóng từ thời điểm 2 nước bắt đầu bình thường hóa quan hệ năm 1995. Từ kim ngạch 169,7 triệu đô la Mỹ xuất khẩu từ Việt Nam sang Mỹ năm 1995, đến năm 2020, con số này đã đạt đến 77,08 tỷ

đô la Mỹ nghĩa là kim ngạch này đã tăng lên 454 lần. Thặng dư thương mại Việt Nam với Mỹ đạt con số kỷ lục 63,37 tỷ đô la Mỹ năm 2020. Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam và Mỹ đạt con số 90,79 tỷ đô la Mỹ (Hình 7). Nếu tốc độ tăng

trường thương mại trung bình hai chiều Việt- Mỹ khoảng 10%/năm thì đến năm 2021, tổng kim ngạch này đạt con số kỷ lục là 100 tỷ đô- la Mỹ chiếm khoảng 1/6 tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam.



Hình 5: Kim ngạch xuất- nhập khẩu Việt- Mỹ giai đoạn 1995-2020



Các mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu tăng đột biến trên thị trường Mỹ gây thiệt hại vật chất hoặc đe dọa gây thiệt hại vật chất có thể bị đưa vào danh sách điều tra để áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại của Mỹ. Những mặt hàng có lợi thế so sánh cao của Việt Nam có khả năng tạo thay đổi lớn về trật tự thị trường từ cạnh tranh sang độc quyền như cá tra, sản phẩm gỗ, thép (Đức Minh, 2021)... có thể bị coi vi phạm nguyên tắc cạnh tranh công bằng (Bộ Chính phủ, 2021).

Do thời gian để triển khai chính sách của nhiệm kỳ mới của Tổng thống Biden mới được 1 tháng và tư duy chính sách của Tổng thống mới được hình thành trước kết quả bầu cử 6 tháng cho

nên chính sách chỉ mang tính sơ lược hay phác thảo ban đầu, khó có thể đưa ra được dự báo có độ chính xác cao nhất gần như chắc chắn chính sách kinh tế của Mỹ đối với Việt Nam cũng như Việt Nam vừa mới tiến hành xong cũng trong vòng gần 1 tháng Đại hội XIII của Đảng. Việt Nam cũng đang trong quá trình sắp xếp bộ máy điều hành. Cả hai quốc gia đều ở trong giai đoạn ổn định tổ chức và hoàn thiện chiến lược và chính sách sau bầu cử Tổng thống và đại hội đảng cho nên có thể có những thay đổi nhất định về chiến lược và chính sách. Tuy nhiên, nếu căn cứ vào tiến trình vận động khách quan của nền kinh tế và chính trị thế giới mà chiến lược và chính sách chỉ là sản phẩm chủ quan

của hiện thực khách quan này, vẫn có thể đưa ra những dự báo nhất định. Trong trường hợp cụ thể này của quan hệ 2 nước, có thể sử dụng tư duy về các khả năng có thể xảy ra trong quan hệ 2 nước để làm nền tảng dự báo.

Có 3 khả năng (hay kịch bản) trong chính sách kinh tế của Mỹ đối với Việt Nam trong thời gian tới nhất là đối với vấn đề xử lý thâm hụt thương mại, các biện pháp phòng vệ thương mại. Từ góc độ lợi ích của Việt Nam, ba khả năng đó bao gồm khả năng bình thường, khả năng tốt nhất, và khả năng xấu nhất.

KHẢ NĂNG 1 (BÌNH THƯỜNG): Đây là kịch bản có khả năng xảy ra cao nhất theo quan điểm tác giả. Mỹ tiếp tục duy trì chính sách kinh tế mà

trực tiếp là chính sách thương mại với Việt Nam như trạng thái hiện tại nghĩa là không áp dụng thêm hay bổ sung bất kỳ biện pháp mang tính bắt buộc trong việc giảm thâm hụt thương mại giữa Mỹ với Việt Nam cũng như không sử dụng các biện pháp phòng vệ thương mại như thuế chống bán phá giá (Hoa Quỳnh, 2021), thuế chống trợ cấp, thuế chống lấn tránh thuế và gian lận xuất xứ đối với hàng hóa Việt Nam xuất khẩu sang Mỹ để đạt mục tiêu thương mại công bằng. Mỹ cũng bỏ qua việc điều tra để cáo buộc Việt Nam thao túng tiền tệ theo các tiêu chuẩn đặt ra trong quy định của Luật chế tài và tạo thuận lợi thương mại của Mỹ 2016. Có thể nói đây là khả năng thuận lợi đối với Việt Nam. Khả năng này có thể suy đoán phần nào từ tuyên bố mang tính chất hòa giải và hàn gắn các quan hệ quốc tế bị rạn nứt nhiệm kỳ trước của Tổng thống Mỹ Biden tại Hội nghị thượng đỉnh các nền kinh tế G7 trung tuần tháng 2/2021 (Quang Dũng, 2021).

KHẢ NĂNG 2 (TỐT NHẤT): Kịch bản này có khả năng xảy ra vừa phải theo quan điểm tác giả. Mỹ nói lỏng đáng kể các quy định và cách ứng xử với Việt Nam như điều chỉnh điều khoản của Luật chế tài và tạo thuận lợi thương mại 2015 (US Congress, 2015) với các tiêu chuẩn được thay đổi như tăng mức thặng dư thương mại cho phép giữa Việt Nam với Mỹ, cho phép mua ngoại tệ với quy mô lớn hơn và tăng tỷ lệ thặng dư thương mại so với Tổng sản phẩm quốc nội (GDP). Điều này xuất phát từ quy mô thương mại giữa hai nước có sự gia tăng đáng kể về quy mô hoàn toàn phù hợp với lợi ích và nguyện vọng của

nhân dân 2 nước sau 26 năm bình thường hóa quan hệ. Việt Nam có thể là trường hợp quan trọng để Mỹ điều chỉnh quy định pháp luật về thương mại. Điều này có thể đạt được dựa trên nỗ lực Việt Nam tăng cường gặp gỡ, trao đổi, vận động, đàm phán với phía Mỹ để tăng cường, mở rộng quan hệ kinh tế- thương mại lên quy mô và phạm vi (tầm cao) mới. Ở mức độ lớn hơn, Việt Nam và Mỹ có thể nâng cấp Hiệp định thương mại song phương Việt- Mỹ lên phiên bản mới có nội dung rộng hơn.

KHẢ NĂNG 3 (XẤU NHẤT): Kịch bản này có khả năng xảy ra rất thấp theo quan điểm tác giả vì Biden theo quan điểm chiến lược đại dương xanh nhiều hơn, giảm thiểu tình trạng xung đột, mâu thuẫn không cần thiết nhưng không có nghĩa không áp dụng khi có dấu hiệu vi phạm pháp luật Mỹ. Mỹ là nước có hệ thống pháp luật chặt chẽ và nghiêm minh cho nên ý thức tuân thủ quy định pháp luật rất cao. Thứ tự ưu tiên các biện pháp đánh thuế hay phòng vệ thương mại khác này có thể ban đầu áp dụng với Trung Quốc là đối tác xuất khẩu lớn nhất hàng hóa sang Mỹ. Sau khi áp dụng các biện pháp thành công, khẳng định hiệu năng của biện pháp sẽ áp dụng đến các nước khác trong đó có Việt Nam. Nếu áp dụng cách đối xử với một quốc gia thành viên WTO như thế nào thì cũng áp dụng với các thành viên khác như thế trừ trường hợp đối xử đặc biệt và khác biệt với các nước đang phát triển. Mỹ gia tăng và áp dụng quyết liệt các biện pháp để giảm thâm hụt thương mại với Việt Nam như đánh thuế ít nhất 25% đối với hàng nhập khẩu từ

Việt Nam, tiến hành điều tra để phòng vệ thương mại, áp dụng các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp, thuế chống lấn tránh các biện pháp phòng vệ thương mại và gian lận xuất xứ. Mỹ điều tra và cáo buộc Việt Nam thao túng tiền tệ. Bên cạnh đó, Mỹ có thể lấy lý do Việt Nam chưa phải là nền kinh tế thị trường (NME) và thực tế Mỹ chưa công nhận quy chế kinh tế thị trường của Việt Nam mặc dù đã có tuyên bố nền kinh tế thị trường Việt Nam từ 31/12/2018 kể từ thời điểm phát sinh vụ kiện chống bán phá giá của Mỹ đối với mặt hàng cá tra của Việt Nam trên thị trường Mỹ năm 2002. Đây là các biện pháp cứng rắn có thể làm sụt giảm nguồn hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Mỹ, gây ứ đọng, dư thừa hàng hóa, giảm giá hàng trong nước, gây suy giảm việc làm thậm chí thất nghiệp. Các cuộc giải cứu đối với tình trạng hàng hóa ứ đọng có thể diễn ra như đã tiến hành đối với mặt hàng dưa hấu, thanh long, vải thiều...có thể xảy ra.

BIỆN PHÁP VIỆT NAM SỬ DỤNG GIẢI QUYẾT VƯỚNG MẮC QUAN HỆ THƯƠNG MẠI VỚI MỸ

Dựa vào từng kịch bản trong 3 kịch bản trên đây để đưa ra các giải pháp tương ứng.

Với khả năng 1 (bình thường): Việt Nam nên tiếp tục đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa sang Mỹ trên cơ sở đẩy mạnh nghiên cứu thị trường Mỹ nhất là các tiểu bang có khả năng tiêu thụ lớn hàng Việt Nam như Ca-li-pho-nia, Niu- Yooc... Kết nối với mạng lưới tiêu thụ với từng tiểu bang, tuân thủ các quy định về hàng rào kỹ thuật thương mại, vệ sinh dịch tễ, môi trường. Coi trọng khai thác nguồn lực

Việt kiều tại Mỹ để tăng cường xúc tiến thương mại và đầu tư Việt- Mỹ hiệu quả. Trong điều kiện Mỹ thực hiện gói cứu trợ 1900 tỷ đô la Mỹ, cần có lượng hàng đủ lớn để đáp ứng nhu cầu người dân Mỹ khi sử dụng gói giải cứu này. Đây là cơ hội rất lớn cần nắm bắt kịp thời để đẩy mạnh xuất khẩu hàng sang Mỹ, tăng thu ngoại tệ, giải quyết việc làm và cải thiện thu nhập của người lao động đồng thời có cơ hội đáp ứng nhu cầu hàng hóa của người tiêu dùng Mỹ trong đại dịch. Việt Nam cần kiểm soát chặt chẽ luồng hàng hóa có xuất xứ từ Trung Quốc chuyển tải qua Việt Nam xuất khẩu sang Mỹ để tránh bị đánh thuế chống lẩn tránh thuế và các biện pháp phòng vệ thương mại làm giảm lòng tin trong hiệu năng thể chế thương mại quốc tế của Việt Nam.

Với khả năng 2 (tốt nhất): Việt Nam cần hợp tác chặt chẽ với Mỹ với mọi cấp độ cần thiết để đàm phán chỉnh sửa một số quy định quá chặt chẽ để không bị cáo buộc như bán phá giá, bán trợ cấp... tương xứng với quy mô quan hệ thương mại và đầu tư ngày càng tăng lên giữa 2 nước. Cần có biện pháp đấu tranh ngoại giao thậm chí vận động hành lang để nâng cấp Hiệp định thương mại song phương gắn với tình hình mới cũng như quy mô thương mại và đầu tư đang tăng lên đáng kể. Có thể xúc tiến đàm phán để ký kết hiệp định đầu tư song phương Việt- Mỹ. Đội ngũ doanh nghiệp Việt Nam cần tích cực, chủ động thâm nhập sâu thị trường Mỹ. Việc tăng cường và phát triển sâu quan hệ kinh tế- thương mại và đầu tư của 2 nước là cách thức để tạo lợi ích lớn hơn đối với hai bên theo nguyên

tắc đôi bên cùng có lợi và khai thác triệt để nhiều cơ hội mới đang mở ra giữa hai nước.

Với khả năng 3 (xấu nhất): Mặc dù khả năng xảy ra kịch bản này không cao nhưng không loại trừ hoàn toàn khả năng xảy ra của nó. Tính chất biến động, khó lường của các quan hệ kinh tế quốc tế như là một trạng thái tuyệt đối. Khả năng này xảy ra sau khi Mỹ đã giải quyết gần như cơ bản vấn đề căng thẳng thương mại với Trung Quốc và Trung Quốc phải chấp thuận các đề xuất của Mỹ. Đến thời điểm hiện tại, sau khi 2 nước gặp nhau ngày 18 và 19/3/2021, Mỹ duy trì đánh thuế vào 370 tỷ đô la hàng nhập khẩu từ Trung Quốc và Trung Quốc vẫn duy trì việc đánh thuế vào 110 tỷ đô la hàng nhập khẩu từ Mỹ. Nghĩa là vẫn chưa xử lý được căng thẳng thương mại với Trung Quốc. Nếu xử lý thỏa đáng quan hệ thương mại với Trung Quốc, Mỹ sẽ quay lại với trường hợp của các nước có hành vi thương mại không công bằng mà Việt Nam có thể nằm trong danh sách này. Việt Nam cần có bộ phận có trình độ chuyên nghiệp rất cao và cơ chế cảnh báo sớm về khả năng bán phá giá, bán hàng trợ cấp, lẩn tránh thuế và gian lận xuất xứ thông qua bộ phận cảnh báo sớm của Cục Phòng vệ thương mại (Bộ Công Thương). Bộ phận này cần thường xuyên theo dõi và cung cấp thông tin cũng như tư vấn chiến lược và chính sách để đưa ra cảnh báo sớm nhất có thể nhằm tránh tình trạng bị động. Việt Nam cần chủ động gia tăng nhập khẩu quy mô lớn hàng hóa từ Mỹ nhất là máy móc, thiết bị hiện đại về năng lượng mới, công nghệ cao, tinh xảo để hiện đại hóa nền kinh tế và cũng

để tránh tình trạng để thặng dư thương mại quá lớn và lấy chỉ số thặng dư thương mại so với GDP, thặng dư tài khoản vãng lai và việc mua ngoại tệ thông qua nghiệp vụ thị trường mở với quy mô lớn bị coi là thao túng tiền tệ làm tiêu chuẩn điều chỉnh chính sách. Mở rộng quan hệ với các đối tác khác ngoài Mỹ nhằm tránh phụ thuộc quá lớn vào thị trường Mỹ. Việt Nam cần có kế hoạch tìm hiểu quan điểm và cách thức để Mỹ công nhận nền kinh tế thị trường của Việt Nam, tránh bị coi là nền kinh tế phi thị trường trong các vụ kiện chống bán phá giá. Các hiệp hội nghề nghiệp Việt Nam cần chủ động kết nối với các hiệp hội nghề nghiệp ở Mỹ để hiểu rõ thái độ của họ khi khởi kiện về các hành vi bị coi thương mại không công bằng. Cần tăng cường cơ chế đối thoại, diễn đàn trao đổi, giao lưu thông tin, hợp tác toàn diện và cơ chế tham vấn từ nhiều phía như doanh nghiệp, người tiêu dùng, hiệp hội nghề nghiệp, tổ chức phi chính phủ và các đối tượng hữu quan khác để có thể nhanh chóng phát hiện vấn đề trước khi bị coi là chậm phải lần ran pháp luật (bị tẩy còi) Mỹ. Các hoạt động giao lưu, hỗ trợ người dân Mỹ trong đại dịch cần được thực hiện để gia tăng tình hữu nghị giữa nhân dân Việt Nam và nhân dân Mỹ. Ngoài ra, Việt Nam coi trọng nhiều hơn thu hút đầu tư từ Mỹ để tăng lợi ích của giới đầu tư Mỹ tại Việt Nam nhằm giảm bớt căng thẳng trong quan hệ thương mại hai chiều khi có tác động hay thay đổi bất lợi. Cần có cách tiếp cận nhiều chiều trong xử lý quan hệ kinh tế thương mại với Mỹ khi Mỹ coi trọng quan hệ đa phương. Việt Nam có thể đề xuất Mỹ tham gia CPTPP hoặc

các cơ chế đa phương khác như RCEP hay mở rộng Chiến lược Ấn Độ Dương- Thái Bình Dương tự do và rộng mở để tăng cường quan hệ nhiều chiều Việt- Mỹ.

KẾT LUẬN

Quan hệ kinh tế Việt- Mỹ bước sang một giai đoạn mới từ năm 2021. Đây là giai đoạn sắp kết thúc đại dịch Covid 19 và cả hai nền kinh tế cùng bước vào giai đoạn phát triển mới. Do đó, cần có phương thức hợp tác hiệu quả trong bối cảnh Mỹ có Tổng thống mới và Việt Nam thành công trong tổ chức Đại hội Đảng lần thứ 13. Mỹ là một trong những đối tác lớn của Việt Nam có ảnh hưởng đáng kể đến vị thế tổng hợp của Việt Nam trong điều kiện phát triển mới!

Việt Nam và Hoa Kỳ có quan hệ bình thường hóa được 26 năm. Các quan hệ kinh tế thương mại, đầu tư, hợp tác khoa học kỹ thuật, dịch vụ phát triển mạnh phù hợp với nhu cầu và lợi ích của nhân dân hai nước và thế giới song vẫn chưa tương xứng với tiềm năng hai nước. Hai nền kinh tế có rất nhiều cơ hội để phát triển, vừa bổ sung, vừa cạnh tranh và vừa phát triển bền vững.

Trong nhiệm kỳ mới của Tổng thống Biden, có 3 kịch bản quan hệ kinh tế thương mại hai nước. Kịch bản bình thường dễ xảy ra đang ở hiện tại. Kịch bản tốt nhất khi Mỹ có những ưu đãi cao hơn với Việt Nam với khả năng không lớn. Kịch bản xấu nhất là Mỹ áp dụng các công cụ và biện pháp để giảm thâm hụt thương mại gây bất lợi cho Việt Nam, cáo buộc thao túng tiền tệ, chống bán phá giá, chống trợ cấp, lẫn tránh thuế, tránh biện pháp chống gian lận xuất xứ và biện pháp phòng vệ thương mại. Kịch

bản này ít xảy ra vì hậu quả rất nặng nề do bản chất chiến lược ôn hòa (đại dương xanh) của Biden. Xác suất xảy ra kịch bản này không cao nhưng không có gì là không thể trong thế giới bất định. Việt Nam đang trong giai đoạn cất cánh cho nên xuất khẩu có thể tăng ngoài kỳ vọng trong đó có xuất khẩu sang Mỹ. Vì thế việc chuẩn bị cảnh báo, sẵn sàng các điều kiện để giảm thiểu các biện pháp điều chỉnh thâm hụt thương mại với Việt Nam, biện pháp phòng vệ thương mại của Mỹ có thể gây ảnh hưởng lớn đến Việt Nam. Do đó, các giải pháp cảnh báo sớm các mặt hàng xuất khẩu có khả năng vi phạm quy định thương mại công bằng của Mỹ, phòng ngừa, ngoại giao, mở rộng quan hệ toàn diện, giảm thâm hụt thương mại cho phía Mỹ bằng mua hàng từ Mỹ nhiều hơn, cân bằng cán cân thỏa đáng, coi trọng đàm phán để loại bỏ quy chế kinh tế phi thị trường, nâng cấp hiệp định hiện có và xúc tiến ký kết hiệp định mới, tham gia các diễn đàn đa phương do Mỹ dẫn đầu...Sử dụng nhiều hơn diễn đàn khoa học, nhà khoa học, tư vấn pháp luật và chính sách, kinh nghiệm quốc tế để phát triển quan hệ Việt- Mỹ và kinh tế thương mại lên quy mô và phạm vi mới đúng với tiềm năng hai nước và nguyện vọng, lợi ích của nhân dân 2 quốc gia...

Tài liệu tham khảo

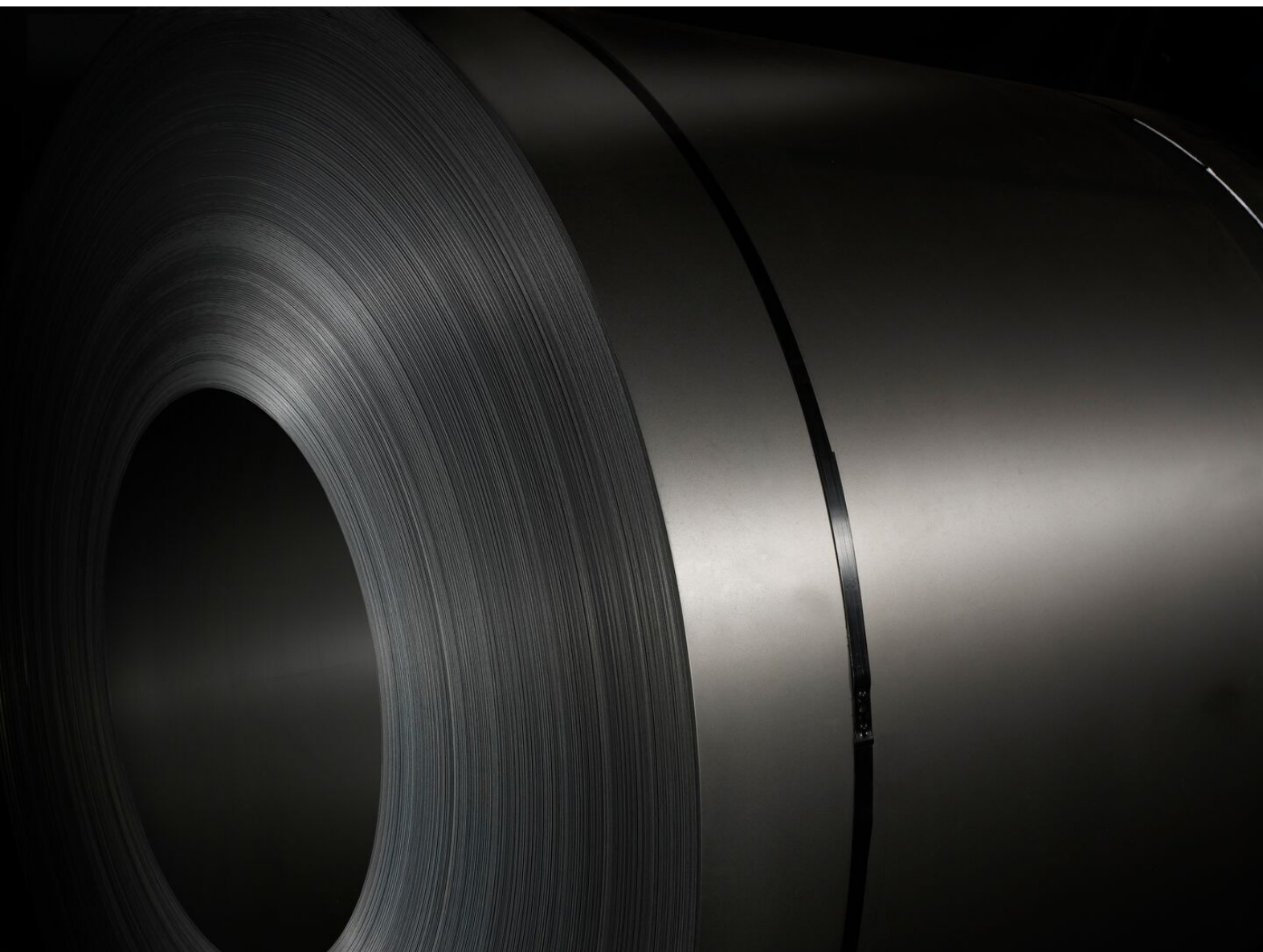
Báo Chính phủ (2021), Bộ Công Thương: Hoa Kỳ không áp thuế chống bán phá giá tôm với 1 DN Việt Nam, <<http://baochinhphu.vn/Thi-truong/Bo-Cong-Thuong-Hoa-Ky-khong-ap-thue-chong-ban-pha-gia-tom-voi-1-DN-Viet-Nam/423736.vgp>>.

Báo Công Thương (2021), Tháng đầu năm Việt Nam xuất khẩu hơn 28 tỉ USD, tăng 55% so cùng kỳ, <https://congthuong.vn/thang-dau-nam-viet-nam-xuat-khau-hon-28-ti-usd-tang-55-so-cung-ky-152566.html>.

Đảng Cộng sản Việt Nam (2021), Văn kiện Đại hội XIII. <<http://chinhphu.vn/portal/page/portal/chinhphu/congdan/>>

PGS.TS.
NGUYỄN THƯỜNG LẠNG

*Trưởng Đại học
Kinh tế quốc dân*



Thép Việt trong xu hướng gia tăng điều tra phòng vệ thương mại tại các thị trường xuất khẩu: Nguyên nhân và các giải pháp

Chiếm tỷ lệ hơn 40% vụ việc phòng vệ thương mại, thép Việt vẫn luôn là sản phẩm “truyền thống” thuộc đối tượng điều tra và áp dụng các biện pháp phòng vệ.

Khi số lượng các vụ việc phòng vệ thương mại (PVTM) khởi xướng đối với hàng hóa Việt Nam có xu hướng gia tăng, thì số lượng các vụ việc PVTM khởi xướng đối với sản phẩm thép cũng có mức tăng tương ứng. Trên thực tế, tính đến nay, sản phẩm thép vẫn là sản phẩm thuộc đối tượng điều tra nhiều nhất, chiếm hơn 40% các vụ việc, tiếp theo là sản phẩm sợi (12%); sản phẩm cao su (trên 6%); máy móc thiết bị (6%) ...

Việc sản phẩm thép bị điều tra PVTM nhiều nhất xuất phát từ những nguyên nhân khác nhau, bao gồm nguyên nhân

khách quan và nguyên nhân chủ quan. Một số nguyên nhân dẫn tới tình trạng nêu trên có thể kể tới như sau:

Thứ nhất, về nguyên nhân khách quan:

(i) Các nước có quyết tâm phát triển ngành sản xuất nội địa: Cụ thể, thép là đầu vào quan trọng của nhiều ngành sản xuất nội địa, nên nhìn chung chính sách của đa số các nước đều cố gắng bảo vệ và thúc đẩy sự phát triển ngành sản xuất thép trong nước để nâng cao giá trị gia tăng mà nền kinh tế tạo ra và có thêm việc làm cho người lao động;

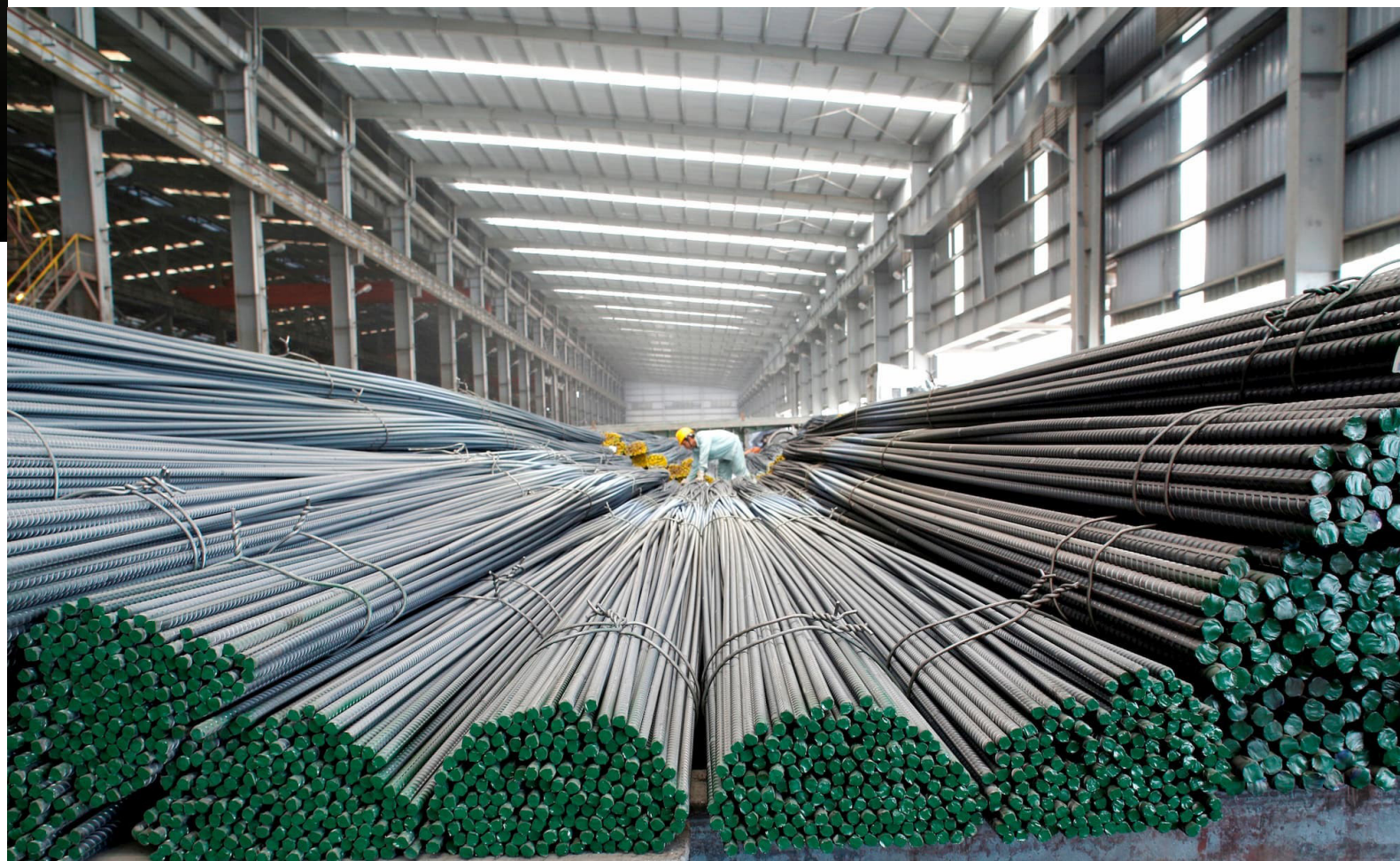
(ii) Thép là mặt hàng đa dạng, phong phú nhiều chủng loại, tính ứng dụng rộng rãi, nên khả năng một hoặc một nhóm sản phẩm trong số hàng ngàn chủng loại sản phẩm thép trở

thành đối tượng của các vụ kiện là rất cao;

(iii) Thép là đối tượng của nhiều vụ việc PVTM trên thế giới, nên các sản phẩm xuất khẩu cùng chủng loại của Việt Nam có nhiều khả năng bị các nước chú ý điều tra để tránh hiện tượng lẫn tránh thuế;

(iv) Ngoài ra, cùng với việc Việt Nam ký kết một loạt các FTA song phương, đa phương, thế hệ mới và mở cửa thị trường, nhiều mặt hàng trong đó có sắt thép sẽ có mức thuế về 0%, dẫn tới các nước tìm các biện pháp khác (ngoài thuế nhập khẩu) nhằm hỗ trợ ngành sản xuất nội địa của mình;

(v) Xu hướng kiện chòm, kiện Domino: Các nước thường có xu hướng kiện nhiều nước (các nước có thị phần xuất khẩu





lớn vào nước điều tra, hoặc các nước nghi ngờ có sự chuyển tải hàng hóa nhằm lẩn tránh thuế, hoặc các nước đặt trụ sở công ty mẹ-con). Việt Nam thường xuyên bị kiện chung với một số nước khác như Trung Quốc, Ấn Độ... (là các nước xuất khẩu thép lớn trên thế giới). Do đó, khi có sự nghi ngờ, cáo buộc với một trong số các nước nêu trên, cơ quan điều tra nước nhập khẩu thường có xu hướng kiện cả Việt Nam. Ngoài ra, việc Việt Nam đã bị một nước điều tra có thể dẫn tới hiệu ứng Domino, tức là các nước khác cũng tiếp tục kiện Việt Nam với cùng sản phẩm.

Thứ hai, về nguyên nhân chủ quan:

(i) Sản phẩm thép xuất khẩu của Việt Nam có giá thành tương đối cạnh tranh do nhiều nguyên nhân khác nhau như chi phí

nhân công rẻ, các doanh nghiệp đang dần dần tự sản xuất nguyên liệu đầu vào thép cán nóng... đe dọa lợi nhuận của doanh nghiệp nước sở tại;

(ii) Hệ thống sổ sách kế toán của một số doanh nghiệp Việt Nam nói chung và các doanh nghiệp thép nói riêng còn chưa chuyên nghiệp, có những điểm chưa tương đồng với chuẩn mực quốc tế, do đó trong quá trình kháng kiện, doanh nghiệp Việt Nam còn gặp nhiều bất lợi. Hơn nữa, một vụ việc bị áp thuế thường sẽ tạo tiền lệ xấu cho các vụ việc sau, thậm chí một số nước sử dụng các quyết định áp thuế của các nước khác đối với một sản phẩm để làm cơ sở khởi xướng, điều tra với cùng sản phẩm đó.

(iii) Mặc dù trong những năm trước đây sản phẩm thép

đã bị điều tra, áp dụng biện pháp PVTM nhiều, tuy nhiên kim ngạch xuất khẩu thép của Việt Nam tiếp tục tăng, sản phẩm thép của Việt Nam tiếp tục tạo uy tín trên nhiều thị trường khác nhau, làm gia tăng nguy cơ bị khiếu kiện PVTM.

(iv) Mặc dù hiểu biết của Hiệp hội thép, doanh nghiệp thép về PVTM đã được củng cố trong những năm vừa qua, tuy nhiên vẫn còn hạn chế về khả năng dự đoán, nắm bắt thông tin sớm.

Nếu như trước đây, doanh nghiệp chưa biết đến hoặc chưa có nhận thức đầy đủ về các vụ việc PVTM, thì trong khoảng 5 năm gần đây, với các nỗ lực của Chính phủ, Hiệp hội thép Việt Nam thì nhận thức của cộng đồng doanh nghiệp, trong đó

có các doanh nghiệp xuất khẩu thép đã tăng lên đáng kể. Cụ thể, nhiều doanh nghiệp thép đã coi việc điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ là một hoạt động tất yếu trong thương mại quốc tế, do đó một số doanh nghiệp đã xây dựng phòng ban, đội ngũ nhân sự chuyên môn hóa cho việc xử lý các vụ việc PVTM.

Trên thực tế, hiện nay các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam ngoài việc phải đối diện với khó khăn do số lượng vụ việc gia tăng còn đang đối diện nhiều khó khăn hơn trong việc xử lý các vụ việc PVTM do các vụ việc ngày càng có tính chất phức tạp hơn, các nước ngày càng đưa ra các quy định nghiêm ngặt hơn như yêu cầu cung cấp thông tin rất chi tiết, hạn chế thời gian trả lời bản câu hỏi, mở rộng điều tra nhiều đối tượng... Đặc biệt trong các vụ việc điều tra chống bán phá giá, một số vụ

việc cơ quan điều tra nước ngoài cáo buộc rằng nền kinh tế Việt Nam chưa hoàn toàn hoạt động theo nguyên tắc thị trường (nền kinh tế thị trường), hay ngành thép chưa vận hành đầy đủ theo cơ chế kinh tế thị trường (ví dụ trong vụ việc Ca-na-đa điều tra chống bán phá giá sản phẩm thép cốt bê tông, cơ quan điều tra điều tra về cáo buộc vấn đề tình hình thị trường đặc biệt trong lĩnh vực thép cốt bê tông khiến cho giá thành thép cốt bê tông bị “bóp méo”). Điều này khiến biên độ bán phá giá bị đẩy lên cao, không phản ánh đúng thực tế hoạt động của doanh nghiệp.

Việc Việt Nam đối mặt với nhiều vụ kiện PVTM, trong đó có mặt hàng thép là điều tất yếu, không thể tránh khỏi khi tham gia quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, do kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam tăng nhanh. Đây là những vấn đề

mà Chính phủ, doanh nghiệp đã lường trước. Bên cạnh đó, xu thế gia tăng các vụ việc PVTM còn từ một số nguyên nhân như kinh tế suy thoái, tác động của đại dịch Covid, xu thế bảo hộ gia tăng tại một số thị trường. Có thể nêu sự gia tăng điều tra PVTM năm 2020 là một ví dụ điển hình. Năm 2020 là năm xảy ra Đại dịch Covid 19, nhiều nước tiến hành phong tỏa, giãn cách diện rộng, hoạt động thẩm tra tại chỗ các doanh nghiệp phải tiến hành trực tuyến thay vì trực tiếp đến doanh nghiệp thẩm tra, tuy nhiên có số lượng vụ việc không những không có dấu hiệu giảm mà còn gia tăng đột biến (39 vụ việc trong đó 16 vụ việc liên quan sản phẩm thép).

Trong bối cảnh đó, để nâng cao hiệu quả công tác kháng kiện, cần có sự phối hợp chặt chẽ giữa Chính phủ và Hiệp hội, doanh nghiệp, thậm chí là cả đối tác



nhập khẩu. Chính phủ và doanh nghiệp đã và đang đồng hành, cùng xây dựng các giải pháp để ứng phó với tình trạng nêu trên. Cục PVTM cho rằng có một số giải pháp mấu chốt giúp Việt Nam phòng ngừa và ứng phó hiệu quả với các vụ kiện PVTM trong tương lai ở cả góc độ quản lý nhà nước và cộng đồng doanh nghiệp như sau:

Thứ nhất, đối với cơ quan quản lý nhà nước, việc quan trọng là phải tiếp tục gia tăng tuyên truyền phổ biến quy định pháp luật Việt Nam và quốc tế về PVTM. Hiện nay, các doanh nghiệp lớn đều đã có kiến thức về vấn đề này song doanh nghiệp nhỏ và vừa chưa có hiểu biết nhiều. Cơ quan quản lý nhà nước sẽ chủ động cung cấp thông tin để các doanh nghiệp nâng cao kiến thức, không bị động khi một vụ việc xảy ra. Đặc biệt, Bộ Công Thương cũng đang xây dựng hệ thống cảnh báo sớm để theo dõi thông tin, cập nhật số liệu nhằm đưa ra cảnh báo kịp thời cho doanh nghiệp xuất khẩu có giải pháp phòng ngừa vụ việc. Công tác phối hợp giữa các bên liên quan, cơ quan quản lý nhà nước, kể cả hệ thống các cơ quan đại diện ngoại giao của ta ở nước ngoài, với hiệp hội, ngành hàng cũng sẽ được đẩy mạnh.

Thứ hai, trong trường hợp có vụ kiện PVTM xảy ra, điều quan trọng nhất là doanh nghiệp xuất khẩu cần chủ động tham gia, xử lý, hợp tác toàn diện với cơ quan điều tra để tránh bị áp dụng những thông tin bất lợi. Hơn nữa doanh nghiệp cũng cần phối hợp chặt chẽ với Chính phủ để được hỗ trợ kịp thời. Trong nhiều vụ việc, đặc biệt là các vụ việc chống trợ cấp, cần có sự hợp tác giữa Cục PVTM, các bộ ngành, địa phương, hiệp hội, doanh nghiệp

để cung cấp thông tin đầy đủ, chuẩn xác cho cơ quan điều tra, đáp ứng đúng quy định của cơ quan điều tra, hợp tác đầy đủ và theo sát từng vụ việc, kịp thời có ý kiến bình luận để bảo vệ doanh nghiệp xuất khẩu, giám sát việc cơ quan điều tra tuân thủ các quy định WTO trong quá trình điều tra để xem xét khả năng khiếu nại ở WTO trong trường hợp cần thiết. Trong thời gian gần đây, trong một số trường hợp, doanh nghiệp đã chủ động cung cấp cho Cục PVTM thông tin về khả năng bị kiện, từ đó phối hợp với Cục PVTM tìm hiểu thông tin chính thức từ các cơ quan liên quan.

Thứ ba, Cục PVTM khuyến nghị các doanh nghiệp xuất khẩu trong quá trình xuất khẩu phải luôn theo dõi sát thông tin, thường xuyên trao đổi với đối tác nhập khẩu, kể cả là cả những thông tin về rào cản thương mại có nguy cơ áp dụng lên hàng hóa nhập khẩu như rào cản hành chính, rào cản kỹ thuật trong thương mại để nắm bắt thông tin sớm về khả năng bị kiện, vận động sớm để cơ quan điều tra không khởi xướng vụ việc, hoặc đề nghị nhà nhập khẩu bình luận, bày tỏ ý kiến được cơ quan điều tra xem xét....

Thứ tư, doanh nghiệp cũng cần cần đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, đa dạng hóa sản phẩm xuất khẩu, tránh xuất khẩu quá tập trung vào một thị trường để giảm thiểu rủi ro bị điều tra, áp thuế, đặc biệt khi bị áp thuế cao doanh nghiệp sẽ có thể mất thị trường xuất khẩu.

Cuối cùng, Cục PVTM đặc biệt khuyến nghị các doanh nghiệp xuất khẩu nâng cao tính chuyên nghiệp hơn nữa trong hệ thống sổ sách kế toán của

các doanh nghiệp, tuân thủ chuẩn mực kế toán quốc tế, quản trị hệ thống sổ sách trên phần mềm quản lý hệ thống để tránh sai lệch trong số liệu, đạt hiệu quả kháng kiện cao hơn nữa.

Mặc dù số lượng vụ việc khởi kiện PVTM hiện nay tăng nhanh nhưng việc xử lý, ứng phó đã dần đạt nhiều kết quả tích cực, giúp doanh nghiệp Việt Nam không bị áp thuế hoặc áp thuế thấp, giảm thiểu tác động tiêu cực tới xuất khẩu của ta. Thậm chí trong một số trường hợp, các doanh nghiệp còn tận dụng được mức thuế PVTM thấp để tăng trưởng xuất khẩu, chiếm lĩnh thị trường.

Trong thời gian tới, Bộ Công Thương sẽ tiếp tục phối các Bộ ngành và Hiệp hội liên quan, trong đó có Hiệp hội Thép để thực hiện nhiệm vụ kháng kiện, tiến hành trao đổi song phương với các cơ quan cùng cấp tại các nước nhập khẩu, yêu cầu các quốc gia tuân thủ quy định của WTO cũng như các điều khoản ký kết trong các Hiệp định FTA khi áp dụng các biện pháp PVTM để góp phần hỗ trợ cho doanh nghiệp Việt Nam ứng phó kịp thời với các vụ kiện PVTM do nước ngoài khởi xướng, bảo vệ quyền và lợi ích chính đáng cho doanh nghiệp trong nước./

Phòng Xử lý phòng vệ thương mại nước ngoài, Cục Phòng vệ thương mại, Bộ Công Thương

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