

BÀNH QUỐC TUẤN

*Khoa Luật - Đại học Kinh tế -
Luật, Đại học Quốc gia TP. HCM*

Với việc VN trở thành thành viên WTO, các doanh nghiệp VN đang đứng trước những cơ hội to lớn trong việc tiếp cận các thị trường xuất khẩu đầy tiềm năng. Tuy nhiên, cơ hội này đi kèm với không ít những thách thức mà doanh nghiệp VN chưa từng gặp phải, đặc biệt là từ các rào cản thị trường mà kiện chống bán phá giá là một trong những biện pháp phức tạp, khó đối phó nhất.

Trên thực tế, hàng hóa VN xuất khẩu cũng đang dần trở thành đối tượng của các vụ kiện chống bán phá giá ở nhiều thị trường (Mỹ, EU, Canada, Mexico, Peru, Argentina, ...). Hàng hóa bị kiện là những sản phẩm mà chúng ta có thể mạnh xuất khẩu (thủy hải sản, giày dép, gạo, ...). Nhưng những mặt hàng chúng ta xuất khẩu với số lượng chưa đáng kể cũng đã bị kiện (đèn huỳnh quang, ván lát sòng, vòng khuyên kim loại, ...). Do đó, các doanh nghiệp VN cần được trang bị những kiến thức cơ bản về thực tế các vụ kiện chống bán phá giá để từ đó có biện pháp phòng tránh và giảm thiểu thiệt hại. Trong khuôn khổ bài viết, tác giả xin giới thiệu quy trình cơ bản của một vụ điều tra bán phá giá cũng như một vụ giải quyết kiện bán phá giá điển hình để từ đó rút ra một vài kinh nghiệm cho các doanh nghiệp VN.

I. Quy trình một vụ điều tra bán phá giá

Giai đoạn 1: Bắt đầu vụ kiện

Tất cả bắt đầu bằng đơn kiện của nhà sản xuất nội địa, nơi đang có mặt hàng nhập khẩu bị cho là bán phá giá. Đơn kiện của nhà sản xuất nội địa về bán phá giá phải



QUY TRÌNH MỘT VỤ ĐIỀU TRA BÁN PHÁ GIÁ

đưa ra tương đối đầy đủ các bằng chứng về việc bán phá giá và thiệt hại gây ra, xác định chính xác loại hàng hóa và danh tính các nhà sản xuất, xuất khẩu liên quan.

Sau khi kiểm tra sơ bộ đơn kiện, cơ quan có thẩm quyền chỉ ra quyết định khởi xướng điều tra khi:

- Đối tượng nộp đơn đáp ứng được yêu cầu về tính đại diện của sản phẩm bị cho là bán phá giá (cho ngành sản xuất nội địa liên quan);

Ví dụ: Điều 5.4 trong Quy định của Hội đồng Nông và Liên

minh các ngành sản xuất dệt may Liên minh châu Âu (Eurocoton) số 384/96 ngày 22 tháng 12 năm 1995, về việc bảo hộ (ngành sản xuất trong nước) trước việc nhập khẩu phá giá từ các nước không phải là thành viên của Cộng đồng châu Âu (Quy định về chống bán phá giá của EC) quy định rằng: Đơn kiện sẽ được coi là đã được nộp bởi ngành sản xuất hoặc đại diện cho ngành sản xuất của Cộng đồng nếu đơn kiện đó nhận được sự ủng hộ của các nhà sản xuất cộng đồng với tổng sản phẩm chiếm trên 50% tổng sản phẩm cùng loại của ngành sản xuất đó của cả cộng đồng thể hiện rõ việc ủng hộ hay phản đơn kiện. Ngoài ra, sẽ không được tiến hành điều tra khi các nhà sản xuất của cộng đồng ủng hộ đơn kiện chiếm đại diện cho dưới 25% tổng sản lượng sản xuất của sản phẩm tương tự do ngành công nghiệp của Cộng đồng sản xuất ra.

- Có tương đối đầy đủ bằng chứng về việc bán phá giá gây thiệt hại.

Giai đoạn 2: Điều tra sơ bộ

Việc điều tra được tiến hành theo 2 nhóm vấn đề:

- Điều tra để xác định có bán phá giá hay không và biên độ bán phá giá như thế nào;

- Điều tra để xác định có thiệt hại đối với ngành sản xuất nội địa hay không và thiệt hại có phải là hệ quả của việc bán phá giá hay không.

Để xác định các vấn đề trên, cơ quan điều tra sẽ gửi bảng câu hỏi cho bị đơn và các bên liên quan,



thu thập và xác minh thông tin, bằng chứng liên quan. Các bên bảo vệ quyền lợi của mình chủ yếu qua việc trả lời bản câu hỏi, cung cấp thông tin bổ sung cho cơ quan điều tra.

Giai đoạn 3: Kết luận vụ kiện

Trên cơ sở kết quả điều tra sơ bộ, cơ quan điều tra ra kết luận sơ bộ về các vấn đề được điều tra (có việc bán phá giá hay không và nếu có thì đã gây ra thiệt hại hay chưa, nếu đã gây ra thiệt hại thì mức độ thiệt hại như thế nào).

Giai đoạn 4: Áp dụng biện pháp tạm thời

Trường hợp kết luận sơ bộ khẳng định có tồn tại việc bán phá giá gây thiệt hại đáng kể, cơ quan có thẩm quyền có thể quyết định áp dụng biện pháp tạm thời (đặt cọc, ký quỹ hoặc áp thuế tạm thời) đối với hàng hóa nhập khẩu liên quan.

Giai đoạn 5: Cam kết về giá

Vào bất kỳ giai đoạn nào sau khi có kết luận sơ bộ khẳng định có việc bán phá giá và gây thiệt hại đáng kể, nhà xuất khẩu và cơ quan có thẩm quyền nước nhập khẩu có thể cùng thỏa thuận để đạt được cam kết về giá (nhà xuất khẩu cam kết tăng giá xuất khẩu lên hoặc ngừng xuất khẩu phá giá hoặc chấp nhận các quota ...). Nếu cam kết về giá được chấp nhận với nhà xuất khẩu nào thì việc điều tra sẽ xem như chấm dứt đối với nhà xuất khẩu đó trừ khi họ yêu cầu tiếp tục điều tra.

Giai đoạn 6: Tiếp tục điều tra

Cơ quan điều tra tiếp tục tiến hành điều tra, xác minh lại các vấn đề trong Kết luận sơ bộ và xem xét lại các bình luận, phản hồi từ các bên đối với kết luận sơ bộ.

Các phiên điều trần có thể được tổ chức để cơ quan điều tra trực

tiếp nghe các bên trình bày lập luận của mình và trả lời lập luận của đối phương.

Giai đoạn 7: Kết luận cuối cùng

Cơ quan điều tra ra kết luận cuối cùng về các vấn đề được điều tra (bán phá giá và thiệt hại).

Giai đoạn 8: Áp dụng biện pháp chống bán phá giá chính thức

Cơ quan điều tra ra kết luận cuối cùng. Có 2 trường hợp:

- Kết luận khẳng định có bán phá giá gây thiệt hại đáng kể: Cơ quan điều tra có thể ra quyết định áp thuế chống bán phá giá (mức thuế đối với từng nhà xuất khẩu không cao hơn biên độ phá giá của họ). Việc áp thuế hay không còn phụ thuộc vào biên độ phá giá (dưới 2% thì không được áp thuế) và lợi ích cộng đồng (trường hợp EU, nếu việc áp thuế không phù hợp với lợi ích cộng đồng thì sẽ không áp thuế).

- Kết luận phủ định (không bán phá giá và/hoặc không gây ra thiệt hại đáng kể): không áp thuế chống bán phá giá và hoàn trả các khoản đặt cọc.

Giai đoạn 9: Rà soát hàng năm (Rà soát lại)

Rà soát hàng năm được thực hiện theo yêu cầu của các bên liên quan để tính biên độ phá giá thực của các nhà xuất khẩu trong năm trước đó hoặc để điều chỉnh mức thuế áp dụng trong những năm tiếp theo hoặc chấm dứt thuế. Trong quá trình rà soát hàng năm, các bên nhà xuất khẩu cũng phải cung cấp chứng cứ chứng minh phục vụ điều tra.

Giai đoạn 10: Rà soát hoàng hôn

Cơ quan điều tra thực hiện rà soát vào cuối thời hạn 5 năm kể từ khi áp dụng thuế chống bán phá giá hoặc kể từ khi rà soát lại. Việc

điều tra được thực hiện tổng thể (cả về bán phá giá và thiệt hại) để xác định có chấm dứt việc áp thuế hay tiếp tục thêm 5 năm nữa.

II. Vụ kiện phá giá điển hình

Trong khuôn khổ bài viết, tác giả xin giới thiệu một vụ kiện chống phá giá đã xảy ra trên thực tiễn giữa EU và các quốc gia khu vực Nam Á (Ấn Độ, Pakistan và Ai Cập). Đây là vụ kiện chống bán phá giá phức tạp nhất mà Ủy ban châu Âu tiến hành trong thời gian gần đây. Tính phức tạp của vụ việc xuất phát từ các yếu tố sau đây:

- Vụ kiện được tiến hành nhằm vào 3 nước xuất khẩu (Ai Cập, Ấn Độ và Pakistan) với số lượng đặt lớn các nhà xuất khẩu;

- Quyết định sơ bộ của Ủy ban châu Âu bị Ấn Độ kiện ra WTO theo cơ chế giải quyết tranh chấp của tổ chức này và đã bị Cơ quan giải quyết tranh chấp WTO (DSB) hủy bỏ;

- Tuân thủ phán quyết của DBS, Ủy ban đã phải sửa quyết định sơ bộ và đình chỉ hoặc chấm dứt vụ việc (tùy từng trường hợp);

- Sau khi chấm dứt vụ việc đầu tiên, một vụ khác đã được khởi xướng đối với khăn trải giường có xuất xứ từ Pakistan dẫn tới quyết định áp thuế chống bán phá giá năm 2006.

Từ nội dung vụ việc, các nhà nghiên cứu có thể rút ra được các kinh nghiệm cần thiết để làm sáng tỏ hơn về mặt pháp lý các vấn đề có liên quan đến kiện chống bán phá giá, các doanh nghiệp có thể rút ra những kinh nghiệm cần thiết góp phần đối phó tốt hơn với các vụ



kiện chống bán phá giá có thể gặp phải trong tương lai.

1. Nội dung vụ việc

Vụ việc điều tra năm 1996.

Ngày 30/7/1996, Hội đồng bông và Liên minh các ngành sản xuất dệt may Liên minh châu Âu (Eurocoton), một hiệp hội của các nhà sản xuất đồ may mặc và hàng tương tự của châu Âu chiếm phần lớn tổng sản phẩm của ngành sản xuất khăn lạnh trải giường loại cotton ở châu Âu, đã nộp đơn khởi kiện chống bán phá giá.

- Thông báo khởi kiện.

Ngày 13/9/1996, Ủy ban ra thông báo trên Công báo về việc khởi xướng điều tra chống bán phá giá đối với khăn lạnh trải giường loại cotton nhập khẩu từ Ai Cập, Ấn Độ và Pakistan. Giai đoạn điều tra được ủy ban lựa chọn là từ 01/7/1995 đến 30/6/1996.

Cuộc điều tra được thực hiện trên 02 phương diện (bao gồm điều tra về việc bán phá giá và điều tra về thiệt hại) được thực hiện bởi 02 bộ phận khác nhau. Việc điều tra được tiến hành dựa trên các số liệu trong “Giai đoạn điều tra” (Period of Investigation POI), tức là khoảng thời gian ít nhất là 6 tháng liền trước thông báo khởi xướng vụ kiện. Trên thực tế, POI thường bao trùm một khoảng thời gian là 12 tháng liền trước Thông báo khởi xướng vụ kiện. Để điều tra về thiệt hại, thường thì Ủy ban sẽ xem xét diễn tiến của các yếu tố thiệt hại trong một khoảng thời gian dài hơn, thường là từ 3 đến 4 năm liền trước Thông báo khởi xướng điều tra.

- Chọn mẫu điều tra.

Vì vụ việc có quy mô lớn và phức tạp (đặc biệt có liên quan đến một số lượng rất lớn các nhà nhập khẩu), Ủy ban đã ra thông báo về ý định áp dụng kỹ thuật chọn mẫu theo Điều 17 Quy định về chống bán phá giá của EC. Theo điều khoản này, trong các trường hợp số lượng nguyên đơn, nhà xuất khẩu, nhà nhập khẩu, loại sản phẩm hoặc số giao dịch liên quan quá lớn thì việc điều tra có thể chỉ giới hạn ở một số lượng thích hợp các công ty, sản phẩm hoặc giao dịch. Các bên liên quan muốn tham gia vào quá trình lựa chọn có 15 ngày để tự giới thiệu về mình và cung cấp đầy đủ thông tin về lượng xuất khẩu và lượng hàng bán trong nội địa.

Việc chọn mẫu điều tra đã được thực hiện trên cơ sở thỏa thuận với đại diện của các công ty, hiệp hội và chính phủ liên quan. Kết quả là về phía các nhà sản xuất - xuất khẩu, Ủy ban đã chọn 04 công ty Ai Cập, 7 công ty Ấn Độ và 7 công ty Pakistan vào mẫu điều tra. Ủy ban cũng chọn 17 nhà sản xuất châu Âu và một nhà nhập khẩu liên quan cho cuộc điều tra này.

- Sản phẩm tương tự.

Sản phẩm là đối tượng bị điều tra trong vụ kiện này là khăn lạnh trải giường loại 100% sợi cotton hoặc pha giữa sợi cotton và sợi dệt tay hoặc sợi lạnh, được tẩy trắng, nhuộm hoặc in.

Ủy ban đã phải tiến hành kiểm tra xem khăn lạnh trải giường loại cotton mà EC sản xuất và bán trên thị trường EC có phải là sản phẩm tương tự với khăn lạnh trải giường loại cotton xuất xứ từ Ai Cập, Ấn Độ, Pakistan và xuất sang thị

trường EC hay không.

Đại diện của các bên liên quan đã cho rằng khăn lạnh trải giường tẩy trắng cần được loại khỏi phạm vi sản phẩm bị điều tra vì đây không thể xem là sản phẩm tương tự. Họ lập luận rằng khăn lạnh trải giường tẩy trắng khác loại khăn lạnh trải giường nhuộm hoặc in cả về kỹ thuật lẫn đối tượng sử dụng cuối cùng (khăn trải giường nhuộm trắng chủ yếu sử dụng trong các bệnh viện và khách sạn).

Đối với các nhà sản xuất - xuất khẩu, việc yêu cầu loại một sản phẩm nào đó ra khỏi phạm vi sản phẩm bị điều tra (đặc biệt khi sản phẩm đó chiếm tỷ lệ lớn trong tổng sản phẩm của họ) nếu họ cho rằng sản phẩm đó không phải là sản phẩm tương tự với sản phẩm được sản xuất bởi ngành sản xuất EC là rất quan trọng.

Trong vụ khăn lạnh trải giường này, Ủy ban thấy rằng EC có sản xuất mặt hàng khăn lạnh trải giường tẩy trắng và một số sản phẩm loại này không chỉ được sử dụng bởi một nhóm đối tượng riêng biệt. Do đó, Ủy ban kết luận rằng mặc dù có sự khác biệt nhất định giữa nhóm sản phẩm sản xuất tại EC và nhóm sản phẩm được xuất sang EC hoặc bán tại thị trường nội địa nước xuất khẩu nhưng không có sự khác biệt về các đặc tính cơ bản và cách thức sử dụng giữa các sản phẩm khăn lạnh trải giường thuộc các loại và chất lượng khác nhau. Vì vậy, các sản phẩm sản xuất và xuất khẩu bởi các nước bị điều tra và sản phẩm sản xuất và bán tại EC được xem là sản phẩm tương tự theo cách hiểu của Quy định về chống bán phá giá



của EC.

- *Áp dụng biện pháp tạm thời.*

Ngày 13/6/1997 Ủy ban công bố quyết định áp dụng biện pháp tạm thời (áp thuế chống bán phá giá tạm thời) đối với sản phẩm khăn lạnh trải giường cotton nhập khẩu có xuất xứ từ Ai Cập, Ấn Độ và Pakistan.

Như thông lệ trong điều tra chống bán phá giá của Ủy ban, các công ty được lựa chọn làm mẫu điều tra và hợp tác đầy đủ trong cuộc điều tra được hưởng biên độ phá giá riêng và mức thuế chống bán phá giá riêng. Các biên độ phá giá riêng được tính cho Ấn Độ dao động từ 3,9% đến 27,3%, các biên độ phá giá của Ai Cập từ 9,1% đến 13,5%, của Pakistan là 0,2% đến 8,2% (Biên độ phá giá 0,2% được xem là biên độ phá giá không đáng kể “de minimis” theo Điều 9.3 Quy định về chống bán phá giá của EC).

- *Nhà xuất khẩu mới (xuất hiện sau khi đã có quyết định áp dụng biện pháp tạm thời).*

Sau khi có quyết định áp dụng biện pháp tạm thời, một số nhà xuất khẩu mới từ các nước liên quan mới thông báo về mình trước

Ủy ban, thông thường là vào thời điểm cuối giai đoạn điều tra, và yêu cầu được hưởng quy chế nhà xuất khẩu mới.

Một vài chủ thể trong số này đã chứng minh được với Ủy ban là đáp ứng đầy đủ các yêu cầu đối với nhà xuất khẩu mới (họ không xuất sản phẩm liên quan sang EC trong giai đoạn điều tra mà chỉ mới bắt đầu xuất khẩu sang EC sau giai đoạn này, hoặc đã ký các hợp đồng không hủy ngang để xuất khẩu hàng với số lượng lớn sang EC, và không có mối liên hệ với bất kỳ nhà sản xuất - xuất khẩu nào ở các nước bị điều tra về sản phẩm này).

Do đó, các nhà sản xuất - xuất khẩu này được xem là nhà xuất khẩu mới và được hưởng quy chế đối xử, cụ thể là các biện pháp chống bán phá giá chính thức, giống như quy chế áp dụng đối với các nhà sản xuất - xuất khẩu hợp tác nhưng không được lựa chọn điều tra và thuế chống bán phá giá chính thức được xác định cho họ theo quy định tại Điều 9.6 Quy định về chống bán phá giá của EC.

- *Áp dụng các biện pháp chính thức.*

Ngày 28/11/1997, Hội đồng châu Âu thông qua Nghị quyết áp thuế chống bán phá giá chính thức đối với sản phẩm khăn lạnh trải giường cotton nhập khẩu có xuất xứ từ Ai Cập, Ấn Độ và Pakistan.

Theo yêu cầu của một số nhà sản xuất - xuất khẩu (nêu trong bản bình luận của họ đối với quyết định sơ bộ của Ủy ban), Ủy ban đã đồng ý thực hiện một số điều chỉnh trong các tính toán về biên độ phá giá. Kết quả là một số biên độ phá giá đã được điều chỉnh xuống thấp hơn so với mức thuế tạm thời. Cụ thể, biên độ phá giá chính thức tính cho các nhà xuất khẩu hợp tác Ấn Độ là từ 2,6% - 24,7%, 8,7% - 13,5% đối với trường hợp của Ai Cập và 0,1% với Pakistan. Lưu ý là có tới 4 trong số 7 công ty Pakistan được lựa chọn có biên độ phá giá tối thiểu (dưới 2%), do đó việc điều tra đối với 4 công ty này được chấm dứt và họ được hưởng mức thuế chống bán phá giá là 0%. Về vấn đề này, lưu ý là có sự phân biệt giữa “việc điều tra” và “vụ việc chống bán phá giá”.

Quy định về chống bán phá giá của EC nêu rõ sự phân biệt này,



theo đó việc điều tra chỉ là một giai đoạn mang tính thủ tục trong một vụ việc chống bán phá giá – giai đoạn phục vụ cho việc ra quyết định cuối cùng về việc bán phá giá và thiệt hại – trong khi một vụ việc chống bán phá giá bao trùm toàn bộ quá trình từ khi khởi xướng điều tra cho đến khi hết hạn áp dụng hoặc hủy biện pháp chống bán phá giá.

Giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ WTO

Sau khi Nghị quyết áp thuế chống bán phá giá chính thức của Hội đồng châu Âu được đăng tải, Ấn Độ quyết định khởi kiện bác bỏ lệnh áp thuế này theo cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO. Theo Ấn Độ thì các biện pháp chống bán phá giá của EC vi phạm nhiều điều khoản trong Hiệp định về chống bán phá giá của EC. Ngày 12/3/2001, Cơ quan giải quyết tranh chấp (DSB) của Tổ chức thương mại thế giới (WTO) đã thông qua phán quyết về vụ tranh chấp “EC – thuế chống bán phá giá đối với khăn lạnh trải giường cotton nhập khẩu từ Ấn Độ”.

- Sơ lược về các kết luận trong phán quyết.

Phán quyết kết luận rằng các biện pháp thuế chống bán phá giá mà EC áp đặt đối với sản phẩm khăn lạnh trải giường cotton nhập khẩu từ Ấn Độ không tuân thủ Hiệp định về chống bán phá giá của WTO (ADA), cụ thể đã vi phạm các điều khoản sau:

- Điều 2.4.2 của ADA do đã sử dụng phương pháp “quy về không” (zeroing) khi tính toán biên độ phá giá cho những sản phẩm thuộc các loại khác nhau;

- Điều 3.4 của ADA do không đánh giá đầy đủ các nhân tố gây thiệt hại nêu trong điều khoản này và đã sử dụng thông tin từ các nhà sản xuất không thuộc ngành sản xuất trong nước liên quan;

- Điều 15 của ADA do không xem xét khả năng áp dụng các biện pháp có tính xây dựng mà lẽ ra phải áp dụng đối với trường hợp của Ấn Độ với tư cách là một nước đang phát triển.

- Về vấn đề “Zeroing” (quy về không).

Trên thực tế, trong quá trình tính toán lô hàng cụ thể nào đã bán phá giá, đôi khi cơ quan điều tra phải thực hiện khá nhiều phép tính so sánh giá xuất khẩu với giá thông thường và sau đó phải tổng hợp kết quả chung từ các so sánh riêng lẻ này để tính ra một biên phá giá cho sản phẩm nói chung.

Trong vụ việc này, Ủy ban đã tính biên phá giá theo cách thức sau: Trước hết Ủy ban tính biên phá giá đối với mỗi loại sản phẩm khác nhau, tiếp đó Ủy ban tính gộp các kết quả này để ra một biên phá giá đối với sản phẩm nói chung. Ở bước thứ nhất, để tính biên phá giá, Ủy ban đem giá xuất khẩu bình quân gia quyền của mỗi loại sản phẩm so sánh với giá thông thường bình quân gia quyền của loại sản phẩm đó. Tuy nhiên, đối với những loại sản phẩm có kết quả so sánh mang giá trị âm (tức giá xuất khẩu cao hơn giá thông thường, hay còn gọi là biên phá giá âm) thì Ủy ban đã chuyển các biên phá giá có giá trị âm này về bằng 0 chứ không sử dụng giá trị âm. Bằng cách này, khi tổng hợp tất cả các biên phá

giá của từng loại sản phẩm để xác định biên phá giá cho sản phẩm nói chung, các biên phá giá âm đã không được sử dụng để bù đắp cho các biên phá giá dương. Người ta gọi kiểu tính như thế là “Zeroing”, hệ quả của kiểu tính này là nó sẽ làm cho kết quả tính toán biên phá giá luôn bị đội lên do các biên phá giá dương đã được tính với trọng số lớn hơn trong khi các biên phá giá âm lại bị bỏ qua.

Trong kết luận của mình Ban phúc thẩm giữ nguyên các kết luận của Ban hội thẩm và đặc biệt nhấn mạnh đến việc các tính toán biên độ phá giá phải tuân thủ các quy định của ADA. Trên cơ sở định nghĩa về bán phá giá tại Điều 2.1, Ban phúc thẩm cho rằng việc tính toán biên độ phá giá chỉ có thể được thực hiện cho một sản phẩm nói chung chứ “không phải là tính cho “từng giao dịch riêng liên quan đến sản phẩm đó hoặc từng loại/kiểu cụ thể của sản phẩm đó”. Ban phúc thẩm cũng cho rằng để đạt được kết quả này, Điều 2.4.2 của ADA yêu cầu việc tính toán phải dựa trên kết quả của tất cả các giao dịch có liên quan. Do đó, Ban Phúc thẩm cho rằng Ủy ban châu Âu, bằng cách áp dụng phương pháp “Zeroing”, đã bỏ qua một số giao dịch khi tính toán biên phá giá đối với sản phẩm nói chung.

- Về vấn đề các nước đang phát triển.

Vụ EC – khăn trải giường này là vụ đầu tiên liên quan đến việc áp dụng các quy định về đối xử đặc biệt và khác biệt quy định tại Điều 15 của ADA giành cho các nước đang phát triển trong lĩnh vực



chống bán phá giá. Do đó, nó có ý nghĩa đặc biệt đối với các nước đang phát triển, trong đó có VN.

Điều 15 ADA quy định như sau: “Nước thành viên phát triển phải giành sự lưu tâm đặc biệt đến tình trạng đặc biệt của nước thành viên đang phát triển khi xem xét việc áp dụng các biện pháp chống bán phá giá theo hiệp định này. Cần xem xét khả năng áp dụng các biện pháp khác có tính xây dựng theo hiệp định này trước khi áp dụng các biện pháp thuế chống bán phá giá trong trường hợp chúng có ảnh hưởng đến quyền lợi quan trọng của nước thành viên đang phát triển”.

Lập luận trước Ban hội thẩm, Ấn Độ cho rằng EC đã không áp dụng quy định nói trên, đặc biệt là không có sự lưu tâm hợp lý đến các cố gắng của các nhà sản xuất – xuất khẩu Ấn Độ trong việc đưa ra các cam kết về giá để thay thế việc áp dụng các biện pháp thuế chống bán phá giá. Ban hội thẩm kết luận rằng:

- Thứ nhất, nghĩa vụ xem xét khả năng áp dụng các biện pháp khác có tính xây dựng phải được thực hiện trước khi áp các mức thuế chống bán phá giá chính thức;

- Thứ hai, thuật ngữ “xem xét” có nghĩa là cơ quan có thẩm quyền phải “thực hiện các hành động xem xét tích cực, với quan điểm cởi mở, các khả năng áp dụng một biện pháp khác phục có tính xây dựng trước khi áp dụng một biện pháp chống bán phá giá”.

- Thứ ba, việc EC không phân hồi đề xuất của các nhà xuất khẩu liên quan mà chỉ đơn giản là từ chối

được xem là đã không thực hiện nghĩa vụ xem xét các khả năng áp dụng biện pháp khác phục khác có tính xây dựng theo Điều 15 ADA.

Với các lập luận trên, Ban hội thẩm đã giải thích các quy định trong Điều 15 ADA theo hướng xác định rõ các nghĩa vụ mà nước thành viên phát triển trong WTO phải thực hiện đối với nước thành viên đang phát triển khi áp dụng các biện pháp chống bán phá giá. EC đã không kháng nghị kết luận này của Ban hội thẩm.

2. Bài học rút ra từ vụ việc

Từ vụ việc kiện chống bán phá giá trên, chúng ta có thể rút ra một số bài học sau:

- Các doanh nghiệp cần phải nắm vững các quy định của WTO về chống bán phá giá để có thể vận dụng một cách hữu hiệu tự bảo vệ mình khi tham gia vào các vụ kiện trên thực tế;

Khi tiến hành kiện chống bán phá giá đối với hàng hóa nhập khẩu từ một nước thành viên WTO, cơ quan điều tra (trong trường hợp này Ủy ban châu Âu) phải tuân thủ các quyền và nghĩa vụ quy định tại các Hiệp định của WTO mà cụ thể là Điều VI hiệp định GATT 1994 và Hiệp định về chống bán phá giá của WTO.

Do đó, các biện pháp chống bán phá giá áp đặt đối với hàng hóa nhập khẩu từ một nước thành viên WTO phải đáp ứng các đòi hỏi về thủ tục và nội dung quy định trong các nguyên tắc khung liên quan của WTO.

Mặc dù WTO – mà chính xác hơn là cơ chế giải quyết tranh chấp

của WTO – là một thiết chế đa phương mà chỉ các quốc gia mới có quyền tiếp cận (cá nhân các nhà sản xuất, xuất khẩu không có quyền này), mỗi nhà sản xuất, xuất khẩu cho rằng các nguyên tắc của WTO đã bị vi phạm đều có quyền tiếp cận cơ quan có thẩm quyền của nước mình để thuyết phục Chính phủ khởi kiện ra cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO (DSB).

Với việc VN chính thức trở thành thành viên của WTO, từ tháng 01/2007 các nhà sản xuất – xuất khẩu VN cũng sẽ có cơ hội này.

- Khi đã bị kiện chống bán phá giá thì cần hợp tác một cách nghiêm túc và đầy đủ với cơ quan có thẩm quyền giải quyết để có thể bảo vệ mình một cách hữu hiệu theo các quy định có liên quan và giảm thiểu thiệt hại trong trường hợp bị áp thuế chống bán phá giá. Bởi vì các quy định về chống bán phá giá đều có sự đối xử khác nhau đối với các nhà sản xuất – xuất khẩu trong quá trình giải quyết tùy thuộc vào thái độ hợp tác của các nhà sản xuất – xuất khẩu.

- Khi đã bị áp dụng các biện pháp chống bán phá giá cần vận dụng các quy định của WTO có liên quan với tư cách thành viên để tiếp tục bảo vệ quyền lợi của mình, tranh thủ sự ủng hộ của Chính phủ VN và các nước liên quan cùng bị kiện như VN.

- Khi tham gia xuất khẩu vào thị trường một nước, các doanh nghiệp cần liên kết hỗ trợ lẫn nhau và chia sẻ thông tin có liên quan để cùng nhau bảo vệ quyền lợi của mình●