

VIỆN HÀN LÂM
KHOA HỌC XÃ HỘI VIỆT NAM
HỌC VIỆN KHOA HỌC XÃ HỘI

TRẦN THỊ LIÊN HƯƠNG

CƠ CHẾ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP VỀ
PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI TRONG WTO

LUẬN ÁN TIẾN SĨ LUẬT HỌC

Hà Nội – 2024

VIỆN HÀN LÂM
KHOA HỌC XÃ HỘI VIỆT NAM
HỌC VIỆN KHOA HỌC XÃ HỘI

TRẦN THỊ LIÊN HƯƠNG

CƠ CHẾ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP VỀ
PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI TRONG WTO

Ngành: Luật Kinh tế

Mã số: 9 38 01 07

LUẬN ÁN TIẾN SĨ LUẬT HỌC

Người hướng dẫn khoa học: PGS. TS. Tăng Văn Nghĩa

Hà Nội – 2024

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU.....	1
Chương 1: TỔNG QUAN TÌNH HÌNH NGHIÊN CỨU VÀ CƠ SỞ LÝ THUYẾT NGHIÊN CỨU	7
1.1. Tổng quan tình hình nghiên cứu liên quan đến đề tài luận án.....	7
1.2. Đánh giá tình hình nghiên cứu liên quan đến đề tài luận án.....	21
1.3. Cơ sở lý thuyết nghiên cứu và câu hỏi nghiên cứu.....	24
Kết luận chương 1.....	27
Chương 2: LÝ LUẬN VỀ CƠ CHẾ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP VỀ PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI TRONG TỔ CHỨC THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI	28
2.1. Khái quát tranh chấp về phòng vệ thương mại trong Tổ chức thương mại thế giới và nhu cầu giải quyết tranh chấp	28
2.2. Khái niệm, đặc điểm cơ chế giải quyết tranh chấp phòng vệ thương mại trong Tổ chức thương mại thế giới.....	34
2.3. Cơ sở pháp lý và thiết chế giải quyết tranh chấp phòng vệ thương mại trong Tổ chức thương mại thế giới.....	38
2.4. Đánh giá về cơ chế giải quyết tranh chấp về phòng vệ thương mại trong Tổ chức thương mại thế giới	52
Kết luận chương 2.....	57
Chương 3: THỰC TRẠNG GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP VỀ PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI THEO CƠ CHẾ CỦA TỔ CHỨC THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI.....	59
3.1. Thực trạng sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp về chống bán phá giá và thực tiễn áp dụng đối với các nước đang phát triển	60
3.2. Thực trạng giải quyết tranh chấp về trợ cấp và các biện pháp đối kháng và thực tiễn áp dụng đối với các nước đang phát triển.....	80
3.3. Thực trạng giải quyết tranh chấp về tự vệ và thực tiễn áp dụng đối với các nước đang phát triển.....	96
3.4. Bài học kinh nghiệm áp dụng cơ chế giải quyết tranh chấp phòng vệ thương mại trong Tổ chức thương mại thế giới đối với Việt Nam.....	112
Kết luận chương 3.....	117

Chương 4: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ THAM GIA CƠ CHẾ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP VỀ PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI TRONG TỔ CHỨC THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI CHO VIỆT NAM	118
4.1. Thực tiễn tham gia cơ chế giải quyết tranh chấp về phòng vệ thương mại của Việt Nam trong Tổ chức Thương mại thế giới	118
4.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả tham gia của Việt Nam trong cơ chế giải quyết tranh chấp phòng vệ thương mại của Tổ chức thương mại thế giới	132
Kết luận chương 4.....	146
KẾT LUẬN	147
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	149

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

STT	Từ viết tắt	Nghĩa của từ viết tắt
1	AB	Appellate Body – Cơ quan phúc thẩm
2	ACWL	Advisory Centre on WTO LAW - Trung tâm Tư vấn pháp luật WTO
3	ADA	Anti-Dumping Agreement – Hiệp định chống bán phá giá (Hiệp định thực thi Điều VI của GATT)
4	BPTV	Biện pháp tự vệ
5	CBPG	Chống bán phá giá
6	CTC	Chống trợ cấp
7	CQĐT	Cơ quan điều tra
8	DSB	Dispute Settlement Body – Cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO
9	DSU	Dispute Settlement Understanding - Thỏa thuận về các quy tắc và thủ tục điều chỉnh việc giải quyết tranh chấp của WTO
10	FTA	Free Trade Agreement – Hiệp định thương mại tự do
11	GATT	General Agreement on Tariff and Trade – Hiệp định chung về thuế quan và thương mại
12	ILC	The International Law Commission – Ủy ban Luật pháp Quốc tế
13	KTC	Korea Trade Commission – Ủy ban Thương mại Hàn Quốc
14	NASA	National Aeronautics and Space Administration – Cơ quan hàng không và vũ trụ Hoa Kỳ
15	NME	Non Market Economic - Nền kinh tế phi thị trường
16	NTC	National Tariff Committee – Ủy ban Thuế quan Quốc gia
17	PVTM	Phòng vệ thương mại
18	QLNT	Quản lý Ngoại thương
19	SCM	Agreement on Subsidies and Countervailing Measures – Hiệp định về trợ cấp và các biện pháp đối kháng
20	SG	Agreement on Safeguards – Hiệp định về tự vệ
21	SOE	State – Owned Enterprise – Doanh nghiệp nhà nước
22	USDOC	United States Department of Commerce - Bộ Thương mại Hoa Kỳ
23	USDOD	United State Department of Defense – Bộ Quốc phòng Hoa Kỳ
24	WTO	World Trade Organization – Tổ chức Thương mại thế giới

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Quá trình tự do hoá thương mại toàn cầu diễn ra ngày càng sâu rộng, các rào cản truyền thống như thuế quan đã dần được dỡ bỏ, thay vào đó, các quốc gia có xu hướng sử dụng nhiều các biện pháp phi thuế để bảo hộ ngành sản xuất trong nước và các doanh nghiệp nội địa. Kể từ sau cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới năm 2008, bối cảnh kinh tế của các quốc gia vẫn trong tình trạng khó khăn, do đó, chủ nghĩa bảo hộ thương mại có xu hướng không ngừng gia tăng. Các biện pháp phòng vệ thương mại (PVTM) gồm chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ là một phần trong chính sách thương mại của các quốc gia. Các biện pháp này được sử dụng nhằm bảo vệ ngành sản xuất trong nước khỏi các đối thủ cạnh tranh nước ngoài, bên cạnh đó, những biện pháp này còn được coi như hàng rào ngăn cản gia nhập thị trường. Trong những trường hợp đặc biệt, các biện pháp PVTM được khởi xướng để ngăn cản việc tăng mạnh mẽ, không lường trước được của hàng nhập khẩu vào thị trường nội địa. Mặc dù thúc đẩy tự do hoá thương mại là một mục tiêu của hội nhập quốc tế, song Tổ chức Thương mại thế giới (World Trade Organization – WTO) cũng thừa nhận rằng, các nước thành viên có thể sẽ phải bảo vệ sản xuất trong nước, chống lại cạnh tranh từ hàng hoá nước ngoài. Tuy vậy, WTO yêu cầu các nước phải tiến hành, bảo vệ thông qua quy trình điều tra nghiêm ngặt, đảm bảo duy trì những nguyên tắc nhất định để tránh việc lạm dụng. Các nước thành viên của WTO đều nhìn nhận rằng, các biện pháp PVTM chính là trụ cột cuối cùng để đảm bảo thương mại công bằng và bảo vệ ngành sản xuất trong nước trước những tác động tiêu cực gây ra bởi hàng hoá nhập khẩu [201]. Do đó, các biện pháp PVTM là chính sách phổ biến nhất mà những nước nhập khẩu lớn trong WTO sử dụng để hạn chế thương mại quốc tế [133; tr. 515]. Với bản chất này, nếu được áp dụng đúng mục tiêu, các biện pháp PVTM không mâu thuẫn với xu hướng tự do hoá thương mại. Tuy nhiên, khi các biện pháp PVTM bị lạm dụng và được sử dụng như công cụ trá hình để bảo hộ các ngành sản xuất nội địa, chúng sẽ đi ngược lại với mục tiêu tích cực của thương mại tự do. Đó chính là lý do WTO quy định những nguyên tắc về thủ tục nhằm đưa việc áp dụng biện pháp PVTM vào khung cụ thể để hạn chế tối đa tình trạng lạm dụng các biện pháp này, và các Thành viên có thể khởi kiện Thành viên khác khi không tuân thủ việc áp dụng các biện pháp PVTM tại Cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO (Dispute Settlement Body – DSB).

Hệ thống giải quyết tranh chấp của WTO được ví như “viên ngọc quý trên vương miện” [175; tr. 1], điều này đã phần nào cho thấy tính hiệu quả của hệ thống này. Do đó, hiện nay, có rất nhiều các công trình nghiên cứu về cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO. Đồng thời, các nghiên cứu về các biện pháp PVTM theo quy định của WTO cũng được nhiều học giả tìm hiểu. Tuy nhiên, các công trình nghiên cứu mới chỉ dừng lại phân tích cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO, chưa tập trung phân tích cụ thể về cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO trong lĩnh vực PVTM – lĩnh vực tranh chấp chủ yếu tại tổ chức này, cũng như lĩnh vực tranh chấp chủ yếu mà Việt Nam đang phải đối mặt trong thương mại quốc tế.

Kể từ khi trở thành Thành viên của WTO, hàng hoá của Việt Nam có nhiều hơn cơ hội tiếp cận với thị trường nước ngoài. Lượng và giá trị xuất khẩu của hàng hoá xuất xứ từ Việt Nam ngày càng gia tăng [205]. Như đã phân tích ở trên, trong giai đoạn hiện nay, hầu hết các quốc gia đều muốn bảo hộ nền sản xuất trong nước bằng cách tích cực sử dụng những biện pháp phi thuế, trong đó có biện pháp PVTM. Chính vì điều này, hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam có nguy cơ cao phải đối mặt với các vụ kiện PVTM tại thị trường nước xuất khẩu. Tính đến hết tháng 31/12/2023, hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam bị điều tra tổng số 196 vụ về phòng vệ thương mại [219]. Vì vậy, khi biện pháp PVTM được áp dụng, nếu xét thấy những kết luận dẫn đến áp dụng các biện pháp này là không thoả đáng, Chính phủ Việt Nam có thể bảo vệ ngành hàng và doanh nghiệp trong nước bằng cách khởi kiện vấn đề này ra DSB. Bên cạnh đó, Việt Nam cũng tiến hành khởi xướng điều tra và áp dụng các biện pháp PVTM đối với hàng hoá nước ngoài nhập khẩu vào Việt Nam, trong đó có 16 vụ điều tra chống bán phá giá và 6 vụ liên quan đến biện pháp tự vệ, 01 vụ điều tra chống trợ cấp, 2 vụ chống lẫn tránh biện pháp PVTM [218] các vụ điều tra này cũng có thể là nguy cơ tiềm ẩn cho những tranh chấp về PVTM của Việt Nam trong WTO với vai trò là bị đơn. 16 năm kể từ thời điểm gia nhập WTO, Việt Nam đã có nhiều động thái thể hiện sự tham gia vào Cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO, cụ thể, Việt Nam đã tham gia 5 vụ với tư cách là bên nguyên đơn, 39 vụ với tư cách là bên thứ ba, và chưa có vụ nào bị kiện tại WTO. Trong số 5 tranh chấp mà Việt Nam khởi kiện ra DSB, có 4 vụ kiện liên quan đến việc hàng hoá Việt Nam bị áp các biện pháp PVTM tại thị trường nước xuất khẩu [236]. Đồng thời, tranh chấp về PVTM cũng là loại tranh chấp chủ yếu trong WTO, có 341 vụ trong tổng số 617 tranh chấp tại WTO liên quan đến các biện pháp

PVTM [234]. Do đó, có thể thấy, tranh chấp về PVTM là loại tranh chấp quan trọng mà trong tương lai, Việt Nam có thể sẽ phải đối mặt nhiều tại WTO. Vì vậy, nghiên cứu cơ chế giải quyết tranh chấp trong WTO về PVTM, đồng thời học hỏi những kinh nghiệm từ các Thành viên khác để rút ra bài học cho Việt Nam là một điều rất quan trọng và cần thiết đối với Việt Nam, để qua đó Chính phủ Việt Nam có thể chủ động ứng phó khi có tranh chấp xảy ra, cũng như có thể tham gia một cách hiệu quả trong các tranh chấp này tại WTO.

Xuất phát từ những yêu cầu cả về mặt lý luận và thực tế nêu trên, nghiên cứu sinh đã lựa chọn đề tài “*Cơ chế giải quyết tranh chấp về phòng vệ thương mại trong WTO*” để làm đề tài cho luận án của mình.

2. Mục đích nghiên cứu và nhiệm vụ nghiên cứu của luận án

2.1. Mục đích nghiên cứu

Trên cơ sở nghiên cứu lý luận về cơ chế giải quyết tranh chấp PVTM trong WTO, luận án phân tích và đánh giá thực tiễn giải quyết tranh chấp PVTM của tổ chức này, thông qua đó, rút ra bài học kinh nghiệm và đề xuất các giải pháp giúp Việt Nam nâng cao hiệu quả tham gia cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO về PVTM.

2.2. Nhiệm vụ nghiên cứu

Để đạt được mục đích trên, luận án đề ra các nhiệm vụ nghiên cứu sau:

Một là, đánh giá tổng quan về tình hình nghiên cứu liên quan đến đề tài, từ đó rút ra những vấn đề cần tiếp tục nghiên cứu và làm sáng tỏ;

Hai là, phân tích các đặc thù về cơ chế giải quyết tranh chấp tại WTO trong lĩnh vực PVTM;

Ba là, tổng hợp, phân tích và đánh giá thực tiễn giải quyết tranh chấp về PVTM theo cơ chế của WTO, đi sâu vào phân tích một số vụ tranh chấp cụ thể và làm rõ những điểm bất cập của việc giải quyết tranh chấp về PVTM trong khuôn khổ của tổ chức này, đồng thời, phân tích và đánh giá thực tiễn tham gia của Trung Quốc, Indonesia, Thái Lan, Argentina, Brazil và Việt Nam vào việc giải quyết tranh chấp về PVTM tại WTO.

Bốn là, thông qua đó rút ra bài học kinh nghiệm từ việc phân tích thực tiễn tham gia giải quyết tranh chấp về PVTM tại WTO của các nước, đồng thời, luận án đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sự tham gia của Việt Nam vào cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO trong lĩnh vực PVTM.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của luận án

3.1. Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của luận án là cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO (bao gồm giải quyết tranh chấp tại Ban Hội thẩm và Cơ quan phúc thẩm) về PVTM theo các nguyên tắc, trình tự thủ tục của WTO.

3.2. Phạm vi nghiên cứu

Tranh chấp về PVTM và cơ chế giải quyết loại tranh chấp này trong WTO là một vấn đề phức tạp và có phạm vi nghiên cứu rộng. Bởi vậy, trong khuôn khổ của luận án, tác giả sẽ chỉ giới hạn phạm vi nghiên cứu như sau:

Phạm vi về nội dung: luận án nghiên cứu về quy trình giải quyết tranh chấp PVTM theo cơ chế của WTO và thực tiễn một số tranh chấp điển hình về PVTM theo cơ chế của WTO. Phạm vi nghiên cứu của luận án về mặt nội dung cũng sẽ đề cập đến những giải pháp đề xuất đối với Việt Nam khi tham gia vào quá trình giải quyết tranh chấp về PVTM tại WTO.

Luận án không nghiên cứu việc giải quyết tranh chấp về PVTM bởi các phương thức khác như trung gian, hòa giải, môi giới, trọng tài (giải quyết tranh chấp ngoài DSB).

Phạm vi về không gian: Trong giới hạn phạm vi nghiên cứu, luận án thực hiện nghiên cứu thực tiễn giải quyết tranh chấp về PVTM của các nước đang phát triển, đặc biệt là những nước tích cực trong việc sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp như Trung Quốc, Indonesia, Thái Lan và một số nước Nam Mỹ như Argentina, Brazil, đồng thời luận án cũng thực hiện nghiên cứu đối với Việt Nam để từ đó có những đánh giá và bài học cụ thể giúp Việt Nam sử dụng hiệu quả cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO trong lĩnh vực PVTM.

Phạm vi về thời gian: luận án nghiên cứu thực tiễn giải quyết tranh chấp về PVTM tại một số nước đang phát triển kể từ khi Cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO ra đời cho đến nay, tức là từ năm 1995 cho đến nay.

4. Phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu

4.1. Phương pháp luận

Luận án sử dụng phương pháp luận chung của chủ nghĩa duy vật biện chứng và duy vật lịch sử để nghiên cứu các vấn đề liên quan.

4.2. Phương pháp nghiên cứu

Để làm rõ các vấn đề cần nghiên cứu, luận án sử dụng nhiều phương pháp nghiên

cứu khoa học khác nhau:

Một là, phương pháp tổng hợp, phân tích và hệ thống hóa: Phương pháp này được sử dụng trong toàn bộ luận án để phát hiện, luận giải các tài liệu sơ cấp và thứ cấp liên quan đến đề tài của luận án.

Hai là, phương pháp so sánh, quy nạp được sử dụng nhiều tại Chương 2 để xây dựng các khái niệm và làm rõ các vấn đề lý luận của luận án.

Ba là, phương pháp nghiên cứu tình huống (case study) được đặc biệt chú trọng tại Chương 3 và nội dung nghiên cứu về thực trạng tham gia của Việt Nam trong các tranh chấp về PVTM theo cơ chế của WTO để nghiên cứu các tranh chấp về PVTM được giải quyết theo cơ chế của WTO.

Bốn là, phương pháp so sánh và đối chiếu, kết hợp nghiên cứu lý luận với thực tiễn để đưa ra các giải pháp cụ thể và khả thi.

Năm là, phương pháp đa ngành, liên ngành luật học được sử dụng trong toàn bộ các chương của luận án để làm sáng tỏ các khía cạnh phức tạp, đa chiều của đề tài nghiên cứu.

5. Đóng góp mới về khoa học của luận án

Trên cơ sở nghiên cứu toàn diện, có hệ thống, nghiên cứu sinh mong muốn đề tài sẽ có những đóng góp khoa học như sau:

- Góp phần hoàn thiện hệ thống lý luận về cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO về PVTM: Khái niệm; đặc điểm cơ chế giải quyết tranh chấp PVTM trong WTO; cơ sở pháp lý, bao gồm pháp luật áp dụng về nội dung, pháp luật về hình thức trong giải quyết tranh chấp về PVTM tại WTO; và các thiết chế giải quyết tranh chấp PVTM trong WTO thông qua hoạt động của Ban hội thẩm và Cơ quan phúc thẩm;

- Làm rõ cách thức áp dụng và giải thích một số điều khoản quan trọng về PVTM được quy định trong Hiệp định chung về thuế quan và thương mại 1994 (General Agreement on Tariff and Trade – GATT 1994), Hiệp định chống bán phá giá (Hiệp định thực thi Điều VI của GATT) (Anti-Dumping Agreement – ADA), Hiệp định về trợ cấp và các biện pháp đối kháng (Agreement on Subsidies and Countervailing Measures – SCM) và Hiệp định về tự vệ (Agreement on Safeguards – SG) trong giải quyết tranh chấp về PVTM giữa các thành viên WTO; qua đó rút những bài học kinh nghiệm có tính ứng dụng đối với các nước đang phát triển, phù hợp với thực tế Việt Nam;

- Đề xuất các giải pháp giúp Việt Nam nâng cao hiệu tham gia cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO về PVTM, qua đó, Việt Nam có thể sẵn sàng ứng phó khi tranh chấp xảy ra.

6. Ý nghĩa lý luận và thực tiễn của luận án

6.1. Ý nghĩa lý luận

Luận án là công trình nghiên cứu chuyên sâu, toàn diện và cập nhật về cơ chế giải quyết tranh chấp về PVTM của WTO. Với phương pháp tiếp cận đa ngành, liên ngành luật học, luận án góp phần hình thành các quan điểm, luận cứ trong việc phân tích Cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO về PVTM, qua đó các quốc gia Thành viên có thể tuân thủ đầy đủ các quyền và nghĩa vụ trong WTO, đồng thời vẫn đảm bảo hài hoà lợi ích của mình.

6.2. Ý nghĩa thực tiễn

Với những nội dung nghiên cứu của mình luận án mong muốn đạt được các ý nghĩa về mặt thực tiễn như sau:

- Những kinh nghiệm rút ra trong việc nghiên cứu các tranh chấp về PVTM được giải quyết theo cơ chế của WTO là bài học quan trọng cho Việt Nam trong việc xây dựng chính sách, nâng cao năng lực ứng phó khi có tranh chấp PVTM xảy ra và khai thác được lợi thế của cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO để nhằm bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của Việt Nam trong những tranh chấp về PVTM;
- Bên cạnh đó, luận án có giá trị tham khảo trong công tác nghiên cứu, giảng dạy ở các cơ sở đào tạo có chuyên môn liên quan đến đề tài.

7. Kết cấu của luận án

Ngoài phần mở đầu, kết luận, danh mục tài liệu tham khảo và phụ lục, nội dung chính của luận án gồm 4 chương:

Chương 1. Tổng quan tình hình nghiên cứu và cơ sở lý thuyết nghiên cứu

Chương 2. Lý luận về cơ chế giải quyết tranh chấp về phòng vệ thương mại của Tổ chức thương mại thế giới

Chương 3. Thực trạng giải quyết tranh chấp về phòng vệ thương mại theo cơ chế của Tổ chức thương mại thế giới

Chương 4. Giải pháp nâng cao hiệu quả tham gia cơ chế giải quyết tranh chấp về phòng vệ thương mại trong Tổ chức thương mại thế giới cho Việt Nam

Chương 1

TỔNG QUAN TÌNH HÌNH NGHIÊN CỨU VÀ CƠ SỞ LÝ THUYẾT NGHIÊN CỨU

1.1. Tổng quan tình hình nghiên cứu liên quan đến đề tài luận án

Các công trình nghiên cứu đã thực hiện và tài liệu nghiên cứu liên quan đến cơ chế giải quyết tranh chấp về PVTM trong WTO được chia thành các nhóm: (1) Công trình nghiên cứu về cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO; (2) Công trình nghiên cứu về giải quyết tranh chấp về PVTM trong WTO; (3) Công trình nghiên cứu về thực tiễn giải quyết tranh chấp về PVTM theo cơ chế của WTO.

1.1.1. Công trình nghiên cứu liên quan đến cơ chế giải quyết tranh chấp của Tổ chức thương mại thế giới

Các công trình nghiên cứu về cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO rất đa dạng và đồ sộ. Các nghiên cứu thuộc nhóm này chủ yếu do các tác giả nước ngoài thực hiện, cung cấp các thông tin cơ bản và toàn diện về cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO

Nghiên cứu “*The history and future of the world trade organization*” của Craig VanGrasstek do Tổ chức Thương mại thế giới xuất bản năm 2013 [190], đã giới thiệu một cách chi tiết về quá trình hình thành và phát triển Tổ chức Thương mại thế giới (WTO). Ở chương 7, phần III của cuốn sách đã giới thiệu về Tranh chấp thương mại trong khuôn khổ của WTO. Chương này cũng thống kê quá trình giải quyết tranh chấp thương mại trong khuôn khổ WTO từ khi thành lập. Những thành tựu cũng như thách thức phải đối mặt của các thành viên WTO trong tương lai.

Cuốn “*A handbook on the WTO Dispute Settlement System*” của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) tái bản năm 2017 [189] là một cuốn sổ tay hướng dẫn, giới thiệu tổng quát cho người đọc về hệ thống tranh chấp thương mại trong khuôn khổ WTO. Cuốn sách giới thiệu, cung cấp các yếu tố của quá trình giải quyết tranh chấp, từ sự khởi đầu của một tranh chấp và thông qua thực hiện các quyết định đó.

Tác giả Julio Lacarte và Jaime Granados có cuốn “*Inter-Governmental trade dispute settlement: Multilateral and Regional approaches*” xuất bản năm 2006 [163]. Cuốn sách gồm 4 chương, gồm nhiều bài viết của các tác giả khác nhau về tranh chấp thương mại, trong đó, có đưa ra các ý kiến, quan niệm, phương hướng về

phương pháp, cách tiếp cận của các quốc gia về giải quyết tranh chấp thương mại. Cuốn sách hướng người đọc đến giải quyết tranh chấp thương mại liên chính phủ.

Trong cuốn “*International Dispute Settlement*” (Sixth edition) của tác giả J.G. Merrills tái bản lần thứ 6 năm 2017 do Đại học Cambridge xuất bản [170], gồm 12 chương. Trong đó, chương 9 viết về tranh chấp thương mại quốc tế, cung cấp một cách tổng quan về tranh chấp thương mại của WTO. Những vấn đề cơ bản và lâu dài của quá trình giải tranh chấp thương mại, đó là sự kết hợp giữa luật pháp, thương mại, quá trình toàn cầu hóa liên quan đến nhiều xu hướng, lĩnh vực khác nhau. Lần tái bản thứ 6 này, cuốn sách đề cập đến nhiều ví dụ mang tính thời sự của các phương pháp giải quyết tranh chấp khác nhau, giúp người đọc hiểu được điểm mạnh và điểm yếu của các phương pháp.

Tác giả Rufus Yerxa và Bruce Wilson với cuốn “*Key Issues in WTO Dispute Settlement: The first ten years*” xuất bản năm 2005 [196], gồm 4 phần 22 chương, đã xem xét các khía cạnh hoạt động của hệ thống giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ WTO 10 năm đầu tiên. Đưa ra mặt cắt về các vấn đề và tình huống mà các thành viên WTO đã xử lý trong thực tế từ đại diện của thành viên WTO, luật sư tham gia khởi kiện đến thành viên Ban thư ký tham gia của WTO... là những bài học kinh nghiệm hữu ích cho các thành viên khi tham gia giải quyết tranh chấp của WTO.

Cuốn “*National Treatment and WTO Dispute Settlement: Adjudicating the Boundaries of Regulatory Autonomy*” của tác giả Gaetan Verhoosel xuất bản năm 2002 [191], gồm 5 chương đem đến cho người đọc một cái nhìn toàn diện về WTO, về cơ chế, đặc điểm tranh chấp thương mại của WTO. Cuốn sách này tập hợp trong một khung phân tích tổng hợp các thông số của WTO, xác định một sự cân bằng hơn giữa luật WTO và các nghĩa vụ đối xử quốc gia trong GATT và GATS, rút ra lập luận thuyết phục từ pháp luật, logic và lý thuyết kinh tế.

Sách “*The GATT/WTO Dispute Settlement System, International Law, International Organizations and Dispute Settlement*” của tác giả Ernst – Ulrich Petersmann xuất bản năm 1997 [186], gồm 6 chương, đề cập đến các quy tắc, thỏa thuận, tranh chấp thương mại, hình thành và phát triển từ GATT. Cuốn sách giới thiệu về hệ thống giải quyết tranh chấp của GATT và WTO, giới thiệu một số thủ tục giải quyết tranh chấp điều chỉnh thương mại hàng hóa và dịch vụ, các biện pháp đầu tư thương mại liên quan

Nghiên cứu “*International Trade Law and the GATT/WTO Dispute Settlement System*” của tác giả Ernst – Ulrich Petersmann xuất bản năm 1997 [185], gồm 3 phần với 20 chương đề cập đến Luật thương mại quốc tế và hệ thống tranh chấp thương mại tại GATT/WTO. Cuốn sách là kết quả của hợp tác của Hiệp hội Luật quốc tế nhằm thúc đẩy sự phát triển tiến bộ của cơ chế GATT/WTO, trong đó là các hệ thống giải quyết tranh chấp, nghiên cứu so sánh của luật pháp quốc tế và khu vực trong thực tiễn giải quyết tranh chấp. Phần I của cuốn sách giới thiệu các nguyên tắc cơ bản, thủ tục và quá trình hình thành phát triển của hệ thống giải quyết tranh chấp của GATT/WTO. Phân tích các kinh nghiệm thực tiễn trong hệ thống giải quyết tranh chấp của WTO, như các ứng dụng của giải quyết tranh chấp thương mại dịch vụ, quyền sở hữu trí tuệ. Phần II là thủ tục và thực tiễn quá trình giải quyết tranh chấp của GATT/WTO trong lĩnh vực cụ thể như: chống bán phá giá, thương mại nông nghiệp và dệt may, các hiệp định về đấu thầu. Phần III mô tả thủ tục giải quyết các tranh chấp thương mại quốc tế và các hiệp định thương mại khu vực và mối quan hệ của họ với các quy tắc và thủ tục tranh chấp của GATT / WTO.

Các tác giả Rudiger Wolfrum, Peter-Tobias Stoll & Karen Kaiser đã trình bày khái quát về Cơ cấu tổ chức cũng như những nội dung chính trong Giải quyết tranh chấp tại WTO trong nghiên cứu *WTO: Institutions and Dispute Settlement*. [194]

Trong nghiên cứu *The Law and Policy of the World Trade Organization, Text, Cases and Materials (Fourth Edition)*, tác giả Peter Van den Bossche [142] đã phân tích các quy định, chính sách của WTO thông qua các vụ tranh chấp đã được giải quyết tại tổ chức này.

Các quy định về giải quyết tranh chấp cũng như sự phát triển của hệ thống giải quyết tranh chấp trong WTO đã được Dencho Georgiev và Kim Van der Borght tiến hành nghiên cứu và trình bày trong nghiên cứu *Reform and Development of the WTO Dispute Settlement System* của mình. [154]

Tác giả Nguyễn Tiến Hoàng trong luận án tiến sĩ *Giải quyết tranh chấp trong Tổ chức Thương mại Thế giới và những vấn đề đặt ra đối với Việt Nam* đã phân tích tình hình giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ của WTO, nghiên cứu các vấn đề đặt ra đối với Việt Nam và đề xuất các giải pháp tháo gỡ. [27]

Nhóm tác giả Nguyễn Vĩnh Thanh, Lê Thị Hà đã tập trung phân tích tình hình giải quyết tranh chấp của các nước đang phát triển theo cơ chế giải quyết tranh chấp

của WTO, đưa ra những đánh giá về cơ chế này đối với các nước đang phát triển, từ đó rút ra một số kinh nghiệm cho Việt Nam trong nghiên cứu *Các nước đang phát triển với cơ chế giải quyết tranh chấp của Tổ chức Thương mại Thế giới*. [49]

Trong nghiên cứu *Việt Nam với cơ chế giải quyết tranh chấp của Tổ chức Thương mại Thế giới*, Nguyễn Vĩnh Thanh đã chỉ ra những thách thức mà Việt Nam phải đối mặt khi tham gia vào hệ thống giải quyết tranh chấp của tổ chức này. [48]

Tác giả Bùi Anh Thủy đề cập đến vai trò, sự tham gia của doanh nghiệp Việt Nam trong các vụ tranh chấp tại WTO trong nghiên cứu *Doanh nghiệp Việt Nam và cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO* [51]. Thực tế, giải quyết tranh chấp trong WTO là giải quyết tranh chấp giữa các Chính phủ Thành viên với nhau, tuy nhiên, doanh nghiệp cũng như hiệp hội các doanh nghiệp cũng có những vai trò nhất định trong việc theo đuổi các vụ kiện tại tổ chức này, nghiên cứu của Bùi Anh Thủy đã phân tích rõ vai trò của doanh nghiệp trong các tình huống đó.

Với nghiên cứu “*Các nước đang phát triển trong cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO: vị trí, cơ hội và thách thức*”, tác giả Lý Văn Anh đã nêu bật được những thời cơ và thách thức mà các nước đang phát triển phải đối mặt khi sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO. [14]

Một nghiên cứu khác cũng đề cập đến tình hình sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp trong WTO của các nước đang phát triển đó là nghiên cứu, *Nhìn lại việc sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp trong WTO của các nước đang phát triển* của tác giả Trịnh Hải Yến. [68]

Tác giả Nguyễn Thị Thu Hiền trong nghiên cứu *Lịch sử hình thành và phát triển của pháp luật về giải quyết tranh chấp và chống bán phá giá của WTO* [29] đã trình bày về quá trình hình thành và phát triển của pháp luật giải quyết tranh chấp về chống bán phá giá trong thương mại quốc tế từ năm 1948 khi thương mại quốc tế chủ yếu chịu sự điều chỉnh của Hiệp định về Thuế quan và Thương mại GATT 1947 cho đến khi WTO ra đời và hoạt động. Nghiên cứu cũng chỉ rõ, sau một thời gian áp dụng, các quy định trong Hiệp định Chống bán phá giá của WTO (ADA) bộc lộ một số bất cập, do đó, trong khuôn khổ Chương trình nghị sự phát triển Doha, các Bộ trưởng đã thống nhất tiến hành đàm phán về ADA với mục đích là làm rõ và cải tiến các quy định bên cạnh việc giữ lại những nguyên tắc, khái niệm, nội dung căn bản của hiệp định, đồng thời có tính tới lợi ích của các nước đang phát triển và những nước kém phát triển nhất.

Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam đã giới thiệu một cách sơ lược quy trình giải quyết tranh chấp về chống bán phá giá trong WTO và tóm tắt một số tranh chấp liên quan đến chống bán phá giá đã được giải quyết tại WTO trong nghiên cứu *Tranh chấp về chống bán phá giá trong WTO*. [64]

Nhóm tác giả Đinh Thị Ánh Tuyết, Nguyễn Thị Phương Thảo *Cơ chế giải quyết tranh chấp trong WTO: công cụ hữu hiệu giải quyết tranh chấp quốc tế về phòng vệ thương mại* [215], nghiên cứu này đã chỉ ra rằng, với thực tiễn sử dụng án lệ như một nguồn luật bổ trợ cho các Hiệp định của WTO và làm cơ sở để giải thích các thuật ngữ, quy định trong các Hiệp định này, do đó, rất nhiều nội dung hoặc quy định chưa rõ ràng trong các Hiệp định của WTO đã được làm rõ hoặc giải thích một cách cẩn trọng, tạo cơ sở để các Ban hội thẩm sau này dựa vào để xử lý các vụ kiện tương tự, đồng thời giúp các quốc gia thành viên đánh giá tính phù hợp của các biện pháp thương mại do mình hoặc các thành viên khác áp dụng đối với các cam kết tại WTO. Việc sử dụng các án lệ cũng tạo ra một sự thống nhất xuyên suốt về mặt quan điểm, nội dung trong các vụ việc được giải quyết bởi Cơ quan này. Bên cạnh đó, tỷ lệ thực thi phán quyết trong các tranh chấp về PVTM tại WTO khá cao, các quốc gia có nhiều động lực, sức ép để thực thi phán quyết hơn là không thực thi, việc không thực thi phán quyết không chỉ khiến các quốc gia vi phạm đối mặt với nguy cơ bị trả đũa mà cả những tác động tiêu cực đối với uy tín của chính các quốc gia đó cũng như làm tăng khả năng không được thực thi phán quyết trong các vụ kiện mà các quốc gia này làm nguyên đơn. Từ những phân tích trên, hai tác giả đã chỉ ra tính hiệu quả và khả thi của Cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO để giải quyết tranh chấp về PVTM – vấn đề tranh chấp mà Việt Nam phải đối mặt rất nhiều trong thương mại quốc tế.

Ngoài ra, có thể kể đến rất nhiều các bài viết liên quan như: Tìm hiểu quy tắc và thủ tục giải quyết tranh chấp của tổ chức thương mại thế giới (WTO) [17]; Ưu tiên “Giải pháp tích cực” trong cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO [50]; Vấn đề thực hiện, thi hành khuyến nghị và quyết định của cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO [26]; Các biện pháp thực thi phán quyết giải quyết tranh chấp tại tổ chức thương mại thế giới: Một số vấn đề pháp lý, thực tiễn áp dụng và giải pháp hoàn thiện [19]; Chế độ đối xử đặc biệt và khác biệt dành cho các nước đang phát triển trong cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO [22]; Cơ chế giải quyết tranh chấp và cơ chế rà soát chính sách thương mại trong WTO - Một số vấn đề thực tiễn cho các nước đang phát triển và các

thành viên mới [25]; Cơ quan giải quyết tranh chấp cấp phúc thẩm của WTO: Mô hình cho các cơ chế giải quyết tranh chấp kinh tế quốc tế khác? [18]

1.1.2. Công trình nghiên cứu liên quan đến giải quyết tranh chấp về phòng vệ thương mại trong Tổ chức thương mại thế giới

Các nghiên cứu liên quan đến giải quyết tranh chấp về PVTM trong WTO hầu như chỉ dừng lại ở các thông tin liên quan đến thống kê và nhận diện tranh chấp, nội dung được đề cập rất tổng quan và sơ lược, thiếu vắng như phân tích về áp dụng các quy định về PVTM của WTO trong giải quyết tranh chấp. Các công trình nghiên cứu này là nguồn tài liệu quan trọng để nghiên cứu sinh hoàn thiện cơ sở lý luận của luận án. Các tài liệu đáng chú ý gồm có:

Nghiên cứu *Trade Remedies and World Trade Organization Dispute Settlement: Why are so few challenged* của Chad P. Bown [139] đã chỉ ra rằng các biện pháp PVTM là mục tiêu thường xuyên trong các tranh chấp tại WTO, bài viết cung cấp một cuộc điều tra thực nghiệm về biện pháp PVTM và Cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO, và nhấn mạnh rằng các tranh chấp về PVTM tại WTO mang đến ít thách thức dành cho các nền kinh tế thường xuyên sử dụng biện pháp PVTM. Nghiên cứu cũng tập trung phân tích quyết định của các Thành viên liên quan đến các biện pháp PVTM mà Hoa Kỳ đã sử dụng lên các Thành viên này. Trên thực tế, nền kinh tế của những Thành viên này chịu ảnh hưởng tiêu cực bởi các quyết định liên quan đến các biện pháp PVTM mà Hoa Kỳ áp lên doanh nghiệp của họ, và các Thành viên này cũng ít có khả năng theo đuổi các vụ kiện tại WTO.

Nhóm tác giả Rudiger Wolfrum, Peter – Tobias Stoll, Michael Koebele đã trình bày cụ thể về các quy định, chính sách của WTO liên quan đến PVTM trong nghiên cứu *WTO: Trade Remedies* [193]. Cuốn sách này phân tích các biện pháp PVTM trong WTO theo từng quy định, điều khoản được đề cập trong các hiệp định: Hiệp định Chống bán phá giá, Hiệp định chống trợ cấp và đối kháng, Hiệp định về các biện pháp tự vệ.

Với nghiên cứu *The Global Resort to Antidumping, Safeguards, and other Trade Remedies amidst the Economic Crisis* [140], Chad P. Bown đã chỉ ra mối liên hệ của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới năm 2008 với sự gia tăng sử dụng các biện pháp PVTM tại các nước phát triển lên hàng hoá nhập khẩu từ các nước đang phát triển, đặc biệt là hàng hoá đến từ thị trường Trung Quốc.

Nhóm tác giả Robert Teh, Thomas J. Prusa và Michele Budetta đã phân tích các biện pháp phòng vệ thương mại trong một số hiệp định thương mại khu vực trong nghiên cứu *Trade Remedy provisions in regional trade agreement* [184].

Một nghiên cứu vào năm 2013, *Trade remedies and safeguards in BRICS countries*, được tiến hành bởi Willemien Viljoen [192] đã chỉ ra thực tiễn của nhóm nước BRICS (Brazil, Russia, India, China và South Africa) với vấn đề PVTM khi mà các nước này là đối tượng chủ yếu của các biện pháp PVTM tại các thị trường xuất khẩu.

Nhóm tác giả Duane W. Layton và Jorge O. Mirada trong nghiên cứu *Advocacy before World Trade Organization dispute settlement panels in trade remedy cases* [165] đã chỉ ra những tác động tích cực của các cuộc vận động hành lang trước khi các tranh chấp về PVTM trong WTO được xem xét bởi Ban Hội thẩm.

Nghiên cứu của Adebukola A. Eleso về giải quyết tranh chấp PVTM trong WTO “*WTO Dispute Settlement Remedies: Monetary Compensation as an Alternative for Developing Countries*” [148] với những khuyến nghị sử dụng chế tài bồi thường bằng tiền đối với các nước đang phát triển khi sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO trong lĩnh vực phòng vệ thương mại.

Bên cạnh đó, các nghiên cứu về vấn đề chống bán phá giá được các tác giả quan tâm hơn cả trong 3 biện pháp của PVTM. Các nghiên cứu tiêu biểu về nội dung chống bán phá giá trong thương mại quốc tế nói chung, và trong WTO nói riêng có thể kể đến như: Clive Stanbrook và Philip Bentley, *Dumping and subsidies: the law and procedures governing the imposition of anti – dumping and countervailing duties in the European community* [182]. Keith Steele, *Anti – dumping under the WTO: a comparative review* [183]. Wolfgang Muller, *EC anti-dumping law: a commentary on regulation 384/96* [195]. John Ohnesorge, *State, Industrial Policies & Antidumping Enforcement in Japan, South Korea and Taiwan* [173]. Sebastian Farr, *EU anti-dumping law: pursuing and defending investigations* [150]. Pierre Didier, *WTO trade instruments in EU law: commercial policy instruments: dumping, subsidies, safeguards, public procurement* [147]. Brink Lindsey, *Antidumping Exposed: The Devilish Details of Unfair Trade Law* [164]. Wenxi Li, *Anti – dumping law of the WTO/GATT and the EC: gradual evolution of anti – dumping Law in Global Economic Intergration* [167]. Aradhna Aggarwal, *The Anti – Dumping Agreement and Developing Countries: An Introduction*

[130] Anderson Mori & Tomotsune, *Anti – dumping Laws and Regulations in Japan, A Global Competition review special report* [171].

Tài liệu “*Sử dụng các công cụ Phòng vệ Thương mại trong bối cảnh Việt Nam thực thi các FTAs và Cộng đồng kinh tế Asean*” [65] nhằm giúp cho Việt Nam sử dụng một các hiệu quả công cụ PVTM trong bối cảnh Việt Nam ngày càng hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới. Nghiên cứu đã xây dựng bức tranh tổng về việc sử dụng các công cụ PVTM của doanh nghiệp Việt Nam từ trước tới nay; đồng thời đánh giá thực chất về nguy cơ cạnh tranh không lành mạnh của hàng nhập khẩu từ các FTAs hiện đang đàm phán và Cộng đồng kinh tế Asean tại thị trường Việt Nam trong thời gian tới; bên cạnh đó, nghiên cứu cũng xác định đầy đủ các hạn chế và nguyên nhân dẫn đến việc sử dụng các công cụ này chưa hiệu quả; và đề xuất các giải pháp cụ thể, hợp lý và khả thi nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng các công cụ PVTM cho doanh nghiệp Việt Nam.

Liên quan đến nội dung cần phải tăng cường áp dụng các biện pháp PVTM trước tác động của bối cảnh hội nhập quốc tế sâu rộng hiện nay và phân tích thực tế áp dụng biện pháp này tại Việt Nam, tác giả Lữ Thị Thu Trang có bài viết *Tăng cường áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại tại Việt Nam* [56].

Các nghiên cứu về giải quyết tranh chấp về phòng vệ tại thị trường nước nhập khẩu cũng được đề cập nhiều. Tiêu biểu trong số đó phải kể đến những nghiên cứu được thực hiện bởi Trung tâm WTO và Hội nhập thuộc Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam: *Tổng quan tranh chấp phòng vệ thương mại ở Liên minh Châu Âu và Hoa Kỳ - Bài học cho Việt Nam* [60]; *Cẩm nang kháng kiện chống bán phá giá và chống trợ cấp tại Liên Minh Châu Âu* [61] và *Cẩm nang kháng kiện chống bán phá giá và chống trợ cấp tại Hoa Kỳ* [62] Hoa Kỳ và EU là một trong những thị trường xuất khẩu lớn của Việt Nam và cũng là thị trường từng kiện chống bán phá giá hàng Việt Nam nhiều nhất. Do đó, nghiên cứu cung cấp những thông tin cơ bản nhất về pháp luật, thực tiễn cũng như lưu ý về kỹ năng đối phó với các vụ kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ tại thị trường Hoa Kỳ và EU để các doanh nghiệp, hiệp hội có thể tự trang bị cho mình những kiến thức cần thiết nhằm tránh và đối phó có hiệu quả với các vụ kiện hoặc các nguy cơ liên quan.

Tranh chấp về phòng vệ thương mại trong WTO là những tranh chấp giữa các Chính phủ Thành viên WTO với nhau, tuy nhiên, doanh nghiệp lại là những chủ thể có ảnh hưởng trực tiếp từ kết quả của những vụ tranh chấp này, do đó, sự tham gia của

các doanh nghiệp vào quá trình giải quyết tranh chấp này là rất quan trọng và hữu ích. Trung tâm WTO và Hội nhập thuộc Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam cùng với Dự án hỗ trợ thương mại đa biên Mutrap đã thực hiện nghiên cứu *Khuyến nghị chính sách Tăng cường vai trò của Hiệp hội các doanh nghiệp Việt Nam trong giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế có liên quan đến nhà nước* [63]. Nghiên cứu này đề cập tới vai trò và đóng góp của các chủ thể tư nhân vào quá trình giải quyết tranh chấp trong các vụ kiện phòng vệ thương mại tại WTO là rất quan trọng và đã được minh chứng qua rất nhiều các vụ tranh chấp trên thế giới. Đó có thể là sự tham gia của các luật sư, chuyên gia tư vấn với tư cách là những cá nhân có chuyên môn và kiến thức cần thiết để giúp Nhà nước có thể tham gia tốt các thủ tục tố tụng giải quyết tranh chấp. Đó có thể là sự hẫu thuẫn và phối hợp của các Hiệp hội doanh nghiệp và chính các doanh nghiệp với tư cách là chủ thể có lợi ích thiết thân, bị ảnh hưởng và/hoặc chịu tác động trực tiếp từ việc giải quyết tranh chấp. Do đó, nghiên cứu khuyến nghị xây dựng một cơ chế thống nhất, hiệu quả, linh hoạt để chịu trách nhiệm chung về các vụ tranh chấp thương mại có liên quan đến Nhà nước với tư cách chủ thể quyền lực công ở Việt Nam là rất cần thiết và cần phải thực hiện sớm. Trong Cơ chế dự kiến đó, cần nêu rõ các kênh và cách thức để Nhà nước có thể tận dụng sự hỗ trợ hoặc phối hợp với các Hiệp hội doanh nghiệp nói chung cũng như các chủ thể tư nhân nói riêng.

Tác giả Mai Xuân Hợi trong nghiên cứu *Sử dụng biện pháp phòng vệ thương mại – Chiến lược kinh doanh hữu hiệu cho doanh nghiệp* [33] đã phân tích lợi ích khi sử dụng biện pháp phòng vệ thương mại và tác dụng mang lại cho doanh nghiệp; thực trạng sử dụng các biện pháp phòng vệ thương mại ở Việt Nam, nguyên nhân của thực trạng đó và đề xuất giúp doanh nghiệp khai thác hiệu quả tác dụng của biện pháp phòng vệ thương mại.

Trong nghiên cứu *Vị thế của Việt Nam trong thương mại quốc tế - Từ góc độ phòng vệ thương mại* [31], tác giả Phan Ánh Hà đã chỉ ra thách thức của Việt Nam khi ngày càng phải đối mặt với nhiều vụ kiện về PVTM tại thị trường nước nhập khẩu và qua đó đưa ra những khuyến nghị cho Việt Nam.

Ngoài ra, các tác giả cũng tiếp cận về PVTM theo các biện pháp cụ thể về chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ.

Về các biện pháp chống bán phá giá, có các công trình như:

Tác giả Nguyễn Thu Hương phân tích về việc áp dụng pháp luật chống bán phá giá tại Việt Nam và khả năng ứng phó của Việt Nam trước các vụ kiện chống bán phá giá tại các thị trường nước ngoài trong nghiên cứu, *Việt Nam và việc áp dụng pháp luật về chống bán phá giá* [34].

Tác giả Bùi Anh Thủy đề cập bản chất các vụ kiện chống bán phá giá và cơ chế giải quyết các vụ kiện đó theo cơ chế của WTO. Bên cạnh đó, tác giả đưa ra một số vấn đề về nền kinh tế phi thị trường và các doanh nghiệp Việt Nam với các vụ kiện chống bán phá giá trong bài viết *Các vụ kiện chống bán phá giá và cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO* [52].

Vũ Thị Phương Lan tìm hiểu sự ra đời của pháp luật chống bán phá giá đầu tiên ở các quốc gia và nghiên cứu sự ra đời, phát triển của pháp luật quốc tế về chống bán phá giá trong nghiên cứu *Lịch sử pháp luật chống bán phá giá trong thương mại quốc tế* [38]; và các quy định của WTO, Hoa Kỳ, EU về các thủ tục xem xét lại thuế chống bán phá giá trong bài viết *Pháp luật của WTO, Hoa Kỳ, EU về thủ tục xem xét lại thuế chống bán phá giá* [39].

Tác giả Dương Anh Sơn trong nghiên cứu *Quy chế nền kinh tế phi thị trường và vấn đề minh bạch để ứng phó với các vụ kiện bán phá giá* [47] đã phân tích vấn đề quy chế nền kinh tế phi thị trường và những tác động của quy chế này trong cuộc điều tra chống bán phá giá đối với doanh nghiệp Việt Nam, đồng thời tác giả cũng đưa ra một số đề xuất để cho tình huống này.

Tác giả Lý Vân Anh trong nghiên cứu *Phương pháp quy về không (zeroing) trong điều tra về bán phá giá: sửa đổi các quy định của WTO và tác động đối với Việt Nam* [15] đã phân tích phương pháp Quy về không trong cuộc điều tra chống bán phá giá, đồng thời đưa ra đề xuất sửa đổi quy định này trong pháp luật của WTO và đánh giá tác động của quy chế đối với Việt Nam.

Về các biện pháp chống trợ cấp và tự vệ, có các công trình như: Phạm Quang Minh, *Trợ cấp nông nghiệp trong Tổ chức Thương mại Thế giới và vấn đề áp dụng chính sách, pháp luật trợ cấp nông nghiệp tại Hoa Kỳ và Liên Minh Châu Âu* [44]; Nguyễn Quỳnh Trang, *Quy định về cấm áp dụng trợ cấp xuất khẩu đối với các nước đang phát triển của WTO* [53]; Nguyễn Quỳnh Trang, *Trợ cấp xuất khẩu đối với quốc gia đang phát triển trong Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO)* [54]; Nguyễn Quý Trọng, *Biện pháp tự*

vệ thương mại – Từ góc độ kinh nghiệm của Liên minh Châu Âu (EU) [57]; Nguyễn Quý Trọng, *Một số vấn đề pháp lý về biện pháp tự vệ thương mại* [58].

Các công trình nêu trên chủ yếu phân tích các quy định của WTO cũng như các quy định của Việt Nam về PVTM, chưa có công trình nào nghiên cứu chuyên sâu về vấn đề giải quyết tranh chấp về PVTM để qua đó đưa ra những giải pháp cụ thể cho Việt Nam có thể theo đuổi tốt các vụ kiện trong lĩnh vực này tại WTO.

Nhìn chung những nghiên cứu này đã phân tích một cách cụ thể và toàn diện về các biện pháp PVTM theo quy định của WTO. Tuy nhiên, chưa có công trình nào đề cập đến các vấn đề đặc thù của giải quyết tranh chấp về PVTM tại WTO.

1.1.3. Công trình nghiên cứu về thực tiễn giải quyết tranh chấp phòng vệ thương mại theo cơ chế của Tổ chức thương mại thế giới

Tranh chấp về PVTM là loại tranh chấp chủ yếu tại WTO, vì vậy, tài liệu nghiên cứu về thực tiễn giải quyết tranh chấp PVTM giữa các thành viên WTO có thể tìm thấy trong những nghiên cứu về thực tiễn tham gia giải quyết tranh chấp tại WTO nói chung. Các nghiên cứu tiêu biểu về nội dung này có thể kể đến những tài liệu sau:

Nghiên cứu của William J. Davey trong bài viết *The WTO Dispute Settlement System: The First ten years* [146] đã chỉ ra hoạt động của hệ thống giải quyết tranh chấp của WTO trong mười năm đầu tiên - từ năm 1995 đến năm 2004, đồng thời phân tích một số thực tiễn của Hoa Kỳ, Cộng đồng châu Âu (EC), Canada, Nhật Bản, Brazil và Ấn Độ.

Bài viết *WTO Dispute Settlement and the Missing Developing Country Cases: Engaging the Private Sector* của hai tác giả Chad P. Bown và Bernard M. Hoekman [134] phân tích sự tham gia của các nước đang phát triển trong cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO, đồng thời đề cập đến vai trò của các trung tâm dịch vụ pháp lý, tổ chức phi chính phủ, tổ chức phát triển, luật sư thương mại quốc tế, tổ chức người tiêu dùng, trường luật trong việc hỗ trợ các nước đang phát triển có thể tham gia hiệu quả hơn vào cơ chế giải quyết tranh chấp của tổ chức này.

Trong nghiên cứu *Dispute Settlement at the WTO: The Developing Country Experience* [178], các tác giả Gregory C. Shaffer và Ricardo Melendez-Ortiz đã phân tích các bài học kinh nghiệm trong giải quyết tranh chấp tại WTO được thực hiện bởi các nước đang phát triển, trong đó có các tranh chấp về PVTM. Các nghiên cứu này được thực hiện theo các khu vực: Nam Mỹ, Châu Á, Châu Phi.

Tác giả Dukgeun Anh trong nghiên cứu *WTO Dispute Settlements in East Asia* [131] đã phân tích thực tiễn tham gia của các nước Đông Á vào cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO, trong đó có lĩnh vực tranh chấp về PVTM.

Các tác giả Nottage, Hunter trong nghiên cứu *Developing countries in the WTO Dispute Settlement System* trong khuôn khổ Chương trình Quản trị Kinh tế Toàn cầu (Global Economic Governance Programme – GEG) [172] đã tiến hành phân tích thực tiễn tham gia giải quyết tranh chấp WTO của các nước đang phát triển, đồng thời xác định các hạn chế của các nước này khi tham gia giải quyết tranh chấp theo cơ chế của tổ chức này.

Việc Trung Quốc gia nhập WTO đã khiến cho tổ chức này thực sự trở thành một tổ chức mang tính chất “toàn cầu”. Kể từ khi gia nhập, Trung Quốc trở thành mục tiêu chính trong các khiếu kiện tại WTO [149; tr. 8], và phần lớn trong số đó cũng là các tranh chấp về PVTM. Do đó, rất nhiều công trình nghiên cứu thực tiễn tham gia giải quyết tranh chấp PVTM tại WTO của quốc gia này:

- Các tác giả Wenhua Ji và Huang, Cui đã thực hiện nghiên cứu *China's Experience in Dealing with WTO Dispute Settlement: A Chinese Perspective* [160] để phân tích những thực tiễn của Trung Quốc khi tham gia giải quyết tranh chấp tại WTO, trong đó có rất nhiều các tranh chấp liên quan đến PVTM;

- Nghiên cứu *Understanding China's Behavioral change in the WTO Dispute Settlement System* của Xiaojun Li [166] từ thực tiễn tham gia giải quyết tranh chấp tại WTO của Trung Quốc đã đánh giá sự thay đổi của Trung Quốc từ một Thành viên quan sát thận trọng đến việc trở thành một bên tích cực trong hệ thống giải quyết tranh chấp của WTO.

Ngoài ra, còn rất nhiều nghiên cứu về thực tiễn của Trung Quốc khi tham gia giải quyết tranh chấp tại WTO, trong đó có lĩnh vực PVTM. Có thể kể đến các nghiên cứu tiêu biểu như: *Taming the Dragon: China's Experience in the WTO Dispute Settlement System* của Henry Gao [153]; *China's Participation in WTO Dispute Settlement Over the Past Decade: Experiences and Impacts* của Chi Manjiao [169]

Kể từ khi WTO đi vào hoạt động, Brazil đã trở thành nhân vật chính trong hệ thống thương mại đa biên và trong cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO, vì vậy các nghiên cứu về Brazil cũng được thực hiện nhiều, điển hình như các nghiên cứu:

Tác giả Welber Barral đã thực hiện nghiên cứu *The Brazillian Experience in Dispute Settlement* [136] để phân tích kinh nghiệm tham gia giải quyết tranh chấp của Brazil trong giai đoạn đầu sau khi WTO được thành lập.

Nghiên cứu *Handling WTO Dispute with the Private Sector: The Triumphant Brazilian Experience* của Amrita Bahri [134] nghiên cứu về chiến lược sử dụng phương thức đối tác công tư (Public private partnership – PPP) giúp Brazil sử dụng hiệu quả hơn cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO. Nhóm tác giả Archana Jatkar and Laura McFarlene trong nghiên cứu *Brazil in the WTO Dispute Settlement Understanding A Perspective* [159] đã tìm hiểu lý do tại sao Brazil, một nước đang phát triển, lại thành công trong việc sử dụng DSU bằng cách xem xét lịch sử của nước này trong những năm gia nhập GATT, các vụ kiện tại WTO và bằng cách phân tích chiến lược hợp tác với DSU.

Tác giả Gonzalo Biggs thực hiện nghiên cứu kinh nghiệm của các nước Châu Mỹ Latin và các nước vùng Caribbean trong bài viết *The settlement of dispute under the WTO: The experience of Latin America and the Caribbean*. [137]

Các tác giả Hilton E. Zunckel và Lambert Botha phân tích kinh nghiệm sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp WTO của các nước BRICS và Nam Phi trong nghiên cứu *The BRICS, South Africa and dispute settlement in the WTO* [198].

Nhóm tác giả Nguyễn Ngọc Minh và Lê Thanh Hoà đã phân tích cơ sở lý luận và thực trạng giải quyết tranh chấp trong thương mại quốc tế, từ đó đưa ra một số khuyến nghị nhằm góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động thương mại quốc tế, đặc biệt nâng cao năng lực trong giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế của Việt Nam trong nghiên cứu *Thực trạng giải quyết tranh chấp trong thương mại quốc tế và một số khuyến nghị cho Việt Nam* [45]

Tác giả Lê Thị Hồng Hải trong luận văn thạc sĩ Luật học “*Giải quyết tranh chấp thương mại trong khuôn khổ WTO*” đã nghiên cứu các vấn đề cơ bản trong giải quyết tranh chấp thương mại trong khuôn khổ WTO, thực tiễn giải quyết tranh chấp thương mại của WTO đồng thời đánh giá cơ hội, thách thức đối với Việt Nam. [24]

Nghiên cứu “*Thực tiễn giải quyết tranh chấp về tự vệ thương mại tại WTO và bài học kinh nghiệm cho Việt Nam*” của tác giả Trần Thuý Hồng đã phân tích về thực tiễn giải quyết tranh chấp trong lĩnh vực tự vệ tại WTO, qua đó rút ra những bài học kinh nghiệm cho Việt Nam. [28]

Tác giả Nguyễn Thị Thu Hiền đã thực hiện nghiên cứu thực tiễn giải quyết tranh chấp về chống bán phá giá trong khuôn khổ của WTO trong Luận án tiến sĩ *“Giải quyết tranh chấp về chống bán phá giá trong khuôn khổ WTO và sự tham gia của các nước đang phát triển và Việt Nam – Những vấn đề lý luận và thực tiễn”*. [30]

Tác giả Nguyễn Tiến Vinh đã nghiên cứu thực tiễn của các nước thành viên của WTO, đặc biệt là những nước có hoàn cảnh tương tự như Việt Nam, nhằm rút ra những bài học kinh nghiệm, góp phần nâng cao hiệu quả tham gia của Việt Nam vào cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO trong bài viết trong bài viết *Kinh nghiệm nước ngoài và việc tăng cường hiệu quả tham gia của Việt Nam vào cơ chế giải quyết tranh chấp tại Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO)* [67]. Bài viết tóm lược tình hình và đưa ra những nhận định cơ bản về sự vận hành của cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO, đánh giá những khó khăn cơ bản mà các nước đang phát triển, kém phát triển phải đối mặt khi tham gia cơ chế này; phân tích những giải pháp cơ bản mà các nước, đặc biệt là các nước đang phát triển, kém phát triển sử dụng để đảm bảo sự tham gia hiệu quả cơ chế giải quyết tranh chấp; đánh giá, nhận định nhằm tăng cường sự tham gia hiệu quả của Việt Nam vào cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO.

Tác giả Trần Việt Dũng và Vũ Trí Đăng trong bài viết *Các biện pháp thực thi phán quyết giải quyết tranh chấp tại Tổ chức Thương mại thế giới: Một số vấn đề pháp lý, thực tiễn áp dụng và giải pháp hoàn thiện* [19] đã phân tích các khía cạnh trong giai đoạn thực thi phán quyết tại WTO, gồm có các nội dung liên quan đến: Các biện pháp thi hành phán quyết giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ WTO; Biện pháp bồi thường và những vấn đề pháp lý phát sinh trong thực tiễn; Những hạn chế trong áp dụng biện pháp trả đũa thương mại trên thực tế; giải pháp hoàn thiện các biện pháp thi hành của WTO trong tương lai

Đối với các nghiên cứu về thực tiễn Việt Nam tham gia giải quyết tranh chấp phòng vệ thương mại theo cơ chế của WTO, có thể kể đến các nghiên cứu tiêu biểu như:

Tác giả Nguyễn Hữu Huyền đã có những phân tích trong nghiên cứu *Nâng cao hiệu quả tham gia của Việt Nam vào cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO* [211]. Trong nghiên cứu này, tác giả đã đưa ra những phân tích về hai vụ việc Việt Nam khởi kiện Hoa Kỳ liên quan đến biện pháp chống bán phá giá đối với mặt hàng tôm nước âm đông lạnh

theo cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO, đồng thời đưa ra những nhận xét, đánh giá, khuyến nghị cho Việt Nam.

Cũng liên quan đến tranh chấp Việt Nam khởi kiện Hoa Kỳ đối với sản phẩm tôm nước ấm đông lạnh, tác giả Nguyễn Tiến Vinh đã đưa ra phân tích *Một số vấn đề nhìn từ góc độ tổ tụng trong vụ kiện đầu tiên của Việt Nam tại WTO* [254], trong đó tác giả phân tích quy chế đối xử đặc biệt và khác biệt đối với các nước đang phát triển trong giải quyết tranh chấp tại WTO, đồng thời khẳng định vai trò của các doanh nghiệp, tiếng nói của các chuyên gia và các tổ chức dân sự và các bên thứ ba trong vụ tranh chấp đã góp phần không nhỏ cho chiến thắng trong vụ kiện này.

Phân tích của Hội đồng Tư vấn về Phòng vệ Thương mại (VCCI) với bài viết *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* [255] đã tóm tắt diễn tiến vụ việc, và từ đó đưa ra bài học kinh nghiệm từ vụ việc này.

Với vụ tranh chấp Việt Nam khởi kiện Indonesia theo cơ chế của WTO liên quan đến biện pháp tự vệ, tác giả Nguyễn Ngọc Hà đã có những phân tích trong bài viết *Bài học kinh nghiệm từ vụ khởi kiện Indonesia áp dụng biện pháp tự vệ đối với tôm lạnh nhập khẩu từ Việt Nam* [23] trong đó tác giả tập trung phân tích quan điểm của các bên tham gia, của Ban hội thẩm và Cơ quan phúc thẩm liên quan đến việc xác định biện pháp bị khiếu kiện có phải là biện pháp tự vệ không và các hậu quả pháp lý cũng như các lưu ý đối với Việt Nam.

Tác giả Nguyễn Mai Linh đã phân tích về cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO và thực tiễn áp dụng tại Việt Nam trong bài viết *Cơ chế giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế của WTO và thực tiễn áp dụng tại Việt Nam sau 26 năm phát triển* [256].

Nhìn chung, các nghiên cứu kể trên đã phân tích thực tiễn tham gia cơ chế giải quyết tranh chấp WTO, tuy nhiên, các nghiên cứu này đề cập đến tất cả các nội dung tranh chấp, do đó, các nội dung về thực tiễn giải quyết tranh chấp về PVTM tại tổ chức này chưa được nghiên cứu và phân tích kỹ lưỡng.

1.2. Đánh giá tình hình nghiên cứu liên quan đến đề tài luận án

1.2.1. Những nội dung nghiên cứu đã sáng tỏ và được luận án kế thừa, phát triển

Một là, các công trình nghiên cứu về Cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO là một nội dung quan trọng mà luận án sẽ kế thừa để qua đó, tác giả có thể phân tích cụ thể hơn về Cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO trong lĩnh vực PVTM. Những

nghiên cứu này đã đề cập những vấn đề chung như hệ thống các nguyên tắc, các cơ quan tham gia vào quá trình giải quyết tranh chấp, các phương thức giải quyết tranh chấp, các loại khiếu kiện trong những tranh chấp được giải quyết tại WTO; trình tự, thủ tục giải quyết tranh chấp tại WTO với bốn giai đoạn bao gồm tham vấn, hội thẩm, kháng cáo và phúc thẩm và giai đoạn cuối cùng là thực thi phán quyết; vấn đề bảo mật cũng như các nguyên tắc khác trong giải quyết tranh chấp nói chung tại WTO.

Hai là, những nội dung cơ bản về các biện pháp PVTM theo quy định của WTO. Pháp luật của WTO về các nội dung chống bán phá giá, chống trợ cấp và các biện pháp tự vệ chính là luật nội dung trong các vụ tranh chấp về PVTM tại tổ chức này. Do đó, những nghiên cứu cụ thể về các biện pháp này sẽ hỗ trợ rất nhiều cho luận án trong việc nghiên cứu quy trình giải quyết tranh chấp và thực tiễn giải quyết tranh chấp của WTO về lĩnh vực này.

Ba là, thực tiễn giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế nói chung tại WTO. Các bài học trên đã đánh giá được những thành công, thất bại, đồng thời rút ra được những bài học kinh nghiệm dành cho những nước đang phát triển. Bên cạnh đó, các công trình nghiên cứu cũng đã tiến hành phân tích vai trò quan trọng và sự tham gia ngày càng chủ động, tích cực của các nước đang phát triển trong việc giải quyết tranh chấp, bao gồm tham gia vào quá trình giải quyết tranh chấp với tư cách là bên nguyên đơn, bên bị đơn và bên thứ ba; và tham gia vào hoàn thiện cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO. Bên cạnh đó, một số công trình cũng phân tích, đề cập đến những khó khăn, thách thức mà các nước đang phát triển có thể phải đối mặt khi tham gia vào cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO.

Bốn là, các nghiên cứu về các biện pháp PVTM trong đó chủ yếu là những nghiên cứu về thực tế sử dụng biện pháp PVTM tại Việt Nam và các quy định và thực tế áp dụng các biện pháp PVTM tại những thị trường xuất khẩu lớn của Việt Nam, như EU và Hoa Kỳ.

Năm là, một số đề xuất nhằm nâng cao hiệu quả giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ WTO như chủ động tích cực theo kiện, thành lập cơ quan chuyên trách về giải quyết tranh chấp tại WTO, chuẩn bị tài liệu tố tụng một cách tích cực và chuyên nghiệp, tăng cường nguồn nhân lực tham gia giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế, tuyên truyền, phổ biến cho doanh nghiệp Việt Nam về tranh chấp thương mại quốc tế, cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO, cơ chế phối hợp giữa chính phủ và các hiệp hội

ngành trong quá trình theo kiện, xây dựng các chiến lược đưa chuyên gia của Việt Nam tham gia sâu vào hoạt động của các cơ quan WTO. Tuy nhiên, các công trình nghiên cứu mới chỉ tập trung phân tích các giải pháp chung khi Việt Nam tham gia vào DSM của WTO đối với tất cả các loại tranh chấp mà chưa có nhiều liên hệ cụ thể tới lĩnh vực PVTM.

Nhìn chung, các công trình nghiên cứu hiện nay, hoặc mới chỉ tập trung vào Cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO, hoặc tập trung phân tích về các biện pháp PVTM mà chưa có sự đánh giá một cách tổng thể và toàn diện đối với các tranh chấp về PVTM được giải quyết tại DSB, cũng như chưa có những giải pháp đề xuất trực tiếp với trường hợp của Việt Nam. Đặc biệt, ở trình độ tiến sĩ luật kinh tế, chưa có công trình nào kết hợp nghiên cứu cả khía cạnh lý luận và thực tiễn của giải quyết tranh chấp về PVTM trong WTO và liên hệ tới trường hợp Việt Nam.

1.2.2. Những vấn đề liên quan đến đề tài cần tiếp tục nghiên cứu

Tổng quan các tài liệu nghiên cứu mà tác giả đã thu thập được cho thấy, về cơ bản, các công trình nghiên cứu đã làm sáng tỏ được những quy trình, nội dung, đặc điểm cơ bản của Giải quyết tranh chấp tại WTO cũng như phân tích để làm rõ đặc điểm và điều kiện áp dụng của các biện pháp PVTM trong thương mại quốc tế. Đó là những nghiên cứu có giá trị làm tài liệu tham khảo chủ yếu cho luận án. Tuy nhiên, còn nhiều vấn đề đã được tác giả bài viết đặt ra nhưng còn bỏ ngỏ, chưa phân tích hoặc chưa luận giải chuyên sâu, hoặc do thời gian và phạm vi nghiên cứu còn hạn chế nên các bài viết, công trình nghiên cứu còn nhiều vấn đề chưa được giải quyết triệt để, cần phải được nghiên cứu, làm sáng tỏ hơn nữa.

Các công trình nghiên cứu hiện nay mới chỉ dừng lại phân tích cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO, chưa tập trung phân tích cụ thể về cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO trong lĩnh vực PVTM – lĩnh vực tranh chấp chủ yếu tại tổ chức này, cũng như lĩnh vực tranh chấp chủ yếu mà Việt Nam đang phải đối mặt trong thương mại quốc tế, vì vậy luận án sẽ nghiên cứu và làm rõ vấn đề này.

Liên quan đến thực tiễn giải quyết tranh chấp về PVTM tại WTO, hiện nay, các công trình hầu như chỉ hướng đến phân mô tả vụ việc về PVTM trong WTO mà chưa có nghiên cứu cụ thể về thực tiễn giải quyết tranh chấp của những nước đang phát triển trong lĩnh vực PVTM. Do đó, một trong những nhiệm vụ nghiên cứu mà luận án hướng đến, đó là phân tích thực tiễn giải quyết tranh chấp về các vụ việc PVTM trong WTO của

các nước đang phát triển ở các giai đoạn tham vấn, hội thẩm, xét xử kháng cáo và phúc thẩm, thực thi phán quyết. Luận án sẽ tiến hành phân tích các nguyên nhân dẫn đến những thực trạng trên để từ đó có thể rút ra nhận xét và những đặc điểm cần lưu ý đối với các nước đang phát triển nói chung và Việt Nam nói riêng.

Thông qua việc nghiên cứu bài học kinh nghiệm của các nước, luận án sẽ kiến nghị một hệ thống giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả của Việt Nam vào việc tham gia giải quyết tranh chấp tại WTO trong lĩnh vực PVTM, trong trường hợp Việt Nam tham gia với tư cách là bên nguyên đơn, bị đơn hay bên thứ ba.

1.3. Cơ sở lý thuyết nghiên cứu và câu hỏi nghiên cứu

1.3.1. Cơ sở lý thuyết nghiên cứu

Trên cơ sở phân tích tình hình nghiên cứu liên quan đến đề tài của luận án, có thể thấy, khoảng trống nghiên cứu dành cho luận án còn rất nhiều. Do đó, Luận án sử dụng một số cơ sở lý thuyết nghiên cứu sau:

Học thuyết về lợi thế tuyệt đối của Adam Smith [220] chỉ ra rằng, khi một quốc gia có lợi thế tuyệt đối trong việc sản xuất một mặt hàng nhưng lại ít hiệu quả hơn so với quốc gia khác trong việc sản xuất mặt hàng còn lại, thì hai quốc gia sẽ có lợi khi mỗi quốc gia chuyên môn hóa việc sản xuất mặt hàng mà họ có lợi thế tuyệt đối và trao đổi một phần sản lượng của mặt hàng đó với mặt hàng họ không có lợi thế tuyệt đối được sản xuất bởi quốc gia kia, việc này sẽ mang lại lợi ích cho các 2 quốc gia.

Học thuyết về lợi thế so sánh của David Ricardo [176] đã nhấn mạnh: trong trường hợp một quốc gia không có lợi thế tuyệt đối, nhưng vẫn có thể có lợi khi tham gia vào phân công lao động và thương mại quốc tế, bởi nếu một quốc gia có lợi thế so sánh thì quốc gia đó nên chuyên môn hóa sản xuất và xuất khẩu hàng hóa mà quốc gia đó có lợi thế so sánh (lợi thế tương đối) và nhập khẩu hàng hóa mà quốc gia đó không có lợi thế so sánh, khi đó, các quốc gia đều có lợi từ thương mại quốc tế thông qua việc chuyên môn hóa sản xuất và xuất khẩu những mặt hàng mà chúng có lợi thế so sánh, đồng thời, lý thuyết này đã giải thích được rằng tất cả các quốc gia đều có lợi khi tham gia thương mại kể cả trong trường hợp một nước không có lợi thế tuyệt đối về nhiều mặt hàng.

Học thuyết thương mại mới của Paul Krugman [36] giải thích quan hệ thương mại nội bộ ngành dựa trên lợi thế về quy mô, do đó, việc sản xuất trên quy mô lớn sẽ làm giảm chi phí sản xuất do quá trình chuyên môn hoá mang lại, lợi thế kinh tế về

quy mô đã thúc đẩy quá trình thương mại quốc tế được tiến hành dưới dạng trao đổi hai chiều trong nội bộ các ngành. Vì vậy, học thuyết này cũng giải thích tại sao trao đổi hai chiều vẫn có thể diễn ra giữa những nước mà hàng hoá của họ tương tự nhau, do đó, một ngành sản xuất trong nước có thể bị thiệt hại bởi các sản phẩm nhập khẩu bán phá giá hoặc được hưởng trợ cấp, hoặc có hiện tượng gia tăng nhập khẩu đột biến gây ra. Học thuyết này giải thích tại sao các ngành sản xuất sản phẩm tương tự trong các cuộc điều tra PVTM lại có thể bị thiệt hại bởi sản phẩm nhập khẩu.

Lý thuyết *Lợi thế cạnh tranh quốc gia* của Michael Porter [43] giải thích tại sao một số quốc gia lại có được vị trí dẫn đầu trong việc sản xuất một số sản phẩm, điều này lý giải tại sao các doanh nghiệp mặc dù không có những hành vi cạnh tranh không công bằng (bán phá giá, được hưởng trợ cấp), nhưng mặt hàng của doanh nghiệp vẫn có lợi thế hơn, và khi đó có thể gia tăng nhập khẩu tại, và đây là lý do tại sao hàng hoá không bán phá giá, không được hưởng trợ cấp nhưng vẫn có thể bị áp biện pháp PVTM – cụ thể là biện pháp tự vệ.

Các học thuyết này đều đề cập, giải thích nguồn gốc dẫn đến thương mại quốc tế. Tự do hoá thương mại sẽ làm cho nguồn lực của thế giới được sử dụng một cách có hiệu quả nhất và tối đa hoá lợi ích đối với nền kinh tế toàn cầu.

Đối với *học thuyết bàn tay vô hình* [220], Adam Smith cho rằng, các quốc gia không cần can thiệp vào hoạt động kinh tế, ủng hộ cho tự do kinh tế, tự do cạnh tranh, vì vậy học thuyết này cũng phần nào giải thích cho tự do hoá thương mại giữa các nước.

Tuy nhiên, John Maynard Keynes lại đưa ra học thuyết về “*bàn tay hữu hình*” [228], học thuyết này đã được Chandler hoàn thiện vào năm 1977 [144], tức là, nhà nước đóng vai trò lớn trong nền kinh tế thị trường, chịu trách nhiệm chính trong việc ổn định các hoạt động kinh tế, có nhiệm vụ thực hiện những chính sách và biện pháp để chống lại những tác động tiêu cực đối với nền kinh tế.

Vì vậy, học thuyết bàn tay vô hình giải thích cho việc các doanh nghiệp được phép tự do hoạt động kinh doanh, tuy nhiên, khi hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp nước ngoài làm ảnh hưởng tiêu cực đến ngành sản xuất nội địa, thì nhà nước cần có sự can thiệp bằng cách tiến hành điều tra các hiện tượng này và đưa ra các biện pháp nhằm khắc phục những hậu quả tiêu cực đó, và học thuyết “*bàn tay hữu hình*” của Keynes cho thấy, sự can thiệp của nhà nước là hoàn toàn hợp lý.

1.3.2. Câu hỏi nghiên cứu và giả thuyết nghiên cứu

Để giải quyết những nội dung cần nghiên cứu của đề tài, luận án cần giải quyết các câu hỏi với các giả thuyết tương ứng như sau:

- Câu hỏi nghiên cứu: cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO về PVTM là gì? Cơ chế này bao gồm những đặc điểm gì? Cơ sở pháp lý, các thiết chế; nguyên tắc; trình tự thủ tục giải quyết tranh chấp PVTM trong WTO gồm những nội dung gì?

Giả thuyết nghiên cứu: Luận án giả định rằng các công trình nghiên cứu chưa thiết lập được hệ thống cơ sở lý luận đầy đủ để nhận diện cơ chế giải quyết tranh chấp về PVTM của WTO, bao gồm các vấn đề: khái niệm, đặc điểm, cơ sở pháp lý giải quyết tranh chấp giữa các thành viên WTO liên quan đến lĩnh vực PVTM (ở cả khía cạnh pháp luật nội dung và pháp luật hình thức); các thiết chế; nguyên tắc; trình tự thủ tục giải quyết tranh chấp PVTM trong WTO.

- Câu hỏi nghiên cứu: Thực trạng giải quyết tranh chấp về PVTM theo cơ chế của WTO như thế nào? Thông qua thực tiễn giải quyết tranh chấp PVTM theo thủ tục của DSU, các nước đang phát triển như Việt Nam có thể rút ra bài học kinh nghiệm gì khi sử dụng cơ chế này trong lĩnh vực PVTM?

Giả thuyết nghiên cứu: giả định rằng các công trình nghiên cứu chưa phân tích cụ thể việc áp dụng cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO để giải quyết các tranh chấp trong lĩnh vực PVTM.

- Câu hỏi nghiên cứu: Việt Nam cần áp dụng những giải pháp nào để nâng cao hiệu quả sự tham gia của Việt Nam vào cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO trong lĩnh vực PVTM.

Giả thuyết nghiên cứu: các biện pháp PVTM đối với hàng hoá Việt Nam tại thị trường nước ngoài có thể gây ra những hậu quả về nhiều mặt, vì vậy, Việt Nam cần có những biện pháp phù hợp để vận dụng hiệu quả cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO trong lĩnh vực PVTM; đồng thời, với việc Việt Nam tiến hành điều tra các biện pháp PVTM ngày càng nhiều, Việt Nam cũng có thể phải đối mặt với nguy cơ trở thành bên bị đơn trong tranh chấp về PVTM tại WTO, do đó, việc sẵn sàng các giải pháp ứng phó khi trở thành bên bị đơn trong các tranh chấp về PVTM tại WTO sẽ giúp cho Việt Nam có thể tham gia một cách hiệu quả nhất trong những tình huống này.

Kết luận chương 1

Từ nghiên cứu tổng quan cho thấy, các công trình nghiên cứu đã thực hiện và tài liệu nghiên cứu liên quan đến cơ chế giải quyết tranh chấp về PVTM trong WTO được chia thành các nhóm: (1) Công trình nghiên cứu về cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO; (2) Công trình nghiên cứu về giải quyết tranh chấp về PVTM trong WTO; (3) Công trình nghiên cứu về thực tiễn giải quyết tranh chấp về PVTM theo cơ chế của WTO. Qua đó, luận án có thể kế thừa và phát triển các công trình nghiên cứu về Cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO cũng như những nội dung cơ bản về biện pháp PVTM theo quy định của WTO, thực tiễn giải quyết tranh chấp nói chung tại WTO và một số đề xuất nhằm nâng cao hiệu quả giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ WTO.

Có thể thấy, bên cạnh các kết quả nghiên cứu về cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO, nguyên tắc, quy trình, thủ tục giải quyết theo cơ chế của WTO đã được phân tích và đề cập rất kỹ lưỡng, thì vẫn còn một khoảng trống rất lớn trong việc nghiên cứu việc áp dụng các quy định về PVTM trong giải quyết tranh chấp theo cơ chế của WTO, đặc biệt là thực tiễn áp dụng cơ chế này trong lĩnh vực PVTM đối với một nước đang phát triển như Việt Nam. Các vấn đề nghiên cứu còn bỏ ngỏ chính là nhiệm vụ mà luận án cần tập trung làm sáng tỏ để từ đó tìm ra giải pháp giúp Việt Nam nâng cao hiệu quả của việc tham gia vào cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO về PVTM.

Với những khoảng trống nghiên cứu đó, luận án sử dụng các cơ sở lý thuyết: lợi thế tuyệt đối, lợi thế so sánh, học thuyết thương mại mới, lợi thế cạnh tranh quốc gia, các học thuyết về bàn tay vô hình và bàn tay hữu hình để làm cơ sở cho các nghiên cứu của mình, đồng thời để trả lời cho các câu hỏi nghiên cứu và giả thuyết nghiên cứu của luận án.

Chương 2

LÝ LUẬN VỀ CƠ CHẾ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP VỀ PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI TRONG TỔ CHỨC THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI

2.1. Khái quát tranh chấp về phòng vệ thương mại trong Tổ chức thương mại thế giới và nhu cầu giải quyết tranh chấp

2.1.1. Khái niệm, đặc điểm và phân loại tranh chấp phòng vệ thương mại trong Tổ chức thương mại thế giới

2.1.1.1. Khái niệm về tranh chấp phòng vệ thương mại

(i) *Biện pháp phòng vệ thương mại:*

- *Khái niệm biện pháp PVTM*

Dưới tác động của tự do hoá thương mại, các nước trên thế giới đều có nhu cầu chính đáng là bảo hộ ngành sản xuất trong nước. Do đó, các biện pháp hạn chế thương mại được xây dựng với mục đích giúp các ngành sản xuất có thể mạnh trong nước xây dựng lợi thế so sánh hoặc nâng cao năng lực cạnh tranh [16; tr.24]. Các biện pháp PVTM chính là công cụ hợp pháp và hiệu quả nhằm đối phó với những tác động mà tự do hoá thương mại gây ra [168; tr.323]. Các biện pháp này được nói đến với nhiều thuật ngữ khác nhau như: “*Biện pháp khắc phục thương mại*” (Trade remedies) hay “*Biện pháp PVTM*” (Trade defence measures), hoặc trong tiếng Việt, thuật ngữ “*Biện pháp đảm bảo công bằng thương mại*” cũng được sử dụng khá phổ biến.

Theo quan điểm của Liên minh Châu Âu (European Union – EU) các công cụ PVTM cho phép EU phản ứng với việc cạnh tranh không lành mạnh khi các sản phẩm đang được bán để xuất khẩu với giá thấp hơn giá nội địa của chúng hoặc được sản xuất với sự hỗ trợ của nguồn tài trợ không hợp lý ngoài EU, *các biện pháp này thường áp dụng hình thức đánh thuế nhập khẩu bổ sung để bù đắp cho những thiệt hại mà ngành công nghiệp EU phải gánh chịu do các hoạt động không công bằng* [187; tr.5]. Theo cách hiểu của Hoa Kỳ, “*biện pháp PVTM là công cụ để Hoa Kỳ chống lại các hành vi cạnh tranh không lành mạnh mà hàng hoá nước ngoài gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước*” [180; tr.1].

Tóm lại, có thể hiểu: PVTM là những biện pháp mà một nước được phép áp dụng nhằm đối phó với các hiện tượng cạnh tranh không công bằng hay trong bối cảnh đặc biệt cần tự vệ nhằm bảo vệ ngành sản xuất nội địa trước những thiệt hại mà ngành này

phải gánh chịu.

- Phân loại biện pháp PVTM

Có thể nói, PVTM là thuật ngữ được dùng để nói đến những công cụ, chính sách thương mại mà nước nhập khẩu áp dụng đối với hàng hoá nhập khẩu nhằm khắc phục những thiệt hại vật chất mà hàng nhập khẩu đang gây ra cho ngành kinh tế trong nước. Nhóm các biện pháp PVTM này bao gồm: chống bán phá giá, chống trợ cấp và biện pháp tự vệ.

Chống bán phá giá là biện pháp được áp dụng khi có hiện tượng bán phá giá. Đây là hiện tượng xảy ra khi giá xuất khẩu của một sản phẩm được xuất khẩu từ một nước này sang một nước khác thấp hơn mức giá có thể so sánh được của sản phẩm tương tự được tiêu dùng tại nước xuất khẩu theo các điều kiện thương mại thông thường [1; Điều 2.1]. Bán phá giá là hành vi cạnh tranh không công bằng mà các nhà sản xuất của nước xuất khẩu thực hiện, gây ra những thiệt hại đáng kể đối với các nhà sản xuất nội địa. Do đó, WTO cho phép các quốc gia được áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với hàng hóa nhập khẩu có hiện tượng bán phá giá nhằm khắc phục thiệt hại mà hàng nhập khẩu đó gây ra cho ngành sản xuất nội địa của nước nhập khẩu. Nội dung về chống bán phá giá được WTO quy định tại Điều VI của GATT 1994 và Hiệp định chống bán phá giá (Anti Dumping Agreement - ADA).

Chống trợ cấp là biện pháp được áp dụng khi CQĐT xác định có hiện tượng chính phủ hoặc các cơ quan công quyền (gọi chung là chính phủ) của nước xuất khẩu tiến hành trợ cấp, CQĐT cần phải xác định liệu các khoản trợ cấp đó có thuộc “trợ cấp bị cấm” hoặc “trợ cấp có thể bị đối kháng” hay không. Nếu như chứng minh được rằng: (i) hàng hoá nhập khẩu được hưởng trợ cấp, và trợ cấp đó thuộc loại trợ cấp bị cấm hoặc trợ cấp có thể bị đối kháng, (ii) đồng thời, khoản trợ cấp này gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước, khi có đủ các điều kiện này, CQĐT sẽ ra quyết định áp dụng biện pháp đối kháng. WTO quy định các vấn đề về trợ cấp và chống trợ cấp trong Hiệp định về trợ cấp và các biện pháp đối kháng (The Agreement on Subsidies and Countervailing Measures – SCM).

Tự vệ là biện pháp được một quốc gia áp dụng khi cơ quan có thẩm quyền tiến hành điều tra và xác định được: (i) có lượng gia tăng nhập khẩu đột biến so với sản xuất nội địa, và (ii) hiện tượng gia tăng này gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất nội địa sản xuất sản phẩm tương tự hoặc sản phẩm cạnh

tranh trực tiếp [4; Điều 2.1]. Hiệp định về các biện pháp tự vệ (Agreement on Safeguards – SG) của WTO quy định về điều kiện được phép áp dụng biện pháp tự vệ; các quy định về thủ tục điều tra và cách thức áp dụng biện pháp tự vệ; nhóm các quy định về bồi thường; nhóm các quy định ưu tiên dành cho các nước đang phát triển. Bên cạnh đó, Điều XIX của GATT 1994 cũng quy định về điều kiện để áp dụng biện pháp tự vệ.

Tóm lại, chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ đều có mục đích đảm bảo ngành sản xuất trong nước tránh được hoặc giảm thiểu thiệt hại do hàng hoá nhập khẩu gây ra. Tuy vậy, việc áp dụng các biện pháp này đều phải tuân thủ theo các quy định của WTO, nếu không, quốc gia áp dụng biện pháp PVTM sẽ bị khởi kiện lên chính cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO.

(ii) *Khái niệm tranh chấp*: hiểu đơn giản nhất, tranh chấp là những mâu thuẫn, bất đồng về quyền và nghĩa vụ giữa các bên trong một quan hệ xã hội nhất định [19; tr.13]. Xét theo góc độ luật học, tranh chấp là sự bất đồng, mâu thuẫn của các chủ thể về một quy phạm pháp luật hoặc một sự kiện nào đó, và những bất đồng, những mâu thuẫn đó khó có thể dung hòa được, do đó, trong nhiều trường hợp cần có sự can thiệp của những cơ quan, tổ chức có thẩm quyền để giải quyết các tranh chấp này theo quy định của pháp luật.

(iii) *Khái niệm tranh chấp PVTM*:

Từ khái niệm PVTM và khái niệm tranh chấp, có thể rút ra khái niệm tranh chấp PVTM: *Tranh chấp PVTM là sự bất đồng, mâu thuẫn của các nước liên quan đến các quy định, chính sách về chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ hoặc khi một nước áp dụng các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ nhằm bảo vệ ngành sản xuất nội địa trước những thiệt hại mà ngành này phải gánh chịu.*

2.1.1.2. Phân loại tranh chấp phòng vệ thương mại

Tuỳ vào các tiêu chí khác nhau, các tranh chấp về phòng vệ thương mại có thể chia thành các loại khác nhau. Dưới đây là phân loại tranh chấp PVTM dựa trên hai tiêu chí: theo đặc điểm khiếu kiện và theo nội dung của tranh chấp.

(i) *Phân loại theo đặc điểm khiếu kiện* [35; tr. 14 – 15]. Căn cứ theo đặc điểm khiếu kiện, tranh chấp về PVTM gồm có 3 loại:

Một là, khiếu kiện có vi phạm (violation complaint): khiếu kiện phát sinh khi một quốc gia thành viên không thực hiện các nghĩa vụ của mình theo quy định tại Hiệp định (trong trường hợp này thiệt hại được suy đoán là đương nhiên);

Hai là, khiếu kiện không vi phạm (non-violation complaint): là loại khiếu kiện phát sinh khi một quốc gia ban hành một biện pháp thương mại gây thiệt hại (làm mất hay phương hại đến) các lợi ích mà quốc gia khiếu kiện có được từ Hiệp định hoặc cản trở việc thực hiện một trong các mục tiêu của Hiệp định – không phụ thuộc vào việc biện pháp đó có vi phạm Hiệp định hay không.

Theo quy định tại Điều 17.3 của ADA, nếu một Thành viên cho rằng, lợi ích của họ đang trực tiếp hoặc gián tiếp bị mất đi hay giảm đi, Thành viên bị ảnh hưởng có thể gửi yêu cầu tham vấn, trong trường hợp tham vấn không thành công, theo quy định tại Điều 17.4 ADA, Thành viên bị ảnh hưởng có thể đưa vấn đề này ra DSB; hoặc khi một biện pháp chống bán phá giá tạm thời có ảnh hưởng đáng kể, đồng thời biện pháp tạm thời được đưa ra không đáp ứng đúng điều kiện được áp dụng¹, thì Thành viên đó có thể đưa vấn đề này ra DSB.

Ba là, khiếu kiện dựa trên “sự tồn tại một tình huống khác” (“situation” complaint): trong trường hợp này, quốc gia khiếu kiện cũng phải chứng minh về thiệt hại mà mình phải chịu hoặc trở ngại gây ra đối với việc đạt được một mục tiêu của Hiệp định.

(ii) Phân loại theo nội dung tranh chấp:

Như đã đề cập, phân loại biện pháp PVTM gồm có: chống bán phá giá, chống trợ cấp, biện pháp tự vệ. Do đó, tranh chấp về PVTM cũng được phân loại dựa theo nhóm các quy định trên. Tranh chấp về PVTM tại WTO là những tranh chấp trên cơ sở cuộc điều tra bán phá giá, điều tra trợ cấp hoặc điều tra tự vệ tại các nước Thành viên. Khi tiến hành điều tra bán phá giá, điều tra trợ cấp hoặc điều tra tự vệ tại các nước Thành viên. Khi tiến hành điều tra bán phá giá, trợ cấp, tự vệ, CQĐT sử dụng luật quốc gia để làm căn cứ điều tra, tuy nhiên, những quy định này phải tương thích với GATT, ADA, SCM và SG. Do đó, nếu quy trình điều tra hoặc pháp luật áp dụng của cuộc điều tra PVTM không tương thích với các Hiệp định này, bên bị áp dụng biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp hoặc tự vệ có thể khởi kiện tại WTO, vụ kiện này tạo ra tranh chấp về chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ trong WTO.

¹ Các biện pháp tạm thời được áp dụng theo quy định tại [1; Điều 7]

Tranh chấp về chống bán phá giá: Tranh chấp về chống bán phá giá là tranh chấp giữa các quốc gia liên quan đến việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá.

Tranh chấp về trợ cấp và các biện pháp đối kháng: Tranh chấp về trợ cấp và các biện pháp đối kháng là tranh chấp giữa các quốc gia liên quan đến chính sách trợ cấp hoặc việc áp dụng các biện pháp đối kháng.

Tranh chấp về tự vệ: Tranh chấp về tự vệ là tranh chấp giữa các quốc gia liên quan đến việc áp dụng biện pháp tự vệ.

2.1.1.3. Đặc điểm của tranh chấp phòng vệ thương mại

Các tranh chấp về PVTM trong WTO vừa mang những đặc điểm chung của tranh chấp được giải quyết theo cơ chế của tổ chức này, vừa có những đặc thù riêng xuất phát từ chính lĩnh vực tranh chấp là PVTM. Các tranh chấp này có một số đặc điểm chính như sau:

Thứ nhất, về chủ thể của tranh chấp: Các bên tham gia trong tranh chấp PVTM tại WTO là các Thành viên của Tổ chức này. Tranh chấp về PVTM liên quan đến việc các thành viên WTO thực thi các cam kết của mình theo Hiệp định GATT 1994, ADA, SCM và SG – đây là những hiệp định đa biên mang tính chất bắt buộc đối với tất cả các bên tham gia vào tổ chức này. Do đó, chỉ có các Thành viên WTO mới có thể sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp của tổ chức này và trở thành chủ thể của tranh chấp về PVTM;

Thứ hai, về đối tượng của tranh chấp: là quyết định về việc áp dụng biện pháp PVTM hoặc chính sách về PVTM của các nước. Các tranh chấp PVTM trong WTO là những “tranh chấp thứ phát”, bởi vì những tranh chấp này dựa trên những vụ điều tra đã có trước đó về các hiện tượng bán phá giá, trợ cấp hoặc nhập khẩu gia tăng đột biến. Cơ quan điều tra của nước nhập khẩu đã tiến hành khởi xướng điều tra theo quy định của pháp luật nước nhập khẩu, trong trường hợp các nước bị áp biện pháp PVTM nhận thấy cơ sở pháp lý cho vụ kiện về pháp luật nội dung hoặc pháp luật hình thức là không thỏa đáng, các nước sẽ khởi kiện ra cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO;

Thứ ba, về nguồn luật để giải quyết tranh chấp về PVTM là các Hiệp định của WTO, bao gồm các quy định về pháp luật nội dung được đề cập trong GATT 1994, ADA, SCM, SG; và pháp luật hình thức được quy định tại DSU.

2.1.2. Nhu cầu giải quyết tranh chấp phòng vệ thương mại trong Tổ chức thương mại thế giới

PVTM đóng một vai trò quan trọng trong chính sách thương mại của một quốc gia. PVTM có vai trò to lớn trong việc tạo lập một môi trường thương mại quốc tế công bằng, mặc dù WTO hướng tới mục tiêu tự do hoá thương mại, nhưng vẫn duy trì một trật tự thương mại công bằng hợp lý cho các nước thành viên. Bên cạnh đó, PVTM là công cụ pháp lý hợp pháp để bảo vệ ngành sản xuất trong nước trước những diễn biến thương mại không mong muốn. Trước hiện tượng cạnh tranh không công bằng hoặc gia tăng đột biến của hàng hóa nhập khẩu, nếu các nước không có công cụ pháp lý hợp pháp để bảo vệ thị trường, thì nguy cơ xáo trộn tình hình kinh tế - xã hội dẫn đến bất ổn chính trị là không tránh khỏi. Và vì vậy, PVTM còn được sử dụng để bảo vệ sự ổn định kinh tế - chính trị - xã hội của mỗi nước. Ngoài ra, PVTM còn là công cụ để bù đắp lại những thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước phải gánh chịu. Các biện pháp PVTM phần lớn được áp dụng bằng hình thức tăng một khoản thuế bổ sung vào thuế quan thông thường, và từ đó, sẽ bù đắp được những thiệt hại mà ngành sản xuất trong nước phải gánh chịu. Việc áp dụng công cụ PVTM để bảo vệ các ngành sản xuất liên quan đến nông nghiệp, xây dựng... vừa là để bảo vệ sản xuất và việc làm trong nước đồng thời giảm mức độ phụ thuộc vào hàng hóa nhập khẩu. Rất nhiều thành viên WTO, kể cả các nền kinh tế lớn như Hoa Kỳ, EU, Canada, Australia... đều đã và đang đẩy mạnh việc áp dụng các biện pháp PVTM nhằm đảm bảo duy trì sản xuất trong nước [214]. Đồng thời các biện pháp PVTM giúp ổn định giá đầu vào cho các ngành sản xuất trong nước. Đối với các nước phát triển, PVTM còn là công cụ để hạn chế mở cửa thị trường, hạn chế sự thâm nhập thị trường từ các nước đang phát triển, đồng thời là cái van an toàn cần thiết cho chính họ; còn với các nước phát triển, công cụ này cũng thực sự quan trọng để bảo vệ các ngành công nghiệp non trẻ. Số liệu thống kê cho thấy, kể từ khi WTO ra đời cho cuối năm 2022, có tổng số 6582 cuộc điều tra về chống bán phá giá [231], 671 cuộc điều tra về trợ cấp [233], 412 cuộc điều tra về tự vệ [247] được thực hiện bởi các quốc gia. Trong số đó, Việt Nam bị điều tra về CBPG 120 vụ, trợ cấp 23 vụ và tự vệ 6 vụ.

Tuy nhiên, ở chiều ngược lại, các quốc gia bị áp dụng biện pháp PVTM sẽ có những tác động tiêu cực nhất định. Cụ thể, đối tượng của PVTM thường là những sản phẩm quan trọng và có lợi thế cạnh tranh của các nước đang phát triển [41; tr. 57], do vậy, chỉ cần một cuộc điều tra về PVTM được bắt đầu, sự bất ổn sẽ ngay lập tức xuất hiện, các nhà xuất khẩu có thể giảm lượng xuất khẩu sang thị trường đang tiến hành

điều tra. Mặt khác, khi một mặt hàng nhập khẩu bị áp dụng PVTM thì tất yếu giá của sản phẩm bị điều tra sẽ tăng lên, khi đó thặng dư của người tiêu dùng giảm vì họ mất cơ hội được mua những hàng hóa giá rẻ [42; tr. 59].

Việc khởi xướng tranh chấp PVTM tại WTO có thể giúp cho các nước giải quyết được vấn đề lợi ích kinh tế. Trong trường hợp biện pháp PVTM vi phạm quy định của WTO, bằng một quy trình khởi kiện tại WTO, biện pháp này có thể phải gỡ bỏ, hoặc bên áp dụng PVTM có thể phải thực hiện bồi thường, từ đó, bên khởi kiện có cơ hội tiếp cận thị trường nhiều hơn, đồng thời có thêm những lợi ích kinh tế khi biện pháp PVTM bị gỡ bỏ. Bên cạnh đó, việc loại bỏ biện pháp PVTM vi phạm có lợi hơn cho các nhà xuất khẩu ít có khả năng đa dạng hoá thị trường. Với các nhà xuất khẩu có khả năng tiếp cận các thị trường thay thế, các biện pháp PVTM đôi khi không tác động quá lớn đến họ, tuy nhiên, với những nhà xuất khẩu ít có khả năng đa dạng hoá thị trường, trong trường hợp biện pháp PVTM phải gỡ bỏ theo phán quyết của WTO, điều này sẽ mang lại lợi ích kinh tế đối với những doanh nghiệp này. Chính bởi những lý do này nên xu hướng khởi xướng các vụ tranh chấp về PVTM trong WTO ngày càng gia tăng.

Thực tế cho thấy, số lượng tranh chấp về PVTM là loại tranh chấp chiếm đa số trong WTO. Có 341 tranh chấp về PVTM trên tổng số 617 tranh chấp được khởi xướng tại WTO [234], chiếm 55.3% loại tranh chấp của tổ chức này.

Từ những lý do trên, có thể thấy, nhu cầu giải quyết tranh chấp về PVTM trong WTO của các quốc gia là rất lớn. Và do đó, các quốc gia cần có những kế hoạch, chiến lược cụ thể để tham gia một cách có hiệu quả loại tranh chấp phổ biến này trong WTO.

2.2. Khái niệm, đặc điểm cơ chế giải quyết tranh chấp phòng vệ thương mại trong Tổ chức thương mại thế giới

2.2.1. Khái niệm cơ chế giải quyết tranh chấp phòng vệ thương mại trong Tổ chức thương mại thế giới

Cơ chế là quy trình vận hành của một hệ thống nhất định, bao gồm các yếu tố có sự tương tác lẫn nhau [221]. Vì vậy, cơ chế giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế là một quy trình bao gồm những quy định về trình tự, thủ tục và bộ máy giải quyết tranh chấp giữa các chủ thể tham gia quan hệ thương mại quốc tế do pháp luật quốc gia quy định hoặc do các quốc gia thoả thuận. [32; tr. 21-22]. Do đó, cơ chế giải quyết tranh chấp trong WTO là một quy trình bao gồm các nguyên tắc, điều kiện và cách thức xác định để giải quyết tranh chấp thương mại giữa các quốc gia thành viên, trong

đó gồm có các quy định về trình tự, thủ tục và bộ máy giải quyết tranh chấp do DSU điều chỉnh.

WTO đã ban hành các quy định về biện pháp PVTM cho phép các Thành viên tự bảo vệ mình và có những hành động thích đáng, chống lại những hành vi cạnh tranh không công bằng thông qua một quy trình, thủ tục mà các Thành viên phải tuân thủ trong việc khởi kiện, điều tra và áp dụng các biện pháp này [232]. Vì vậy, nếu một biện pháp PVTM vi phạm các quy định được đưa ra trong WTO, cụ thể là các quy định tại Điều VI, Điều XVI, Điều XIX của GATT, Hiệp định ADA, SCM, SG, thì Thành viên chịu tác động có thể khởi kiện ra WTO.

WTO giải quyết tranh chấp phát sinh giữa các Thành viên trên cơ sở những quy tắc và thủ tục quy định tại “Thoả thuận về các quy tắc và thủ tục điều chỉnh việc giải quyết tranh chấp của WTO” (Dispute Settlement Understanding – DSU), trong đó bao gồm các nguyên tắc, trình tự giải quyết cũng như các biện pháp bảo đảm thi hành các khuyến nghị và phán quyết của DSB.

Theo quy định tại Điều II của Hiệp định Marrakesh², các vấn đề về PVTM cũng như DSU ràng buộc nghĩa vụ của tất cả các Thành viên WTO. Vì vậy, khi các Thành viên WTO xảy ra các bất đồng trong việc thực hiện các quy định về PVTM, các Thành viên có thể sử dụng các quy định tại DSU để yêu cầu WTO giải quyết các mâu thuẫn này.

Tóm lại, có thể hiểu rằng, Cơ chế giải quyết tranh chấp PVTM trong WTO là một quy trình bao gồm những quy định của DSU về nguyên tắc, trình tự, thủ tục, bộ máy giải quyết tranh chấp giữa các Thành viên của WTO trong việc tuân thủ các quy định, chính sách về chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ theo các Hiệp định GATT, ADA, SCM, và đảm bảo thi hành bởi DSB.

2.2.2. Đặc điểm cơ chế giải quyết tranh chấp phòng vệ thương mại trong Tổ chức thương mại thế giới

WTO không đưa ra những quy định riêng về giải quyết tranh chấp trong lĩnh vực PVTM. Mọi tranh chấp phát sinh giữa các Thành viên WTO đều được sử dụng các quy định trong DSU để giải quyết. Vì vậy, cơ chế giải quyết tranh chấp PVTM trong WTO mang đầy đủ các đặc điểm chung của cơ chế này, vừa có những đặc điểm riêng,

²Hay còn gọi là Hiệp định về việc thành lập Tổ chức Thương mại thế giới

do nội dung tranh chấp phát sinh từ một vấn đề đặc thù, đó là PVTM. Cụ thể, các đặc điểm của cơ chế giải quyết tranh chấp PVTM trong WTO gồm có:

Thứ nhất, cơ quan giải quyết tranh chấp PVTM trong WTO là DSB: DSB không phải là cơ quan độc lập nằm ngoài cơ cấu tổ chức chung của WTO, mà thực chất cơ quan này chính là Đại Hội đồng của WTO [2; khoản 3 Điều IV]. Đại Hội đồng, theo quy định, là cơ quan thường trực, cơ quan chấp hành của WTO. Tuy nhiên, khi có đơn khởi kiện của một Thành viên, Đại Hội đồng sẽ đồng thời đảm nhiệm chức năng là cơ quan giải quyết tranh chấp. Như vậy, một cơ quan thường trực của WTO được giao thêm chức năng cơ quan giải quyết tranh chấp đã tạo thêm quyền lực cho DSB trong việc giải quyết tranh chấp phát sinh. Và cũng chính từ điều này, có thể thấy, trong WTO không tồn tại cơ quan tài phán độc lập [46; tr. 305].

Thứ hai, các bên tham gia tranh chấp PVTM là các Thành viên của WTO. Thành viên của WTO là các quốc gia hoặc các vùng lãnh thổ thuế quan riêng rẽ. [2; Phần chú giải]. Ban thư ký WTO, các nước quan sát viên của WTO, các tổ chức quốc tế khác, các chính quyền địa phương và khu vực không được phép khởi kiện theo thủ tục giải quyết tranh chấp tại WTO. Vì WTO là một khuôn khổ định chế chung để điều chỉnh các mối quan hệ thương mại giữa các Thành viên của tổ chức về những vấn đề liên quan đến các Hiệp định và các văn bản pháp lý của tổ chức này, trong đó bao gồm cả DSU và các quy định về PVTM. Do đó, chỉ có những tranh chấp giữa các Thành viên của WTO liên quan đến những vấn đề WTO điều chỉnh, trong đó có vấn đề về PVTM mới thuộc thẩm quyền giải quyết tranh chấp của DSB. Nếu tranh chấp PVTM có một bên không là Thành viên WTO thì tranh chấp này không do DSU điều chỉnh cũng như không thuộc thẩm quyền giải quyết của DSB. [35; tr. 15].

Thứ ba, mục tiêu của việc giải quyết tranh chấp là đảm bảo các chính sách về PVTM được thực hiện theo đúng quy định nhằm duy trì việc đảm bảo công bằng trong thương mại quốc tế. Như đã trình bày, hiện nay, một số nước sử dụng biện pháp PVTM như một công cụ bảo hộ trá hình. Do đó, cơ chế giải quyết tranh chấp về PVTM trong WTO sẽ đảm bảo được các chính sách PVTM của mỗi thành viên được thực hiện theo đúng quy định, từ đó tạo ra môi trường cạnh tranh công bằng trong thương mại quốc tế.

Thứ tư, pháp luật nội dung để giải quyết tranh chấp PVTM gồm có các quy định trong các Hiệp định ADA, SCM, SG và Điều VI, Điều XVI, Điều XIX của GATT.

Thứ năm, pháp luật hình thức để giải quyết tranh chấp về PVTM là DSU. DSU đưa ra một cơ chế giải quyết tranh chấp cho tất cả các Hiệp định của WTO và là cơ sở pháp lý cho các hoạt động của DSB.

Thứ sáu, phán quyết của DSB có giá trị ràng buộc các bên tranh chấp. Thẩm quyền của DSB là duy nhất và bắt buộc. Thẩm quyền này được quy định tại Khoản 1 Điều 1 và Khoản 1 Điều 23 của DSU, theo đó, các quy tắc và thủ tục tại DSU phải được áp dụng cho những tranh chấp giữa các Thành viên WTO, đồng thời, khi các Thành viên muốn xử lý một việc vi phạm các nghĩa vụ hoặc việc làm triệt tiêu hay phương hại những lợi ích của Thành viên khác theo các hiệp định của WTO, thì những Thành viên này phải dựa vào và tuân thủ theo những quy tắc và thủ tục của DSU. Do đó, các Thành viên WTO bắt buộc phải tuân thủ hệ thống giải quyết tranh chấp của WTO để giải quyết các tranh chấp về PVTM. Khi các phán quyết được DSB thông qua, thì các phán quyết này có giá trị ràng buộc các bên tranh chấp. Theo quy định tại Khoản 6 Điều 21 DSU, DSB sẽ duy trì giám sát việc thực hiện các phán quyết, khuyến nghị đã được thông qua.

Thứ bảy, vấn đề chứng cứ trong tranh chấp PVTM tại WTO: bên nguyên đơn có nghĩa vụ cung cấp các chứng cứ chứng minh cho yêu cầu khởi kiện của mình một cách đầy đủ, rõ ràng [13; Điều 3.8]. DSB sẽ áp dụng nguyên tắc suy đoán là biện pháp vi phạm các quy định về PVTM đều có tác động tiêu cực tới các Thành viên khác, vì vậy, bên bị đơn sẽ có nghĩa vụ biện luận và phản ứng lại với các nhận định được đưa ra trong yêu cầu khởi kiện. Trước khi các cuộc họp của Ban Hội thẩm với các bên diễn ra, theo quy định tại đoạn 4 của phụ lục 3 DSU, các bên tranh chấp chuyển cho Ban Hội thẩm văn bản đệ trình, trong đó trình bày chi tiết của vụ kiện và những lập luận của mình. Điều 11 của DSU quy định rằng, Ban Hội thẩm cần phải đánh giá một cách khách quan về các vấn đề đặt ra, gồm cả việc đánh giá khách quan các tình tiết của vụ việc và khả năng áp dụng, sự phù hợp với các hiệp định có liên quan. Điều 13 DSU trao cho Ban Hội thẩm quyền thu thập thông tin và tư vấn kỹ thuật từ bất kỳ cá nhân, cơ quan nào. Có thể thấy, những quy định trên chỉ nêu lên một cách khái quát, chứ không quy định chi tiết, cụ thể các vấn đề liên quan đến quá trình thu thập và đánh giá bằng chứng. Trong quá trình giải quyết tranh chấp, Ban Hội thẩm cần bằng chứng và thông tin từ cả 2 bên để quyết định xem cáo buộc của nguyên đơn có hợp lý hay không. Bên đưa ra lời cáo buộc hoặc phản biện cụ thể sẽ phải trình bày bằng chứng,

bất kể đó là bên nguyên đơn hay bị đơn. Trong tranh chấp *EC – Hooc môn*, AB nhấn mạnh rằng: Gánh nặng bằng chứng ban đầu thuộc về nguyên đơn, phải trình bày bằng chứng đầy đủ, rõ ràng về hành vi làm trái với một nguyên tắc cụ thể của bị đơn. Khi bằng chứng đầy đủ, rõ ràng được đưa ra, gánh nặng bằng chứng sẽ chuyển sang phía bị đơn, họ sẽ phải phản đối hay bác bỏ cáo buộc về hành vi trái nguyên tắc kể trên. Vì vậy, có thể hiểu rằng, trong các tranh chấp tại WTO nói chung, tranh chấp về PVTM nói riêng, bên nào đưa ra quan điểm, lập luận thì có nghĩa vụ cung cấp thông tin, bằng chứng, bất kể bên đó là nguyên đơn hay bị đơn [72; đoạn 98].

Các dạng bằng chứng có thể được sử dụng trong giải quyết tranh chấp của WTO tùy thuộc vào khả năng thu thập của các bên. Tuy nhiên, vẫn có những giới hạn về bằng chứng có thể được sử dụng trong vụ kiện giải quyết tranh chấp của WTO liên quan đến việc xem xét lại các quyết định của cơ quan điều tra trong các tranh chấp về PVTM. Trong các tranh chấp về PVTM, về cơ bản, Ban Hội thẩm của WTO hoạt động như một cơ chế phúc tra, tức là họ thường chỉ xem xét lại bằng chứng trong hồ sơ của các cơ quan điều tra trước đó [133; tr. 184]. Những bằng chứng không nằm trong hồ sơ của CQĐT có thể được sử dụng cho một vài mục đích hạn chế, để chỉ ra rằng, CQĐT có quyền sử dụng bằng chứng liên quan tới mối quan hệ nhân quả [85; đoạn 54]. Bên cạnh đó, vì hồ sơ phục vụ cho quá trình điều tra rất đồ sộ, do đó, việc chọn lọc các bằng chứng từ các hồ sơ này trong thủ tục làm việc tại WTO là việc có thể chấp nhận [133; tr. 184]. Ngoài ra, các nhận định chuyên môn vẫn có thể được sử dụng trong các tranh chấp, nhưng không đóng vai trò phát hiện tình tiết mới mà chỉ hỗ trợ Ban Hội thẩm giải thích và hiểu rõ các bằng chứng được CQĐT xác định từ trước [133; tr. 187].

2.3. Cơ sở pháp lý và thiết chế giải quyết tranh chấp phòng vệ thương mại trong Tổ chức thương mại thế giới

2.3.1. Cơ sở pháp lý giải quyết tranh chấp về phòng vệ thương mại trong Tổ chức thương mại thế giới

Như đã trình bày trong phần 2.2.2. cơ sở pháp lý của tranh chấp PVTM trong WTO gồm có: (i) Các quy định về pháp luật hình thức trong DSU; (ii) Các quy định về pháp luật nội dung trong các Hiệp định GATT, ADA, SCM, SG

(i) *Pháp luật hình thức trong giải quyết tranh chấp về phòng vệ thương mại tại WTO: DSU*

Về cấu trúc, DSU gồm có 27 điều và 4 phụ lục. DSU quy định về phạm vi, thẩm quyền và chức năng cơ bản của các thiết chế trong việc giải quyết tranh chấp tại WTO. Bốn phụ lục của DSU đã cụ thể hoá các hiệp định có liên quan; phân nhóm các quy tắc và thủ tục đặc biệt bổ sung được quy định trong các hiệp định có liên quan; quy định những thủ tục làm việc cơ bản và kế hoạch làm việc dự kiến của Ban Hội thẩm và đưa ra những quy tắc, thủ tục được áp dụng cho bất kỳ nhóm chuyên gia rà soát nào có thể được thành lập bởi Ban Hội thẩm.

Vị trí, vai trò của DSU trong WTO gồm có [35; tr. 17]:

- DSU đảm bảo sự an toàn và tính dự báo trước cho hệ thống thương mại đa phương. Mục tiêu trọng tâm của hệ thống giải quyết tranh chấp WTO là đảm bảo sự an toàn và tính dự báo trước của hệ thống thương mại đa phương [13; Điều 3.2].

- DSU góp phần bảo toàn quyền và nghĩa vụ của các Thành viên WTO. Thông thường một tranh chấp phát sinh khi một Thành viên WTO thông qua một biện pháp chính sách thương mại mà một hay nhiều Thành viên khác coi là không phù hợp với nghĩa vụ theo các hiệp định của WTO. Trong trường hợp đó, bất cứ Thành viên nào cảm thấy bị thiệt hại thì đều được phép viện dẫn đến các điều khoản và thủ tục được quy định tại DSU để chính thức phản đối lại biện pháp đó.

- DSU góp phần làm rõ quyền lợi và nghĩa vụ của các Thành viên trong WTO thông qua giải thích. Phạm vi chính xác của các quyền lợi và nghĩa vụ được nêu trong các hiệp định của WTO không hoàn toàn được rõ ràng ngay nếu chỉ đọc văn bản hiệp định. Các điều khoản pháp lý thường được viết ra theo ngôn ngữ chung để có thể áp dụng chung và bao trùm một số lượng lớn các trường hợp, tình huống cụ thể. Do đó, DSU quy định rõ ràng rằng hệ thống giải quyết tranh chấp có mục tiêu làm rõ các quy định của các hiệp định WTO phù hợp với những nguyên tắc về tập quán trong giải thích công pháp quốc tế.

(ii) *Pháp luật nội dung trong giải quyết tranh chấp về phòng vệ thương mại tại WTO: GATT, ADA, SCM, SG*

Pháp luật nội dung trong giải quyết tranh chấp về chống bán phá giá được quy định tại Điều VI Hiệp định GATT và Hiệp định về chống bán phá giá (Anti-dumping Agreement - ADA) quy định về các vấn đề chống bán phá giá. ADA Có giá trị đi kèm và bổ sung cho điều VI của GATT, đây là Hiệp định đa phương có tính bắt buộc đầu tiên về Chống bán phá giá và ràng buộc tất cả các Thành viên của WTO phải là Thành viên ADA. Các nhóm vấn đề trong ADA gồm có: (1) Các quy định về nội dung: cách

thức, tiêu chí xác định việc bán phá giá, thiệt hại của ngành sản xuất nội địa, mối quan hệ nhân quả giữa việc bán phá giá và thiệt hại của ngành sản xuất nội địa; (2) Các quy định về thủ tục: thủ tục điều tra, áp đặt thuế, thời hạn điều tra, nội dung đơn kiện, trình tự áp dụng biện pháp tạm thời, các biện pháp chống bán phá giá; (3) Quy định về thủ tục giải quyết tranh chấp giữa các quốc gia thành viên liên quan đến biện pháp chống bán phá giá; Các quy định về thẩm quyền của Ủy ban về Thực tiễn Chống bán phá giá.

Pháp luật nội dung trong giải quyết tranh chấp về trợ cấp và các biện pháp đối kháng được quy định tại Điều XVI của GATT và Hiệp định về trợ cấp và các biện pháp đối kháng (Subsidies and Countervailing Measures – SCM). SCM đưa ra khái niệm trợ cấp, các loại trợ cấp, quy trình thủ tục điều tra một vụ việc về trợ cấp và áp dụng thuế đối kháng; các quy định liên quan đến vấn đề thủ tục, như vấn đề thông báo và giám sát, các quy định đối với Thành viên đang phát triển, các thỏa thuận chuyển tiếp, thủ tục giải quyết tranh chấp về vấn đề trợ cấp và thuế đối kháng tại WTO.

Pháp luật nội dung trong giải quyết tranh chấp về tự vệ được quy định tại Điều XIX Hiệp định GATT và Hiệp định về các biện pháp tự vệ (Safeguards – SG) quy định về các vấn đề tự vệ. Các nhóm vấn đề chính của SG gồm có: (i) Nhóm các quy định về điều kiện được phép áp dụng biện pháp tự vệ; (ii) Nhóm các quy định về thủ tục điều tra và cách thức áp dụng biện pháp tự vệ; (iii) Nhóm các quy định về biện pháp bồi thường; (iv) Nhóm các quy định ưu tiên dành cho các nước đang phát triển.

Đây là những cơ sở pháp lý điều chỉnh về vấn đề nội dung trong các tranh chấp về PVTM tại WTO. Các căn cứ pháp lý trong tranh chấp về PVTM sẽ được dẫn chiếu từ những nguồn nêu trên.

2.3.2. Thiết chế giải quyết tranh chấp phòng vệ thương mại trong Tổ chức thương mại thế giới

(i) Cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO – DSB

- **Về chức năng, nhiệm vụ của DSB:** DSB chịu trách nhiệm đảm bảo thực hiện và giám sát thi hành DSU, nhằm duy trì cơ chế giải quyết tranh chấp một cách thống nhất và hiệu quả; DSB giải quyết tranh chấp giữa các Thành viên theo quy định của DSU và đưa ra quyết định cuối cùng đồng thời giám sát việc thực hiện quyết định đó. [13; Khoản 1 Điều 2]

- Về thẩm quyền của DSB:

Theo quy định của DSU, thẩm quyền của DSB gồm có [13; Khoản 1 Điều 2]:

Một là, thành lập Ban hội thẩm và AB: DSB không trực tiếp tham gia vào toàn bộ quá trình tố tụng mà giải quyết tranh chấp thông qua việc thành lập Ban hội thẩm và Cơ quan Phúc thẩm;

Hai là, thông qua báo cáo của Ban hội thẩm và AB làm cho báo cáo có giá trị pháp lý ràng buộc các bên có liên quan phải thực thi, báo cáo đó được coi là phán quyết của DSB về việc giải quyết tranh chấp;

Ba là, đảm bảo và giám sát việc thực thi các phán quyết và khuyến nghị;

Bốn là, cho phép đình chỉ việc thi hành những nhượng bộ và các nghĩa vụ khác theo các hiệp định có liên quan.

Hiểu một cách đơn giản, DSB chịu trách nhiệm đưa một vụ tranh chấp ra xét xử (thành lập Ban Hội thẩm); đưa ra quyết định xét xử trở nên ràng buộc (thông qua báo cáo); giám sát việc thực hiện phát quyết, cho phép thành viên trả đũa khi không thi hành phán quyết.

(ii) Ban Hội thẩm

Ban hội thẩm do DSB thành lập theo yêu cầu của một/một số Thành viên nhằm giải quyết tranh chấp sau khi giai đoạn tham vấn giữa các bên không tìm được giải pháp thống nhất. Vì không phải là một thiết chế thường trực, thành viên Ban hội thẩm sẽ do DSB lựa chọn trên cơ sở từng vụ việc, dựa trên một số tiêu chí được quy định tại Điều 8 của DSU. Về số lượng, một Ban hội thẩm thường gồm ba hội thẩm viên hoặc khi các bên tranh chấp đồng ý, có thể có tới năm hội thẩm viên [13; Điều 8.5].

Ban hội thẩm có nghĩa vụ xem xét vụ tranh chấp dựa trên các quy định của DSU, các hiệp định có liên quan hoặc các hiệp định mà các bên trong tranh chấp dẫn chiếu tới. Cụ thể, Ban hội thẩm phải đưa ra đánh giá khách quan về các vấn đề tranh chấp, gồm cả việc phân tích, đánh giá về mặt tình tiết và pháp lý của vụ việc; đồng thời soạn thảo báo cáo về vụ tranh chấp trong đó nêu các ý kiến về các tình tiết, về khả năng áp dụng các điều khoản liên quan và các lập luận cho các phân tích, nhận định của mình [13; Điều 11, Điều 19 và Điều 12.7] để trợ giúp DSB thông qua báo cáo sau này.

(iii) Cơ quan phúc thẩm (AB)

Không giống như Ban hội thẩm, AB là cơ quan thường trực bao gồm bảy thành viên do DSB chỉ định. Mỗi thành viên của AB có nhiệm kỳ bốn năm và được tái bổ nhiệm một lần [13; Điều 17.2]. Theo Điều 17.3 DSU, các thành viên AB phải là những người có uy tín, có kinh nghiệm chuyên môn về pháp luật, về thương mại quốc tế và

những lĩnh vực thuộc phạm vi điều chỉnh của các hiệp định có liên quan. Họ phải sẵn sàng làm việc bất cứ lúc nào, đồng thời họ cũng không được liên kết với bất kì chính phủ nào và không được tham gia vào việc xem xét các tranh chấp khi có thể tạo ra xung đột quyền lợi trực tiếp hay gián tiếp [13; Điều 17.3].

Ở cấp phúc thẩm, mỗi vụ tranh chấp sẽ do ba thành viên được lựa chọn ngẫu nhiên để xem xét lại các khía cạnh pháp lý trong báo cáo của Ban hội thẩm như yêu cầu của các bên tranh chấp. AB sẽ tiến hành xem xét lại các vấn đề về giải thích và áp dụng luật bị kháng cáo, sau đó đưa ra và đệ trình báo cáo lên DSB. AB có thể giữ nguyên, hủy bỏ hoặc sửa đổi kết luận của Ban hội thẩm, nhưng chỉ trong phạm vi các nội dung bị kháng cáo [13; Điều 17.3 và Điều 17.6]

(iv) Tổng giám đốc WTO

Tổng giám đốc WTO có thể trở thành bên trung gian hoặc hoà giải nhằm hỗ trợ các Thành viên giải quyết tranh chấp [13; Điều 5.6].

Trong một thủ tục giải quyết tranh chấp liên quan đến Thành viên là nước kém phát triển nhất, khi không tìm được giải pháp thoả đáng trong quá trình tham vấn, Tổng Giám đốc WTO theo yêu cầu của Thành viên kém phát triển nhất, đề nghị các bên tiến hành thủ tục hoà giải hoặc trung gian theo quy định tại Điều 24.2 DSU. Tổng giám đốc triệu tập các cuộc họp của DSB và bổ nhiệm các thành viên Ban Hội thẩm theo yêu cầu của một trong 2 bên và tham khảo ý kiến của Chủ tịch DSB hoặc chủ tịch của các Ủy ban liên quan khi các bên không thể đồng ý về thành phần của Ban Hội thẩm trong vòng 20 ngày [13; Điều 8.7]. Tổng giám đốc cũng có thể chỉ định trọng tài và khoảng thời gian hợp lý để thực hiện, nếu các bên không đồng ý về khoảng thời gian và trọng tài [13; chú thích 12 của Điều 12.3 c], hoặc để xem xét đề xuất đình chỉ nghĩa vụ nếu một bên thực thi phán quyết [13; Điều 22.6]. Việc Tổng giám đốc đình chỉ một trọng tài viên theo Điều 22 DSU là một giải pháp thay thế cho các thành viên Ban Hội thẩm ban đầu, nếu họ không có mặt.

(v) Trọng tài

Ngoài Ban hội thẩm và AB, các trọng tài viên với tư cách cá nhân hoặc nhóm, có thể được gọi đến để xét xử một số câu hỏi nhất định ở một số giai đoạn của quá trình giải quyết tranh chấp. Trọng tài như một giải pháp thay thế cho việc giải quyết tranh chấp bởi Ban hội thẩm và AB. Phán quyết trọng tài không được khiếu nại, nhưng có thể được thông qua thực thi [13; Điều 21, 22]. Hai hình thức trọng tài được áp dụng nhiều

hơn, đó là sau khi DSB đã thông qua báo cáo của Ban Hội thẩm hoặc AB, một trọng tài có thể được chỉ định để đưa ra “khoảng thời gian hợp lý” để thực thi phán quyết [13; Điều 21.3 c]; trường hợp thứ hai là, khi một bên bị trả đũa, có thể yêu cầu trọng tài, nếu bên đó phản đối mức độ hoặc bản chất của việc đình chỉ nghĩa vụ trong đề xuất trả đũa [13; Điều 22.6]. Hai hình thức trọng tài này là do hạn chế trong việc làm rõ các câu hỏi cụ thể. [189 tr.25]

(vi) Các chuyên gia

Khi các tranh chấp liên quan đến các vấn đề có tính chất kỹ thuật hoặc khoa học phức tạp, bởi vì Ban hội thẩm là các chuyên gia trong lĩnh vực thương mại quốc tế, nhưng không nhất thiết phải làm trong các lĩnh vực khoa học đó, do đó, DSU trao cho Ban Hội thẩm quyền tìm kiếm thông tin và lời khuyên kỹ thuật từ các chuyên gia. Họ có thể tìm kiếm thông tin từ bất kỳ nguồn nào có liên quan, nhưng trước khi tìm kiếm thông tin từ cá nhân hoặc cơ quan nào, Ban Hội thẩm phải thông báo cho Thành viên đó [13; Điều 13.1]. Ngoài quy tắc chung của Điều 13 DSU, các quy định sau đây trong các thoả thuận có liên quan cho phép rõ ràng hoặc yêu cầu Ban Hội thẩm hỏi ý kiến của các chuyên gia khi họ giải quyết các câu hỏi trong các Hiệp định này: Điều 11.2 SPS; Điều 14.2, 14.3 TBT; Điều 19.3, 19.4 và Phụ lục 2 của Hiệp định thực thi Điều VII của GATT; Điều 4.5 và 24.3 SCM.

Trong trường hợp Ban Hội thẩm cho rằng cần phải tham khảo ý kiến chuyên gia để thực hiện đánh giá một cách khách quan vấn đề của tranh chấp, Ban Hội thẩm có thể tham khảo ý kiến của từng chuyên gia hoặc nhóm chuyên gia để chuẩn bị báo cáo tư vấn [13; Điều 13.2]. Các quy tắc thành lập nhóm chuyên gia và thủ tục thành lập được quy định tại Phụ lục 4 của DSU. Các nhóm chuyên gia đánh giá nhiệm vụ của họ theo thẩm quyền của Ban Hội thẩm và báo cáo cho Ban Hội thẩm. Ban Hội thẩm xác định các điều khoản tham chiếu và quy trình làm việc chi tiết của họ. Các báo cáo cuối cùng của nhóm chuyên gia được cấp cho các bên tranh chấp khi đệ trình lên Ban Hội thẩm. Nhóm chuyên gia chỉ có vai trò cố vấn. Quyết định cuối cùng về các câu hỏi pháp lý và việc xác lập các dữ kiện trên cơ sở ý kiến chuyên gia vẫn phụ thuộc vào Ban Hội thẩm. Các chuyên gia phải có chuyên môn và kinh nghiệm trong lĩnh vực được đề cập. Công dân của các bên trong vụ tranh chấp không thể phụ vụ trong nhóm chuyên gia, trừ những trường hợp ngoại lệ, khi Ban Hội thẩm cho rằng không thể đáp ứng được nhu cầu về khoa học, chuyên môn. Các quan chức Chính phủ của các bên

tranh chấp cũng không được phục vụ trong nhóm chuyên gia. Các chuyên gia tham gia với tư cách cá nhân, không phải với tư cách đại diện cho Chính phủ cũng như bất kỳ tổ chức nào. [189; tr.26]

2.3.3. Nguyên tắc giải quyết tranh chấp

Cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO không chỉ đảm bảo quyền lợi và nghĩa vụ của các bên theo các hiệp định liên quan mà mục tiêu trọng tâm của nó là để đảm bảo tính an toàn và tính trong suốt của hệ thống thương mại đa biên. Trên cơ sở đó, DSU quy định các nguyên tắc giải quyết tranh chấp trong tại DSB để làm cơ sở, căn cứ cho việc đề ra các quy định cụ thể về giải quyết tranh chấp phát sinh giữa các Thành viên WTO. Những nguyên tắc này gồm có: không phân biệt đối xử, bí mật, đồng thuận nghịch, đối xử ưu đãi dành cho các Thành viên đang và kém phát triển.

Một là, nguyên tắc không phân biệt đối xử: Bất kỳ Thành viên nào, dù là nước lớn hay nước nhỏ, nước phát triển hay nước kém phát triển nhất, nếu cảm thấy bị thiệt hại thì đều có quyền viện dẫn đến các quy tắc và thủ tục của cơ chế giải quyết tranh chấp để chính thức phản đối lại các biện pháp đó. Nguyên tắc không phân biệt đối xử chi phối tất cả các giai đoạn của quá trình giải quyết tranh chấp. Các hội thẩm viên hay các thành viên của AB cũng hoàn toàn bình đẳng nhau trong việc đưa ra các ý kiến, quan điểm về các vấn đề cần giải quyết.

Hai là, nguyên tắc bí mật: Nguyên tắc này thể hiện trong việc tiến hành tham vấn và tổ chức các cuộc họp của Ban Hội thẩm cũng như những thủ tục tố tụng của quá trình xét xử phúc thẩm. Quá trình tham vấn phải được giữ bí mật [13; Điều 4.6], các cuộc họp của Ban Hội thẩm phải được tiến hành không công khai, theo đó các bên tranh chấp và các bên quan tâm chỉ có thể được tham dự khi được Ban Hội thẩm mời trình diện [13; Điều 2 Phụ lục 3]; quá trình tố tụng của cơ quan phúc thẩm phải được giữ kín, báo cáo của AB sẽ được soạn thảo không có sự tham gia của các bên tranh chấp và theo tinh thần của các thông tin được cung cấp và các tuyên bố được lập [13; Điều 17.10].

Ba là, nguyên tắc đồng thuận nghịch: Nguyên tắc đồng thuận nghịch hay còn gọi là đồng thuận phủ quyết được quy định tại các khoản 1 Điều 6; khoản 4 Điều 16; khoản 14 Điều 17 của DSU. Theo các quy định này thì việc ra quyết định của DSB, việc thành lập Ban Hội thẩm, thông qua báo cáo của Ban Hội thẩm, thông qua báo cáo

của AB sẽ tuân theo nguyên tắc đồng thuận nghịch. Tức là những vấn đề nêu trên sẽ không được thông qua nếu tất cả các Thành viên của DSB không thông qua.

Bốn là, đối xử ưu đãi dành cho các Thành viên đang và kém phát triển: DSU cũng đề cập đến địa vị đặc biệt của các Thành viên đang phát triển trong WTO thông qua việc dành thêm cho họ các thủ tục bổ sung hoặc các ưu đãi và hỗ trợ pháp lý. Sự tồn tại của hệ thống giải quyết tranh chấp đa phương mang tính bắt buộc là một lợi ích đặc biệt dành cho các nước đang phát triển và các Thành viên nhỏ. Một hệ thống mà tất cả các Thành viên đều có khả năng tiếp cận bình đẳng và trong đó các quyết định được đưa ra trên cơ sở luật pháp thay vì dựa vào thế lực kinh tế đã làm gia tăng sức mạnh của các nước đang phát triển bằng cách dành cho “các nước yếu” một vị thế bình đẳng hơn so với “các nước mạnh” [66; tr. 191]. Đối xử đặc biệt và khác biệt trong giải quyết tranh chấp tại WTO không có nghĩa là làm giảm nhẹ nghĩa vụ và làm tăng các quyền. Cụ thể, đối xử đặc biệt và khác biệt trong giải quyết tranh chấp dành cho các nước đang phát triển sẽ được đề cập sau đây:

- *Đối xử đặc biệt và khác biệt trong giai đoạn tham vấn:* Trong tham vấn, các Thành viên nên dành sự quan tâm đặc biệt tới các vấn đề và lợi ích cụ thể của các nước Thành viên đang phát triển [13; Điều 4.10]. Nếu đối tượng tham vấn là một biện pháp do một nước Thành viên đang phát triển áp dụng, các bên có thể đồng ý kéo dài thời hạn tham vấn thông thường. Nếu vào cuối giai đoạn tham vấn, các bên không thể đồng ý kết thúc tham vấn, Chủ tịch DSB có thể kéo dài thời hạn tham vấn [13; Điều 12.10].

- *Đối xử đặc biệt và khác biệt trong giai đoạn xét xử của Ban Hội thẩm:* Khi một tranh chấp xảy ra giữa một Thành viên đang phát triển và một Thành viên phát triển, Ban Hội thẩm phải căn cứ vào yêu cầu của Thành viên đang phát triển có ít nhất một hội thẩm viên đến từ một nước Thành viên đang phát triển [13; Điều 8.10]. Nếu một nước Thành viên đang phát triển là bên bị kiện, Ban Hội thẩm phải dành cho Thành viên này đủ thời gian để chuẩn bị và đệ trình lý lẽ bào chữa của mình. Tuy nhiên, việc này không được ảnh hưởng tới toàn bộ thời gian dành cho Ban Hội thẩm để hoàn tất quá trình giải quyết tranh chấp [13; Điều 12.10].

Khi một Thành viên đang phát triển là bên tham gia trong vụ tranh chấp và dẫn ra các quy định về đối xử đặc biệt và khác biệt của DSU hay của các hiệp định khác, báo cáo của Ban Hội thẩm phải chỉ rõ cách thức các quy định này được xem xét [13; Điều

12.11]. Điều này nhằm làm rõ tính hiệu quả các quy định được dẫn chiếu và việc áp dụng chúng trong thực tế.

- *Đối xử đặc biệt và khác biệt trong thực thi*: Ở giai đoạn thực thi, DSU cho phép dành sự quan tâm đặc biệt tới các vấn đề ảnh hưởng đến lợi ích của các Thành viên đang phát triển [13; Điều 21.1]. Các nước phát triển cần có thái độ kiềm chế khi áp dụng các biện pháp trả đũa với bên thua kiện là nước đang phát triển. Các nước đang phát triển có thể được phép áp dụng các biện pháp trả đũa chéo đối với bên thua kiện là nước phát triển

2.3.4 Trình tự, thủ tục giải quyết tranh chấp về phòng vệ thương mại trong Tổ chức thương mại thế giới

Thông thường, thủ tục giải quyết tranh chấp tại DSB bao gồm 4 giai đoạn: tham vấn, hội thẩm, kháng cáo và phúc thẩm, thi hành phán quyết. Tùy thuộc vào tính chất, nội dung, sự phức tạp và thiện chí của các bên mà một tranh chấp có thể được giải quyết ở ngay giai đoạn tham vấn hoặc hội thẩm.

(i) Giai đoạn tham vấn

Giai đoạn tham vấn là giai đoạn đầu tiên và là giai đoạn bắt buộc trong quy trình giải quyết tranh chấp tại DSB. Đề nghị tham vấn đem lại việc chính thức đưa một tranh chấp ra WTO, cụ thể là DSB và khởi động quá trình áp dụng các quy định của DSU. Các quy định và thủ tục tham vấn được quy định tại Điều 4 của DSU.

Tham vấn là việc các Thành viên tranh chấp tiến hành đàm phán với nhau để đưa ra một thỏa thuận thống nhất về việc giải quyết tranh chấp. Thông qua tham vấn, các bên có thể giải quyết vấn đề trên tinh thần hợp tác, thiện chí và tạo cơ hội cho nhau một cách thỏa đáng để đưa ra một giải pháp chung. Trong trường hợp tham vấn không thành thì đây được coi là giai đoạn đầu tiên trong quá trình tố tụng tại DSB.

Yêu cầu tham vấn phải được lập thành văn bản trong đó nêu rõ lý do có yêu cầu, kể cả việc chỉ ra biện pháp có vấn đề và cơ sở pháp lý cho việc tham vấn. Yêu cầu này phải được thông báo tới DSB và các ủy ban có liên quan của WTO.

Trong thời hạn 10 ngày kể từ ngày nhận được yêu cầu tham vấn thì nước bị khiếu kiện phải thiện chí trả lời nước khiếu kiện về các yêu cầu được nêu ra. Nếu trong thời hạn 10 ngày kể từ ngày nhận được yêu cầu, bên bị khiếu kiện không trả lời hoặc trong thời hạn 30 ngày, bên bị khiếu kiện không tham gia tham vấn thì bên khiếu kiện có thể

yêu cầu thành lập Ban Hội thẩm. Nếu các bên không thể đi đến thống nhất trong việc giải quyết tranh chấp trong thời hạn 60 ngày kể từ ngày nhận được yêu cầu tham vấn thì bên khiếu kiện có thể yêu cầu thành lập Ban Hội thẩm. Đối với trường hợp khẩn cấp, kể cả những trường hợp có liên quan đến hàng dễ hỏng, các Thành viên phải tiến hành tham vấn trong khoảng thời gian không quá 10 ngày sau khi nhận được yêu cầu. Nếu việc tham vấn đã không giải quyết được tranh chấp trong thời hạn 20 ngày sau ngày nhận được yêu cầu, bên nguyên đơn có thể yêu cầu thành lập Ban Hội thẩm.

(ii) Giai đoạn hội thẩm

Khi tham vấn không giải quyết được tranh chấp, bên khiếu kiện có thể đề nghị DSB thành lập Ban Hội thẩm để xét xử vụ tranh chấp. Yêu cầu thành lập Ban Hội thẩm phải được làm bằng văn bản trong đó phải chỉ ra việc tham vấn đã được tiến hành không và những biện pháp là đối tượng tranh chấp cũng như cơ sở pháp lý của đơn kiện. Trong trường hợp này, theo quy định tại khoản 1 Điều 6 của DSU, Ban Hội thẩm sẽ được thành lập chậm nhất là vào ngày họp tiếp theo của DSB mà tại đó yêu cầu thành lập Ban Hội thẩm lần đầu tiên được đưa ra như một nội dung của chương trình nghị sự của DSB. Ban hội thẩm phải gồm ba hội thẩm viên, trừ khi các bên tranh chấp đồng ý một ban hội thẩm gồm 5 hội thẩm viên trong vòng 10 ngày kể từ ngày thành lập ban hội thẩm [13; khoản 5 Điều 8]. Ban Thư ký WTO sẽ đề nghị tên của ba người tham gia Ban Hội thẩm cho các bên tranh chấp lựa chọn, kèm theo đó là một danh sách các ứng cử viên có trình độ. Nếu trong vòng 20 ngày sau thành lập Ban Hội thẩm mà không có sự nhất trí về thành viên Ban Hội thẩm, theo yêu cầu của bất kỳ bên nào, Tổng Giám đốc WTO sau khi tham vấn với Chủ tịch DSB và Chủ tịch của Hội đồng hay ủy ban liên quan sẽ phải quyết định thành phần của Ban Hội thẩm. Chủ tịch DSB sẽ thông báo cho các thành viên về thành phần của Ban Hội thẩm đã được thành lập trong thời hạn không quá 10 ngày kể từ ngày Chủ tịch nhận được yêu cầu như trên [13; khoản 7 Điều 8].

Sau khi được thành lập, Ban Hội thẩm tồn tại như một thiết chế tập thể và bắt đầu tiến hành xem xét giải quyết tranh chấp. Một trong những nhiệm vụ đầu tiên của Ban Hội thẩm đó là thiết lập lịch trình làm việc, ấn định thời gian biểu cho quá trình tố tụng tại Ban Hội thẩm [13; khoản 3 Điều 12 DSU]. Các thủ tục trước hết được quy định tại Điều 12 và Phụ lục 3 của DSU, nhưng cũng đưa ra một chế độ linh hoạt nhất định để

đảm bảo cho các báo cáo của Ban Hội thẩm có chất lượng cao mà lại không làm chậm quá trình tố tụng tại Ban Hội thẩm một cách không cần thiết. Ban Hội thẩm sẽ làm việc theo các bước như sau [20; tr. 278]:

- Trước khi mở phiên họp chính thức đầu tiên, Ban Hội thẩm yêu cầu các bên tranh chấp gửi cho Ban Hội thẩm hồ sơ bao gồm các văn bản về ý kiến của mình đối với vụ tranh chấp và các chứng cứ có liên quan.

- Phiên họp đầu tiên: Sau khi nghiên cứu hồ sơ, Ban Hội thẩm sẽ tiến hành mở phiên họp chính thức đầu tiên. Trong phiên họp này, các bên tranh chấp cũng như các bên thứ 3 có liên quan chỉ được trình bày quan điểm của mình đối với vấn đề tranh chấp. Những ý kiến phản bác lại chính thức phải được đưa ra tại cuộc họp đi vào nội dung lần thứ hai của Ban Hội thẩm, các bên phải đệ trình ý kiến phản bác bằng văn bản tới Ban Hội thẩm trước khi cuộc họp này diễn ra. Lần lượt bên bị đơn được phát biểu trước và sau đó bên nguyên đơn có quyền phát biểu. Trong bất cứ thời điểm nào, Ban Hội thẩm cũng có thể đưa ra các câu hỏi với các bên và yêu cầu họ phải giải thích ngay trong cuộc họp với các bên hoặc bằng văn bản. Để đảm bảo tính minh bạch, các bài trình bày, bác bỏ và tuyên bố sẽ được đưa ra tại phiên họp với sự có mặt của các bên [13; Phụ lục 3]. Thủ tục làm việc theo Phụ lục 3 của DSU trên đây có thể được thay đổi nếu Ban Hội thẩm có quyết định khác, sau khi tham vấn với các bên tranh chấp. Nguyên tắc làm việc chung là: thủ tục làm việc của Ban Hội thẩm phải có sự linh hoạt đầy đủ để đảm bảo cho các báo cáo của Ban Hội thẩm có chất lượng cao mà lại không làm chậm quá trình tố tụng tại Ban Hội thẩm một cách không cần thiết [13; Điều 12].

- Tham vấn chuyên gia (nếu có): Trong quá trình xét xử, nếu thấy cần thiết, Ban Hội thẩm có thể tham khảo ý kiến chuyên gia. Ban Hội thẩm sẽ chuyển các phần mô tả (thực tế và lập luận) của bản dự thảo báo cáo của mình cho các bên tranh chấp. Các bên có 2 tuần để đệ trình các ý kiến của mình về phần mô tả báo cáo bằng văn bản.

- Lập báo cáo giữa kỳ: Sau khi hết hạn của các bên tranh chấp về mô tả báo cáo, Ban Hội thẩm sẽ đưa ra một bản báo cáo giữa kỳ cho các bên. Bản báo cáo này gồm có: các phần mô tả, báo cáo điều tra và các kết luận của Ban Hội thẩm [13; khoản 2 Điều 15]. Nếu sau 1 tuần các bên không có yêu cầu về việc rà soát lại các phần của báo cáo thì báo cáo giữa kỳ này được coi là bản báo cáo cuối cùng của Ban Hội thẩm.

Nếu có yêu cầu xem xét lại các kết luận và phán quyết thì Ban Hội thẩm có thể triệu tập thêm một cuộc họp với các bên về những vấn đề được chỉ rõ trong các văn bản nhận xét, thời gian dành cho việc này không quá 2 tuần [13; Phụ lục 3].

- Lập báo cáo cuối cùng: Sau khi rà soát lại báo cáo giữa kỳ, Ban Hội thẩm sẽ hoàn tất và đưa ra báo cáo cuối cùng. Báo cáo này được gửi cho các bên tranh chấp cũng như tất cả các Thành viên. Thời gian để Ban Hội thẩm hoàn tất báo cáo cuối cùng là từ 6 đến 9 tháng kể từ ngày thành lập Ban Hội thẩm. Đối với các trường hợp khẩn cấp thì thời hạn này rút ngắn còn từ 3 đến 6 tháng [13; khoản 8 và 9 Điều 12].

- Thông qua báo cáo cuối cùng: Sau khi báo cáo cuối cùng được Ban Hội thẩm gửi tới các Thành viên, các Thành viên có 20 ngày để xem xét. Nếu có ý kiến phản đối về bản báo cáo thì Thành viên phản đối phải chuyển bằng văn bản giải thích lý do phản đối của mình cho DSB chậm nhất là 10 ngày trước khi DSB triệu tập phiên họp đầu tiên xem xét và thông qua báo cáo. Trong vòng 60 ngày kể từ ngày gửi báo cáo cho các Thành viên, báo cáo này của Ban Hội thẩm sẽ được thông qua tại phiên họp của DSB, trừ khi ít nhất xảy ra một trong hai trường hợp: (i) có một bên tranh chấp kháng cáo; (ii) DSB quyết định trên cơ sở đồng thuận phủ quyết không thông qua bản báo cáo. Khi được thông qua, báo cáo của Ban Hội thẩm chính là phán quyết của DSB và có giá trị ràng buộc các bên phải thi hành.

(iii) Giai đoạn kháng cáo và phúc thẩm

- Kháng cáo: Chỉ có các bên tranh chấp, chứ không phải các bên thứ ba, mới có quyền kháng cáo báo cáo của Ban Hội thẩm. Tuy nhiên, các bên thứ ba đã thông báo cho DSB về quyền lợi đáng kể có thể đệ trình văn bản cho AB và sẽ được tạo cơ hội để AB nghe vấn đề kháng cáo [13; khoản 4 Điều 17]. Thời hạn kháng cáo phải được tiến hành trong vòng 20 ngày kể từ khi Ban Hội thẩm gửi báo cáo cho các Thành viên WTO, tức là trước khi DSB thông qua báo cáo cuối cùng. Sau khi nhận được kháng cáo hợp lệ, DSB sẽ chỉ định AB gồm 3 trong số 7 thành viên thường trực để tiến hành xem xét vụ kiện ở cấp phúc thẩm.

- Phúc thẩm: AB sẽ nghe ý kiến phản đối báo cáo cuối cùng của Ban Hội thẩm. Cần lưu ý rằng, AB chỉ xem xét những vấn đề pháp lý đã được đề cập đến trong báo cáo của Ban Hội thẩm và những giải thích pháp luật của Ban Hội thẩm [13; Khoản 6 Điều 17].

Thời hạn xem xét kháng cáo là 60 ngày tính từ ngày một bên tranh chấp chính thức thông báo quyết định kháng cáo của mình đến ngày AB chuyển báo cáo của mình lên DSB. Khoảng thời gian này có thể gia hạn tới mức tối đa là 90 ngày, khi ABm thấy mình không thể cung cấp báo cáo trong vòng 60 ngày và cơ quan này đã thông báo bằng văn bản cho DSB về lý do trì hoãn cùng với thời gian dự kiến để trình báo cáo.

Thủ tục phúc thẩm tranh chấp cụ thể sẽ được AB soạn thảo, với sự tham vấn của Chủ tịch DSB và Tổng giám đốc WTO, sau đó được thông báo cho các Thành viên. Quá trình tố tụng phúc thẩm phải được giữ kín [13; Điều 17.10]. Các báo cáo của AB sẽ được soạn thảo không có sự tham gia của các bên tranh chấp và theo tinh thần của các thông tin được cung cấp và các tuyên bố được lập. Các ý kiến của các cá nhân làm việc tại AB được trình bày tại báo cáo của AB sẽ không được ghi tên cá nhân đó [13; Điều 17.11]. Khi xem xét kháng cáo, AB có thể giữ nguyên, sửa đổi hay hủy bỏ các kết luận về mặt pháp luật và phán quyết của Ban Hội thẩm [13; Điều 17.13].

Báo cáo của AB cũng sẽ được tự động thông qua trong một phiên họp của DSB trừ khi tất cả các Thành viên WTO thống nhất không thông qua báo cáo đó trong vòng 30 ngày kể từ ngày báo cáo được chuyển tới các Thành viên [13; Điều 17.14]. Một khi báo cáo của AB được thông qua, các bên tranh chấp sẽ phải chấp nhận vô điều kiện và bắt buộc phải thi hành. Đây sẽ là phán quyết cuối cùng của DSB cho một vụ tranh chấp và tất nhiên, không bên nào có thể kháng cáo được nữa.

(iv) Thi hành phán quyết

Việc giải quyết tranh chấp chỉ có ý nghĩa thực tế khi các phán quyết của DSB được các bên thi hành, nhằm đảm bảo lợi ích cho tất cả các Thành viên.

Theo DSU, trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày thông qua báo cáo của Ban Hội thẩm hoặc AB, DSB sẽ tiến hành một cuộc họp nhằm xem xét vấn đề thi hành khuyến nghị và phán quyết của DSB. Tại cuộc họp này, bên thua kiện phải thông báo với DSB về các dự định của mình đối với việc thực hiện các khuyến nghị và phán quyết của DSB. Trong trường hợp không thể thực hiện ngay lập tức các khuyến nghị và phán quyết của DSB, Thành viên liên quan sẽ có một “khoảng thời gian hợp lý” để thực hiện. Việc xác định khoảng thời gian hợp lý được quy định tại Điều 21 DSU:

- Khoảng thời gian do Thành viên có đề xuất và phải được DSB thông qua, hoặc nếu không được thông qua thì là:

- Khoảng thời gian được các bên tranh chấp thỏa thuận trong vòng 45 ngày kể từ ngày thông qua các khuyến nghị và phán quyết; hoặc nếu không đạt được thỏa thuận thì xem xét theo cách thứ ba:

- Khoảng thời gian được xác định thông qua quyết định của trọng tài có giá trị ràng buộc trong vòng 90 ngày sau ngày thông qua các khuyến nghị và phán quyết. Thời hạn do trọng tài đưa ra là một khoảng thời gian hợp lý để thực hiện các khuyến nghị và phán quyết của DSB, khoảng thời gian đó không được vượt quá 15 tháng kể từ ngày thông qua báo cáo của Ban Hội thẩm hoặc AB.

DSB duy trì việc giám sát thực hiện các khuyến nghị hoặc phán quyết đã được thông qua. Bất kỳ một Thành viên nào cũng có thể yêu cầu nêu vấn đề thực hiện các khuyến nghị hay phán quyết tại DSB vào bất cứ thời gian nào.

Vấn đề thực hiện các khuyến nghị hoặc phán quyết sẽ được đưa vào chương trình nghị sự tại cuộc họp DSB sau 6 tháng kể từ ngày ấn định thời hạn hợp lý nêu trên và vẫn nằm trong chương trình nghị sự của DSB cho tới khi vấn đề được giải quyết, trừ phi DSB có quy định khác. Trước cuộc họp của DSB ít nhất 10 ngày, Thành viên thi hành phải cung cấp cho DSB văn bản báo cáo tình hình tiến triển việc thực hiện các khuyến nghị và phán quyết này. Đối với tranh chấp do một Thành viên đang phát triển khởi kiện thì trong quá trình thi hành phán quyết, DSB sẽ có những biện pháp thích hợp để thực hiện những ưu đãi đối với các nước đang phát triển.

Trong trường hợp đã hết thời hạn thi hành phán quyết mà bên phải thi hành không tiến hành điều chỉnh biện pháp thương mại vi phạm cho phù hợp với các nghĩa vụ theo quy định của WTO và phán quyết của DSB thì bên thắng kiện có thể yêu cầu bồi thường, tạm thi hành các nhượng bộ hoặc những nghĩa vụ khác (biện pháp trả đũa). Tuy nhiên, cần lưu ý rằng, bồi thường hoặc áp dụng biện pháp trả đũa chỉ là biện pháp tạm thời khi các khuyến nghị và phán quyết chưa được thi hành nghiêm chỉnh. Nội dung của biện pháp bồi thường và trả đũa được quy định như sau:

- Bồi thường: Biện pháp này phải mang tính chất tự nguyện và phù hợp với các hiệp định có liên quan [13; Điều 22.1]. Bên khởi kiện có thể yêu cầu được bồi thường ngay khi thời hạn thi hành các phán quyết đã hết mà bên thua kiện không thi hành. Bên thua kiện đó phải đàm phán với bên thắng kiện về mức bồi thường.

- Biện pháp trả đũa: Khoản 2 Điều 22 DSU quy định nếu các bên không thỏa thuận được biện pháp bồi thường thỏa đáng trong vòng 20 ngày kể từ ngày hết hạn thời gian hợp lý thì bất cứ bên nào đã viện dẫn tới các thủ tục giải quyết tranh chấp cũng có thể yêu cầu DSB cho phép tạm hoãn thi hành việc áp dụng đối với Thành viên liên quan những nhượng bộ hoặc những nghĩa vụ khác theo hiệp định có liên quan. Trong thời hạn 30 ngày kể từ khi hết thời hạn thi hành phán quyết, DSB sẽ cho phép bên thắng kiện tiến hành trả đũa, trừ khi DSB quyết định trên cơ sở đồng thuận bác bỏ yêu cầu trả đũa (khoản 2 Điều 22 DSU). Các loại biện pháp trả đũa gồm có: (i) trả đũa song hành, (ii) trả đũa chéo lĩnh vực và (iii) trả đũa chéo hiệp định được áp dụng lần lượt theo thứ tự đó. Nếu Thành viên thắng kiện yêu cầu áp dụng trả đũa thì phải tuyên bố lý do cho yêu cầu đó, đồng thời yêu cầu phải được chuyển đến DSB cũng như các hội đồng có liên quan của WTO. Cũng cần lưu ý, việc trả đũa sẽ không được tiến hành đối với các hiệp định mà WTO quy định cấm trả đũa [13; khoản 5 Điều 22]. Bên cạnh đó, nếu tiến hành biện pháp tạm thi hành các nhượng bộ hoặc các nghĩa vụ khác thì mức độ trả đũa phải tương xứng với mức độ thiệt hại mà các bên bị vi phạm phải gánh chịu [13; khoản 4 Điều 22].

Có thể nhận thấy, thủ tục giải quyết tranh chấp tại DSB đã được quy định một cách chi tiết, cụ thể trong DSU. Đồng thời, DSU cũng xác định rõ ràng các khoảng thời gian cần thiết để giải quyết vụ tranh chấp phát sinh ở những khâu nhất định.

2.4. Đánh giá về cơ chế giải quyết tranh chấp về phòng vệ thương mại trong Tổ chức thương mại thế giới

2.4.1. Thành công của cơ chế giải quyết tranh chấp về phòng vệ thương mại trong Tổ chức thương mại thế giới

Cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO là một trong những thành tựu có giá trị nhất của Vòng đàm phán Uruguay. Đây là hệ thống giải quyết tranh chấp nhận được sự ủng hộ và tin tưởng rộng rãi giữa các thành viên, và được đánh giá là cơ chế công bằng, hiệu quả để giải quyết các vấn đề về thương mại. Số lượng các tranh chấp được giải quyết bởi WTO là chưa từng có đối với một hệ thống giải quyết tranh chấp liên chính phủ, được đánh giá là cơ chế giải quyết tranh chấp giữa các quốc gia được sử dụng tích cực nhất trên thế giới. Kể từ khi thành lập, có 617 tranh chấp được khởi xướng tại WTO. Trong đó, 53 thành viên WTO đã khởi xướng ít nhất

một vụ tranh chấp và 61 thành viên là bị đơn trong ít nhất một vụ tranh chấp. Ngoài ra, có tổng cộng 90 thành viên đã tham gia với tư cách là bên thứ ba trong vụ kiện giữa hai hoặc nhiều thành viên WTO khác. Nhìn chung, có tổng cộng 111 thành viên đã tích cực trong việc giải quyết tranh chấp, với tư cách là một bên hoặc bên thứ ba. [131]. Sự thành công này của Cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO có thể so sánh với các số liệu của các cơ chế giải quyết tranh chấp quốc tế khác. Những con số của WTO vượt qua cả số lượng tranh chấp được đệ trình tại Toà án Công lý Quốc tế với gần 80 năm tồn tại [225] và lớn hơn rất nhiều so với số lượng tranh chấp được đệ trình trong gần 50 năm tồn tại của GATT [215]. Trong 15 năm tồn tại của Toá Hình sự Quốc tế, chỉ tiếp nhận 23 tranh chấp, và trong đó có 6 bản án được đưa ra. Còn đối với Toà án Luật biển Quốc tế, dù có thời gian tồn tại tương đương với WTO, nhưng đến nay mới chỉ tiếp nhận 25 vụ việc [175; tr.1]

Tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2022, có 367 ban hội thẩm được thành lập, điều này có nghĩa, khoảng 40% số tranh chấp được giải quyết tại giai đoạn tham vấn. Trong đó có 283 báo cáo của Ban hội thẩm được đệ trình, (không phải tất cả các trường hợp thành lập ban hội thẩm đều dẫn đến báo cáo của ban hội thẩm, vì các bên có thể giải quyết tranh chấp của họ ngay cả sau khi ban hội thẩm được thành lập). Trong số này, có 183 tranh chấp yêu cầu giải tiếp ở giai đoạn phúc thẩm. Trong thời gian này, DSB đã họp hơn 474 lần. [239]. Dưới đây là những thành công lớn nhất của cơ chế giải quyết tranh chấp trong WTO:

Thứ nhất, cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO đưa ra nguyên tắc đồng thuận nghịch, do đó, các phán quyết của Ban hội thẩm hoặc AB được tự động thông qua trừ khi có sự đồng thuận bác bỏ phán quyết của tất cả các thành viên, do đó, xác suất để việc bác bỏ phán quyết xảy ra là rất thấp và chưa bao giờ xảy ra trên thực tế [181; tr. 51]. Tính tự động này hạn chế khả năng một Thành viên tìm cách cản trở quá trình giải quyết tranh chấp và góp phần mang lại hiệu quả cao hơn cho quy trình giải quyết tranh chấp. Nhờ đó, cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO có hiệu quả hơn so với cơ chế của GATT 1947 và đạt được sự tin tưởng nhất định của các Thành viên.

Thứ hai, cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO cũng cung cấp cho các thành viên khả năng kháng cáo và quyền yêu cầu bồi thường trong trường hợp không tuân thủ phán quyết.

Thứ ba, cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO được đánh giá tốt so với các hệ thống giải quyết tranh chấp quốc tế khác về mặt hiệu quả thời gian. Khung thời gian trung bình cho một tranh chấp tại WTO là khoảng 18 tháng, con số này là rất ngắn so với khoảng thời gian tương tự tại Toà án Công lý Quốc tế (4 năm), Toà án Công lý Châu Âu (2 năm), giải quyết tranh chấp theo Hiệp định thương mại tự do Bắc Mỹ (từ 3 đến 5 năm). [238]

Thứ tư, cơ chế giải quyết tranh chấp không khuyến khích kiện tụng. Cơ chế này nhằm giúp các thành viên giải quyết tranh chấp thông qua đối thoại và đàm phán. Cơ chế giải quyết tranh chấp WTO là hình mẫu cho việc giải quyết tranh chấp một cách hoà bình [175; tr.1]. Như đã trình bày ở trên, có khoảng 40% tranh chấp được giải quyết ở giai đoạn tham vấn mà không cần đến xét xử tại Ban hội thẩm, điều này vừa giúp cho các quốc gia tiết kiệm được thời gian, chi phí, đồng thời đạt được những thoả thuận theo nguyện vọng của các bên mà không cần thông qua bất kỳ phán quyết nào.

Thứ năm, sự thống nhất trong cách giải thích các Hiệp định của WTO đã khuyến khích các Thành viên sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp của tổ chức này. Ví dụ, tính đến nay, WTO đã giải quyết 18 tranh chấp liên quan đến phương pháp Quy về không (zeroing) [237], và các phán quyết đều khẳng định đây là phương pháp không phù hợp với quy định của WTO [215].

2.4.2. Hạn chế của cơ chế giải quyết tranh chấp về phòng vệ thương mại trong Tổ chức thương mại thế giới

Bên cạnh những thành công được trình bày ở trên, cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO cũng bộc lộ một số hạn chế cần được khắc phục.

Một là, quá trình giải quyết tranh chấp chưa thể hiện tính công khai

Theo nguyên tắc bí mật trong tố tụng đã được đề cập trong phần 2.1 về các nguyên tắc của cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO, các giai đoạn tham vấn, hội thẩm hay phúc thẩm đều phải giữ bí mật. Điều này khiến các Thành viên không được tiếp cận quá trình xét xử của Ban hội thẩm và Cơ quan phúc thẩm dẫn đến việc thiếu rõ ràng, công khai và minh bạch. Hơn nữa, quy định này trong chừng mực nhất định đi ngược lại với nguyên tắc minh bạch trong hệ thống thương mại đa biên.

Hai là, các quy định về đối xử đặc biệt và khác biệt dành cho các nước đang và kém phát triển không mang lại nhiều hiệu quả cho các nước này trong quá trình giải

quyết tranh chấp. Các điều khoản và điều kiện của DSU liên quan đến đối xử đặc biệt và khác biệt đối với các nước đang phát triển trong các hiệp định của WTO không có hiệu lực vì các nước đang phát triển không nhận được lợi ích tiềm năng từ tính trung lập của thương mại quốc tế. Mặc dù DSU không chống lại bất kỳ bên nào trong tranh chấp thương mại, tuy nhiên các nước đang phát triển được trang bị ít hơn để tham gia tố tụng: họ có ít chuyên gia có trình độ với trình độ học vấn tương ứng, họ ít kinh nghiệm hơn và họ sở hữu ít nguồn lực tài chính hơn. Vì vậy, cho đến nay, việc sử dụng đầy đủ cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO đối với các nước đang phát triển vẫn chưa khả dụng trên thực tế. Vì vậy, thực tiễn bảo vệ lợi ích của các nước kém phát triển nhất của cơ chế này vẫn chưa có được. Các tài liệu chỉ ra một lý do quan trọng hơn giải thích cho vấn đề về cơ chế giải quyết tranh chấp của các nước đang phát triển, đó là sự thiếu chuyên nghiệp của các quan chức chính phủ toàn thời gian so với các quan chức từ các nước phát triển khác. [181; tr. 54]

Theo quy định của DSU, nguyên đơn – bên thắng kiện - không thể đòi bồi thường cũng như không được trả đũa bị đơn - bên thua kiện - về những thiệt hại phát sinh do hành vi vi phạm của bị đơn trong khoảng thời gian từ khi hành vi vi phạm được thực hiện tới khi kết thúc việc giải quyết tranh chấp. Hơn nữa, nguyên đơn cũng không nhận được bồi thường cho các chi phí liên quan đến quá trình tố tụng. Rõ ràng những quy định trên đã gây nhiều bất lợi cho Thành viên bị vi phạm hơn nhiều so với Thành viên vi phạm.

Trong trường hợp bị đơn không chấp nhận bồi thường và không thực thi phán quyết thì nguyên đơn có quyền yêu cầu thực hiện biện pháp trả đũa. Tuy nhiên, dù được DSB thông qua việc trả đũa thì không phải Thành viên nào cũng có khả năng áp dụng [212]. Điều này thường xảy ra khi bị đơn là Thành viên phát triển còn nguyên đơn là Thành viên đang phát triển, do nền kinh tế yếu kém, việc áp dụng biện pháp trả đũa cũng không hiệu quả vì không đủ bù đắp được thiệt hại do hành vi vi phạm gây ra. Chính vì vậy mà trong WTO đã có những kiến nghị cho phép các Thành viên đang phát triển áp dụng trả đũa tập thể nhằm tăng cường hiệu ứng đối với Thành viên phát triển là bị đơn.

Ba là, các quy định về trả đũa không thực sự mang lại hiệu quả dành cho các nước đang và kém phát triển. Nhiều nước đang phát triển không có khả năng thực thi

các phán quyết của WTO khi Thành viên WTO phát triển hơn không tuân thủ. Khi có sự bất đối xứng về quy mô thị trường của các nước đang phát triển và Thành viên không tuân thủ, các quy tắc trả đũa của WTO “hầu như vô nghĩa”. [152; tr. 94]. Việc các nước đang phát triển viện dẫn các thủ tục giải quyết tranh chấp tại WTO để trả đũa được đánh giá là “lãng phí thời gian và tiền bạc” vì việc thực thi này không mang lại hiệu quả. [156; tr. 81]. Đối với các nước đang và kém phát triển, khi thực hiện biện pháp trả đũa, các biện pháp đó không đủ để tạo ra áp lực đối với bên không tuân thủ [162; tr. 332]; bên cạnh đó, các nước đang phát triển có thể tự làm hại mình bằng cách áp đặt các biện pháp trừng phạt [143; tr. 103]

Bốn là, DSU không đưa ra quy định về việc áp dụng biện pháp tạm thời. Mặc dù WTO đã nỗ lực xây dựng một quy trình giải quyết tranh chấp nhanh gọn hơn nhưng thời hạn giải quyết tranh chấp vẫn còn tương đối dài và vì vậy, trong suốt thời gian tranh tụng, nguyên đơn vẫn phải chịu thiệt hại do những vi phạm của bị đơn gây ra. DSU không quy định các biện pháp tạm thời (ví dụ: tạm dừng các quy định/biện pháp đang bị khiếu kiện trong thời gian giải quyết tranh chấp) nhằm bảo vệ quyền lợi của bên bị vi phạm trong suốt quá trình giải quyết tranh chấp. Đây cũng có thể bị coi là một hạn chế của DSU.

Kết luận chương 2

Thông qua những nghiên cứu tại chương 2, có thể nhận thấy, tranh chấp PVTM là sự bất đồng, mâu thuẫn của các nước liên quan đến các quy định, chính sách về chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ hoặc khi một nước áp dụng các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ *nhằm bảo vệ ngành sản xuất nội địa trước những thiệt hại mà ngành này phải gánh chịu*. Những tranh chấp này có thể phân loại theo biện pháp khiếu kiện hoặc theo nội dung tranh chấp. Các tranh chấp về PVTM có đặc điểm là: chủ thể tham gia tranh chấp là Thành viên của WTO; đối tượng của tranh chấp là quyết định về việc áp dụng biện pháp PVTM hoặc chính sách về PVTM của các nước; về nguồn luật để giải quyết tranh chấp về PVTM là các Hiệp định của WTO, bao gồm các quy định về pháp luật nội dung được đề cập trong GATT 1994, ADA, SCM, SG; và pháp luật hình thức được quy định tại DSU. kể từ khi WTO ra đời cho cuối năm 2022, có tổng số 6582 cuộc điều tra về chống bán phá giá, 671 cuộc điều tra về trợ cấp, 412 cuộc điều tra về tự vệ được thực hiện bởi các quốc gia; đồng thời, số lượng tranh chấp về PVTM là loại tranh chấp chiếm đa số trong WTO. Do đó, nhu cầu giải quyết tranh chấp về PVTM trong WTO của các quốc gia là rất lớn.

Cơ chế giải quyết tranh chấp PVTM trong WTO là một quy trình bao gồm những quy định của DSU về nguyên tắc, trình tự, thủ tục, bộ máy giải quyết tranh chấp giữa các Thành viên của WTO trong việc tuân thủ các quy định, chính sách về chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ theo các Hiệp định GATT, ADA, SCM, và đảm bảo thi hành bởi DSB. Cơ chế này có những đặc điểm là: cơ quan giải quyết tranh chấp PVTM trong WTO là DSB; các bên tham gia tranh chấp PVTM là các Thành viên của WTO; mục tiêu của việc giải quyết tranh chấp là đảm bảo các chính sách về PVTM được thực hiện theo đúng quy định nhằm duy trì việc đảm bảo công bằng trong thương mại quốc tế; pháp luật nội dung để giải quyết tranh chấp PVTM gồm có các quy định trong các Hiệp định ADA, SCM, SG và Điều VI, Điều XVI, Điều XIX của GATT; pháp luật hình thức để giải quyết tranh chấp về PVTM là DSU; phán quyết của DSB có giá trị ràng buộc các bên tranh chấp; khi tham gia tranh chấp, bên nguyên đơn có nghĩa vụ cung cấp các chứng cứ chứng minh cho yêu cầu khởi kiện của mình một cách đầy đủ, rõ ràng.

Các thiết chế tham gia vào giải quyết tranh chấp PVTM trong WTO gồm có: DSB, Ban hội thẩm, Cơ quan phúc thẩm (AB), Tổng giám đốc WTO, trọng tài, các chuyên gia. Trong quá trình giải quyết tranh chấp, Ban hội thẩm và AB phải thực hiện các nguyên tắc không phân biệt đối xử giữa các thành viên; bí mật trong các quy trình tố tụng; áp dụng đồng thuận phủ quyết trong các quy trình ra quyết định; đối với các nước đang và kém phát triển, trong quá trình giải quyết tranh chấp tại WTO sẽ được hưởng những ưu đãi về đối xử đặc biệt và khác biệt.

Cơ chế giải quyết tranh chấp về PVTM trong WTO có những điểm thành công nhất định: việc sử dụng nguyên tắc đồng thuận nghịch sẽ giúp các phán quyết của Ban hội thẩm hoặc AB gần như được tự động thông qua; cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO cũng cung cấp cho các thành viên khả năng kháng cáo và quyền yêu cầu bồi thường trong trường hợp không tuân thủ phán quyết; đồng thời đây cũng là cơ chế không khuyến khích kiện tụng khi mà có đến 40% tranh chấp được giải quyết tại giai đoạn tham vấn.

Tuy nhiên, cơ chế này cũng có một số điểm hạn chế như: quá trình giải quyết tranh chấp chưa thể hiện tính công khai; các quy định về đối xử đặc biệt và khác biệt dành cho các nước đang và kém phát triển không mang lại nhiều hiệu quả cho các nước này trong quá trình giải quyết tranh chấp; các quy định về trả đũa không thực sự mang lại hiệu quả dành cho các nước đang và kém phát triển; DSU không đưa ra các quy định về việc áp dụng biện pháp tạm thời.

Chương 3

THỰC TRẠNG GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP VỀ PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI THEO CƠ CHẾ CỦA TỔ CHỨC THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI

Tính đến nay, trong khuôn khổ WTO đã có tất cả 617 vụ tranh chấp được đệ trình lên DSB, 350 phán quyết đã được đưa ra [238]. Trong số đó, có 341 vụ tranh chấp có liên quan đến các biện pháp PVTM [234], chiếm 55,3% trong tổng số các vụ tranh chấp tại WTO.

Các nước đang phát triển đóng vai trò quan trọng trong việc sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO. Trong số 12 thành viên tích cực sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO, có đến 8 quốc gia là thành viên đang phát triển, gồm có: Brazil, Mexico, Ấn Độ, Argentina, Hàn Quốc, Thái Lan, Chile, Trung Quốc. Hơn 40% các vụ tranh chấp tại DSB được khởi xướng bởi các nước đang phát triển. Trong số 53 Thành viên WTO đã khởi xướng ít nhất 1 tranh chấp tại WTO, có 33 Thành viên đang phát triển [235]. Các quốc gia Châu Phi là những thành viên ít tích cực nhất với hệ thống giải quyết tranh chấp này, cho đến nay, mới chỉ có 3 vụ tranh chấp được khởi xướng bởi các nước Châu Phi [240]. Vì vậy, nghiên cứu thực trạng sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO trong lĩnh vực PVTM và tìm hiểu thực tiễn áp dụng của các nước đang phát triển là bài học kinh nghiệm quý báu đối với Việt Nam.

Các tranh chấp tác giả lựa chọn phân tích dưới đây là những án lệ điển hình trong WTO về lĩnh vực PVTM. Các giải thích của Ban hội thẩm và AB trong các tranh chấp này đều được dẫn chiếu và coi là án lệ tiêu biểu trong WTO về lĩnh vực PVTM. Ngoài ra, trong quá trình phân tích thực tiễn áp dụng cơ chế giải quyết tranh chấp WTO về PVTM của các nước đang phát triển, tác giả lựa chọn Trung Quốc, Indonesia, Thái Lan, Argentina và Brazil vì những lý do sau: các nước này đều là thành viên đang phát triển trong WTO; đồng thời, đây là một trong những thành viên đang phát triển tích cực nhất trong việc sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO. Bên cạnh đó, Trung Quốc và Việt Nam thường xuyên phải đối mặt với địa vị nền kinh tế phi thị trường trong các cuộc điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp, do đó, việc lựa chọn Trung Quốc và học hỏi từ quốc gia này sẽ giúp Việt Nam có nhiều kinh nghiệm trong những loại tranh chấp này. Với trường hợp của Indonesia và Thái Lan, đây là hai quốc gia tại khu vực Đông Nam Á có nhiều đặc điểm tương đồng với nền kinh tế Việt Nam,

có nhiều mặt hàng xuất khẩu chủ lực tương tự của Việt Nam bị điều tra PVTM tại thị trường nước xuất khẩu, vì vậy, nghiên cứu thực tiễn sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp WTO về PVTM của hai nước này sẽ giúp cho Việt Nam có nhiều bài học kinh nghiệm. Ngoài ra, tác giả lựa chọn Brazil và Argentina vì đây là 2 nước đang phát triển sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO thường xuyên nhất [159; tr.1], do đó, nghiên cứu kinh nghiệm của 2 quốc gia này trong việc sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO có thể giúp Việt Nam vận dụng vào trường hợp của mình.

3.1. Thực trạng sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp về chống bán phá giá và thực tiễn áp dụng đối với các nước đang phát triển

3.1.1. Thực trạng sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp về chống bán phá giá tại Tổ chức thương mại thế giới

Kể từ khi WTO ra đời, các tranh chấp về chống bán phá giá là những tranh chấp phổ biến nhất của tổ chức này. Tính đến hết tháng 05/2023, có 143 tranh chấp về chống bán phá giá được khởi kiện tại WTO, có 34 Thành viên trên tổng số 164 Thành viên của WTO tham gia vào giải quyết tranh chấp về chống bán phá giá [234].

Các Thành viên bị khởi kiện nhiều nhất gồm có Hoa Kỳ (56 vụ) và EU (26 vụ). Các Thành viên tích cực tham gia với tư cách nguyên đơn gồm có: Indonesia (7 vụ), Argentina (8 vụ), Trung Quốc (8 vụ), Nhật Bản (7 vụ), Hàn Quốc (8 vụ), Canada (10 vụ), EC (9 vụ), Hoa Kỳ (10 vụ), Brazil (6 vụ), Ấn Độ (7 vụ), Mexico (11 vụ) [234].

Căn cứ pháp lý khởi kiện: Điều 1, Điều 2 và Điều 3 và phụ lục 2 của ADA là căn cứ pháp lý chủ yếu trong các tranh chấp chống bán phá giá tại WTO. Điều này cũng dễ hiểu bởi các vấn đề về nguyên tắc chung, xác định việc bán phá giá, xác định thiệt hại và vấn đề tiếp cận thông tin là những nội dung dễ gây tranh cãi trong các tranh chấp chống bán phá giá. Các tranh chấp về chống bán phá giá rất đa dạng, tuy nhiên, trong giới hạn phần nghiên cứu của mình, tác giả lựa chọn 3 vấn đề chính để tìm hiểu về thực tiễn giải quyết tranh chấp về chống bán phá giá trong WTO, gồm có: Xác định biên độ phá giá, xác định thiệt hại và vấn đề về bằng chứng trong điều tra chống bán phá giá.

(1) Thực trạng giải quyết tranh chấp liên quan đến xác định biên độ phá giá

Theo quy định tại Khoản 1 Điều VI GATT, biên độ phá giá được hiểu là sự chênh lệch giữa giá trị thông thường của sản phẩm và giá bán tại thị trường nước khác. Khi xác định biên độ phá giá, Ban Hội thẩm và AB lưu ý những vấn đề liên quan đến

(i) xác định phạm vi điều tra; (ii) phương pháp xác định biên độ phá giá; và ngoài ra (iii) cần phải lưu ý đến một số giao dịch có thể bị bỏ qua khi tính toán biên độ phá giá.

Thứ nhất, về việc xác định phạm vi điều tra:

Liên quan đến xác định phạm vi sản phẩm bị điều tra, trong các nhận định của mình, AB khẳng định, việc xác định sản phẩm bị điều tra cần phải thực hiện cho tất cả các sản phẩm mà không tính đến yếu tố kiểu dáng, mẫu mã, chủng loại. Điều 2.4.2 ADA hoặc bất kỳ điều khoản nào khác của ADA không đưa ra quy định về việc xác định biên độ phá giá đối với các chủng loại hoặc kiểu dáng riêng biệt. Cụ thể, trong tranh chấp *EC — Bed Linen*, AB thậm chí đã đưa ra tuyên bố:

“...Bất kể phương pháp nào được sử dụng để tính biên độ phá giá, đều phải được thiết lập cho toàn bộ sản phẩm bị điều tra...” [84; đoạn 53, 58]

Từ khẳng định này có thể thấy, khi CQĐT đã xác định sản phẩm bị điều tra và sản phẩm tương tự, họ sẽ không thể viện dẫn rằng có một số loại hoặc mẫu mã của sản phẩm có đặc điểm vật lý khác nhau để loại chúng ra khỏi danh sách những giao dịch có thể so sánh được. Quan điểm này một lần nữa được AB đưa ra trong tranh chấp *US — Softwood Lumber V* [96; đoạn 93], *US — Zeroing (EC)* [101; đoạn 126] và *US — Zeroing (Japan)* [106; đoạn 122].

Cũng liên quan đến việc xác định phạm vi của sản phẩm bị điều tra, trong tranh chấp *US - Stainless Steel (Mexico)*, AB giải thích, phạm vi sản phẩm bị điều tra sẽ áp dụng trong suốt quá trình điều tra và có ý nghĩa đối với các giai đoạn tiếp theo của thủ tục chống bán phá giá. [107; đoạn 106]

Vì vậy, khi đề cập đến phạm vi của sản phẩm bị điều tra, AB bác bỏ quan điểm những sản phẩm có mẫu mã hoặc kiểu dáng khác nhau sẽ được đưa vào danh sách những giao dịch không thể so sánh được; các sản phẩm khi đã được đưa vào danh mục sản phẩm tương tự đều được coi là sản phẩm thuộc phạm vi điều tra, và do đó, giao dịch đối với những sản phẩm này đều được hiểu là “có thể so sánh được”. Bên cạnh đó, mặc dù AB cho phép CQĐT đưa ra định nghĩa về sản phẩm bị điều tra, tuy nhiên, định nghĩa này cần được áp dụng trong suốt quá trình điều tra, kể cả những lần rà soát sau đó.

Thứ hai, về phương pháp xác định biên độ phá giá:

Theo quy định tại Điều 2.4.2 ADA, biên độ phá giá được xác định trên cơ sở so sánh giữa giá trị bình quân gia quyền giá thông thường với giá bình quân gia quyền

của tất cả các giao dịch xuất khẩu có thể so sánh được hoặc thông qua so sánh giữa giá trị thông thường với giá xuất khẩu trên cơ sở từng giao dịch. Trong quá trình điều tra, CQĐT thường tính toán biên độ phá giá dựa trên các phương thức: (i) So sánh giá trị bình quân gia quyền của giá thông thường với giá trị bình quân gia quyền của giá xuất khẩu (W – W); (ii) So sánh giữa giao dịch thông thường với giao dịch xuất khẩu (T – T); (iii) So sánh giữa giá trị bình quân gia quyền của giá thông thường với từng giao dịch xuất khẩu cụ thể (W – T). Tuy nhiên, AB cũng đưa ra lưu ý với từng phương thức tính toán biên độ phá giá.

Theo AB trong tranh chấp *US — Softwood Lumber V*, “giá xuất khẩu” ở số nhiều (export prices) cho thấy rằng việc so sánh nói chung sẽ liên quan đến nhiều giao dịch. Các kết quả dành riêng cho giao dịch chỉ là các bước trong quá trình so sánh. [121; đoạn 87]. Điều này có nghĩa rằng, việc so sánh giá trị của từng giao dịch thông thường với giao dịch xuất khẩu chỉ là một quy trình trong việc xác định phá giá, đây cũng không phải là kết quả cuối cùng của phép tính biên độ và không thể xác định “biên độ phá giá” từ cách tính này. CQĐT không được bỏ qua các giao dịch có giá xuất khẩu vượt quá giá trị thông thường [121; đoạn 94]. Phương pháp W – W và T – T “thông thường” (shall normally) sẽ được CQĐT sử dụng. Phương pháp W – T chỉ có thể được sử dụng nếu hai điều kiện sau được đáp ứng: (i) các cơ quan chức năng tìm thấy một mô hình giá xuất khẩu khác biệt đáng kể giữa những người mua, khu vực hoặc khoảng thời gian khác nhau; và (ii) đưa ra giải thích tại sao những khác biệt như vậy không thể được tính đến một cách thích hợp bằng cách sử dụng phép so sánh W-W hoặc T-T.” [106; đoạn 118].

Thứ ba, về việc một số giao dịch bị bỏ qua trong quá trình tính toán biên độ phá giá:

Trong thực tiễn điều tra, CQĐT có thể áp dụng những cách thức mà theo đó, một số giao dịch bị bỏ qua trong quá trình tính toán biên độ phá giá, tiêu biểu là phương thức “Quy về 0” (Zeroing)³.

Với phương pháp “Quy về 0”, Ban Hội thẩm trong tranh chấp *EC – Bed Linen* đã nhấn mạnh:

“...Điều 2.4.2 ADA nói về “tất cả” các giao dịch xuất khẩu có thể so sánh được. Do đó, bằng cách “quy về 0”, EC đã không tính đến đầy đủ toàn bộ giá

³ “Quy về 0” (Zeroing) Là phương pháp khi xác định các giao dịch có biên độ phá giá âm sẽ được đưa về biên độ phá giá bằng không (0)

của một số giao dịch xuất khẩu, cụ thể là các giao dịch xuất khẩu ... “bán phá giá âm”. [119; đoạn 115]

AB trong chính vụ này cũng đồng ý với lập luận của Ban Hội thẩm và khẳng định EC đã **không** thiết lập “sự tồn tại của biên độ phá giá” đối với *tất cả* các giao dịch xuất khẩu có thể so sánh được.” [84; đoạn 55]

Trong tranh chấp *US — Corrosion-Resistant Steel Sunset Review*, Ban hội thẩm và AB một lần nữa nhấn mạnh “Quy về 0” trong điều tra chống bán phá giá sẽ làm sai lệch khi tính toán biên độ phá giá, việc bán phá giá sẽ không tồn tại nếu CQĐT không áp dụng phương pháp “Quy về 0”. [121; đoạn 159]. AB cũng thừa nhận, việc sử dụng quy về 0 sẽ có xu hướng thổi phồng biên độ phá giá được tính toán; ngoài ra, trong một số trường hợp, một phương pháp như vậy có thể biến biên độ phá giá âm thành biên độ phá giá dương.... Do đó, phương pháp quy về 0 có thể làm sai lệch không chỉ độ lớn của biên độ phá giá mà còn cả kết quả về sự tồn tại của phá giá. [97; đoạn 135-136]

Vấn đề Quy về 0 tiếp tục được đề cập trong tranh chấp *US — Softwood Lumber V* và *US — Zeroing (Japan)*. Việc quy về 0 không phù hợp với yêu cầu của Điều 2.4.2 vì nó dẫn đến giá trị thực của một số giao dịch xuất khẩu nhất định bị thay đổi hoặc bỏ qua [99; đoạn 88], quy về 0 làm tăng biên độ phá giá đối với toàn bộ sản phẩm [99; đoạn 101], [106; đoạn 128]

Có thể thấy, các kết luận này của Ban hội thẩm và AB đều khẳng định, trong quá trình điều tra, việc CQĐT bỏ qua một số giao dịch trong quá trình tính toán biên độ phá giá sẽ làm sai lệch kết quả tính toán, thậm chí kết luận về việc có sự tồn tại của hành vi bán phá giá cũng thiếu chính xác. Đặc biệt, đối với phương pháp Quy về 0, việc bỏ qua các giao dịch có biên độ phá giá âm có thể làm sai lệch không chỉ độ lớn của biên độ phá giá mà còn cả kết quả về sự tồn tại của phá giá.

(2) Thực trạng giải quyết tranh chấp liên quan đến xác định thiệt hại của ngành sản xuất công nghiệp nội địa

Điều 3 ADA quy định khi tiến hành xác định thiệt hại của ngành sản xuất công nghiệp nội địa, CQĐT phải xác định các yếu tố sau: (i) khối lượng nhập khẩu bị điều tra; (ii) tác động của việc nhập khẩu đó đối với giá của các sản phẩm nội địa tương tự; và (iii) tác động tiếp theo của việc nhập khẩu đó đối với các nhà sản xuất nội địa của các sản phẩm tương tự. Đây là những nội dung bắt buộc cần phải có trong cuộc điều

tra chống bán phá giá. Điều này được AB trong tranh chấp *China – GOES* khẳng định [112; đoạn 127]. Các khoản của Điều 3 quy định chi tiết nghĩa vụ của CQĐT trong việc xác định thiệt hại đối với ngành sản xuất trong nước do hàng hóa nhập khẩu bị điều tra gây ra. Bên cạnh đó, các điều khoản này cung cấp cho CQĐT khuôn khổ và nguyên tắc liên quan để tiến hành phân tích thiệt hại và nguyên nhân [112; đoạn 128].

Các vấn đề tranh chấp chính liên quan đến xác định thiệt hại của ngành sản xuất công nghiệp nội địa gồm có: (i) Vấn đề “bằng chứng xác thực” khi xác định thiệt hại; (ii) Vấn đề “điều tra khách quan”; (iii) Phương pháp tính khối lượng hàng nhập khẩu bị bán phá giá; (iv) Xem xét khối lượng hàng nhập khẩu bán phá giá và tác động của chúng lên giá

(i) Vấn đề “bằng chứng xác thực” khi xác định thiệt hại

Vấn đề bằng chứng trong quá trình xác định thiệt hại liên quan đến việc xác định loại bằng chứng mà CQĐT được phép sử dụng, trong đó có các yêu cầu liên quan đến tiêu chuẩn của bằng chứng và các yếu tố của bằng chứng.

Thứ nhất, việc xác định các loại bằng chứng: Trong tranh chấp *Thailand – H – Beams*, AB khẳng định, các loại bằng chứng mà CQĐT có thể sử dụng bao gồm cả thông tin bí mật và thông tin không bí mật để ra quyết định trên cơ sở tất cả các lập luận và sự kiện có liên quan. [81; đoạn 107]

Thứ hai, về tiêu chuẩn bằng chứng: Tiêu chuẩn bằng chứng theo quy định tại Điều 3.1 ADA phải đảm bảo tính “xác thực”.

Tính xác thực của bằng chứng liên quan đến chất lượng của bằng chứng mà CQĐT có thể dựa vào để đưa ra quyết định. Từ “xác thực” có nghĩa là bằng chứng phải có tính chất khẳng định, khách quan, có thể kiểm chứng được, và nó phải đáng tin cậy. [87; đoạn 192]. Cụm từ “bằng chứng xác thực” được hiểu là bằng chứng quan trọng đối với vụ việc, ngoài ra, nó phải có các đặc điểm là uy tín và đáng tin cậy. [123 ; Mục 7 đoạn 55]. Trong quá trình tính toán thiệt hại, CQĐT có thể đưa ra các phương pháp tính toán thiệt hại riêng, các giả định và các phương pháp luận hợp lý sẽ được thừa nhận là “bằng chứng xác thực”, một giả định không được chứng minh tính chính xác sẽ không được thừa nhận là “bằng chứng xác thực”. [102; đoạn 204].

Từ những kết luận này, có thể thấy, vấn đề bằng chứng xác thực được hiểu là bằng chứng đó phải có tính chất khẳng định, khách quan, có thể kiểm chứng được và phải đáng tin cậy; các bằng chứng không liên quan, không phù hợp với vấn đề đang

được xem xét không được coi là bằng chứng xác thực; các bằng chứng này phải phù hợp với mức độ xác định về sự tồn tại của thiệt hại; bên cạnh đó, một giả định không được chứng minh tính chính xác sẽ không được thừa nhận là “bằng chứng xác thực”.

Thứ ba, liên quan đến các yếu tố của bằng chứng:

AB đã giải thích trong tranh chấp *EC – Fasteners (China)* các yếu tố của “bằng chứng xác thực” bao gồm các nhân tố và chỉ số kinh tế liên quan được thu thập từ ngành sản xuất trong nước, có ảnh hưởng đến tình trạng của ngành...” [110; đoạn 413]. AB nhấn mạnh rằng, các nhân tố và chỉ số kinh tế liên quan của ngành sản xuất trong nước, có ảnh hưởng đến tình trạng của ngành được coi là yếu tố của “bằng chứng xác thực”; các yếu tố này phải được xác định trên phạm vi rộng và có liên quan đến các yếu tố kinh tế, đồng thời có khả năng cung cấp dữ liệu phong phú, đảm bảo việc phân tích thiệt hại chính xác.

Tóm lại, vấn đề “bằng chứng xác thực” được hiểu là: bằng chứng xác thực được hiểu là bằng chứng đó phải có tính chất khẳng định, khách quan, có thể kiểm chứng được và nó phải đáng tin cậy; các bằng chứng không liên quan, không phù hợp với vấn đề đang được xem xét không được coi là bằng chứng xác thực; các bằng chứng này phải phù hợp với mức độ xác định về sự tồn tại của thiệt hại; khi tiến hành xác định thiệt hại, cơ quan điều tra có thể đưa ra các phương pháp tính toán thiệt hại riêng, các giả định và các phương pháp luận hợp lý sẽ được thừa nhận là “bằng chứng xác thực”, một giả định không được chứng minh tính chính xác sẽ không được thừa nhận là “bằng chứng xác thực”; các nhân tố và chỉ và chỉ số kinh tế liên quan của ngành sản xuất trong nước cũng là một loại thông tin của “bằng chứng xác thực”, thông tin này phải được xác định trên phạm vi rộng và có liên quan đến các yếu tố kinh tế.

(ii) Vấn đề “điều tra khách quan”

Thuật ngữ “bằng chứng xác thực” tập trung vào các sự kiện làm cơ sở và biện minh cho việc xác định thiệt hại, còn thuật ngữ “điều tra khách quan” liên quan đến chính quá trình điều tra. Vấn đề “điều tra khách quan” được AB giải thích trong tranh chấp *US – Hot – Rolled Steel* như sau:

“...từ “điều tra” liên quan đến cách thức mà bằng chứng được thu thập, kiểm tra và sau đó được đánh giá; nghĩa là, nó liên quan đến việc tiến hành điều tra nói chung. Từ “khách quan”, dùng để bổ nghĩa cho từ “điều tra”, về cơ bản chỉ ra rằng quy trình “điều tra” phải tuân theo các quy định của các nguyên tắc cơ

bản về thiện chí và sự công bằng... không thiên vị lợi ích của bất kỳ bên hoặc nhóm bên quan tâm nào trong quá trình điều tra...” [87; đoạn 193]

Vì vậy, khi thực hiện điều tra bán phá giá, CQĐT phải tuân thủ các nguyên tắc cơ bản về thiện chí, công bằng, không thiên vị lợi ích của bất kỳ bên nào trong quá trình điều tra. CQĐT có thể đánh giá tác động của hàng nhập khẩu bán phá giá theo ngành sản xuất hoặc theo từng bộ phận, lĩnh vực, phân khúc. Tuy nhiên, điều này phải được đảm bảo tính khách quan. [87; đoạn 204 – 205]

Trong tranh chấp *Mexico – Anti Dumping Measures on Rice*, Mexico xác định giai đoạn điều tra chỉ là khoảng thời gian 6 tháng trong 1 năm (từ tháng 3 đến tháng 8) và thu thập thông tin tại khoảng thời gian này trong 3 năm liên tục, tuy nhiên, Ban Hội thẩm và AB cho rằng, việc CQĐT bỏ qua một khoảng thời gian không thu thập thông tin cũng sẽ khiến cho các bằng chứng đưa ra được đánh giá là không khách quan. [123; mục 7, đoạn 82] [102; đoạn 180 - 181]

Tính khách quan của thông tin còn được thể hiện thông qua việc xác định ngành sản xuất trong nước. AB trong tranh chấp *EC – Fasteners (China)* đã nhấn mạnh, CQĐT không được loại trừ toàn bộ nhóm nhà sản xuất sản phẩm tương tự.” [110; đoạn 414]

Vì ADA không quy định việc lấy mẫu, cũng không có hướng dẫn về cách tiến hành lấy mẫu đối với các nhà sản xuất trong nước, do đó, miễn là ngành sản xuất trong nước được xác định phù hợp với ADA và mẫu được chọn là đại diện cho ngành sản xuất trong nước, CQĐT có toàn quyền quyết định phương pháp chọn mẫu, và mẫu đó không nhất thiết phải có giá trị thống kê. [110; đoạn 436] Quá trình này cũng thoả mãn tính khách quan trong điều tra.

Thông qua các giải thích của Ban Hội thẩm và AB, có thể thấy “điều tra khách quan” quy định trong Điều 3.1 ADA được hiểu là quá trình điều tra phải được diễn ra một cách thiện chí, công bằng, không thiên vị lợi ích của bất kỳ bên nào. Việc xác định phạm vi của ngành sản xuất trong nước, xác định giai đoạn điều tra cũng như cách thức và phạm vi lấy mẫu cũng cần phải đảm bảo tính khách quan.

(iii) Phương pháp tính khối lượng hàng nhập khẩu bị bán phá giá

Mặc dù khoản 1 và 2 của Điều 3 ADA không quy định một phương pháp cụ thể khi tính toán khối lượng “hàng nhập khẩu bán phá giá”, điều này không có nghĩa là khoản 1 và 2 của Điều 3 trao quyền tự quyết cho CQĐT. Việc xác định phương pháp tính khối lượng hàng nhập khẩu bị bán phá giá được AB giải thích Phân tích này của

AB được hiểu là, CQĐT có quyền đưa ra phương pháp tính toán khối lượng hàng nhập khẩu bị bán phá giá, tuy nhiên, phương pháp đó phải đảm bảo dựa trên các “bằng chứng xác thực” và quy trình điều tra được tiến hành một cách khách quan. [84; đoạn 113]. Việc thiết lập biên độ phá giá đối với từng nhà sản xuất riêng lẻ không đáp ứng được tiêu chí “điều tra khách quan” vì kết quả của nó đã được xác định trước bởi chính phương pháp luận. [84; đoạn 132].

Tuy nhiên, việc tính toán “khối lượng hàng nhập khẩu bán phá giá” mà không kiểm tra từng nhà sản xuất hoặc nhà xuất khẩu có thể vẫn đảm bảo tiêu chí của “bằng chứng xác thực” là cơ sở để “điều tra khách quan” nếu các nhà sản xuất được điều tra mang tính đại diện cho mẫu. Bên cạnh đó, CQĐT cần xem xét tỷ lệ khối lượng nhập khẩu do các nhà sản xuất không bị kiểm tra ngang bằng với tỷ lệ khối lượng nhập khẩu do các nhà sản xuất bị kiểm tra bị phát hiện bán phá giá, có thể là một cách để viện dẫn “bằng chứng xác thực”. [84; đoạn 138]

(iv) Xem xét khối lượng hàng nhập khẩu bán phá giá và tác động của chúng lên giá

Đối với cuộc điều tra chống bán phá giá đến từ một mặt hàng của nhiều quốc gia, không có chỉ dẫn nào tại Điều 3.2 yêu cầu việc phân tích khối lượng và giá cả phải được thực hiện trên cơ sở từng quốc gia. [93; đoạn 111]. AB trong tranh chấp *EC – Tube or Pipe Fittings* cho rằng, việc này có thể được thực hiện trên cơ sở tích lũy. [93; đoạn 113]

Do đó, AB cho rằng, khi hàng nhập khẩu bán phá giá đến từ nhiều quốc gia, CQĐT không cần thiết phải tiến hành phân tích số liệu cụ thể theo từng quốc gia, điều này sẽ không bị coi là vi phạm theo quy định tại Điều 3.2 ADA.

Bên cạnh đó, “CQĐT phải **xem xét** liệu hàng nhập khẩu được bán phá giá có tăng lên đáng kể hay không...”. Bằng việc sử dụng từ “xem xét”, Điều 3.2 ADA không đặt ra nghĩa vụ đối với CQĐT phải đưa ra quyết định cuối cùng về khối lượng hàng nhập khẩu bị điều tra và tác động của hàng nhập khẩu đó đối với giá nội địa. Tuy nhiên, việc xem xét phải tuân theo các nguyên tắc bao quát.” [112; đoạn 130]. Việc xem xét của CQĐT phải được phản ánh trong các tài liệu liên quan, để cho phép một bên quan tâm có cơ hội tiếp cận và xác minh thông tin. [112; đoạn 131]

Một yêu cầu khác được nêu trong điều 3.2 ADA, đó là việc CQĐT phải đánh giá mối quan hệ giữa giá của mặt hàng bị điều tra và giá của hàng hoá trong nước. Hai yêu cầu nêu tại câu thứ hai của Điều 3.2 được phân tách bằng từ “hoặc”. Điều này chỉ ra

rằng các yếu tố liên quan đến việc xem xét giảm giá đáng kể có thể khác với các yếu tố liên quan đến việc xem xét ghìm giá hoặc không cho tăng giá đáng kể. [112; đoạn 137].

Tóm lại, việc “xem xét” hàng nhập khẩu bán phá giá không phải là nghĩa vụ của CQĐT, tuy nhiên, khi thực hiện việc “xem xét”, CQĐT phải tuân theo các nguyên tắc bao quát, đồng thời CQĐT phải đánh giá mối quan hệ giữa giá của mặt hàng bị điều tra và giá của hàng hoá trong nước.

(3) Thực trạng giải quyết tranh chấp liên quan đến xác định mối quan hệ nhân quả

Điều 3.5 ADA quy định CQĐT cần chứng minh sản phẩm bán phá giá gây ra các tổn hại đối với ngành sản xuất trong nước. Các đoạn khác nhau trong Điều 3 cung cấp cho CQĐT khuôn khổ, nguyên tắc để tiến hành phân tích thiệt hại và nguyên nhân. Các điều khoản này dự tính một tiến trình hợp lý trong quá trình kiểm tra của CQĐT. Điều 3.5 làm rõ các yêu cầu được quy định tại Điều 3.2, và việc điều tra được yêu cầu trong Điều 3.4. Trong tranh chấp *China – GOES*, AB nhấn mạnh CQĐT phải tiến hành phân tích mối quan hệ giữa hàng nhập khẩu bị điều tra và giá nội địa, và đặc biệt là liệu hàng nhập khẩu đó có giải thích được cho việc giảm giá hoặc kìm hãm sự tăng giá đáng kể hay không. [112; đoạn 144]. Điều này được hiểu là, CQĐT phải tiến hành trả lời câu hỏi: hàng nhập khẩu có liên quan đến việc giảm giá hoặc kìm hãm tăng giá của sản phẩm tương tự hay không; hoặc theo một cách hiểu khác, CQĐT cần xác định: các tác động về giá của hàng nhập khẩu có gây ra thiệt hại cho ngành sản xuất nội địa không. Quá trình phân tích mối quan hệ nhân quả cũng phải tương thích với các phân tích khác theo yêu cầu tại Điều 3 ADA. [105; đoạn 132]

Do đó, trong quá trình phân tích về mối quan hệ nhân quả giữa hàng nhập khẩu bán phá giá và thiệt hại của ngành sản xuất nội địa, cơ quan điều tra phải phân tích dựa trên các yêu cầu chung được đưa ra tại Điều 3 ADA.

(4) Các quy tắc về bằng chứng trong điều tra chống bán phá giá

Các quy định liên quan đến bằng chứng được đưa ra tại Điều 6 ADA. Theo quan điểm của AB, Điều 6 có tiêu đề là “Bằng chứng”, các tiểu đoạn của Điều 6 đã đặt ra các quy tắc về bằng chứng áp dụng trong suốt quá trình điều tra chống bán phá giá, đồng thời quy định các quyền theo thủ tục tố tụng mà “các bên liên quan” được hưởng trong suốt quá trình điều tra.” [84; đoạn 136]

Các nghĩa vụ trong Điều 6.1 ADA yêu cầu CQĐT cung cấp cho các bên quan tâm: (i) thông báo về thông tin mà cơ quan đó yêu cầu; và (ii) “đầy đủ cơ hội” để trình bày

bằng chứng của họ bằng văn bản. [110; đoạn 609]. Các quy định tại Điều 6.1 và 6.2 của ADA tạo nên các quyền theo thủ tục tố tụng cơ bản về điều tra chống bán phá giá.

(i) Vấn đề “đầy đủ cơ hội để có thể cung cấp bằng chứng bằng văn bản”

Quy định cho phép các bên liên quan có “đầy đủ cơ hội để có thể cung cấp bằng chứng bằng văn bản” trong Điều 6.1.1. ADA được AB đã giải thích trong tranh chấp *US — Hot-Rolled Steel* như sau: CQĐT có thể áp đặt các giới hạn thời gian thích hợp đối với các bên liên quan để trả lời các câu hỏi, thời gian tối thiểu là 30 ngày, đồng thời CQĐT phải gia hạn thời hạn trả lời các câu hỏi “khi có lý do rõ ràng”, nếu việc gia hạn đó là “có thể thực hiện được.” [87; đoạn 73 – 74]

AB giải thích về thuật ngữ “dồi dào” (ample) và “đầy đủ” (full) trong Điều 6.1 và 6.2 của ADA là các cơ hội không thể kéo dài vô thời hạn. Điểm này phải được xác định bằng cách tham chiếu đến quyền của CQĐT dựa vào thời hạn điều tra. [100; đoạn 242]. Nếu tiếp tục tạo cơ hội trình bày bằng chứng và tham dự các phiên điều trần ảnh hưởng đến thời hạn điều tra, điều này có thể hiểu, bị đơn đã đạt đến giới hạn của cơ hội “dồi dào” và “đầy đủ”.

Việc CQĐT bỏ qua chứng cứ mà bên bị đơn cung cấp nhưng không thỏa mãn tiêu chí “đầy đủ” được Ban hội thẩm và AB khẳng định sẽ gây ra những bất lợi cho bên bị đơn, vì trong bản đệ trình đó, có thể có những thông tin hỗ trợ cho quan điểm của bị đơn. AB cho rằng việc bỏ qua bằng chứng của bị đơn theo cách này là không phù hợp với quyền của bị đơn, vì theo Điều 6.1, bị đơn có quyền đưa ra bằng chứng mà họ cho là có liên quan. [100; đoạn 245 – 246]

Khi tiến hành khởi xướng điều tra bán phá giá, CQĐT có nghĩa vụ thông báo cho các bên liên quan [1; Điều 6.11], trong đó có Chính phủ của nước xuất khẩu. Tuy nhiên, Điều 6.1.1 ADA cũng như Chú thích 15 **không** đưa ra bất kỳ dấu hiệu nào về việc Chính phủ nước xuất khẩu có nghĩa vụ thông báo cho các nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất có liên quan để họ biết về cuộc điều tra. [123; đoạn 263]

Thời hạn để các nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất trả lời bằng câu hỏi là ít nhất 30 ngày. Thời hạn này được tính như “quy tắc chung”. [123; đoạn 280] Việc quy định thời hạn này nhằm bảo vệ những lợi ích cho các nhà xuất khẩu và sản xuất nước ngoài. [110; đoạn 610] Trên thực tế, khi các nhà sản xuất trong nước gửi đơn khởi kiện, yêu cầu tiến hành khởi xướng điều tra bán phá giá, họ hoàn toàn chủ động trong việc thu thập bằng chứng cần thiết để hỗ trợ cho các khiếu kiện của họ, còn với bên bị đơn, họ chỉ được biết về cuộc điều tra khi cuộc điều tra chính thức được khởi xướng. Ngoài

khoảng thời gian tối thiểu 30 ngày để cung cấp câu trả lời, các nhà sản xuất và xuất khẩu có thể gia hạn bất cứ khi nào có thể khi có lý do hợp lý. Tuy nhiên, việc giải thích đúng Điều 6.1.1 ADA cũng cần phải tính đến lợi ích của CQĐT trong việc kiểm soát thời hạn điều tra. [110; đoạn 611]

Vì vậy, thông qua các giải thích trên của Ban hội thẩm và AB, vấn đề “đầy đủ cơ hội để cung cấp bằng chứng bằng văn bản” được hiểu như sau:

- CQĐT có thể đặt ra giới hạn về thời gian cho các bên liên quan cung cấp bằng chứng;
- Các bên liên quan có cơ hội “dồi dào” và “đầy đủ”, tuy nhiên, các bên không thể kéo dài vô thời hạn, cơ hội này được coi là đạt đến giới hạn khi nó ảnh hưởng đến tiến trình điều tra của CQĐT;

- CQĐT nên cân nhắc các bằng chứng không đảm bảo tiêu chí “đầy đủ” nhưng có thể có lợi cho bên bị đơn;

- Chính phủ hoặc các nhà ngoại giao nước xuất khẩu không có nghĩa vụ phải thông báo cho các nhà sản xuất hoặc các nhà xuất khẩu của họ biết về cuộc điều tra;

- Các nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài có tối thiểu 30 ngày để cung cấp câu trả lời, và có thể gia hạn bất cứ khi nào có thể khi có lý do hợp lý. Tuy nhiên, gia hạn cũng cần phải tính đến lợi ích của CQĐT trong việc kiểm soát thời hạn điều tra.

(ii) *Vấn đề “bảng câu hỏi” trong điều tra bán phá giá*

Thuật ngữ “bảng câu hỏi” trong Điều 6.1.1 ADA được AB giải thích trong *EC – Fasteners (China)* là một loại tài liệu cụ thể chứa đựng những yêu cầu quan trọng, được gửi đi sớm trong quá trình điều tra và thông qua đó CQĐT thu thập một lượng thông tin đáng kể liên quan đến các khía cạnh chính của cuộc điều tra (nghĩa là bán phá giá, thiệt hại và nguyên nhân)...” [110; đoạn 613].

CQĐT cần thu thập thông tin về sản phẩm của nhà xuất khẩu, doanh số bán hàng trong nước và xuất khẩu, sản lượng và năng lực sản xuất, giá thành sản xuất và các yếu tố liên quan đến việc điều chỉnh để có sự so sánh công bằng. [110; đoạn 616 – 617]. Do đó, các thông tin trong “bảng câu hỏi” cần phải đáp ứng là thông tin quan trọng, có thể thu thập thông tin toàn diện để phục vụ điều tra hay không. Các thông tin này có thể bao gồm doanh số bán hàng trong nước và xuất khẩu, sản lượng và năng lực sản xuất, giá thành sản xuất và các yếu tố liên quan đến việc điều chỉnh giá.

Điều 6.4 ADA quy định, CQĐT phải tạo cơ hội kịp thời cho các bên liên quan bảo vệ quyền lợi của mình. Nếu CQĐT không thực hiện điều này, sẽ bị coi là vi

phạm nghĩa vụ được quy định tại Điều 6.2 ADA. Nội dung này được giải thích trong báo cáo của AB trong tranh chấp *EC – Tube or Pipe Fittings*, khi CQĐT không cho bị đơn được trình bày, dù bằng văn bản hay bằng lời nói, việc làm này được hiểu là hành động không phù hợp với Điều 6.2 ADA. [93; đoạn 149]. Tuy nhiên, AB trong tranh chấp *US – Oil Country Tubular Goods Sunset Reviews* giải thích: đối với bên bị đơn không trả lời bằng hỏi, không cung cấp thông tin cho CQĐT, có thể bị từ chối những quyền tố tụng cơ bản. [100; đoạn 246]. Trong trường hợp, bên bị đơn không phản hồi, không trả lời bằng hỏi mà CQĐT đưa ra sẽ phải đối mặt với các quyết định tự động của CQĐT, không được cung cấp bằng chứng trong phần còn lại của thủ tục điều tra và không được phép điều trần với các bên bất lợi...” [93; đoạn 150]

Do đó, các bên liên quan có đầy đủ cơ hội để cung cấp bằng chứng bằng văn bản đồng thời được tạo cơ hội để bảo vệ quyền lợi của mình, dù bằng văn bản hay tham gia trực tiếp tại các phiên điều trần. Tuy nhiên, khi bên bị đơn bỏ qua việc cung cấp thông tin hoặc trả lời bằng hỏi do CQĐT yêu cầu, họ có thể bị từ chối những quyền tố tụng cơ bản, phải đối mặt với các quyết định tự động của CQĐT, không được cung cấp bằng chứng trong phần còn lại của thủ tục điều tra và không được phép điều trần với các bên bất lợi.

3.1.2. Thực tiễn áp dụng cơ chế giải quyết tranh chấp về chống bán phá giá đối với các nước đang phát triển

3.1.2.1. Thực tiễn áp dụng cơ chế giải quyết tranh chấp về chống bán phá giá của Trung Quốc

Trung Quốc trở thành Thành viên chính thức của WTO vào ngày 11/12/2001 sau 15 năm đàm phán. Với sự tham gia của Trung Quốc, WTO đã thực sự trở thành tổ chức toàn cầu. Chỉ sau 8 năm kể từ thời điểm gia nhập, vào năm 2009, Trung Quốc đã vượt qua Đức và trở thành nhà xuất khẩu lớn nhất trên thế giới [229]. Trung Quốc đóng một vai trò chính trong WTO bởi quy mô thương mại của quốc gia này. Vì vậy, Trung Quốc trở thành mục tiêu chính trong các khiếu kiện tại WTO [149; tr. 8]. Tính đến ngày 08/6/2023, có tổng cộng 612 vụ tranh chấp được khởi xướng tại WTO, Trung Quốc đã tham gia vào cơ chế giải quyết tranh chấp này 263 vụ, trong đó 22 vụ với tư cách là nguyên đơn, 49 vụ với tư cách là bị đơn và 192 vụ với tư cách là bên thứ ba [236]. Khi nghiên cứu kinh nghiệm của Trung Quốc, người ta nhận thấy rằng, tiếp cận với các tranh chấp của WTO trên cơ sở từng trường hợp cụ thể, chứ không phải thông qua một chiến lược tranh tụng đã được chuẩn bị sẵn [160; tr. 1]. Hầu hết các

tranh chấp của Trung Quốc liên quan đến vấn đề PVTM, con số này cũng phù hợp với xu hướng chung của WTO, khi mà có hơn một nửa số tranh chấp tại WTO là các vấn đề liên quan đến PVTM [236].

Trong các tranh chấp về chống bán phá giá, Trung Quốc tham gia 9 vụ với tư cách nguyên đơn, 11 vụ với tư cách bị đơn.

(1) DS368: Hoa Kỳ - Biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp đối với sản phẩm giấy của Trung Quốc

Năm 2006, Trung Quốc tham gia khởi kiện lần thứ hai trong WTO với bên bị đơn là Hoa Kỳ (WT/DS368). Đây là tranh chấp liên quan đến biện pháp chống bán phá giá sơ bộ và biện pháp chống trợ cấp mà Hoa Kỳ áp dụng đối với sản phẩm của Trung Quốc. Trong tranh chấp này, Trung Quốc không phải chờ đến những cuộc điều tra cuối cùng mà vẫn có thể khởi kiện Hoa Kỳ ngay từ lần áp thuế sơ bộ đầu tiên. Trong nhiều năm, Trung Quốc bị Hoa Kỳ phân loại là một nền kinh tế phi thị trường (Non – market Economic – NME). Do đó, Bộ Thương mại Hoa Kỳ (Department of Commerce – DOC) không sử dụng giá hoặc chi phí của doanh nghiệp Trung Quốc để làm cơ sở tính giá trị thông thường của hàng hoá, mà thay vào đó sử dụng giá hoặc chi phí của một quốc gia khác (là nền kinh tế thị trường) để tính giá. Bên cạnh đó, pháp luật CTC của Hoa Kỳ lập luận rằng, trong các NME, không có tiêu chuẩn thị trường để xác định xem trợ cấp đó có xảy ra hay không và ở mức độ nào theo yêu cầu của pháp luật CTC Hoa Kỳ. Kể từ năm 1986, Hoa Kỳ nhiều lần bác các đơn đề nghị khởi kiện điều tra CTC đối với các sản phẩm đến từ các quốc gia NME, và do đó, các cuộc điều tra này không áp dụng với Trung Quốc. Tuy nhiên, thực tiễn đó đã thay đổi vào năm 2006 khi Hoa Kỳ thay đổi quan điểm và bắt đầu tiến hành điều tra CBPG và CTC đối với một sản phẩm. Điều này sẽ đe dọa lớn đến xuất khẩu của Trung Quốc sang Hoa Kỳ, đồng thời có thể tạo tiền lệ để các Thành viên khác trong WTO thực hiện các hành động tương tự đối với sản phẩm của Trung Quốc. Do các nỗ lực song phương không có kết quả nên Trung Quốc không có lựa chọn khả thi nào khác ngoài việc giải quyết tranh chấp tại WTO. Ngay sau đó, Ủy ban Thương mại Hoa Kỳ (USITC) đã ra tuyên bố rằng ngành công nghiệp Hoa Kỳ không bị thiệt hại hoặc đe dọa thiệt hại bởi các nhà nhập khẩu Trung Quốc [160; tr.5-7]. Do đó, vụ kiện này kết thúc ngay tại giai đoạn tham vấn mà không cần phải trải qua các quy trình tranh tụng khác.

(2) DS397: EU – Các biện pháp CPBG đối với sản phẩm ốc vít bằng sắt thép của Trung Quốc

Vụ kiện phát sinh từ quyết định của EU về việc áp thuế CBPG đối với mặt hàng ốc vít nhập khẩu từ Trung Quốc từ 26.5% đến 85%. Các khoản thuế này ảnh hưởng đến 200 công ty Trung Quốc bán linh kiện vào thị trường EU, trị giá khoảng 575 triệu Euro một năm [160; tr.9].

Đối với EU, các khiếu nại của Trung Quốc đều liên quan đến vấn đề NME, và điều này ảnh hưởng đến các cuộc điều tra chống bán phá giá đối với hàng nhập khẩu từ Trung Quốc. Lần đầu tiên Trung Quốc yêu cầu quy chế nền kinh tế thị trường trong các vụ việc về PVTM đối với hàng hoá của Trung Quốc. Một số nhà xuất khẩu từ Trung Quốc đã được đối xử theo nền kinh tế thị trường trên cơ sở 5 tiêu chí được quy định trong pháp luật chống bán phá giá của EU [12; Điều 2.7.c], yêu cầu từ các nhà xuất khẩu khác không được chấp thuận. Năm 2008, EU đã tiến hành đánh giá và kết luận rằng, Trung Quốc chỉ đáp ứng một trong năm tiêu chí. [69; đoạn 1.1]

Qua 2 tranh chấp này của Trung Quốc, có thể rút ra các bài học kinh nghiệm sau:

Một là, không cần chờ đến kết luận cuối cùng của cuộc điều tra CBPG mà có thể khởi kiện ngay từ khi có quyết định áp thuế CBPG sơ bộ.

Hai là, bên cạnh các nỗ lực ngoại giao, cần thể hiện quyết tâm khởi kiện tại WTO. Mặc dù các nỗ lực song phương ban đầu không có kết quả, nhưng Trung Quốc khởi kiện Hoa Kỳ tại WTO thì Hoa Kỳ lại chấp nhận các yêu cầu của Trung Quốc và vụ kiện kết thúc ngay tại giai đoạn tham vấn.

Ba là, nghiên cứu kỹ các tiêu chí nền kinh tế thị trường có thể giúp cho các nhà xuất khẩu có những đề xuất với CQĐT để được đối xử theo nền kinh tế thị trường, tránh được các mức thuế cao so với việc bị coi là NME.

3.1.2.2. Thực tiễn áp dụng giải quyết tranh chấp về chống bán phá giá của Indonesia

Indonesia được đánh giá là một thành viên tích cực trong khu vực Đông Nam Á trong việc sử dụng Cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO. Điều này được thể hiện thông qua việc Indonesia tham gia vào cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO: 13 vụ với tư cách nguyên đơn, 15 vụ với tư cách bị đơn, 49 vụ với tư cách bên thứ ba [236]. Trong số 13 vụ khởi kiện bởi Indonesia, có 8 vụ kiện liên quan đến biện pháp chống bán phá giá. Tác giả lựa chọn tranh chấp DS442 và tranh chấp liên quan đến ngành

giấy để phân tích thực hiện áp dụng giải quyết tranh chấp về chống bán phá giá của Indonesia.

(1) DS442 – EU – Fatty Alcohols (Indonesia)

EU Biện pháp chống bán phá giá đối với việc nhập khẩu một số loại rượu béo từ Indonesia

Ngày 27/7/2012, Indonesia yêu cầu tham vấn với EU liên quan đến việc EU áp dụng các biện pháp chống bán phá giá tạm thời và chính thức đối với việc nhập khẩu rượu béo và liên quan đến một số khía cạnh của cuộc điều tra bán phá giá mà EU đã tiến hành với một số loại rượu béo và hỗn hợp của chúng có xuất xứ từ Ấn Độ, Indonesia và Malaysia.

Trong phân tích dưới đây, tác giả sẽ tập trung phân tích các nội dung tranh chấp về các khía cạnh pháp lý của Điều 3.5 ADA. Indonesia cho rằng EU đã hành động không phù hợp với Điều 3.5 trong việc xem xét yếu tố "khủng hoảng kinh tế" bao gồm ba phần, cụ thể là: (a) không thể tách biệt và phân biệt đầy đủ các tác động có hại của khủng hoảng kinh tế từ hàng nhập khẩu bán phá giá; (b) sai lầm trong việc xác định năm bắt đầu cuộc khủng hoảng kinh tế; và (c) không giải quyết được các lập luận và bằng chứng nhất định trình bày trong quá trình điều tra bởi các bên quan tâm.

Một là, vấn đề không tách biệt và phân biệt đầy đủ các tác động có hại của khủng hoảng kinh tế từ hàng nhập khẩu bán phá giá

Indonesia cho rằng: EU giả định không chính xác tác động của cuộc khủng hoảng tài chính chỉ bắt đầu vào năm 2009, dẫn đến giả định sai lầm rằng bất kỳ thiệt hại nào mà ngành công nghiệp trong nước phải gánh chịu trong năm 2008 đều do tác động của hàng nhập khẩu bán phá giá và loại trừ tất cả tác động của cuộc khủng hoảng kinh tế; EU đã thất bại trong việc tách biệt và phân biệt các tác động có hại của cuộc khủng hoảng kinh tế; EU đã không đưa ra lời giải thích hợp lý và đầy đủ cho kết luận của họ về thiệt hại.

Quan điểm của EU: Điều 3.5 ADA không quy định phương pháp để tách và phân biệt tác động của các yếu tố đã biết khác với tác động của hàng nhập khẩu bị bán phá giá. Trên cơ sở đó, EU lập luận rằng, trái với những gì Indonesia đã tuyên bố, EU không bắt buộc phải sử dụng phương pháp định lượng để tách và phân biệt tác động của cuộc khủng hoảng kinh tế. Thay vào đó, theo Điều 3.5, có thể tiến hành một cuộc điều tra để phân tích định tính. EU thừa nhận rõ ràng rằng cuộc khủng hoảng kinh tế là

một yếu tố đã biết góp phần làm giảm nhu cầu và gây áp lực về giá, và các chỉ số về thiệt hại. Tuy nhiên, tình hình kinh tế được cải thiện khiến nhu cầu quay trở lại mức của năm 2007, đã không đưa hiệu quả hoạt động của ngành trở lại mức của năm 2007. Do đó, EU xác định rằng sự trùng hợp của cuộc khủng hoảng kinh tế là không đủ để phá vỡ mối quan hệ nhân quả giữa hàng nhập khẩu bán phá giá và thiệt hại.

Quan điểm của Ban hội thẩm: Ban hội thẩm nhận thấy rằng EU đã giải quyết các tác động có hại của cuộc khủng hoảng kinh tế, phân biệt khỏi hàng nhập khẩu bị bán phá giá, theo hai cách. Đầu tiên, EU đã đánh giá tác động của hàng nhập khẩu bán phá giá đối với ngành sản xuất trong nước trước và sau khi khủng hoảng xảy ra. EU đã so sánh các tiêu chí về thị phần, doanh số bán hàng, giá bán của hàng nhập khẩu bán phá giá và của hàng tương tự trước và sau khi cuộc khủng hoảng kinh tế xảy ra [188]. Thứ hai, EU đã đánh giá tác động của cuộc khủng hoảng đối với hàng nhập khẩu bị bán phá giá và ngành công nghiệp trong nước tương ứng. Do đó, Ban hội thẩm nhận thấy, EU rõ ràng thừa nhận rằng cuộc khủng hoảng kinh tế có tác động bất lợi đến ngành công nghiệp trong nước và đây là tác động độc lập với tác động của hàng nhập khẩu bán phá giá, và vì vậy, điều này hoàn toàn đối lập với lập luận của Indonesia.

Trên cơ sở những điều đã nói ở trên, Ban hội thẩm kết luận rằng Indonesia đã không chứng minh rằng EU đã hành động không phù hợp với Điều 3.5 ADA.

Hai là, thời điểm bắt đầu cuộc khủng hoảng

Indonesia nhận thấy, trong Quyết định cuối cùng của EU đã nêu “ngay trước cuộc khủng hoảng tài chính, năm 2008 là năm có lượng hàng nhập khẩu bán phá giá tăng cao nhất từ các nước có liên quan”. Do đó, Indonesia cho rằng các cơ quan có thẩm quyền của EU khẳng định cuộc khủng hoảng bắt đầu vào năm 2009 – không phải năm 2008 – và do đó coi năm 2008 là năm mà thiệt hại có thể xảy ra chỉ do hàng nhập khẩu bán phá giá gây ra, chứ không phải do tác động đồng thời của hàng nhập khẩu bán phá giá và khủng hoảng kinh tế.

Tuy nhiên, EU chỉ ra một loạt các tài liệu tham khảo khác trong Quyết định sơ bộ và Quyết định Cuối cùng và nhận thấy rằng, các nhà chức trách EU hiểu cuộc khủng hoảng kinh tế bắt đầu vào năm 2008.

Quan điểm của Ban hội thẩm: Theo những trích đoạn này, Ban hội thẩm không đồng ý với khẳng định của Indonesia rằng EU coi năm 2008 là năm mà thiệt hại chỉ chịu tác động của hàng nhập khẩu bán phá giá gây ra. Do đó, Ban hội thẩm kết luận

rằng Indonesia đã không chứng minh EU đã hành động không phù hợp với Điều 3.5 do quy kết sai thiệt hại do cuộc khủng hoảng kinh tế năm 2008 gây ra cho hàng nhập khẩu bị bán phá giá.

Ba là, EU không giải quyết được các lập luận và bằng chứng nhất định được các bên quan tâm trình bày trong quá trình điều tra.

Quan điểm của Indonesia: Indonesia lập luận rằng phân tích của EU về cuộc khủng hoảng kinh tế không giải quyết được hai vấn đề được các bên liên quan nêu ra trong quá trình điều tra, cụ thể là các lập luận và bằng chứng được trình bày về nhu cầu cố định và những cải thiện về lợi nhuận của Cognis.

Quan điểm của Ban hội thẩm: Ban hội thẩm nhận thấy quyết định của CQĐT không cần giải quyết rõ ràng một lập luận hoặc bằng chứng cụ thể được đưa ra bởi một bên quan tâm trong quá trình điều tra, nếu: (a) các lập luận hoặc bằng chứng có liên quan đã “ngâm được xem xét” trong quyết định của cơ quan có thẩm quyền; hoặc (b) các lập luận hoặc bằng chứng có liên quan không đủ giá trị chứng minh. Do đó, Ban hội thẩm kết luận rằng việc EU bỏ qua thảo luận về điều này trong quyết định của họ không vi phạm Điều 3.5; đồng thời Indonesia đã không chứng minh được rằng EU hành động không phù hợp với Điều 3.5.

Từ các kết luận nêu trên của Ban hội thẩm, có thể nhận thấy, trong các yêu cầu khởi kiện, Indonesia đã không chứng minh được các yêu cầu của mình trước Ban hội thẩm, vì vậy, việc nghiên cứu không đầy đủ và không có đầy đủ các bằng chứng liên quan sẽ khiến cho các yêu cầu của bên nguyên đơn bị bác bỏ.

(2) Tranh chấp liên quan đến các biện pháp chống bán phá giá đối với ngành giấy của Indonesia

Trong các tranh chấp về chống bán phá giá do Indonesia khởi kiện, có 3 tranh chấp liên quan đến ngành giấy, cụ thể là các tranh chấp DS312 (khởi kiện Hàn Quốc năm 2007), DS470 (khởi kiện Pakistan năm 2013) và DS529 (khởi kiện Australia năm 2019). Ba vụ tranh chấp này Indonesia đều giành chiến thắng nhờ chiến lược đúng đắn được thực hiện bởi phía Indonesia và sự hợp tác của tất cả các bên liên quan, cụ thể là Bộ Thương mại, Bộ Ngoại giao và chính các doanh nghiệp.

DS312: Indonesia khởi kiện Hàn Quốc

Hàn Quốc đã tiến hành cuộc điều tra chống bán phá giá giấy từ Indonesia bắt đầu từ năm 2002 khi có đơn kiện chống bán phá giá của Ủy ban Thương mại Hàn Quốc

(Korea Trade Commission – KTC) đối với sản phẩm giấy của Indonesia. Là thành viên của WTO, Indonesia tận dụng cơ chế giải quyết tranh chấp của tổ chức này để khởi kiện Hàn Quốc. Trong giai đoạn tham vấn, Indonesia đã phát hiện nhiều vi phạm của Hàn Quốc. Sự kiên định của Indonesia trong các lập luận của mình đã khiến Ban hội thẩm đồng ý và cuối cùng đã đưa ra quyết định có lợi cho Indonesia. Ban hội thẩm cho rằng KTC của Hàn Quốc đã vi phạm một số điều khoản của ADA khi không áp dụng nguyên tắc phòng ngừa trong việc sử dụng thông tin. KTC của Hàn Quốc cũng được chứng minh là không phù hợp với các điều khoản của ADA khi từ chối cho phép các nhà sản xuất giấy của Indonesia giải thích các yếu tố gây ra thiệt hại. Với quyết định này, Indonesia được cho là đã thắng kiện. [157; tr. 113]. Ban hội thẩm kết luận rằng, Hàn Quốc phải xoá bỏ chính sách chống bán phá giá cũng như đưa ra khoảng thời gian hợp lý để Hàn Quốc thực thi quyết định này. Tuy nhiên, Hàn Quốc không thiện chí thực hiện theo khuyến nghị của DSB, do đó, Indonesia đã tiếp tục khởi kiện Hàn Quốc. Cũng trong khoảng thời gian này, Indonesia tuyên bố, nếu Chính phủ Hàn Quốc không xoá bỏ lệnh áp thuế chống bán phá giá ngay lập tức, Indonesia sẽ tiến hành biện pháp trả đũa. Chính phủ Indonesia sau đó đã làm việc cùng với các bên liên quan. Vụ Ngoại thương thuộc Bộ Thương mại đã tiến hành tham vấn với Trung tâm Tư vấn pháp luật WTO (Advisory Centre on WTO LAW – ACWL) nhằm đo lường thiệt hại vật chất của Indonesia để từ đó làm cơ sở cho kế hoạch trả đũa. Để giải quyết vụ tranh chấp này, Indonesia đã tiến hành nhiều cuộc gặp gỡ song phương với đại diện chính thức của Hàn Quốc. Bộ Thương mại Indonesia đóng vai trò quan trọng trong tranh chấp này. Ngoài ra, Vụ Ngoại thương còn thực hiện nhiều hoạt động ngoại giao với Hàn Quốc thông qua trao đổi thư, gặp gỡ trực tiếp. Hoạt động ngoại giao của Indonesia cũng được thực hiện bằng cách trao đổi thư từ hoặc tham vấn với ACWL nhằm gây áp lực lên phía Hàn Quốc. Các công ty giấy của Indonesia cũng theo dõi quá trình điều tra lại của KTC và phản hồi với Chính phủ Indonesia. [157; tr. 114 – 116] . Indonesia đã có cuộc gặp gỡ với Hàn Quốc và tuyên bố rằng, Indonesia có thể không chỉ trả đũa đối với mặt hàng giấy, mà còn các mặt hàng khác nhập khẩu từ Hàn Quốc. Indonesia nhận thấy mình có vị thế thương lượng so với Hàn Quốc do Indonesia đã thắng Hàn Quốc trong hai tranh chấp liên tiếp tại DSB, đồng thời Indonesia nhận thấy Hàn Quốc không có đủ cơ sở dữ liệu để chứng minh các doanh nghiệp Indonesia bán phá giá, bên cạnh đó, Indonesia là nước xuất khẩu bột giấy lớn thứ ba sang Hàn Quốc,

việc áp đặt mức thuế chống bán phá giá quá cao đối với doanh nghiệp Indonesia cũng sẽ gây thiệt hại cho chính ngành sản xuất giấy của Hàn Quốc. Do đó, Indonesia có nhiều lợi thế để thực hiện các chính sách ngoại giao của mình với Hàn Quốc. [157; tr. 120 – 121]

DS470: Indonesia khởi kiện Pakistan

Vụ kiện thứ hai về tranh chấp chống bán phá giá đối với sản phẩm giấy giữa Indonesia và Pakistan. Khởi đầu của cáo buộc bán phá giá này là vào năm 2010, công ty giấy địa phương Pakistan Packages Limited đã đệ đơn kiến nghị lên Ủy ban Thuế quan Quốc gia (National Tariff Committee – NTC) của Pakistan để điều tra về sự tồn tại của các hành vi bán phá giá của Indonesia. Cuộc điều tra được tiến hành và dẫn đến việc Indonesia phải chịu mức thuế chống bán phá giá nhập khẩu từ Pakistan là 34,04%. Sau đó, cuộc điều tra đã dừng lại vào năm 2011 vì một số lý do, một trong số đó là công ty của Pakistan với tư cách là nhân chứng, đã đệ trình rằng họ không bị thiệt hại gì từ các sản phẩm giấy của Indonesia. Cáo buộc bán phá giá đối với Indonesia là không hợp lệ, do đó cuộc điều tra kết thúc. Tuy nhiên, NTC của Pakistan đã nối lại cuộc điều tra. Nhận thấy tình trạng kéo dài của cáo buộc bán phá giá giấy, chính phủ Indonesia cuối cùng đã chủ động khiếu nại lên WTO. Indonesia đã đệ đơn phản đối cáo buộc bán phá giá vì quá trình này quá dài và vượt quá thời hạn điều tra do WTO quy định, tối đa là 18 tháng, một lý do khác là Pakistan đã vi phạm một số điều khoản trong ADA. Indonesia yêu thành lập ban hội thẩm để giải quyết vụ tranh chấp này. Điều này đã khiến Pakistan phải tổ chức lại các bước ngoại giao với Indonesia do các điều kiện chính trị trong nước không thuận lợi của Pakistan. Pakistan nhận thấy rằng họ cần các sản phẩm giấy từ Indonesia, do đó, họ đã quyết định dừng điều tra vì muốn có quan hệ song phương tốt đẹp với Indonesia. Thành công thứ hai của Indonesia lần này là sự hợp tác tốt giữa Bộ Thương mại và nỗ lực ngoại giao của Bộ Ngoại giao. [177; tr. 112]

DS529: Indonesia khởi kiện Australia

Trường hợp thứ ba về cáo buộc bán phá giá giấy là giữa Indonesia và Australia. Ban đầu, vào năm 2017, Australia đã áp thuế nhập khẩu rất lớn đối với ba nhà xuất khẩu giấy của Indonesia, cụ thể là 33%. Thuế nhập khẩu cao khiến giá trị xuất khẩu của Indonesia giảm mạnh. Indonesia đã yêu cầu WTO điều tra các cáo buộc bán phá giá do Australia áp dụng đối với các sản phẩm giấy của Indonesia. Trong phiên họp

của ban hội thẩm, Indonesia khẳng định chắc chắn rằng các cáo buộc bán phá giá của Australia là vô căn cứ; việc xây dựng “tình huống thị trường đặc biệt” mà Australia sử dụng là cách diễn giải không phù hợp với các điều khoản được quy định trong ADA. Indonesia cũng cho rằng Australia không thể so sánh giá trong nước với giá xuất khẩu và các sự kiện khác mà Indonesia đưa ra để chứng minh cáo buộc bán phá giá. Dựa trên những phát hiện của những sự việc này, ban hội thẩm của DSB khuyến nghị Australia tuân thủ tất cả các điều khoản của ADA. Trải qua hàng loạt giai đoạn ngoại giao, cuối cùng vào năm 2020, Australia đã đồng ý tuân thủ các khuyến nghị của Ban hội thẩm. Chiến thắng lần nữa của Indonesia là một thành công rất lớn khi xét đến việc có nhiều quốc gia tham gia vào ban hội thẩm và đóng vai trò là bên thứ ba tham gia vào mọi giai đoạn của cuộc điều tra.

Để giải thích ba trường hợp bán phá giá giấy mà Indonesia phải đối mặt ở trên, Indonesia đã thực hiện một chiến lược dưới hai hình thức. *Đầu tiên*, Indonesia thực hiện chiến lược bằng chứng bằng cách thu thập bằng chứng về các sự kiện phủ nhận việc Indonesia không thực hiện bán phá giá. *Thứ hai*, Indonesia thực hiện chiến lược ngoại giao thông qua việc đại sứ quán Indonesia tại 3 nước bị cáo buộc bán phá giá giấy, tìm kiếm nguyên nhân sâu xa của cáo buộc bán phá giá xuất phát từ các yếu tố khác như yếu tố chính trị, nhu cầu thực sự về kinh doanh giấy của các nước nhập khẩu và các yếu tố xã hội trong nước. [177; tr. 112]

Do đó, các bài học kinh nghiệm có thể rút ra khi nghiên cứu thực tiễn giải quyết tranh chấp của Indonesia là:

Một là, thu thập đầy đủ các bằng chứng chứng minh cho các luận điểm mà Indonesia đưa ra;

Hai là, thực hiện các chiến lược ngoại giao thông qua đại sứ quán Indonesia tại các nước bị đơn. Việc có đầy đủ thông tin để khẳng định lợi thế trong chiến lược thương lượng giúp Indonesia thành công trong chiến lược này;

Ba là, có sự hợp tác chặt chẽ giữa Bộ Thương mại và Bộ Ngoại giao trong suốt quá trình giải quyết tranh chấp để có thể vận dụng linh hoạt và mềm dẻo giữa 2 cách thức ngoại giao và kiện tại WTO.

Bốn là, có thể sử dụng các kênh học thuật thông qua các chương trình tập sự dành cho Luật sư trẻ, ACWL cung cấp sự hỗ trợ gián tiếp nâng cao kiến thức chuyên môn về luật thương mại quốc tế. Các nước đang phát triển cũng có thể đào tạo luật sư

từ các công ty luật tư nhân, điều này sẽ giúp giảm đáng kể chi phí nếu phải sử dụng đội ngũ luật sư nước ngoài. Ngoài ra, cần tận dụng sự hỗ trợ của ACWL;

Năm là, kiên quyết trong lập trường trả đũa nếu đối tác không thực hiện theo những đề xuất mà DSB đã đưa ra.

Sáu là, trong quá trình giải quyết tranh chấp, một nước đang phát triển có thể tìm hiểu thêm những vấn đề liên quan để củng cố vị thế của mình. Nếu các nước đang phát triển né tránh và ít sử dụng diễn đàn của WTO để giải quyết tranh chấp thì có thể mất đi cơ hội và kinh nghiệm khi đối mặt với các nước phát triển;

Bảy là, tăng cường quan hệ đối tác với các nước đang phát triển khác, nhằm nâng cao nhận thức và đấu tranh về một vấn đề quan trọng đối với nước đang phát triển trong WTO. Các nước đang phát triển trong WTO sẽ được củng cố với các dữ liệu cụ thể và hợp lệ làm cơ sở để tranh luận với các nước phát triển trong những tranh chấp về sau. Dữ liệu này có thể là một trong những điểm mấu chốt trong việc tiến hành bất kỳ hoạt động ngoại giao nào, đặc biệt là trong giải quyết tranh chấp tại WTO.

Tám là, khi đối đầu với các nước phát triển, các nước đang phát triển cũng cần cân trọng hơn, tận dụng mọi cơ hội để giành quyền lợi cho mình.

3.2. Thực trạng giải quyết tranh chấp về trợ cấp và các biện pháp đối kháng và thực tiễn áp dụng đối với các nước đang phát triển

3.2.1. Thực trạng giải quyết tranh chấp về trợ cấp và các biện pháp đối kháng

Hiện nay, trong WTO có 136 tranh chấp về trợ cấp và các biện pháp đối kháng. [234]. Các tranh chấp này gồm 2 nhóm: (i) “tranh chấp về trợ cấp”, được hiểu là tranh chấp giữa các thành viên WTO về việc một thành viên đã áp dụng một biện pháp trợ cấp bị cấm hoặc áp dụng biện pháp trợ cấp có thể bị đối kháng, gây tác động tiêu cực tới thị trường trong nước của thành viên nước nhập khẩu; (ii) “tranh chấp về các biện pháp đối kháng”, đây là tranh chấp giữa các thành viên WTO về việc một thành viên đã áp dụng một biện pháp chống trợ cấp không phù hợp với quy định của WTO. [212]. Nội dung dưới đây, tác giả sẽ phân tích thực trạng giải quyết tranh chấp liên quan đến việc xác định trợ cấp.

Việc xác định một biện pháp có được coi trợ cấp hay không được căn cứ theo định nghĩa tại Điều 1.1 SCM. Cách hiểu về “trợ cấp” phải được tuân thủ theo các điều kiện đưa ra tại Điều 1.1 SCM, định nghĩa này được áp dụng ở bất cứ quy định nào từ “trợ cấp” xuất hiện trong SCM. [78; đoạn 93]. Điều này một lần nữa được nhấn mạnh

trong tranh chấp *US – Carbon Steel*, định nghĩa về “trợ cấp” áp dụng cho toàn bộ Hiệp định, bao gồm tất cả các khoản trợ cấp, bất kể số tiền trợ cấp là bao nhiêu, kể cả các khoản trợ cấp bị cấm, bất kể khối lượng trợ cấp là bao nhiêu. [92; đoạn 80]

Do đó, cách hiểu về “trợ cấp” được áp dụng cho toàn bộ Hiệp định SCM, và định nghĩa về “trợ cấp” không bị giới hạn trong bất kỳ giá trị tối thiểu nào. Trợ cấp được coi là tồn tại nếu có một đóng góp tài chính của Chính phủ hoặc cơ quan công quyền, và đóng góp này tạo ra lợi ích cho bên nhận. Sự tồn tại của các yếu tố này cấu thành nên trợ cấp, và AB đã giải thích điều này trong tranh chấp *EC and certain member States – Large Civil Aircraft*. [105; đoạn 708]

Vì vậy, việc xác định trợ cấp cần phải giải thích các tiêu chí “có sự đóng góp về tài chính”, chủ thể tiến hành trợ cấp, các hành vi được coi là trợ cấp, và vấn đề tạo ra lợi ích cho bên nhận.

(1) *Tranh chấp liên quan đến xác định “có sự đóng góp về tài chính”:*

Các giao dịch được xác định “có sự đóng góp về tài chính” được giải thích trong tranh chấp *US – Softwood Lumber IV*. [98; đoạn 52, footnote 35]. Các khoản được hiểu là đóng góp tài chính rất đa dạng, nó có thể được thực hiện thông qua việc chính phủ chuyển tiền trực tiếp hoặc các khoản vốn, hoặc chính phủ cung cấp hàng hoá hoặc dịch vụ, hoặc thông qua hoạt động mua hàng hoá, dịch vụ của chính phủ. Các hoạt động này cũng có thể hiểu là đóng góp tài chính nếu chính phủ uỷ thác hoặc chỉ đạo cho một tổ chức tư nhân. Các biện pháp trợ cấp của chính phủ còn được xác định bao gồm cả hoạt động hỗ trợ giá hoặc hỗ trợ thu nhập.

AB nhấn mạnh trong tranh chấp *US – Anti-Dumping and Countervailing Duties (China)*: Thực thể tiến hành đóng góp tài chính có thể là “chính phủ” hoặc “cơ quan công quyền” (gọi chung là “chính phủ”), hoặc “tổ chức tư nhân”. Nếu thực thể tiến hành trợ cấp là một tổ chức tư nhân, hành vi của tổ chức này chỉ được coi là có sự đóng góp tài chính nếu có sự *uỷ thác* hoặc *chỉ đạo* của chính phủ. [109; đoạn 284]

Vì vậy, khi chính phủ thực hiện các hành động được nêu trong các điểm (i) – (iii) hoặc câu đầu tiên của điểm (iv) Điều 1.1(a)(1) SCM thì tồn tại “đóng góp tài chính”; nếu thực thể tiến hành trợ cấp là một tổ chức tư nhân, hành vi của tổ chức này chỉ được coi là có sự đóng góp tài chính nếu có sự *uỷ thác* hoặc *chỉ đạo* của chính phủ để thực hiện các hành động nêu trên.

Trong tranh chấp *US – Large Civil Aircraft (khiếu kiện lần 2)*, hoạt động “đóng góp tài chính” được AB phân tích như sau:

“...Các khoản thanh toán và quyền sử dụng cơ sở vật chất, thiết bị và nhân viên được cung cấp cho Boeing theo các hợp đồng mua sắm của NASA⁴ cấu thành các khoản đóng góp tài chính theo nghĩa của Điều 1.1(a)(1) SCM. Tương tự, các khoản thanh toán và quyền tiếp cận các cơ sở được cung cấp cho Boeing theo các công cụ hỗ trợ USDOD⁵ cũng cấu thành các khoản đóng góp tài chính theo nghĩa của Điều 1.1(a)(1) SCM...” [108; đoạn 624 – 625]

Do đó, từ phân tích này có thể thấy, “đóng góp tài chính” theo quy định tại Điều 1.1 SCM không chỉ bao gồm các khoản thanh toán trực tiếp mà còn có thể là quyền sử dụng cơ sở vật chất, trang thiết bị và nhân viên của chính phủ.

Bên cạnh đó, AB cũng nhấn mạnh trong tranh chấp *Canada – Renewable Energy; Canada – Feed in Tariff Program*, chính phủ có thể tạo ra một hoặc nhiều “đóng góp tài chính”. [111; mục 5 đoạn 120]

Từ những kết luận này của AB, có thể thấy, “đóng góp tài chính” có thể được thực hiện dưới nhiều cách thức khác nhau, và được tiến hành bởi “chính phủ” hoặc “cơ quan công quyền” hoặc “tổ chức tư nhân” được chính phủ ủy thác hoặc giao quyền. “Đóng góp tài chính” không chỉ là hành động trực tiếp chuyển tiền của chính phủ; mà còn có thể là quyền sử dụng cơ sở vật chất, trang thiết bị và nhân viên của chính phủ. Các biện pháp được thực hiện bởi chính phủ có thể tạo ra một hoặc nhiều loại “đóng góp tài chính”.

(2) Tranh chấp liên quan đến việc xác định chủ thể tiến hành trợ cấp

Theo Điều 1.1 SCM, chủ thể tiến hành trợ cấp có thể là “chính phủ” hoặc “cơ quan công quyền” hoặc “tổ chức tư nhân” được chính phủ ủy thác hoặc giao quyền.

Thuật ngữ “Cơ quan công quyền” được đề cập trong Điều 1.1 SCM được AB giải thích tranh chấp *US – Anti dumping and Countervailing Duties (China)*. [109; đoạn 285]. Khái niệm “cơ quan công quyền” trong Điều 1.1 SCM là một khái niệm rất rộng, tùy thuộc vào sự kết hợp của các yếu tố định nghĩa khác nhau trong 2 thuật ngữ “cơ quan” và “công quyền”. “Cơ quan công quyền” bao gồm nhiều thực thể khác

⁴ National Aeronautics and Space Administration – Cơ quan hàng không và vũ trụ Hoa Kỳ

⁵ United State Department of Defense – Bộ Quốc phòng Hoa Kỳ

nhau, trong đó có cả thực thể được trao hoặc thực thi quyền lực chính phủ và thực thể công hoặc quốc gia.

Cách sử dụng từ “chính phủ” trong quy định tại Điều 1.1(a)(1) SCM gồm 2 cách hiểu, cách hiểu theo nghĩa rộng và cách hiểu theo nghĩa hẹp. Cách sử dụng đầu tiên của từ này là “chính phủ” theo nghĩa hẹp và cách sử dụng thứ hai bao gồm cả “chính phủ” (theo nghĩa hẹp) và “cơ quan công quyền”. [109; đoạn 286]. Vì vậy, cách sử dụng thuật ngữ “chính phủ” cần phải được hiểu trong những hoàn cảnh cụ thể, và cần phải xem xét thuật ngữ đó được hiểu theo nghĩa hẹp hay thể hiện một phạm vi rộng hơn.

Bản chất của “cơ quan công quyền” được AB giải thích rõ hơn trong *US – Anti dumping and Countervailing Duties (China)*:

“...việc thực hiện các chức năng của chính phủ, hoặc thực tế là được trao và thực thi, thẩm quyền để thực hiện các chức năng đó là những điểm chung cốt lõi giữa chính phủ và cơ quan công quyền.” [109; đoạn 290]

Do đó, “cơ quan công quyền” được hiểu là những cơ quan thực hiện chức năng của chính phủ hoặc được chính phủ trao và thực thi quyền lực của chính phủ, có thẩm quyền để thực hiện các chức năng đó.

Ban hội thẩm trong tranh chấp *US – Export Restraints* nhấn mạnh rằng, bất kỳ thực thể nào không phải là “chính phủ” hoặc “cơ quan công quyền” sẽ được hiểu là “tổ chức tư nhân”. [88; mục 8, đoạn 49]. Điều này tiếp tục được AB khẳng định trong tranh chấp *US – Anti dumping and Countervailing Duties (China)*. Bên cạnh đó, AB còn giải thích thêm về thẩm quyền của “cơ quan công quyền” theo tiểu đoạn (iv) của Điều 1.1 (1) SCM:

“...cơ quan công quyền có thể thực thi quyền hạn của mình để yêu cầu hoặc chỉ đạo tổ chức tư nhân, hoặc chi phối hành động của tổ chức tư nhân (*chỉ đạo*), và giao trách nhiệm nhất định cho tổ chức tư nhân (*ủy thác*)...” [109; đoạn 291 – 296]

Do đó, “cơ quan công quyền” có thể thực thi quyền hạn của mình hoặc yêu cầu tổ chức tư nhân thực hiện các hoạt động cụ thể thông qua việc chỉ đạo hoặc ủy thác. Tuy nhiên, CQĐT cũng cần phải lưu ý xác định đúng phạm vi của thuật ngữ “cơ quan công quyền”. Việc giải thích nghĩa của thuật ngữ “cơ quan công quyền” quá rộng có thể khiến cho các CQĐT được bỏ qua việc phân tích về sự ủy thác, chỉ đạo (đối với một tổ chức tư nhân). [109; đoạn 303]. Điều này sẽ làm giảm bớt nghĩa vụ của CQĐT.

Tóm lại, nếu một thực thể là “cơ quan công quyền”, hành vi của thực thể đó được hiểu là các hành vi của chính phủ, nằm trong phạm vi của các tiểu đoạn (i) – (iii) hoặc điều khoản đầu tiên của tiểu đoạn (iv) Điều 1.1 (1) SCM; ngược lại, nếu thực thể là “tổ chức tư nhân” thì cần phải chứng minh có sự chỉ đạo hoặc uỷ thác của chính phủ hoặc cơ quan công quyền. [109; đoạn 304]

Vấn đề “sở hữu nhà nước” cũng là khía cạnh cần xem xét khi xác định cơ quan công quyền. Đặc điểm chính của cơ quan công quyền là được trao quyền lực chính phủ. Nhà nước tham gia nhiều hơn hay ít hơn vào vốn, hoặc quyền sở hữu tài sản không phải là tiêu chí quyết định để xác định xem một tổ chức có phải là cơ quan công quyền hay không. [109; đoạn 309]

Vì vậy, việc xác định “cơ quan công quyền” không phụ thuộc vào yếu tố sở hữu nhà nước nhiều hay ít, đồng thời một thực thể có vốn sở hữu nhà nước không phải là tiêu chí để kết luận thực thể đó là “cơ quan công quyền”. Vốn sở hữu nhà nước chỉ là một trong những yếu tố để nhằm xác định “cơ quan công quyền” có sự uỷ quyền của chính phủ, nhưng một doanh nghiệp có sở hữu nhà nước không thể dẫn đến kết luận rằng doanh nghiệp đó là cơ quan công quyền. Cần phải nhấn mạnh rằng, khái niệm “cơ quan công quyền” có chung một số thuộc tính với khái niệm “chính phủ”. Một cơ quan công quyền theo nghĩa của Điều 1.1.(a)(1) SCM phải là một thực thể sở hữu, thực thi hoặc được trao quyền bởi chính phủ. Cách đơn giản nhất để xác định một thực thể là “cơ quan công quyền” khi tồn tại một văn bản pháp lý trao rõ ràng thẩm quyền cho thực thể có liên quan. Ngoài ra, trong các trường hợp còn lại, bên cạnh việc xác định thực thể đó có sở hữu nhà nước, CQĐT cần chứng minh thực thể đó phải được thực thi hoặc trao quyền bởi chính phủ. [109; đoạn 317 – 318]

Từ những giải thích trên của Ban hội thẩm và AB, thuật ngữ “cơ quan công quyền” trong Điều 1.1 (a) (1) SCM được hiểu là những cơ quan thực hiện chức năng của chính phủ hoặc được chính phủ trao và thực thi quyền lực của chính phủ, có thẩm quyền để thực hiện các chức năng đó; “cơ quan công quyền” có thể chỉ đạo hoặc uỷ thác một tổ chức tư nhân thực hiện thay chức năng của mình; các tiêu chí để xác định một thực thể có phải là cơ quan công quyền hay không gồm có: sở hữu, thực thi hoặc được trao quyền bởi chính phủ, vì vậy việc một thực thể có vốn sở hữu nhà nước không được coi là căn cứ để kết luận thực thể đó là “cơ quan công quyền”. Đồng thời, có thể thấy, nếu một thực thể không phải là chính phủ, không

phải là cơ quan công quyền, thì thực thể đó sẽ được hiểu là “tổ chức tư nhân” theo cách hiểu của Điều 1.1 SCM.

(3) Tranh chấp liên quan đến xác định hành vi được coi là trợ cấp:

Các hành vi được coi là trợ cấp gồm có: Chuyển trực tiếp các khoản vốn; Các khoản thu phải nộp cho chính phủ đã được bỏ qua hay không thu; Chính phủ cung cấp hàng hoá hay dịch vụ hoặc chính phủ mua hàng; Chính phủ góp tiền vào một cơ chế tài trợ, hay giao hoặc lệnh cho một tổ chức tư nhân. [3; Điều 1.1]. Vì vậy, trong quá trình xác định trợ cấp, CQĐT cần phải xác định trợ cấp đó là loại hành vi nào.

(i) Xác định hành vi “chuyển trực tiếp các khoản vốn”:

Các khoản vốn” được AB *Japan – DRAMS (Korea)* giải thích như sau:

“Thuật ngữ “vốn” (funds) không chỉ bao gồm “tiền” mà còn bao gồm các nguồn tài chính khác.” [124; đoạn 250 – 251]

Thông qua giải thích này, có thể thấy, thuật ngữ “vốn” trong Điều 1.1(a)(1)(i) SCM cần được hiểu theo nghĩa rộng, không chỉ bao gồm tiền, mà còn các nguồn tài chính khác. Điều này được nhấn mạnh lại trong tranh chấp *US- Large Civil Aircraft* (kiếu kiện lần 2). [108; đoạn 614]. Các hoạt động “cấp phát, cho vay hay góp cổ phần” chỉ là ví dụ cụ thể của việc chuyển vốn trực tiếp, việc gia hạn thời gian trả nợ, việc giảm lãi suất vay cũng được hiểu là có sự chuyển vốn trực tiếp. Việc đưa các ví dụ này cung cấp dấu hiệu về các loại giao dịch dự kiến được coi là chuyển trực tiếp vốn. [108; đoạn 615].

(ii) Các khoản thu phải nộp cho chính phủ đã được bỏ qua hay không thu:

Tiêu mục (ii) của Điều 1.1. (a) (1) SCM quy định về “Các khoản thu phải nộp cho chính phủ đã được bỏ qua hay không thu”, khoản tiền này được AB trong tranh chấp *US – FSC* giải thích:

“...Việc “bỏ qua” khoản thu phải nộp ngụ ý rằng chính phủ đã huy động được ít doanh thu hơn so với số tiền lẽ ra sẽ được huy động trong một tình huống khác. Cơ sở so sánh phải là các quy định về thuế mà Thành viên áp dụng.” [79; đoạn 90]

Trong giải thích này, AB nhấn mạnh phải có tiêu chuẩn quy chuẩn để có thể so sánh giữa doanh thu thực tế và doanh thu mà chính phủ lẽ ra được hưởng, đó chính là các quy định về thuế của Thành viên. Trong tranh chấp *Canada – Autos*, việc xác lập tiêu chuẩn quy chuẩn được thể hiện thông qua mức thuế MFN. [83; đoạn 91]. Cụm từ “đã được bỏ qua hay không thu” phải được xác định trong quy tắc đánh thuế của biện pháp tranh chấp

và các quy tắc đánh thuế khác của Thành viên có liên quan. [78; đoạn 89]. Các tiêu chuẩn để so sánh phải được xác định trên cơ sở hợp lý. Tuy nhiên, việc xác định quy tắc đánh thuế của một Thành viên không phải là yêu cầu bắt buộc khi xác định tiêu chuẩn so sánh, Ban hội thẩm nên tìm cách so sánh cách xử lý tài chính đối với thu nhập thực tế và thu nhập có thể có. [78; đoạn 91]. Trong trường hợp, nếu không xác định được quy tắc đánh thuế chung, khi tìm các biện pháp thay thế, Ban hội thẩm cần phải xác định cấu trúc, nguyên tắc đánh thuế và giải thích về chế độ thuế của Thành viên đó, đồng thời cung cấp cơ sở hợp lý để xác định những gì cấu thành thu nhập có thể so sánh của những người nộp thuế có vị trí tương đương.” [108; đoạn 813]

Vì vậy, theo các giải thích của AB, để có thể xác định “Các khoản thu phải nộp cho chính phủ đã được *bỏ qua* hay *không thu*”, cần phải có tiêu chuẩn quy chuẩn để so sánh giữa doanh thu thực tế và doanh thu mà chính phủ lẽ ra được hưởng. Các tiêu chuẩn để so sánh phải được xác định trên cơ sở hợp lý, nó có thể là mức thuế MFN. Tuy nhiên, đối với một hệ thống thuế có quá nhiều ngoại lệ, việc áp dụng các quy tắc chung sẽ khó thể hiện được tính đại diện. Việc xác định quy tắc đánh thuế của một Thành viên không phải là yêu cầu bắt buộc khi xác định tiêu chuẩn so sánh. Nếu không xác định được quy tắc đánh thuế chung, biện pháp thay thế phải được xác định cấu trúc và nguyên tắc đánh thuế.

(iii) *Chính phủ cung cấp hàng hoá hay dịch vụ hoặc chính phủ mua hàng*

Khoản đóng góp về tái chính của chính phủ có thể được thực hiện khi “Chính phủ cung cấp hàng hoá hay dịch vụ”. Hoạt động này được AB đã giải thích về điều này trong tranh chấp *US – Softwood Lumber IV*:

“...Những giao dịch như vậy có khả năng làm giảm chi phí sản xuất bằng cách cung cấp cho doanh nghiệp các giá trị đầu của sản xuất” [98; đoạn 53]

Thuật ngữ “hàng hoá” (goods) trong phiên bản tiếng Anh của Điều 1.1(a)(1)(iii) SCM không nên được hiểu theo cách loại trừ các tài sản hữu hình, như cây cối có thể tách rời khỏi đất. [98; đoạn 59 – 60]. Hàng hoá cần được hiểu theo nghĩa rộng, trong đó bao gồm cả những tài sản hữu hình.

Loại giao dịch trong hoạt động cung cấp hàng hoá, dịch vụ được AB xác định trong *EC and certain member States – Large Civil Aircraft* có thể bao gồm các giao dịch mà người nhận không bắt buộc phải thực hiện bất kỳ hình thức thanh toán nào. Ví dụ việc Boeing được phép tiếp cận các cơ sở, thiết bị và nhân viên của NASA cũng

nghĩa như các cơ sở của USDOD, cấu thành việc cung cấp hàng hóa hoặc dịch vụ theo nghĩa của Điều 1.1(a)(1)(iii) SCM. [108; đoạn 618, 624]

Do đó, “hàng hoá” phải được hiểu theo nghĩa rộng, bao gồm cả những tài sản hữu hình, bên cạnh đó, việc cung cấp hàng hoá có thể bao gồm các giao dịch mà người nhận không bắt buộc phải thực hiện bất kỳ hình thức thanh toán nào. Đối với trường hợp “Mua hàng của chính phủ”, Ban hội thẩm trong tranh chấp *EC and certain member States – Large Civil Aircraft* đã giải thích rằng người hoặc tổ chức cung cấp hàng hóa sẽ nhận lại một khoản thanh toán.... và khi đó, hoạt động này được coi là trợ cấp. [108; mục 4, đoạn 128]

(iv) *Chính phủ góp tiền vào một cơ chế tài trợ, hay giao hoặc lệnh cho một tổ chức tư nhân*

Việc chính phủ góp tiền vào một cơ chế tài trợ, hay giao hoặc lệnh cho một tổ chức tư nhân chỉ được coi là có sự đóng góp tài chính khi có mối liên hệ giữa chính phủ và tổ chức tư nhân thông qua hành động “chỉ đạo” hoặc “ủy thác”. Điều này được AB ghi nhận trong *US – Countervailing Duty Investigation on DRAMS*. [91; đoạn 108]

Do đó, khi chứng minh được cơ chế ủy thác hoặc chỉ đạo, biện pháp của tổ chức tư nhân sẽ được hiểu là hành động của chính phủ, qua đó có thể xác định, biện pháp đó có là đóng góp tài chính hay không. Thuật ngữ “ủy thác” có nghĩa là hành động trao trách nhiệm cho ai đó về một nhiệm vụ hoặc một đối tượng. “Ủy quyền” có thể là một cách thức để chính phủ thực hiện “ủy thác” cho tổ chức tư nhân, tuy nhiên, “ủy thác” không chỉ giới hạn ở phạm vi “ủy quyền”. [103; đoạn 110]. “Ra lệnh” là một cách mà chính phủ có thể thực thi quyền lực đối với một cơ quan tư nhân, nhưng các chính phủ có thể có các cách thức khác để thực thi quyền lực đó theo nghĩa “chỉ đạo”. Do đó, cách giải thích thuật ngữ “chỉ đạo” chỉ giới hạn ở các hành động “ra lệnh” cũng là quá hẹp. [103; đoạn 111]. AB cũng nhấn mạnh về các trường hợp không được thừa nhận là “ủy thác” hoặc “chỉ đạo, ví dụ “các tuyên bố chính sách đơn thuần” của một chính phủ sẽ không cấu thành sự ủy thác hoặc chỉ đạo, hoặc tình huống chính phủ can thiệp ngẫu nhiên vào thị trường theo một cách nào đó. [103; đoạn 114]

Tóm lại, “ủy thác” là hành động trao trách nhiệm cho một ai đó, “chỉ đạo” là việc thực thi quyền lực đối với ai đó. “Ủy quyền” và “ra lệnh” là những cách hiểu quá hẹp của thuật ngữ “ủy thác” và “chỉ đạo”. “Ủy thác” xảy ra khi chính phủ giao trách nhiệm cho một cơ quan tư nhân, và “chỉ đạo” đề cập đến các tình huống trong đó chính phủ

thực thi quyền lực của mình đối với một cơ quan tư nhân. Trong cả hai trường hợp, chính phủ sử dụng một cơ quan tư nhân làm đại diện để thực hiện một trong các loại đóng góp tài chính được liệt kê trong các đoạn (i) đến (iii) của 1.1(a)(1) SCM. [103; đoạn 116]. Tuy nhiên, việc một tổ chức tư nhân nhận được sự “ủy thác” hoặc “chỉ đạo” của chính phủ cũng không đủ để kết luận có tồn tại một khoản đóng góp tài chính. [103; đoạn 125].

(4) Tranh chấp liên quan đến việc xác định “Tạo ra lợi ích”

Một trong những tiêu chí để xác định có sự tồn tại của trợ cấp đó là đóng góp tài chính phải tạo ra lợi ích. Việc “tạo ra lợi ích” được AB giải thích trong tranh chấp *Canada – Aircraft*:

“...“lợi ích” có thể được cho là chỉ phát sinh nếu một người, thể nhân hoặc pháp nhân, hoặc một tổ chức, trên thực tế đã nhận được một thứ gì đó...” [75; đoạn 154]

Theo giải thích này, lợi ích chỉ phát sinh khi trên thực tế có người nhận. Cả Ban hội thẩm và AB trong tranh chấp *US – Lead and Bismuth II* đều đồng ý quan điểm này. [82; đoạn 58]. Trong tranh chấp *US – Countervailing Measures on Certain EC Products*, AB xác định đối tượng nhận lợi ích có thể là “các thể nhân”, hoặc một nhóm “các thể nhân và pháp nhân”, hoặc một nhóm chỉ gồm các “pháp nhân”. [91; đoạn 109 – 110]. Lợi ích có thể nhận và hưởng bởi hai hoặc nhiều người riêng biệt, không nhất thiết phải được định nghĩa là “pháp nhân”. “Lợi ích” không nhất thiết phải được trao trực tiếp cho người nhận, nó có thể được trao một cách gián tiếp cho chủ sở hữu của doanh nghiệp. [91; đoạn 112]

Cần phải phân biệt “lợi ích” và “lợi thế”. Lợi ích có ý nghĩa cụ thể hơn theo SCM. Khái niệm “lợi thế” trong Hiệp định TRIMs không yêu cầu so sánh với tiêu chuẩn lợi ích trên thị trường liên quan.” [111; mục 5 đoạn 208]. Điều này được hiểu rằng, nếu chứng minh một biện pháp mang lại “lợi thế” theo cách hiểu của Hiệp định TRIMs, biện pháp đó chưa chắc đã được thừa nhận mang lại “lợi ích” theo cách hiểu của Hiệp định SCM. [111; mục 5 đoạn 209]

Tóm lại, tạo ra lợi ích được hiểu là: khi trên thực tế có người nhận, “người nhận” có thể bao gồm nhiều đối tượng khác nhau, không nhất thiết phải là pháp nhân. Lợi ích có thể được trao cho một công ty, hoặc cũng có thể được trao cho chủ sở hữu của doanh nghiệp. Trong quá trình xác định “lợi ích”, CQĐT cần phân biệt với “lợi thế” theo cách hiểu của Hiệp định TRIMs.

3.2.2. Thực tiễn áp dụng giải quyết tranh chấp về trợ cấp và các biện pháp đối kháng đối với các nước đang phát triển

3.2.2.1. Thực tiễn áp dụng giải quyết tranh chấp về trợ cấp và các biện pháp đối kháng của Trung Quốc

Các tranh chấp về trợ cấp và các biện pháp đối kháng là tranh chấp phổ biến mà Trung Quốc thường xuyên phải đối mặt trong WTO. Với loại tranh chấp này, Trung Quốc đóng vai trò là bên bị đơn nhiều hơn trong các trường hợp là nguyên đơn. Có 18 tranh chấp Trung Quốc bị khởi kiện bởi các nước và chỉ có 5 tranh chấp Trung Quốc là bên nguyên đơn. Trong đó, có 4 vụ (trên tổng số 5 vụ) Trung Quốc khởi kiện Hoa Kỳ và 10 vụ (trên tổng số 18 vụ) Hoa Kỳ khởi kiện Trung Quốc [236]. Do đó, có thể thấy, Hoa Kỳ là bên tranh chấp chủ yếu của Trung Quốc trong lĩnh vực này. Các cáo buộc về trợ cấp của Trung Quốc thường tập trung vào vai trò của Doanh nghiệp nhà nước (State owned enterprise – SOE). Ngoài các ngân hàng thương mại và công ty năng lượng, các SOE có thể cung cấp đầu vào quan trọng cho các doanh nghiệp với giá thấp hơn giá thị trường. Trường hợp điển hình là ngành thép, trong đó có một SOE cung cấp thép cán nóng được trợ cấp, đây là đầu vào có lợi cho tất cả sản xuất thép tại Trung Quốc [141; tr. 7]. Do đó, khi đề cập đến tranh chấp về trợ cấp và các biện pháp đối kháng liên quan đến Trung Quốc, vấn đề SOE luôn là vấn đề trọng tâm. Tác giả lựa chọn các tranh chấp về trợ cấp của Trung Quốc liên quan đến SOE để tiến hành phân tích thực tiễn áp dụng cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO trong vấn đề này.

(1) DS379: Hoa Kỳ - Biện pháp CBPG và CTC đối với sản phẩm của Trung Quốc US — Anti-Dumping and Countervailing Duties (China)

Ngày 19/9/2008, Trung Quốc khởi kiện Hoa Kỳ ra WTO liên quan đến các biện pháp CBPG và CTC mà Hoa Kỳ áp dụng lên các sản phẩm của Trung Quốc. Các yêu cầu của Trung Quốc tập trung chủ yếu vào các vấn đề CTC, bao gồm xác định trợ cấp đầu vào, SOE và công ty thương mại tư nhân, các cáo buộc về chương trình cho vay, trợ cấp sử dụng đất. Trung Quốc cũng nêu ra một vấn đề nhạy cảm, đó là biện pháp khắc phục kép: CBPG và CTC được tính theo nguyên tắc NME đối với cùng một hành vi là không hợp lý. Đây là một vụ tranh chấp phức tạp, đòi hỏi Trung Quốc cần phải có chiến lược tranh tụng và khả năng quản lý cả khía cạnh pháp lý và phi pháp lý trong quy trình giải quyết tranh chấp tại WTO [160; tr.7-8].

Nỗ lực của Trung Quốc cũng đã bắt đầu ảnh hưởng đến việc giải thích hiệp định có liên quan. Trung Quốc đã tìm kiếm được cách giải thích khác về thuật ngữ “cơ quan công quyền” mà trước đó Ban Hội thẩm đã đưa ra⁶. Định nghĩa về “Cơ quan công quyền” theo Điều 1.1 (a) SCM có ảnh hưởng đến việc đối xử với các SOE. Trung Quốc đã trình bày các diễn giải của mình và cho rằng phán quyết của Ban Hội thẩm ở các diễn giải trước đó không nên được tuân theo [125; đoạn 8]. Trung Quốc đã kháng cáo cách giải thích và áp dụng Điều 1.1 (a) SCM và phản đối kết luận của Ban Hội thẩm khi cho rằng thuật ngữ “Cơ quan công quyền” nghĩa là “bất kỳ thực thể nào do Chính phủ kiểm soát”. Nghị định thư của Trung Quốc đã đưa ra một định nghĩa về các khoản trợ cấp được cung cấp cho các SOE. Đoạn 10 của Nghị định thư nêu rõ: Các khoản trợ cấp dành cho SOE được coi là trường hợp đặc biệt, nếu các SOE là đối tượng nhận trợ cấp chủ yếu. AB đã xem xét ý nghĩa của thuật ngữ “cơ quan công quyền” và nhấn mạnh rằng, quyền sở hữu của Chính phủ không phải là bằng chứng về sự kiểm soát đối với thực thể đó, họ chỉ là pháp nhân được trao quyền cần thiết để thực hiện các chức năng của Chính phủ. Ngược lại, AB nhận thấy các ngân hàng thương mại nhà nước là “cơ quan công quyền” theo Điều 1.1 (a) SCM vì các bằng chứng khác liên quan đến vai trò của Chính phủ Trung Quốc trong lĩnh vực ngân hàng có thể xem xét đến [145; tr. 53-54]. Nỗ lực này của Trung Quốc mang lại những kết quả rất lớn trong các cuộc điều tra CTC, vì khi đó, không phải các SOE đều được hiểu là “cơ quan công quyền”, và tránh cho Trung Quốc đối mặt với các vụ kiện về trợ cấp trong WTO cũng như việc phải theo đuổi các vụ kiện trong một thời gian dài.

Về biện pháp PVTM kép (bao gồm cả thuế chống bán phá giá và thuế đối kháng), AB cho rằng, việc áp dụng biện pháp kép không phù hợp với Điều 19.3 SCM, DOC đã không thực hiện nghĩa vụ xác định mức thuế đối kháng “thích hợp” trong từng trường hợp. Trung Quốc dường như rất hiệu quả trong việc thay đổi các quy tắc thông qua quy trình giải quyết tranh chấp tại WTO. Việc giải thích các thuật ngữ mơ hồ được sử dụng trong Nghị định thư gia nhập WTO của Trung Quốc đã hạn chế phạm vi tác động của các điều khoản này và tránh những tác động tiêu cực trong tương lai. [174; tr. 164]

(2) DS437: US – Countervailing Measures (China)

⁶ Báo cáo của Ban Hội thẩm trong DS273 và được dẫn chiếu lại trong tranh chấp Hoa Kỳ - Các biện pháp chống bán phá giá và đối kháng (Trung Quốc)

Ngày 25/5/2012, Trung Quốc đã yêu cầu tham vấn với Hoa Kỳ liên quan đến việc Hoa Kỳ áp dụng các biện pháp thuế đối kháng đối với một số sản phẩm từ Trung Quốc. Trung Quốc phản đối các khía cạnh khác nhau của một số cuộc điều tra trợ cấp đã được Hoa Kỳ thực hiện.

Thứ nhất, Trung Quốc cáo buộc của Hoa Kỳ vi phạm nguyên tắc xác định “cơ quan công quyền”

(i) Khiếu nại của Trung Quốc liên quan đến Điều 1.1(a)(1) SCM

Trung Quốc khiếu nại rằng Hoa Kỳ đã hành động không phù hợp với Điều 1.1(a)(1) của Hiệp định SCM vì việc USDOC xác định rằng một số SOE nhất định ở Trung Quốc là cơ quan công quyền là không phù hợp với cách giải thích thuật ngữ "cơ quan công quyền" do AB đặt ra trong báo cáo của mình tại *US – Anti – Dumping and Countervailing Duties (China) (DS379)*. Hơn nữa, do hậu quả của những điểm không nhất quán này với Điều 1.1(a)(1) SCM, Trung Quốc tuyên bố rằng Hoa Kỳ đã hành động không phù hợp với Điều 10 và 32.1 của Hiệp định SCM, cũng như Điều VI.3 của GATT 1994.

Trung Quốc nhắc lại rằng, trong tranh chấp DS379, AB khẳng định bằng chứng về quyền sở hữu của chính phủ “không thể đóng vai trò là cơ sở để chứng minh rằng thực thể được trao quyền thực hiện chức năng của chính phủ”. Trung Quốc đệ trình các cuộc điều tra trợ cấp có cùng sự mâu thuẫn được xác định bởi AB tại DS379, các quyết định về “đóng góp tài chính” của USDOC không phù hợp với Hiệp định SCM.

Theo quan điểm của Trung Quốc, các lập luận do Hoa Kỳ đưa ra trước Ban hội thẩm liên quan đến việc giải thích thuật ngữ "cơ quan công quyền" không khác biệt đáng kể so với các lập luận do Hoa Kỳ đưa ra và đã bị AB bác bỏ tại trong tranh chấp DS379. Trung Quốc mong muốn Ban Hội thẩm tuân theo phán quyết của AB trong vụ kiện trong tranh chấp DS379 vì đó là kết quả duy nhất phù hợp với an ninh và khả năng dự đoán của hệ thống thương mại đa phương và với mục tiêu giải quyết nhanh chóng tranh chấp này.

(ii) Quan điểm của Ban hội thẩm

Trong khuôn khổ của cách giải thích về "cơ quan công quyền", Ban hội thẩm tập trung vào cách giải thích của AB và nhận thấy rằng quyền sở hữu, quyền kiểm soát của chính phủ là không đủ để xác định rằng một thực thể là một cơ quan công quyền. Sở hữu nhà nước không phải là một tiêu chí quyết định, chỉ có thể đóng vai trò là bằng

chứng, kết hợp với các yếu tố khác nhằm chỉ ra có sự ủy quyền của chính phủ. [88; đoạn 310]. Dựa trên những cân nhắc nêu trên, Ban hội thẩm nhận thấy, Hoa Kỳ đã hành động không phù hợp với Điều 1.1(a)(1) SCM.

Hoa Kỳ không phản đối về cách giải thích này của Ban hội thẩm. Vì vậy, trong khiếu kiện này, Trung Quốc đã giành thắng lợi trước phán quyết của Ban hội thẩm khi đã khẳng định rằng việc Hoa Kỳ chỉ chứng minh về yếu tố sở hữu và kiểm soát của nhà nước đối với một thực thể là không đủ căn cứ để xác định thực thể đó là cơ quan công quyền theo nghĩa tại Điều 1.1 SCM.

Thứ hai, vấn đề nghĩa vụ về bằng chứng đối với yêu cầu trong đơn khởi kiện

Như đã đề cập trong phần 2.1.1.2 liên quan đến vấn đề về bằng chứng trong tranh chấp PVTM tại WTO, các nguyên tắc chung áp dụng cho việc phân bổ nghĩa vụ chứng minh trong tranh chấp của WTO đó là bên tuyên bố vi phạm một điều khoản của Hiệp định WTO phải khẳng định và chứng minh yêu sách của mình. [74; tr. 14]. AB đã tuyên bố rằng bên khiếu nại sẽ thỏa mãn gánh nặng bằng chứng của mình khi thiết lập một yêu cầu pháp lý có đầy đủ bằng chứng để xét xử (*prima facie*). [72, đoạn 104]. Do đó, Trung Quốc chịu trách nhiệm chứng minh rằng các biện pháp bị khiếu kiện không phù hợp với Hiệp định SCM.

(i) Quan điểm của Trung Quốc

Trung Quốc tuyên bố rằng họ đã thực hiện những điều sau đây đối với từng yêu cầu khởi kiện của mình: (i) xác định biện pháp bị khiếu kiện đang được đề cập và cung cấp các trích dẫn rõ ràng cho các phần của biện pháp để khiếu kiện; (ii) xác định các điều khoản liên quan của Hiệp định SCM mà Hoa Kỳ bị cáo buộc là vi phạm; và (iii) giải thích rằng các biện pháp bị khiếu kiện không phù hợp với các điều khoản có liên quan của Hiệp định SCM.

Trung Quốc cho rằng việc USDOC bắt đầu cuộc điều tra mà không có đủ bằng chứng để cáo buộc rằng các SOE là cơ quan công quyền theo nghĩa của Điều 1.1(a)(1) SCM và do đó, cuộc điều tra của USDOC không phù hợp với Điều 11.2 và 11.3. Trung Quốc lập luận rằng CQĐT bắt đầu điều tra chống trợ cấp dựa trên một tiêu chuẩn pháp lý không chính xác, do đó, cuộc điều tra này vi phạm Điều 11.3 SCM liên quan đến việc xác định "tính đúng đắn" và "tính đầy đủ" của bằng chứng.

(ii) Quan điểm của Ban hội thẩm

Theo quan điểm của Ban hội thẩm, CQĐT phải đánh giá tính chính xác và đầy đủ của bằng chứng để xác định xem nó có đủ để căn cứ để bắt đầu cuộc điều tra hay không. Ban hội thẩm đồng ý với phát hiện của AB phát hiện tại DS379 rằng quyền sở hữu của chính phủ không phải là tiêu chí để xác định một thực thể là một cơ quan công quyền, nhưng nó được coi là một trong những căn cứ kết hợp cùng các yếu tố khác để xác định cơ quan công quyền. [109; đoạn 310].

Hơn nữa, đồng ý với quan điểm của Ban hội thẩm trong tranh chấp *China – GOES* rằng số lượng và chất lượng cần thiết để đáp ứng ngưỡng đầy đủ của bằng chứng là một tiêu chuẩn khác cho mục đích khởi xướng điều tra. [128; đoạn 7.54] . Như vậy, bằng chứng về quyền sở hữu của chính phủ có thể được coi là bằng chứng có xu hướng chứng minh hoặc chỉ ra rằng một thực thể là một cơ quan công quyền có khả năng trao một khoản đóng góp tài chính.

Ban Hội thẩm thấy rằng Trung Quốc đã không chứng minh được rằng USDOC đã hành động không phù hợp với các nghĩa vụ của Hoa Kỳ theo Điều 11 SCM bằng cách bắt đầu các cuộc điều tra bị mà không có đủ bằng chứng về tài chính sự đóng góp. Trung Quốc không phản đối về tuyên bố này và không yêu cầu xem xét lại ở cấp xét xử phúc thẩm. Vì vậy Trung Quốc không thành công trong khiếu nại này.

Từ những nghiên cứu về thực tiễn của Trung Quốc trong việc vận dụng cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO trong lĩnh vực trợ cấp và các biện pháp đối kháng, có thể rút ra những bài học kinh nghiệm sau:

Thứ nhất, cần nghiên cứu thật kỹ các quy định liên quan trong việc giải thích Điều ước quốc tế, từ đó có thể đưa ra một cách giải thích khác so với các phán quyết mà AB cũng như Ban hội thẩm đã đưa. Việc nhận được phán quyết “SOE không phải là cơ quan công quyền” sẽ mang đến nhiều thuận lợi cho Trung Quốc trong các cuộc điều tra trợ cấp;

Thứ hai, với mỗi yêu cầu khởi kiện tại WTO, cần phải có đầy đủ chứng cứ để chứng minh cho các cáo buộc của mình.

3.2.2.2. Thực tiễn áp dụng giải quyết tranh chấp về trợ cấp và các biện pháp đối kháng của Thái Lan

Tranh chấp về trợ cấp và các biện pháp đối kháng của Thái Lan trong WTO gồm có 3 vụ với tư cách nguyên đơn, 1 vụ với tư cách bị đơn. Tác giả tập trung phân tích về thực tiễn áp dụng giải quyết tranh chấp về trợ cấp và các biện pháp đối kháng của Thái

Lan thông qua tranh chấp DS283: Thái Lan khởi kiện Cộng đồng Châu Âu (EC) liên quan đến các biện pháp trợ cấp xuất khẩu mà EC cung cấp cho ngành đường.

DS283 – EC Export Subsidies on Sugar:

Ngày 14/3/2003, Thái Lan yêu cầu tham vấn với EC về trợ cấp xuất khẩu do EC cung cấp trong khuôn khổ Tổ chức thị trường chung cho ngành đường. Liên quan đến tranh chấp này, Australia, Brazil cũng có những khiếu nại tương tự đến EC liên quan đến chính sách của EC dành cho sản xuất đường. Do đó, DSB đã thành lập một ban hội thẩm duy nhất tại cuộc họp ngày 29/8/2003. Trong tranh chấp này, các ngành công nghiệp đường ở Thái Lan, Brazil, Australia đã cùng nhau mua dữ liệu chứng cứ để chứng minh và cập nhật tóm tắt, phản hồi về vụ kiện của họ [134; tr. 645]. Dữ liệu và phân tích được cung cấp bởi các tổ chức quốc tế, đặc biệt là Oxfam⁷ [227] rất có giá trị hỗ trợ cho Thái Lan. Oxfam đã chứng minh rằng trợ cấp xuất khẩu theo cơ chế đường của EC đã bóp méo giá đường và thị trường đường toàn cầu. Phân tích này được Thái Lan sử dụng là lập luận pháp lý của mình. [158; tr. 8]

Vào ngày 15/10/2004, Ban hội thẩm gửi tới các Thành viên các báo cáo riêng biệt nhưng giống hệt nhau về nội dung, gồm có WT/DS283, WT/DS266 và WT/DS265 tương ứng. Phần viết dưới đây sẽ đề cập về khiếu kiện của nguyên đơn đối với EC khi cho rằng các biện pháp trợ cấp mà EC áp dụng vi phạm Điều 3.1(a), 3.1(b) và 3.2 của Hiệp định SCM.

(i) Quan điểm của các nguyên đơn

Các nguyên đơn⁸ đệ trình rằng các khoản trợ xuất khẩu của EC đã bị cấm theo Điều 3.1(a) SCM, và bằng cách duy trì và cấp trợ cấp xuất khẩu, EC đã vi phạm Điều 3.2 SCM. Hơn nữa, Australia và Brazil tuyên bố rằng chế độ đường của EC cũng không nhất quán với Điều 3.2 SCM.

Bên nguyên đơn giải thích, theo Điều 21.1 AoA có nghĩa là Hiệp định AoA và Hiệp định SCM được áp dụng lũy kế đối với các biện pháp ảnh hưởng đến sản phẩm nông nghiệp. Hiệp định AoA và SCM là các hiệp định riêng biệt, tạo ra các quyền và nghĩa vụ riêng biệt, đồng thời quy định các biện pháp khắc phục khác nhau. Một biện

⁷ Oxfam là một liên minh quốc tế gồm 21 tổ chức cùng phối hợp hoạt động tại trên 87 quốc gia, tổ chức này không ngừng nỗ lực trong hoạt động xóa đói giảm nghèo và đấu tranh cho bình đẳng

⁸ Vì các báo cáo trong tranh chấp WT/DS283, WT/DS266 và WT/DS265 giống hệt nhau, nên trong các báo cáo này, Ban hội thẩm sử dụng cụm từ “các nguyên đơn”

pháp có thể không phù hợp với một Hiệp định nhưng không vi phạm hiệp định còn lại, hoặc nó có thể mâu thuẫn với cả hai.

Về mặt này, Bên nguyên đơn đã tham khảo các báo cáo của ban hội thẩm và AB trong tranh chấp *US – FSC* và đã phân tích các khoản trợ cấp xuất khẩu dành cho các sản phẩm nông nghiệp theo cả Hiệp định SCM và Hiệp định AoA. AB viện dẫn Điều 21.5 AoA, thấy rằng trợ cấp trong trường hợp đó không chỉ bị cấm xuất khẩu trợ cấp theo Điều 3.1(a) và 3.2 SCM mà còn không phù hợp với xuất khẩu nghĩa vụ trợ cấp theo Điều 3.3, 8 và 10.1 của AoA. [71; đoạn 177(a) và (d)] [71; đoạn 256(b) và (d)]

Bên nguyên đơn cũng viện dẫn Điều 3.1 SCM về trợ cấp xuất khẩu bị cấm, “*trừ khi được quy định trong AoA*”. AB trong tranh chấp *Canada – Dairy* cũng khẳng định: “vấn đề trợ cấp xuất khẩu đối với các sản phẩm nông nghiệp trước hết phải được kiểm tra theo AoA”. [104; đoạn 123] Nếu một cuộc kiểm tra về trợ cấp xuất khẩu không “được quy định trong AoA” thì sẽ tiến hành kiểm tra theo yêu cầu của SCM.

Theo bên nguyên đơn, không có sự mâu thuẫn hoặc xung đột giữa các tài liệu tham khảo trong Điều 3.1 SCM và điều đó trong Điều 21.1 AoA.

(ii) Quan điểm của bị đơn

EC lập luận rằng Hiệp định SCM không áp dụng cho nông sản, trong trường hợp này là đường. [73; đoạn 155]. EC cho rằng rõ ràng là AoA có các điều khoản cụ thể liên quan đến cụ thể với “cùng một vấn đề”. Ví dụ, EC trích dẫn thực tế là các Điều 3, 8, 9, 10 và 11 của AoA đưa ra các quy tắc chi tiết về việc cung cấp các khoản trợ cấp xuất khẩu, theo đó cho phép các nước được duy trì ở một mức độ nhất định.

(iii) Quan điểm của Ban hội thẩm

Ban hội thẩm nhắc lại rằng, trong vụ tranh chấp này, họ đã tuân theo trình tự kiểm tra do AB thực hiện tại tranh chấp *Canada – Dairy (Article 21.5 New Zealand and US)* liên quan đến AoA và SCM. Trong đó AB tuyên bố rằng Điều 3.1 SCM “chỉ ra rằng tính nhất quán của WTO về trợ cấp xuất khẩu bị cáo buộc đối với các sản phẩm nông nghiệp trước hết phải được kiểm tra theo AoA”. [79; đoạn 124]. Cách tiếp cận này được tất cả các bên tranh chấp ủng hộ.

Ban Hội thẩm đã nhận thấy Quy định dành cho đường của EC không phù hợp với Nghĩa vụ về trợ cấp xuất khẩu của EC theo cả Điều 3.3 và Điều 8 (đến Điều 9.1(a) và Điều 9.1(c)) của AoA. Do đó, về nguyên tắc, Ban hội thẩm cũng có thể xem xét những

tuyên bố của Nguyên đơn rằng chế độ, hoặc các bộ phận của nó, cấu thành trợ cấp xuất khẩu không phù hợp với Điều 3 SCM.

Ban hội thẩm lưu ý rằng bên nguyên đơn đã *không đưa ra yêu cầu* theo Điều 3 SCM một cách cụ thể và rõ ràng. Thay vào đó, Bên nguyên đơn đã tập trung vào yêu cầu của họ theo AoA. Vì những lý do này, Ban hội thẩm từ chối xem xét yêu cầu của nguyên đơn về trợ cấp xuất khẩu theo Điều 3 Hiệp định SCM.

Do đó, với những phân tích này của Ban hội thẩm, có thể thấy, mặc dù biện pháp gây tranh cãi được coi là vi phạm các quy định của SCM, tuy nhiên, vì trong đơn khởi kiện và các tranh luận về sau, nguyên đơn chỉ tập trung phân tích vấn đề theo các quy định của AoA, vì vậy, yêu cầu của bên nguyên đơn đã không được xem xét.

Kinh nghiệm rút ra khi nghiên cứu bài học của Thái Lan gồm có:

Một là, cần phải lưu ý về việc xác định biện pháp bị khiếu kiện, đó có thể là biện pháp vi phạm theo các quy định của WTO, tuy nhiên lại không được bên nguyên đơn đề cập trong đơn khởi kiện thì Ban hội thẩm không có nghĩa vụ phải xem xét.

Hai là, đối với trợ cấp dành cho sản phẩm nông nghiệp, các bên cần xác định chính xác trợ cấp này được điều chỉnh bởi SCM hay AoA. Vì khi xác định sai biện pháp khiếu kiện và cơ sở pháp lý, cho dù đó là một biện pháp vi phạm, yêu cầu của nguyên đơn cũng không được giải quyết.

3.3. Thực trạng giải quyết tranh chấp về tự vệ và thực tiễn áp dụng đối với các nước đang phát triển

3.3.1. Thực trạng giải quyết tranh chấp về tự vệ

Tính đến nay, có tổng số 62 tranh chấp về tự vệ được khởi xướng tại WTO, trong đó có 36 tranh chấp được khởi kiện bởi các nước đang phát triển, Hoa Kỳ là đối tượng thường xuyên nhất bị kiện đối với loại tranh chấp này khi có đến 26 vụ tranh chấp tự vệ Hoa Kỳ là bên bị đơn. Trong đó các tranh chấp phổ biến nhất liên quan đến các vấn đề: điều kiện chung áp dụng biện pháp tự vệ, quy trình điều tra tự vệ, xác định thiệt hại nghiêm trọng và đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng, áp dụng biện pháp tự vệ. [234]

Mục đích của biện pháp tự vệ nhằm khắc phục những hậu quả của tự do hoá thương mại trong một tình huống khẩn cấp bất thường, khiến cho ngành công nghiệp trong nước bị ảnh hưởng nghiêm trọng. Vì vậy, khi áp dụng biện pháp tự vệ, các bên cũng phải tuân theo những nguyên tắc chung mà Điều XIX GATT và Hiệp định SG

đưa ra. Các biện pháp khắc phục trong tự vệ thường được áp dụng dưới hình thức hạn chế nhập khẩu, điều này được nhấn mạnh trong tranh chấp *US – Line pipe*:

“... các biện pháp tự vệ là những biện pháp khắc phục đặc biệt chỉ được thực hiện trong các tình huống khẩn cấp. Hơn nữa, chúng là những biện pháp khắc phục được áp dụng dưới hình thức hạn chế nhập khẩu...” [89; đoạn 80]

Việc chứng minh sự cần thiết của biện pháp tự vệ, cần phải đáp ứng hai yêu cầu cơ bản: thứ nhất, có quyền áp dụng biện pháp tự vệ hay không; thứ hai, trong giới hạn các quy định của WTO, quyền đó có được thực thi không? Hai yêu cầu này là riêng biệt và khác biệt. [89; đoạn 82 – 84]

Trong tranh chấp *US – Steel Safeguards*, AB đã khẳng định về điều kiện để được áp dụng biện pháp tự vệ: Thành viên WTO được áp dụng các biện pháp tự vệ khi, do những diễn tiến không lường trước được và do ảnh hưởng của các nghĩa vụ phát sinh, một sản phẩm được nhập khẩu với số lượng gia tăng gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất sản phẩm tương tự hoặc sản phẩm cạnh tranh trực tiếp trong nước. Tuy nhiên, như Điều 2.1 SG đã làm rõ, quyền áp dụng các biện pháp đó “chỉ phát sinh” nếu các điều kiện tiên quyết này được chứng minh là tồn tại. [97; đoạn 264]. “Những diễn tiến không lường trước được” phải được chứng minh là có thật để biện pháp tự vệ được áp dụng nhất quán với các quy định của Điều XIX của GATT 1994. [80; đoạn 92]. Việc chứng minh “Những diễn tiến không lường trước được” cần phải thực hiện trước khi áp dụng biện pháp tự vệ. [86; đoạn 72]. Do đó, nội dung của “diễn tiến không lường trước” và các điều kiện để áp dụng biện pháp tự vệ phải được công bố trong báo cáo của CQĐT, nghĩa vụ chứng minh “những diễn tiến không lường trước được” là nghĩa vụ của CQĐT chứ không phải nghĩa vụ của Ban hội thẩm [97; đoạn 289 – 290].

Mặc dù ban hội thẩm không có quyền tiến hành xem xét lại bằng chứng, cũng như không thay thế kết luận của CQĐT, nhưng điều này không có nghĩa là ban hội thẩm phải chấp nhận kết luận của CQĐT. Khi có đơn xem xét yêu cầu bồi thường theo Điều 4.2 (a) SG, Ban hội thẩm có thể đánh giá liệu lời giải thích của CQĐT đối với quyết định của mình có hợp lý và đầy đủ hay không, có giải quyết đầy đủ bản chất và sự phức tạp của dữ liệu hay không. [86; đoạn 106]. Trong trường hợp Ban hội thẩm kết luận rằng, CQĐT không đưa ra lời giải thích hợp lý và đầy đủ cho quyết định của họ, Ban hội thẩm cũng không thể thay đổi kết luận của CQĐT. Thay vào đó, theo

DSU, Ban hội thẩm chỉ đơn giản đưa ra kết luận rằng quyết định của CQĐT là không phù hợp với các yêu cầu cụ thể của Điều 4.2 của SG. [86; đoạn 107]

Trong điều tra tự vệ, các yếu tố mà CQĐT cần phải xem xét theo yêu cầu của SG gồm có: Sự gia tăng nhập khẩu, thiệt hại nghiêm trọng và mối quan hệ nhân quả giữa sự gia tăng nhập khẩu và thiệt hại nghiêm trọng. Tác giả sẽ phân tích tích báo cáo của AB trong một số tranh chấp tự vệ để hiểu rõ hơn cách mà Cơ quan giải quyết tranh chấp WTO áp dụng các quy định trong SG để giải quyết tranh chấp về tự vệ.

(1) Thực trạng giải quyết tranh chấp chứng minh “Sự gia tăng nhập khẩu”

Yếu tố đầu tiên mà CQĐT cần xác định trong điều tra tự vệ là “sự gia tăng nhập khẩu, yếu tố này được AB giải thích trong tranh chấp *Argentina – Footwear (EC)*:

“...Yêu cầu của việc gia tăng nhập khẩu gồm có: phải diễn ra gần đây, đủ đột ngột, đủ mạnh và đủ đáng kể, cả về số lượng và chất lượng, gây ra hoặc đe dọa gây ra “thiệt hại nghiêm trọng”.” [80; đoạn 131]

Có thể thấy, thông qua giải thích này, AB muốn nhấn mạnh rằng, việc gia tăng nhập khẩu không chỉ là sự gia tăng về mặt toán học hoặc kỹ thuật, việc gia tăng này phải đáp ứng các yêu cầu: (i) gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng; đồng thời nó phải thoả mãn (ii) sự gia tăng diễn ra gần đây, đủ đột ngột, đủ mạnh, đủ đáng kể. Những phân tích này tiếp tục được ghi nhận trong tranh chấp *US – Safeguards*, đồng thời AB yêu cầu việc chứng minh những tính chất này của sự gia tăng nhập khẩu chính là trách nhiệm của CQĐT. [97; đoạn 346]

Bên cạnh đó, CQĐT còn phải trả lời các câu hỏi “liệu sự gia tăng nhập khẩu có xảy ra gần đây, đột ngột, đột ngột và đủ nghiêm trọng để gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng hay không”. Vì “nhập khẩu gia tăng” phải là “kết quả” của một sự kiện “không lường trước được” hoặc “bất ngờ”, nên theo đó, lượng nhập khẩu gia tăng cũng phải là “không lường trước được” hoặc “bất ngờ”. Do đó, “bản chất bất thường” của phản ứng trong nước đối với việc gia tăng nhập khẩu không phụ thuộc vào số lượng tuyệt đối hay tương đối của sản phẩm được nhập khẩu. Thay vào đó, nó phụ thuộc vào thực tế rằng việc gia tăng nhập khẩu là không lường trước được hoặc không mong đợi. [97; đoạn 350] Khẳng định này muốn tập trung vào yếu tố bất ngờ của gia tăng nhập khẩu là “không lường trước được” hoặc “không mong đợi”.

Câu hỏi đặt ra là, mức gia tăng nhập khẩu được so sánh với tiêu chí nào? Theo quy định tại Điều 2.1 SG cũng như các giải thích của AB, việc xác định mức gia tăng

tuyệt đối hoặc tương đối cần phải được so sánh với sản xuất trong nước. [97; đoạn 390]. Để xác định được gia tăng nhập khẩu, trước hết, cơ quan điều tra cần xác định sản phẩm được nhập khẩu (product being imported). Cụm từ “sản phẩm được nhập khẩu” xuất hiện trong cả hai khoản của Điều 2 SG. Cách hiểu về hàng nhập khẩu theo các Điều 2.1, 2.2 và 4.2 phải mang cùng ý nghĩa.” [85; đoạn 96]. Khẳng định này được nhấn mạnh lại trong tranh chấp *US – Line pipe*. [89; đoạn 181]

CQĐT cần có lời giải thích hợp lý và đầy đủ về các quyết định của họ, trong đó bao gồm cả việc xác định phạm vi hàng nhập khẩu bị áp dụng biện pháp tự vệ. Một số hàng nhập khẩu thuộc phạm vi của các Hiệp định thương mại tự do sẽ được loại trừ khỏi danh mục áp dụng biện pháp tự vệ, do đó, không được hiểu là “hàng nhập khẩu” theo cách hiểu tại Điều 2.1 và 4.2 của SG. Bên cạnh đó, cần phải xác định rõ cách hiểu về cụm từ “nhập khẩu gia tăng” trong Điều 4.2 (a) và 4.2 (b) của SG. Điều khoản này được AB phân tích trong tranh chấp *US – Steel Safeguards*:

“... cụm từ “nhập khẩu gia tăng” phải được hiểu là đề cập đến cùng một nhóm hàng nhập khẩu được quy định tại Điều 2.1, nghĩa là hàng nhập khẩu bị áp dụng biện pháp tự vệ.” [97; đoạn 450]

Do đó, hàng nhập khẩu bị loại trừ khỏi việc áp dụng biện pháp tự vệ phải được coi là một yếu tố “không phải là hàng nhập khẩu gia tăng” theo nghĩa của Điều 4.2(b) SG. Tuy nhiên, hàng nhập khẩu bị loại trừ khỏi danh mục áp dụng biện pháp tự vệ vẫn có thể gây ra những tác động có hại đối với ngành sản xuất trong nước. Vì vậy, Ban hội thẩm cần phải tính đến thực tế là hàng nhập khẩu bị loại trừ có thể có một số tác động gây tổn hại đến ngành sản xuất trong nước. Yêu cầu này nhất thiết xuất phát từ nghĩa vụ tại Điều 4.2(b) SG. [97; đoạn 450]

Tóm lại, sự gia tăng nhập khẩu phải đảm bảo các tiêu chí phải diễn ra gần đây, đủ đột ngột, đủ mạnh và đủ đáng kể, cả về số lượng và chất lượng, sự gia tăng này gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng; sự gia tăng này phải là “không lường trước được” hoặc “không mong đợi”; mức gia tăng cần phải được so sánh với sản xuất trong nước. CQĐT cần xác định phạm vi hàng nhập khẩu bị áp dụng biện pháp tự vệ; cũng cần lưu ý rằng hàng nhập khẩu thuộc phạm vi của các Hiệp định thương mại tự do sẽ được loại trừ khỏi danh mục này.

(2) *Thực trạng giải quyết tranh chấp liên quan đến xác định “Thiệt hại nghiêm trọng hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng”*

Thiệt hại được đề cập trong Điều 2.1 SG được xác định là “Thiệt hại nghiêm trọng hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng. Từ “hoặc” ở đây có thể là loại trừ, cũng có thể hiểu là bao gồm. [89; đoạn 164]. Ban hội thẩm và AB đều đồng ý rằng các định nghĩa tương ứng về “thiệt hại nghiêm trọng” và “đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng” là hai khái niệm riêng biệt phải được hiểu rõ khi diễn giải SG. [89; đoạn 167]. Trên cơ sở phân tích ngữ cảnh phù hợp nhất của cụm từ “thiệt hại nghiêm trọng hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng” tại Điều 2.1 SG, Ban hội thẩm và AB nhận thấy, dù là trường hợp xuất hiện “thiệt hại nghiêm trọng” hay “nguy cơ gây ra thiệt hại nghiêm trọng”, quyền áp dụng biện pháp tự vệ đều có thể được thiết lập. [89; đoạn 170 – 171].

(i) Tiêu chuẩn của thiệt hại nghiêm trọng

Việc đánh giá thiệt hại nghiêm trọng được AB nhấn mạnh trong tranh chấp *US – Lamb*:

“... Thiệt hại nghiêm trọng nhấn mạnh phạm vi và mức độ “tổng thiệt hại” mà ngành công nghiệp trong nước phải gánh chịu. Tiêu chuẩn “thiệt hại nghiêm trọng” trong Hiệp định SG là một tiêu chuẩn rất cao khi đối chiếu với tiêu chuẩn “thiệt hại đáng kể” được đề cập trong ADA, SCM và GATT 1994.” [86; đoạn 124]

Có thể thấy, tiêu chuẩn “thiệt hại nghiêm trọng” rất cao, đặc biệt khi mức thiệt hại này được so sánh với loại “thiệt hại đáng kể” trong điều tra về bán phá giá và trợ cấp. “Thiệt hại nghiêm trọng” thường xảy ra theo tiến trình, và trước khi đạt đến mức độ này, nó sẽ được coi là “nguy cơ gây ra thiệt hại nghiêm trọng”, tuy nhiên, điểm chính xác mà “nguy cơ gây thiệt hại nghiêm trọng” trở thành “thiệt hại nghiêm trọng” đôi khi có thể khó phân biệt. [86; đoạn 124]

Việc giải thích “nguy cơ gây ra thiệt hại nghiêm trọng” được AB trình bày trong tranh chấp *US - Lamb*:

“...định nghĩa “thiệt hại nghiêm trọng” quy định rằng, để tạo thành “sự đe dọa”, thì thiệt hại nghiêm trọng phải “sắp xảy ra một cách rõ ràng”. Từ “sắp xảy ra” liên quan đến thời điểm mà “mối đe dọa” có khả năng thành hiện thực. Từ “rõ ràng” và từ “sắp xảy ra” cho thấy thiệt hại nghiêm trọng được dự đoán sẽ xảy ra trong tương lai rất gần.” [86; đoạn 124]

Do đó, có thể thấy, bất kỳ quyết định nào về nguy cơ gây thiệt hại nghiêm trọng phải dựa trên thực tế chứ không chỉ dựa trên cáo buộc, phỏng đoán hoặc khả năng xa vời. Từ “rõ ràng” cũng liên quan đến chứng minh thực tế về sự tồn tại của “mối đe

đọa”. Như vậy, cụm từ “rõ ràng sắp xảy ra” chỉ ra rằng, trên thực tế, ngành sản xuất trong nước đang đứng trước nguy cơ bị thiệt hại nghiêm trọng.

Việc xác định rõ thiệt hại đang xảy ra là “thiệt hại nghiêm trọng” hay “đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng” nhằm mục đích thiết lập ngưỡng để từ đó thiết lập quyền áp dụng biện pháp tự vệ một cách tương xứng. [89; đoạn 169]. AB đưa ra khuyến nghị, dữ liệu liên quan đến quá khứ gần nhất sẽ cung cấp cho CQĐT cơ sở cần thiết và thường là cơ sở đáng tin cậy nhất để xác định mỗi đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng. [86; đoạn 137]. Tuy nhiên, AB cũng nhấn mạnh thêm, mặc dù dữ liệu từ quá khứ gần nhất có tầm quan trọng đặc biệt, nhưng CQĐT không nên xem xét dữ liệu đó một cách tách biệt với dữ liệu liên quan đến toàn bộ giai đoạn điều tra. Nếu dữ liệu gần nhất được đánh giá một cách riêng biệt, thì bức tranh thu được về ngành công nghiệp trong nước có thể khá sai lệch. [86; đoạn 138]

Tóm lại, “thiệt hại nghiêm trọng” có tiêu chuẩn rất cao. “Nguy cơ gây ra thiệt hại nghiêm trọng” là trạng thái trước khi đạt đến mức độ “thiệt hại nghiêm trọng”. CQĐT cần xác định loại thiệt hại là “thiệt hại nghiêm trọng” hay “nguy cơ gây ra thiệt hại nghiêm trọng” để thiết lập quyền áp dụng biện pháp tự vệ. Đồng thời, CQĐT cần xem xét đến dữ liệu liên quan đến quá khứ gần nhất, tuy nhiên, không nên tách biệt dữ liệu đó với toàn bộ giai đoạn điều tra.

(i) Ngành công nghiệp nội địa

Điều 4.1 (c) SG đưa ra định nghĩa về “ngành công nghiệp nội địa”, Ban hội thẩm và AB đã chỉ ra “ngành công nghiệp nội địa” gồm 2 yếu tố “nhà sản xuất” và những nhà sản xuất này phải “sản xuất các sản phẩm trong nước”. [86; đoạn 84]. Do đó, “các nhà sản xuất” sản xuất sản tương tự hoặc sản phẩm cạnh tranh trực tiếp được coi là “ngành công nghiệp nội địa”. Biện pháp tự vệ chỉ có thể được áp dụng đối với sản phẩm cụ thể nếu “sản phẩm đó” đang có những tác động đã nêu đối với “ngành sản xuất trong nước sản xuất các sản phẩm tương tự hoặc cạnh tranh trực tiếp”. [86; đoạn 86]

Để xác định phạm vi của ngành sản xuất trong nước, CQĐT cần xác định các sản phẩm “giống hoặc cạnh tranh trực tiếp” với sản phẩm nhập khẩu. Chỉ khi những sản phẩm đó đã được xác định thì mới có thể xác định được “nhà sản xuất” của những sản phẩm này. [86; đoạn 87]

Ngoài ra, CQĐT phải xem xét có đủ cơ sở thực tế để có thể đưa ra những kết luận có căn cứ về thực trạng của “ngành công nghiệp nội địa”. Một cơ sở thực tế đầy

đủ ngụ ý rằng dữ liệu được kiểm tra đối với các yếu tố liên quan, phải đại diện cho “ngành công nghiệp nội địa”. [86; đoạn 131]. Tuy nhiên, AB khẳng định rằng, không phải trong mọi trường hợp, CQĐT phải thực sự có trước dữ liệu liên quan đến tất cả các nhà sản xuất trong nước, thay vào đó, chỉ cần dữ liệu đủ tính đại diện để đưa ra một bức tranh chân thực về “ngành công nghiệp nội địa”. [86; đoạn 132]

Tóm lại, ngành công nghiệp nội địa là các nhà sản xuất sản xuất sản tương tự hoặc sản phẩm cạnh tranh trực tiếp. CQĐT cần xác định phạm vi của ngành sản xuất trong nước, các dữ liệu liên quan đến nhà sản xuất trong nước chỉ cần mang tính đại diện.

(ii) *Xác định “gia tăng nhập khẩu”*

Để có thể xác định “gia tăng nhập khẩu”, CQĐT cần xác định “sự suy giảm toàn diện đáng kể”. Chỉ khi tình hình tổng thể của ngành trong nước được đánh giá, dựa trên tất cả các yếu tố liên quan, thì mới có thể xác định liệu có “sự suy giảm toàn diện đáng kể” của ngành đó. [80; đoạn 139]. Điều đó có nghĩa rằng, có thể, trong một số trường hợp, có một yếu tố nào đó (Trong Điều 4.2(a) SG) không suy giảm, nhưng tổng thể vẫn cho thấy “sự suy giảm toàn diện đáng kể” của ngành. Do đó, Ban hội thẩm có nhiệm vụ xem xét, liệu CQĐT đã đánh giá tất cả các “yếu tố liên quan” và bất kỳ “yếu tố khác” hay chưa. CQĐT phải thực hiện các bước điều tra bổ sung, khi hoàn cảnh yêu cầu, để thực hiện nghĩa vụ đánh giá tất cả các yếu tố liên quan.” [85; đoạn 55]. Quá trình điều tra đánh giá các “yếu tố khác” cần phải được thực hiện theo các bước được quy định tại Điều 3.1 SG. Việc đánh giá các yếu tố khác phải đánh giá mức độ “chịu đựng”, hoặc “ảnh hưởng” hoặc “tác động” của yếu tố đó đối với tình hình chung của ngành sản xuất trong nước, so với bối cảnh của tất cả các yếu tố các yếu tố liên quan khác. [85; đoạn 71]

Ban hội thẩm trong tranh chấp *US – Wheat Gluten* cho rằng một số “yếu tố liên quan” đến gia tăng nhập khẩu phải được đề cập trong quyết định khẳng định về thiệt hại nghiêm trọng, trong khi những “yếu tố khác” – những yếu tố không liên quan đến việc gia tăng nhập khẩu – nên được loại trừ khỏi quyết định đó. Tuy nhiên, AB đã bác bỏ luận điểm này. [85; đoạn 72]

Đối với các khiếu nại về tự vệ trong WTO theo Điều 4.2(a) SG, AB khẳng định trong tranh chấp *US – Lamb* rằng, Ban hội thẩm cần phải xem xét 2 yếu tố: CQĐT đã đánh giá tất cả các yếu tố liên quan chưa, và CQĐT đã đưa ra lời giải thích hợp lý và đầy đủ về các sự kiện hỗ trợ cho quyết định của họ chưa.” [86; đoạn 103]. Vì vậy, một khiếu nại theo Điều 4.2(a) SG cần phải được Ban hội thẩm xem xét cả khía

cạnh hình thức và khía cạnh thực chất để xem xét CQĐT đã đánh giá “tất cả các yếu tố liên quan” hay chưa và các đánh giá đó có được giải trình hợp lý và thoả đáng không. Việc đánh giá này không chỉ đơn thuần là một “danh sách kiểm tra”. [86; đoạn 104]. Đồng thời, các yếu tố này phải thoả mãn “có tính chất khách quan và định lượng được”, ngụ ý rằng việc đánh giá dữ liệu khách quan cho phép đo lường và định lượng các yếu tố này. [86; đoạn 130]. Vì vậy, các yếu tố được xem là có tính chất khách quan và định lượng được khi nó thoả mãn các tiêu chí của một bằng chứng khách quan.

Lợi nhuận chỉ là một trong các yếu tố liên quan nêu tại Điều 4.2(a) SG và nếu cho rằng yếu tố đó có tầm quan trọng quyết định thì sẽ không tính đến các yếu tố liên quan khác. [86; đoạn 144]. Khi đánh giá “vị thế chung của ngành sản xuất trong nước”, các yếu tố liên quan đơn lẻ không có tính quyết định mà thay vào đó, tất cả các yếu tố phải được xem xét và cân nhắc cùng nhau. [80; đoạn 139]. Do đó, Ban hội thẩm và AB đều đồng ý với quan điểm rằng quyết định của CQĐT phải dựa trên “sự đánh giá tổng thể các yếu tố thiệt hại”. [86; đoạn 144]

Tóm lại, khi xác định “gia tăng nhập khẩu”, cần xác định “sự suy giảm toàn diện đáng kể”. Ban hội thẩm có nhiệm vụ xem xét, liệu CQĐT đã đánh giá tất cả các yếu tố liên quan và các yếu tố khác hay chưa, các yếu tố này cần phải được đề cập trong quyết định khẳng định về thiệt hại nghiêm trọng. Các yếu tố liên quan phải thoả mãn tiêu chí có tính chất khách quan và định lượng được”, có nghĩa là dữ liệu khách quan cho phép đo lường và định lượng các yếu tố này. Lợi nhuận chỉ là một trong những yếu tố liên quan. CQĐT phải dựa trên “sự đánh giá tổng thể các yếu tố thiệt hại”.

(ii) Mối quan hệ nhân quả

Theo Điều 2.1 SG, phân tích nhân quả bao gồm hai yếu tố: yếu tố thứ nhất liên quan cụ thể đến gia tăng “nhập khẩu” và yếu tố thứ hai liên quan đến “các điều kiện” mà theo đó hoạt động nhập khẩu đang diễn ra. Theo Điều 4.2(a) và 4.2(b) của SG, CQĐT không chỉ xác định yếu tố gia tăng nhập khẩu một cách riêng lẻ, mà cần phải kết hợp với các yếu tố liên quan khác.” [85; đoạn 78]

(i) Đánh giá thiệt hại do nhập khẩu gia tăng

Điều 4.2(a) SG yêu cầu CQĐT đánh giá “tốc độ và số lượng gia tăng nhập khẩu”, “thị phần trong nước do hàng nhập khẩu gia tăng”, cũng như “những thay đổi” về mức độ bán hàng, sản xuất, năng suất, công suất sử dụng, và những yếu tố khác. Ban hội thẩm và AB trong tranh chấp *Argentina – Footwear (EC)* phân tích: “tốc độ và số

lượng” và “những thay đổi” trong Điều 4.2(a) có nghĩa là các xu hướng gia tăng cũng quan trọng như mức độ gia tăng tuyệt đối.” [80; đoạn 144]

Vì vậy, khi phân tích về hàng nhập khẩu và thiệt hại, CQĐT cần phải phân tích cả số liệu tuyệt đối cũng như những xu hướng của các yếu tố này. Đồng thời, trọng tâm của phân tích thiệt hại và xác định nguyên nhân phải là mối quan hệ giữa sự thay đổi của hàng nhập khẩu (khối lượng và thị phần) và sự thay đổi của các yếu tố gây thiệt hại. Trong tranh chấp *US – Wheat Gluten*, AB đã giải thích Điều 4.2(b) không đề xuất rằng việc gia tăng nhập khẩu là nguyên nhân duy nhất gây ra thiệt hại nghiêm trọng. [85; đoạn 67]. Giải thích này nhấn mạnh rằng CQĐT có nghĩa vụ xem xét và đánh giá tất cả các yếu tố, chứ không chỉ xem xét việc gia tăng nhập khẩu.

(ii) *Thiệt hại gây ra bởi các yếu tố khác*

Điều 4.2(b) SG quy định thiệt hại gây ra cho ngành sản xuất trong nước bởi các yếu tố khác “sẽ không được quy cho việc gia tăng nhập khẩu”. Điều 4.2(b) SG yêu cầu CQĐT đánh giá tác động có hại của các “yếu tố khác”, để những tác động đó có thể được tách biệt khỏi tác động có hại của “việc gia tăng nhập khẩu”. Trong tranh chấp *US – Lamb* và *US – Wheat Gluten Safeguard*, Ban hội thẩm và AB chỉ ra rằng, quyết định cuối cùng về sự tồn tại của “mối quan hệ nhân quả” giữa việc gia tăng nhập khẩu và thiệt hại nghiêm trọng chỉ có thể được đưa ra sau khi các tác động của việc gia tăng nhập khẩu, và sự đánh giá này phải tách biệt với tác động được gây ra bởi tất cả các “yếu tố khác”. [86; đoạn 80]. CQĐT phải giải thích bản chất và mức độ tác động có hại của các yếu tố khác được phân biệt với tác động có hại của việc gia tăng nhập khẩu. [89; đoạn 215, 217]

Tóm lại, khi phân tích mối quan hệ nhân quả, CQĐT cần phân tích thiệt hại do “nhập khẩu gia tăng” và thiệt hại được gây ra bởi “các yếu tố khác”, đồng thời cần đánh giá và phân biệt tác động của hai nhóm tác động này. Khi xem xét yếu tố “nhập khẩu gia tăng”, CQĐT cần phải phân tích cả số liệu tuyệt đối cũng như những xu hướng của các yếu tố này.

(iii) *Tranh chấp liên quan đến quy trình điều tra biện pháp tự vệ*

Chỉ khi các điều kiện tiên quyết nêu trong Điều XIX:1(a) của GATT 1994 và Hiệp định SG được chứng minh là tồn tại thì quyền áp dụng một biện pháp tự vệ mới phát sinh. Theo yêu cầu của Điều 3.1 của Hiệp định SG, việc đáp ứng từng điều kiện

tiên quyết này là một “vấn đề thực tế và pháp lý” mà “các phát hiện và các kết luận hợp lý” phải được đưa vào báo cáo của CQĐT. [97; đoạn 331]

Đối với cuộc “điều tra” về tự vệ CQĐT nên tiến hành một “cuộc điều tra có hệ thống” hoặc “nghiên cứu cẩn thận” về vấn đề tranh chấp. [85; đoạn 53]. Trong quá trình điều tra, các bên liên quan đóng vai trò trung tâm, là nguồn cung cấp thông tin chính cho CQĐT. Vì vậy, họ phải được thông báo về cuộc điều tra, có cơ hội nộp bằng chứng cũng như trình bày quan điểm, bao gồm cả cơ hội được phản biện lý lẽ của các bên khác. [85; đoạn 54]. Cuộc điều tra không chỉ bao gồm những bước được đề cập tại Điều 3.1 SG, khi hoàn cảnh yêu cầu, CQĐT phải thực hiện các bước điều tra bổ sung, để thực hiện nghĩa vụ đánh giá tất cả các yếu tố liên quan. [85; đoạn 55]. Tuy nhiên, cũng cần phải nhấn mạnh rằng, các bằng chứng, thông tin mà các bên liên quan cung cấp cho CQĐT trong quá trình điều tra một vụ việc tự vệ có thể không liên quan đến các vấn đề khi các tranh chấp về tự vệ được giải quyết tại WTO, bởi vì đây là 2 quy trình tố tụng khác nhau và được điều chỉnh bởi các quy định pháp luật khác nhau. Vì vậy, Ban hội thẩm trong quá trình xem xét vụ tranh chấp, không có nghĩa vụ phải xác minh về những thông tin, bằng chứng mà các bên liên quan đã trình bày với CQĐT trong nước. [86; đoạn 113]

Điều 3.1 SG yêu cầu CQĐT công bố báo cáo kết quả điều tra và các kết luận thỏa đáng trên cơ sở các vấn đề thực tế và pháp lý. AB giải thích rằng Hiệp định SG không quy định quy trình ra quyết định của một cuộc điều tra tự vệ trong nước [97; đoạn 414], mà chỉ nhấn mạnh về việc công bố báo cáo. Các báo cáo và kết luận này cần phải dựa trên “các vấn đề thực tế và pháp lý” và phải thể hiện lý giải về “những diễn tiến không lường trước được”. [86; đoạn 76]

Ngoài ra, kết luận của CQĐT phải đáp ứng các điều kiện cơ bản được nêu trong Điều 2.1 là một “vấn đề pháp luật thích hợp” mà “các phát hiện” hoặc “các kết luận hợp lý” phải được đưa vào báo cáo được công bố của CQĐT. [89; đoạn 160]. Để trở thành một “kết luận hợp lý”, “phán đoán hoặc tuyên bố” được lập luận, giải trình một cách hợp lý. [97; đoạn 287]. Việc CQĐT đưa ra các “kết luận hợp lý” được coi là tiêu chí để Ban hội thẩm đánh giá sự tuân thủ nghĩa vụ của cơ quan này. [97; đoạn 287]

Đối với nghĩa vụ chứng minh “những diễn tiến không lường trước được”, AB cho rằng đây là nghĩa vụ chứng minh thuộc về CQĐT chứ không phải là Ban hội thẩm. Ban hội thẩm chỉ có chức năng đánh giá tính thỏa đáng của các “kết luận hợp lý” do CQĐT đưa ra. [97; đoạn 287]

Do đó, đối với một cuộc điều tra tự vệ, các bên liên quan đóng vai trò trung tâm, là nguồn cung cấp thông tin chính cho CQĐT, tuy nhiên, Ban hội thẩm không có nghĩa vụ phải xác minh về những thông tin, bằng chứng mà các bên liên quan đã trình bày với CQĐT trong nước; CQĐT công bố báo cáo kết quả điều tra và các kết luận thỏa đáng trên cơ sở các vấn đề thực tế và pháp lý, đồng thời phải thể hiện lý giải về “những diễn tiến không lường trước được”; nghĩa vụ chứng minh “những diễn tiến không lường trước được” thuộc về CQĐT chứ không phải là Ban hội thẩm

3.3.2. Thực tiễn áp dụng giải quyết tranh chấp về tự vệ đối với các nước đang phát triển

3.3.2.1. Thực tiễn áp dụng giải quyết tranh chấp về tự vệ của Trung Quốc

Các tranh chấp liên quan đến tự vệ cũng là một nội dung đáng chú ý của Trung Quốc, khi mà các thành viên WTO đã áp dụng các biện pháp tự vệ dành riêng cho hàng hoá đến từ Trung Quốc, tuy nhiên, với việc tận dụng Cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO, Trung Quốc đã có thể ngăn chặn được điều này.

Hầu hết các khiếu nại của Trung Quốc liên quan đến vấn đề PVTM đều là những nội dung mà trước đó Chính phủ Trung Quốc có sự can thiệp đáng kể với mọi nỗ lực của mình, chỉ khi hành động của Trung Quốc không mang lại hiệu quả, Trung Quốc mới khởi kiện ra WTO.

Các phân tích dưới đây về tranh chấp DS252 (*Hoa Kỳ - Các biện pháp tự vệ đối với sản phẩm thép*) sẽ làm rõ hơn thực tiễn áp dụng cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO trong lĩnh vực tự vệ.

Đây là vụ tranh chấp đầu tiên của Trung Quốc tại WTO. Tranh chấp này chỉ diễn ra sau ba tháng (22/3/2002) kể từ thời điểm Trung Quốc gia nhập WTO. Trong vụ tranh chấp WT/DS252, Trung Quốc kiện Hoa Kỳ liên quan đến việc Hoa Kỳ áp dụng các biện pháp tự vệ lên sản phẩm thép nhập khẩu từ Trung Quốc. Trong tranh chấp này, có 7 thành viên khác cùng khiếu nại Hoa Kỳ về nội dung này⁹. Vụ tranh chấp trải qua quá trình tham vấn, hội thẩm và phúc thẩm cho đến khi Trung Quốc dành được chiến thắng. Các báo cáo của AB và Ban hội thẩm đều kết luận rằng không có sự tương thích các biện pháp của Hoa Kỳ với quy tắc tự vệ chung của WTO và Hoa Kỳ phải gỡ bỏ các biện pháp này. Điều này dẫn đến việc Hoa Kỳ bãi bỏ các biện pháp này vào ngày 04/12/2002, chỉ vài ngày trước khi các báo cáo của DSB được thông qua,

⁹ Gồm có: EU, Nhật Bản, Hàn Quốc, Thụy Sĩ, Na Uy, Newzeland, Brazil

hành động tuân thủ của Hoa Kỳ được thực hiện nhanh chóng. Trong vụ kiện này, một số luật sư từ các công ty luật của Trung Quốc đã tham gia vào quá trình tố tụng đầy đủ, bao gồm các phiên điều trần của Ban Hội thẩm và AB [146; tr.148]. Chiến thắng đầu tiên này, đặc biệt là chiến thắng trước Hoa Kỳ rất quan trọng với Trung Quốc, đã giúp cho Thành viên này tin tưởng vào tính khách quan, công bằng và hiệu quả của Cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO. Vì trên thực tế, vụ kiện thép này là một trong những vụ kiện phức tạp nhất của WTO về mặt pháp lý [160; tr. 5]. Vì vậy, kinh nghiệm và kiến thức thu được từ vụ kiện này đã củng cố cho Trung Quốc một nền tảng vững chắc để có thể theo đuổi các tranh chấp tại WTO.

Năm 2002, Trung Quốc đã đưa ra yêu cầu bổ sung về đối xử đối với thành viên đang phát triển theo Hiệp định SG. Trung Quốc được hưởng cơ chế tự vệ đặc biệt theo quy định tại Nghị định thư gia nhập WTO của Trung Quốc. Đối với các nền kinh tế đang phát triển, có thể nhận thấy, Trung Quốc đã không khởi xướng bất kỳ một tranh chấp nào đối với các nước đang phát triển. Ví dụ, từ năm 2004, Thổ Nhĩ Kỳ đã áp dụng biện pháp tự vệ đối với hàng dệt may từ Trung Quốc, Trung Quốc đã đề nghị Thổ Nhĩ Kỳ tuân thủ các điều khoản của cơ chế tự vệ đặc biệt đối với hàng dệt may.

Tóm lại, các tranh chấp về tự vệ của Trung Quốc tại WTO phản ánh vào các vấn đề chiến lược hơn là cách tiếp cận đặc biệt đối với các biện pháp cụ thể. Phần lớn các tranh chấp được thực hiện sau khi đã tiến hành một chiến dịch ngoại giao nhằm hạn chế tác động của các biện pháp tự vệ đối với hàng hoá của Trung Quốc. Bài học quan trọng đến từ thực tiễn của Trung Quốc đó là: *thứ nhất*, có thể kết hợp khởi kiện cùng các thành viên khác, đặc biệt là các thành viên phát triển, có kinh nghiệm tranh tụng tại WTO; *hai là*, cho phép các luật sư của các hãng luật tư nhân tham gia vào quy trình tranh tụng đầy đủ tại quy trình giải quyết tranh chấp tại WTO.

3.3.2.2. Thực tiễn áp dụng giải quyết tranh chấp về tự vệ của các nước Nam Mỹ

Các tranh chấp về tự vệ cũng là nội dung tranh chấp thường xuyên đối với các nước Nam Mỹ, trong đó có 18 tranh chấp với tư cách nguyên đơn và 21 tranh chấp với tư cách bị đơn. Trong số này, Argentina và Chile từng 8 lần là bị đơn, do đó, có thể thấy Argentina và Chile là đối tượng thường xuyên trong các tranh chấp về tự vệ của khu vực Nam Mỹ [234]. Argentina, Mexico và Brazil là 3 trong số 10 thành viên tích cực sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO. Các thách thức chính mà các nước Nam Mỹ phải đối mặt trong giải quyết tranh chấp tại WTO là: thiếu chuyên môn và

chuyên gia địa phương có khả năng tiến hành các vụ việc của WTO; thiếu nguồn tài chính để đưa vụ việc giải quyết tại WTO và tham gia vào các thủ tục cần thiết; mức độ hiệu quả của chính phủ thấp và sự thiếu liên kết giữa chính phủ và doanh nghiệp cũng như các chủ thể khác nhau trong cộng đồng doanh nghiệp; đồng thời, với ngôn ngữ chính trong các tranh chấp tại WTO là Tiếng Anh cũng là một trở ngại đối với các quốc gia này. [132; tr. 470]. Một số nước thành lập cơ quan thương mại chuyên trách, điều phối các quy trình chính sách thương mại liên cơ quan ở thủ đô nước sở tại và duy trì các đơn vị chuyên trách tại Geneva. Brazil là trường hợp điển hình khi nước này thành lập Văn phòng điều phối tranh chấp (thuộc Bộ Ngoại giao). [132; tr. 471]. Thực tiễn của các nước Nam Mỹ trong việc áp dụng giải quyết tranh chấp về tự vệ trong WTO sẽ được phân tích thông qua 2 trường hợp điển hình của Argentina và Brazil trong các phân tích dưới đây.

(1) Tranh chấp về tự vệ của Argentina

Với trường hợp của Argentina, tác giả lựa chọn tranh chấp DS121 *Argentina – Footwear (EC)* để phân tích về thực tiễn áp dụng giải quyết tranh chấp về tự vệ của nước này.

Kể từ cuối năm 1993, Argentina thực hiện chương trình Thuế nhập khẩu tối thiểu (Minimum specific import duties – DIEMs) hoạt động như một biện pháp tự vệ thực tế¹⁰. Thời điểm thực hiện chương trình DIEMs, WTO chưa ra đời, do đó, DIEM không dựa trên cơ sở pháp lý của Điều XIX GATT, chúng không vi phạm bất kỳ quy tắc đa phương nào. Các biện pháp được áp dụng có lợi cho hai ngành sử dụng nhiều lao động (dệt may và da giày) có tác dụng như một yếu tố cân bằng chính trị đi kèm với sự tăng trưởng mạnh mẽ của nhập khẩu và tăng tỷ lệ thất nghiệp. [114; tr. 14] Tuy nhiên, khi các cam kết của Vòng đàm phán Uruguay được chấp nhận, trong đó Argentina ràng buộc mức thuế tối đa là 35%, một cuộc xung đột đã nảy sinh giữa các biện pháp hiện có và các quy tắc mới.

Tháng 10/1996, Argentina đã áp dụng biện pháp tự vệ cho ngành giày dép. Sau khi các biện pháp của Argentina này bị EC cáo buộc vi phạm quy định của WTO trong tranh chấp DS121, ngành giày dép Argentina đã thuê một công ty luật tư nhân với mục đích soạn thảo các luận điểm, thu thập thông tin, số liệu cần thiết và cùng tham gia các

¹⁰ *de facto* safeguard

phiên điều trần với cơ quan giải quyết tranh chấp của chính phủ. Trong vụ việc này, công ty luật đã hỗ trợ Argentina xuyên suốt các thủ tục tố tụng tại Ban hội thẩm và AB.

Trong tranh chấp này, EC lập luận rằng cuộc điều tra của Argentina không chứng minh được sự gia tăng nhập khẩu, cũng như thiệt hại và quan hệ nhân quả theo quy định của Hiệp định SG, và do đó, nước này đã vi phạm các quy định của WTO. EC cũng cáo buộc rằng các biện pháp tự vệ không phải là kết quả của những diễn tiến không lường trước được và chúng cũng cấu thành hành vi vi phạm theo Điều XIX GATT 1994. EC cho rằng, không phải bất kỳ sự gia tăng nhập khẩu nào cũng là đối tượng của biện pháp tự vệ, chỉ có những gia tăng thoả mãn hai yếu tố do hậu quả của “diễn tiến không lường trước được” và “tuân thủ các nghĩa vụ của GATT” bao gồm tự do hoá thuế quan theo Biểu nhân nhượng thuế của một bên. Theo EC, tự do hoá thương mại của Argentina trong khuôn khổ Mercosur và WTO là một chính sách có kế hoạch trước, do đó, sự phát triển thương mại tại Argentina là kết quả tự nhiên, vì vậy, Argentina đã vi phạm Điều XIX.1 (a) GATT 1994, bởi vì kết quả của tự do hoá thương mại không được coi là “những diễn tiến không lường trước được”. [132; tr. 14 – 18].

Argentina lập luận rằng khái niệm “những diễn tiến không lường trước được” là chủ quan và đã được các nhà đàm phán cố tình loại bỏ khỏi văn bản của SG. Nước này cũng lập luận rằng cách giải thích của EC sẽ không khuyến khích các quá trình cải cách thương mại, vì nó cho rằng một quốc gia nên thấy trước mọi diễn biến khi thực hiện các chính sách tự do hóa thương mại. Ban hội thẩm đồng ý với lập luận này khi cho rằng “những diễn tiến không lường trước được” không cấu thành điều kiện bổ sung và việc đáp ứng yêu cầu của Hiệp định SG là “đủ để áp dụng các biện pháp tự vệ theo nghĩa của Điều XIX của GATT 1994”. [80; đoạn 8.58 và 8.67]. Tuy nhiên, AB thẩm không đồng ý với quan điểm của Ban hội thẩm và cho rằng, việc áp dụng biện pháp tự vệ phải phù hợp ủng hộ tính hợp lệ hoàn toàn của Điều XIX.1 GATT 1994. Tính hợp pháp của biện pháp tự vệ sẽ dựa trên việc tuân thủ đồng thời Điều XIX GATT 1994 và Hiệp định SG. [80; đoạn 84, 89]. Các quyết định của AB trong các trường hợp khác cũng đã khẳng định lại cách giải thích này [116]. AB cho rằng, “do kết quả của những diễn tiến không lường trước được” không tạo ra các điều kiện độc lập, nhưng nó đặt ra nghĩa vụ đối với CQĐT phải chứng minh sự tồn tại của (1) những diễn tiến không lường trước được như một vấn đề thực tế và (2) mối liên hệ giữa những diễn tiến không lường trước được với sự gia tăng nhập khẩu gây thiệt hại cho các nhà sản xuất trong nước. [197; tr. 5]

Đối với cơ quan chuyên trách phụ trách các vấn đề giải quyết tranh chấp tại WTO của Argentina:

Năm 1997, chính phủ Argentina vẫn chưa được tái cấu trúc để tuân thủ các thủ tục pháp lý mới về giải quyết tranh chấp trong WTO, bộ máy chính phủ không có cơ quan chịu trách nhiệm giải quyết tranh chấp thương mại. Những nghĩa vụ đó được đặt ra cho Vụ quan hệ kinh tế quốc tế trực thuộc Bộ Ngoại giao. Các vụ kiện chống lại Hoa Kỳ và EU thúc giục chính phủ thực hiện các thay đổi để thành lập một cơ quan chuyên trách đại diện cho các lợi ích trong các tranh chấp của WTO. Đến tháng 8/2000, việc tái cơ cấu nội bộ Bộ Ngoại giao và Thương mại Quốc tế Argentina đã hoàn thành. Kết quả là cơ quan mới mang tên Tổng cục giải quyết tranh chấp kinh tế quốc tế (Directorate for Settlement of International Economic Disputes – DISCO) đã được thành lập. Tham gia vào DISCO là các nhà ngoại giao, luật sư, chuyên gia kinh tế, nhà ngoại giao cấp trung, và 1 trợ lý kỹ thuật. [181; tr. 53]

Các bài học rút ra khi nghiên cứu thực tiễn Argentina sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO đối với biện pháp tự vệ gồm có:

Một là, khi thực hiện điều tra tự vệ, CQĐT cần xem xét đầy đủ các yếu tố được quy định tại Hiệp định SG và Điều XIX.1 GATT 1994 trong quá trình điều tra tự vệ để hạn chế tranh chấp xảy ra tại WTO. Việc áp dụng biện pháp tự vệ phải tuân thủ đồng thời Điều XIX GATT 1994 và Hiệp định SG.

Hai là, tận dụng nguồn lực của các doanh nghiệp trong nước để thuê các hãng luật tư nhân hỗ trợ xuyên suốt các thủ tục tố tụng tại Ban hội thẩm và AB.

Ba là, thành lập cơ quan chuyên trách về giải quyết tranh chấp tại WTO, cơ quan này bao gồm các nhà ngoại giao, luật sư, chuyên gia kinh tế, nhà ngoại giao cấp trung, và trợ lý kỹ thuật.

(iii) Tranh chấp tự vệ của Brazil:

Brazil là thành viên đang phát triển tích cực nhất trong việc sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO. Số vụ tranh chấp khởi kiện bởi Brazil là 34 vụ, chỉ đứng sau Hoa Kỳ (124 vụ), EU (110 vụ) và Canada (40 vụ) [236]. Việc Brazil quyết định đưa vụ tranh chấp ra WTO được tác động bởi các yếu tố: Mức độ áp lực và sự hỗ trợ của khu vực tư nhân bị ảnh hưởng; tác động kinh tế của biện pháp bị ảnh hưởng; căn cứ pháp lý cho vụ việc; phản ứng của dư luận và báo chí về vấn đề này [136; tr. 41]. Việc chuẩn bị một vụ khởi kiện của Brazil có mối quan hệ chặt chẽ với khu vực tư nhân và các công ty

luật trong nước, ngoài nước, thường được hỗ trợ bởi ngành công nghiệp bị ảnh hưởng. Trong một số trường hợp, lợi ích của ngành không trùng với lợi ích công cộng, do đó, lợi ích chung chiếm lợi thế trong việc quyết định chiến lược khởi kiện hay không. Brazil đã thiết lập cấu trúc “ba trụ cột” để giải quyết tranh chấp trong WTO, gồm có: bộ phận giải quyết tranh chấp của WTO tại thủ đô Brasilia; phái đoàn WTO của Brazil tại Geneva và khu vực tư nhân của Brazil, bao gồm các công ty luật, học viện, viện nghiên cứu và các tổ chức phi chính phủ. [151; tr. 3] [179; tr. 423]. Sự phối hợp của ba trụ cột này giúp Chính phủ quản lý tốt hơn với sự trợ giúp của cơ chế kết hợp công tư [138; tr. 873]. Các tranh chấp dưới đây sẽ làm rõ hơn thực tiễn của Brazil khi sử dụng Cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO trong cách tranh chấp về tự vệ.

DS568: Trung Quốc – Các biện pháp liên quan đến nhập khẩu đường

Vào ngày 22/9/2016, Bộ Thương mại Trung Quốc (The Ministry of Commerce - MOFCOM) khởi xướng điều tra tự vệ đối với mặt hàng đường nhập khẩu từ Brazil. [70]. Ngày 22/5/2017, MOFCOM đã thông qua và áp dụng biện pháp tự vệ.

Brazil yêu cầu tham vấn với Trung Quốc, trong đó các yêu cầu liên quan đến biện pháp tự vệ được dẫn chiếu đến Điều XIX của GATT 1994, Điều 2.1 Điều 3.1 và Điều 4.2 của SG. Brazil cho rằng Trung Quốc đã không đưa ra quyết định phù hợp với “những diễn tiến không lường trước được” và chứng minh việc “những diễn tiến không lường trước được” ảnh hưởng đến hiện tượng gia tăng nhập khẩu sản phẩm đường từ Brazil; đồng thời Trung Quốc không đưa ra quyết định nhất quán với những quy định liên quan đến cáo buộc gia tăng nhập khẩu sản phẩm đường. Cuộc điều tra của Trung Quốc không xác định được ngành công nghiệp nội địa phù hợp với các quy định tại Điều 2.1, Điều 4.1 và Điều 4.2 của SG [244; tr. 3].

Các bài học từ thực tiễn của Brazil gồm có:

Một là, việc chứng minh sự tồn tại của “những diễn tiến không lường trước được” là một nội dung quan trọng trong các cuộc điều tra tự vệ.

Hai là, việc huy động các hãng luật tư nhân để hỗ trợ cho quá trình giải quyết tranh chấp tại WTO sẽ giảm bớt gánh nặng cho chính phủ và khiến cho quá trình này trở nên hiệu quả hơn.

Ba là, việc xây dựng cấu trúc “Ba trụ cột” là yếu tố quan trọng giúp cho Brazil sử dụng hiệu quả cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO.

3.4. Bài học kinh nghiệm áp dụng cơ chế giải quyết tranh chấp phòng vệ thương mại trong Tổ chức thương mại thế giới đối với Việt Nam

Có thể thấy, các nước đang phát triển đóng một vai trò quan trọng trong hệ thống giải quyết tranh chấp của WTO. Từ năm 1995 đến tháng 10 năm 2019, các nước đang phát triển là nguyên đơn trong tổng số 45% tranh chấp và là bị đơn trong 43% tranh chấp. Các quốc gia Châu Á và châu Mỹ Latinh đã tham gia tích cực nhất với vai trò là bên nguyên đơn và bên bị đơn. Sự tham gia của các quốc gia ở Trung Đông và Bắc Phi hạn chế hơn. Một số yếu tố cản trở sự tham gia của các nước đang phát triển bao gồm thiếu năng lực pháp lý, nguồn lực tài chính và sức mạnh thị trường [155 ; tr. 5]. Các vụ kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp chiếm 42% tổng số vụ kiện mà 15 nền kinh tế đang phát triển lớn nhất là bị đơn. [155; tr. 11]. Thông qua việc phân tích một số vụ tranh chấp về PVTM mà các nước đang phát triển đã thực hiện trong WTO, tác giả rút ra được một số bài học kinh nghiệm cho Việt Nam như sau:

Một là, Việt Nam cần nâng cao hiệu quả hoạt động của thể chế liên quan đến các vấn đề giải quyết tranh chấp về PVTM tại WTO.

Nhiệm vụ tham gia vào cơ chế giải quyết tranh chấp tại WTO của Việt Nam, về mặt thể chế, hiện nay được giao cho Bộ Công thương và Phái đoàn đại diện thường trực bên cạnh Liên hợp quốc, Tổ chức Thương mại thế giới và các Tổ chức quốc tế khác tại Genève [9; Khoản 10 Điều 2]. Bộ Công thương là cơ quan đầu mối để tham gia vào cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO nói chung và vào các vụ tranh chấp mà Việt Nam là nguyên đơn, bị đơn hay bên thứ ba. Trong giai đoạn từ 10/2017 trở về trước, các vụ điều tra và áp dụng biện pháp PVTM tại Việt Nam do Cục Quản lý Cạnh tranh (Thuộc Bộ Công thương) phụ trách. Cục Quản lý Cạnh tranh được quy định rõ ràng chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn trong việc xử lý vụ việc chống bán phá giá, chống trợ cấp và áp dụng biện pháp tự vệ đối với hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam thông qua Nghị định số 06/2006/NĐ-CP [10]. Tuy nhiên, kể từ tháng 10/2017, với việc thành lập Cục Phòng vệ Thương mại (thuộc Bộ Công thương), các vụ việc liên quan đến PVTM đều do cơ quan này đảm nhận. Cục Phòng vệ Thương mại 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. Bên cạnh đó, Bộ Công thương, Bộ Tư pháp và Bộ Ngoại giao cũng là những cơ quan có trách nhiệm giải quyết các vấn đề liên quan đến WTO. Cho đến thời điểm hiện tại,

Việt Nam chưa có một cơ chế cụ thể về phối hợp giữa các cơ quan nhà nước có liên quan đến việc giải quyết các tranh chấp trong WTO nói chung và về lĩnh vực PVTM nói riêng.

Thông qua việc phân tích thực tiễn tham gia vào cơ chế giải quyết tranh chấp về PVTM của các nước, có thể nhận thấy, Brazil, Argentina đều thành lập những cơ quan chuyên trách về giải quyết tranh chấp tại WTO. Brazil còn thiết lập cơ chế 3 trụ cột rất hiệu quả với sự phối hợp của đầu mỗi chuyên trách tại Geneva, cơ quan chính phủ và tổ chức tư nhân. Vì vậy, bài học kinh nghiệm này của các nước có thể giúp cho Việt Nam thay đổi thể chế nhằm tăng cường tính hiệu quả khi tham gia vào cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO nói chung và các tranh chấp về PVTM nói riêng.

Bên cạnh đó, Việt Nam cần tạo cơ chế để các hãng luật tư nhân có thể tham gia vào quá trình tranh tụng. Với bài học kinh nghiệm của Trung Quốc, Argentina và Brazil, các nước này đều đưa ra những cơ chế để các hãng luật tư nhân có thể tham gia vào quá trình tranh tụng tại WTO, bao gồm các phiên điều trần của Ban hội thẩm và AB, điều này giúp cho các nước có sự chuẩn bị kỹ lưỡng về nguồn lực cho các vấn đề liên quan đến WTO lâu dài. Do đó, Việt Nam có thể học hỏi những bài học kinh nghiệm mà Trung Quốc, Argentina và Brazil đã áp dụng rất thành công để tham gia tranh tụng một cách có hiệu quả tại WTO.

Ngoài ra, Việt Nam có thể sử dụng các kênh học thuật thông qua các chương trình tập sự dành cho Luật sư trẻ, ACWL cung cấp sự hỗ trợ gián tiếp nâng cao kiến thức chuyên môn về luật thương mại quốc tế, qua đó nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ của Việt Nam về lĩnh vực pháp luật thương mại quốc tế nói chung, PVTM nói riêng.

Mặt khác, Việt Nam cần tăng cường quan hệ đối tác với các nước đang phát triển khác, nhằm nâng cao nhận thức và đấu tranh về một vấn đề quan trọng đối với nước đang phát triển trong WTO. Các nước đang phát triển trong WTO sẽ được củng cố với các dữ liệu cụ thể và hợp lệ làm cơ sở để tranh luận với các nước phát triển trong những tranh chấp về sau. Dữ liệu này có thể là một trong những điểm mấu chốt trong việc tiến hành bất kỳ hoạt động ngoại giao nào, đặc biệt là trong giải quyết tranh chấp tại WTO

Hai là, cần chuẩn bị kỹ lưỡng các vấn đề trong tranh chấp về PVTM tại WTO.

Bên cạnh những bài học về việc cần có cơ chế phòng ngừa sớm việc xảy ra tranh chấp, Việt Nam cũng cần học hỏi các quốc gia trong vấn đề nâng cao năng lực tham

gia tranh chấp về PVTM tại WTO. Từ những thực tiễn của các nước đang phát triển khi tham gia vào cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO về PVTM, Việt Nam cần lưu ý những bài học sau:

- Xác định biện pháp khiếu kiện: Việc xác định đúng đắn biện pháp bị khiếu kiện là một trong những yếu tố quan trọng góp phần giải quyết thành công vụ tranh chấp được đệ trình lên DSB.

- Vấn đề chuẩn bị bằng chứng: Với các tranh chấp trong WTO, bên đưa ra yêu cầu cần giải quyết có nghĩa vụ chuẩn bị bằng chứng, đồng thời, bằng chứng liên quan phải phù hợp với yêu cầu trong đơn khởi kiện. Có thể thấy, trong tranh chấp giữa Indonesia và EU, mặc dù biện pháp của EU được coi là vi phạm theo Hiệp định AoA, nhưng vì yêu cầu khởi kiện của Indonesia lại chỉ phân tích theo các khía cạnh của SCM, do đó, Ban hội thẩm không có nghĩa vụ tuyên bố vi phạm, do không phải là đối tượng của tranh chấp.

- Có thể kết hợp khởi kiện cùng các thành viên khác, để tận dụng được lợi thế của các nước. Trong tranh chấp DS283, có thể thấy, Thái Lan đã cùng với các Thành viên khác trong WTO là Australia và Brazil cùng khởi kiện WTO. Điều này giúp cho Thái Lan có thể tận dụng được những nguồn lực mà Australia và Brazil có được. Đây là bài học mà Việt Nam có thể học hỏi từ thực tiễn của Thái Lan, điều này giúp cho quá trình giải quyết tranh chấp hiệu quả hơn.

- Từ thực tiễn của Trung Quốc, có thể thấy, không phải chờ đến những cuộc điều tra cuối cùng mà vẫn có thể khởi kiện ngay từ lần áp thuế sơ bộ đầu tiên. Và với những biện pháp khởi kiện cứng rắn, Trung Quốc đã khiến phía Hoa Kỳ đưa ra kết luận về việc Hoa Kỳ không bị thiệt hại hoặc đe dọa thiệt hại bởi các nhà nhập khẩu Trung Quốc, do đó, vụ kiện kết thúc ngay tại giai đoạn tham vấn mà không cần phải trải qua các quy trình tranh tụng khác.

- Trong quá trình khởi kiện, Việt Nam có thể thực hiện các chiến lược ngoại giao. Đây là bài học được rút ra từ kinh nghiệm của Trung Quốc và Indonesia. Thông qua cách thức này, quá trình giải quyết tranh chấp để có thể vận dụng linh hoạt và mềm dẻo giữa 2 cách thức ngoại giao và kiện tại WTO.

- Trong quá trình thực thi phán quyết, nếu hai bên không thể cùng nhau đi đến thống nhất về khoảng thời gian thực thi phán quyết, các bên có thể sử dụng trọng tài để đưa ra kết luận về khoảng thời gian hợp lý cho việc thực thi phán quyết. Trong trường

hợp, bên thua kiện vẫn không thực hiện theo phán quyết và khuyến nghị mà DSB đã đưa ra, bên nguyên đơn có thể yêu cầu DSB thành lập Ban hội thẩm ban đầu để tiếp tục xem xét vụ tranh chấp. Đây là bài học kinh nghiệm quan trọng được rút ra trong tranh chấp giữa Chile và Argentina.

Ba là, cần vận dụng các quy định PVTM một cách hợp lý, vừa đảm bảo tuân thủ nghĩa vụ trong WTO, vừa có thể bảo vệ các quyền và lợi ích hợp pháp của các doanh nghiệp trong nước, hạn chế các thiệt hại cho ngành công nghiệp trong nước.

Việt Nam và Trung Quốc đều là đối tượng thường xuyên của kết luận “nền kinh tế phi thị trường”, và điều này có thể khiến cho các doanh nghiệp bị điều tra đối mặt với những kết luận cuối cùng về việc có bán phá giá và biên độ phá giá được phóng đại nhiều lần. Luật của Hoa Kỳ cũng như luật của EU dựa trên giá cả ở các nước có nền kinh tế thị trường được dùng để thay thế nhằm xác định giá trị thông thường cho các nước NME đang bị điều tra [7; Phần 773 (c) Mục VII], [12; Điều(2)(A)(7)]. Trong các vụ chống bán phá giá liên quan tới các nước NME, cả Hoa Kỳ lẫn EU đều bỏ qua giá cả và chi phí trong nước ở nước NME mà xây dựng giá trị thông thường bằng cách sử dụng một nước thứ ba là nước có nền kinh tế thị trường để thay thế. Hoa Kỳ xác định giá trị thông thường dựa trên cơ sở giá trị các yếu tố sản xuất [7; Phần 771 và Phần 773 (c)(B) Mục VII]. Số lượng thực tế của các thành phần đầu vào được sử dụng trong quá trình sản xuất ở nền kinh tế phi thị trường được xác định giá trị theo mức giá phổ biến ở nước thay thế. EU không thừa nhận các số liệu định lượng cho thành phần đầu vào, mà thay vào đó sử dụng giá tương ứng được thanh toán ở nước thay thế đối với các loại sản phẩm có thể so sánh với nhau. [12; Điều 2(A)(7)]. Việc chọn lựa nước thay thế, các quy trình bổ sung bên ngoài cách tiếp cận nước thay thế và định nghĩa các nền kinh tế thị trường hay phi thị trường tạo cơ hội đáng kể để các cơ quan thẩm quyền trong nước bảo hộ các ngành công nghiệp trong nước khỏi sự cạnh tranh từ các nền kinh tế phi thị trường, và thường dẫn tới phán quyết cuối cùng khẳng định bán phá giá và phóng đại biên độ phá giá. Với kinh nghiệm của Trung Quốc, việc nghiên cứu kỹ quy chế NME có thể chứng minh cơ quan điều tra của nước nhập khẩu đang áp dụng quy chế sai trong những vụ điều tra chống bán phá giá, và điều này có thể giúp cho vấn đề khởi kiện của Trung Quốc liên quan đến NME thành công tại WTO, giúp cho bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của các doanh nghiệp xuất khẩu.

Việt Nam cần nghiên cứu thật kỹ các quy định liên quan trong việc giải thích Điều ước quốc tế, từ đó có thể đưa ra một cách giải thích khác so với các phán quyết mà AB cũng như Ban hội thẩm đã đưa. Từ bài học của Trung Quốc liên quan đến phán quyết “SOE không phải là cơ quan công quyền” sẽ giúp cho Việt Nam tận dụng được luận điểm này trong các tranh chấp về trợ cấp tại WTO.

Về bản chất, PVTM là một trong những công cụ hữu hiệu bảo vệ nền công nghiệp trong nước trước những hành vi cạnh tranh không lành mạnh từ hàng hoá nhập khẩu. Đồng thời, biện pháp PVTM còn được sử dụng như rào cản ngăn chặn sự gia nhập thị trường từ các đối thủ cạnh tranh mới. Các ngành sản xuất trong nước, trước khi có tự do hoá thương mại, vốn vẫn được bảo vệ bởi các công cụ thuế quan, thì đứng trước yêu cầu cắt giảm thuế quan, sẽ đặt ra rất nhiều thách thức cho các ngành này. Những ngành này vì phải cạnh tranh khốc liệt với các đối thủ nước ngoài [65; tr.15]. Do đó, sử dụng công cụ PVTM có thể coi là một trong những rào cản gia nhập thị trường từ các đối thủ cạnh tranh nước ngoài. Để có thể áp dụng các biện pháp PVTM, cơ quan điều tra phải tiến hành quá trình điều tra theo quy định, trình tự và các thủ tục trong quá trình điều tra đối với 3 biện pháp của PVTM này về cơ bản là giống nhau, được thực hiện bởi cùng một cơ quan có thẩm quyền [55; tr.16 – 18]. Đây là thủ tục hành chính, chứ không phải quy trình tố tụng tại tòa. Tuy nhiên, do trình tự, thủ tục và các yêu cầu liên quan khác để giải quyết các vụ việc về PVTM được thực hiện tương tự như một quy trình tố tụng được thực hiện tại tòa, vì vậy, quy trình điều tra PVTM này được xem như “thủ tục bán tư pháp” [65; tr. 16 – 18].

Kết luận chương 3

Về lý luận, các biện pháp PVTM là những biện pháp mà một nước được phép áp dụng nhằm đối phó với các hiện tượng cạnh tranh không công bằng hay trong bối cảnh đặc biệt cần tự vệ nhằm bảo vệ ngành sản xuất nội địa trước những thiệt hại mà ngành này phải gánh chịu. Các tranh chấp về PVTM giữa các thành viên WTO đa dạng về nội dung và phức tạp về việc diễn giải và áp dụng hiệp định. Các tranh chấp xảy ra trong lĩnh vực PVTM thường liên quan phần lớn đến việc xác định hành vi vi phạm (cụ thể là hành vi bán phá giá, hành vi trợ cấp và việc nhập khẩu tăng đột biến), xác định thiệt hại của ngành sản xuất công nghiệp nội địa và mối quan hệ nhân quả giữa hai yếu tố này. Ngoài ra, các nội dung liên quan đến quy trình tố tụng của cuộc điều tra PVTM cũng là đối tượng thường xuyên trong các tranh chấp của lĩnh vực này tại WTO. Thông qua việc giải quyết các tranh chấp cụ thể, Ban hội thẩm và AB đã làm sáng tỏ nhiều nội dung quan trọng trong việc áp dụng và giải thích thuật ngữ trong các Hiệp định GATT, ADA, SCM và SG.

Phân tích thực tiễn sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp về PVTM tại WTO, đặc biệt là những nước đang phát triển như Trung Quốc, Indonesia, Thái Lan, Argentina và Brazil giúp cho Việt Nam có được những bài học kinh nghiệm quý báu. Cụ thể các bài học này gồm có: (i) nâng cao hiệu quả hoạt động của thể chế liên quan đến các vấn đề giải quyết tranh chấp về PVTM tại WTO; (ii) cần chuẩn bị kỹ lưỡng các vấn đề trong tranh chấp về PVTM tại WTO; (iii) cần vận dụng các quy định PVTM một cách hợp lý, vừa đảm bảo tuân thủ nghĩa vụ trong WTO, vừa có thể bảo vệ các quyền và lợi ích hợp pháp của các doanh nghiệp trong nước, hạn chế các thiệt hại cho ngành công nghiệp trong nước.

Chương 4

GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ THAM GIA CƠ CHẾ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP VỀ PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI TRONG TỔ CHỨC THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI CHO VIỆT NAM

4.1. Thực tiễn tham gia cơ chế giải quyết tranh chấp về phòng vệ thương mại của Việt Nam trong Tổ chức Thương mại thế giới

4.1.1. Các tranh chấp về phòng vệ thương mại của Việt Nam trong Tổ chức thương mại thế giới

Kể từ thời điểm gia nhập WTO, đến nay, Việt Nam chưa từng bị kiện trong WTO và mới chỉ tham gia với tư cách là nguyên đơn và bên thứ ba. Trong số đó, các vụ tranh chấp về PVTM của Việt Nam gồm có: tham gia với tư cách nguyên đơn 4 vụ (trong tổng số 5 vụ tranh chấp), tham gia với tư cách bên thứ ba 23 vụ (trong tổng số 37 vụ) [236]. Do đó, có thể thấy, tranh chấp về PVTM là một lĩnh vực tranh chấp chủ yếu của Việt Nam tại tổ chức này. Trong số 4 tranh chấp về PVTM mà Việt Nam đã khởi kiện, có 3 tranh chấp về chống bán phá giá, 1 tranh chấp về biện pháp tự vệ, và chưa có tranh chấp nào liên quan đến trợ cấp và các biện pháp đối kháng.

Để bảo vệ quyền lợi các doanh nghiệp Việt Nam bị ảnh hưởng bởi các biện pháp PVTM của nước ngoài, Việt Nam đã tiến hành một số hành động pháp lý trong khuôn khổ của WTO. Cụ thể, Chính phủ Việt Nam đã quyết định khởi kiện Hoa Kỳ đối với biện pháp chống bán phá giá mà Thành viên này áp lên các sản phẩm tôm đông lạnh nhập khẩu từ Việt Nam (DS404 và DS429) và biện pháp chống bán phá giá đối với cá tra, cá basa phi lê của Việt Nam (DS536); khởi kiện Indonesia đối với các biện pháp tự vệ mà Indonesia đã áp lên sản phẩm sắt – thép của Việt Nam xuất khẩu sang thị trường này (DS496). Thông tin chung liên quan đến các vụ tranh chấp được thể hiện trong bảng dưới đây:

**Bảng 4.1. Thông tin về các vụ tranh chấp phòng vệ thương mại mà Việt Nam tham gia với tư cách là nguyên đơn
tại Tổ chức Thương mại thế giới**

STT	Mã số tranh chấp	Bên bị đơn	Vấn đề tranh chấp	Ngày yêu cầu tham vấn	Ngày yêu cầu thành lập BHT	Ngày thành lập BHT	Ngày thông qua Báo cáo BHT	Thông qua báo cáo của AB	Giải pháp được đồng thuận
1	DS404	Hoa Kỳ	CBPG	01/02/2010	07/4/2010	18/5/2010	11/7/2011	x	18/7/2016
2	DS429	Hoa Kỳ	CBPG	20/02/2012	20/12/2012	27/02/2013	17/11/2014	x	18/7/2016
3	DS496	Indonesia	Tự vệ	01/6/2015	15/9/2015	28/9/2015	18/8/2017	15/8/2018	
4	DS536	Hoa Kỳ	CBPG	08/01/2018	08/6/2018	20/7/2018	07/02/2020		Chưa công bố báo cáo cuối cùng

Nguồn: Tác giả tự tổng hợp từ WTO [236]

Có thể thấy, trong các tranh chấp mà Việt Nam khởi kiện về PVTM, có đến 3 tranh chấp về CBPG và 1 tranh chấp về tự vệ, điều này cũng phù hợp với xu thế chung, khi mà các tranh chấp về CBPG trong WTO chiếm phần lớn trong số 3 loại tranh chấp về PVTM, bên cạnh đó, số lượng vụ việc hàng hoá Việt Nam bị điều tra tại thị trường nước ngoài về CBPG là nhiều nhất. Các vụ điều tra đối với hàng hoá Việt Nam tại nước ngoài liên quan đến CBPG 119 vụ [206], tự vệ là 44 vụ [207], CTC là 23 vụ [208].

Trong 4 lần khởi kiện về PVTM, Việt Nam cũng đã trải qua đầy đủ các quy trình của cơ chế giải quyết tranh chấp tại WTO, từ tham vấn, hội thẩm, phúc thẩm, thực thi phán quyết, qua đó, Việt Nam tích lũy được nhiều kinh nghiệm. Đồng thời, trong vụ DS429, Việt Nam đã cùng Hoa Kỳ sử dụng thủ tục trọng tài để tiến hành giải quyết tranh chấp và đạt đến phương án đồng thuận cuối cùng, điều này cho thấy, Việt Nam sẵn sàng sử dụng những phương thức khác để có thể đạt được mục tiêu trong giải quyết tranh chấp của mình.

(1) Vụ tranh chấp US – Shrimp (Viet Nam)

Hoa Kỳ - Tôm (Việt Nam) (WT/DS404)

Năm 2005, Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (USITC) đã áp đặt mức thuế chống bán phá giá đối với tôm nước ấm đông lạnh từ Brazil, Trung Quốc, Ecuador, Ấn Độ, Thái Lan và Việt Nam.¹¹ Trong vòng 2 năm sau đó, Ecuador, Ấn Độ, Thái Lan đã khởi kiện Hoa Kỳ ra WTO, cả 3 trường hợp trên đều đưa ra phán quyết có lợi cho bên khởi kiện. Việt Nam và Trung Quốc là hai quốc gia có nền kinh tế phi thị trường nên chịu mức thuế CBPG lớn nhất trong quyết định áp thuế này¹². Việt Nam đã có những nghiên cứu và tích lũy được một số kinh nghiệm nhất định khi tham gia với tư cách là bên thứ 3 trong vụ tranh chấp Thái Lan khởi kiện Hoa Kỳ (DS343), nên vào năm 2010, Chính phủ Việt Nam chính thức khởi kiện Hoa Kỳ liên quan đến quyết định áp thuế này. Trước những thành công của vụ tranh chấp này, 1 năm sau đó, Trung Quốc mới tiến hành khởi kiện Hoa Kỳ, và trường hợp còn lại là Brazil thì lựa chọn phương án từ bỏ thị trường [166; tr. 1118].

¹¹ Có 54 doanh nghiệp Việt Nam nằm trong danh sách bị áp thuế

¹² Mức thuế đối với các doanh nghiệp Việt Nam là 25.7%, các doanh nghiệp Trung Quốc là 112.8%

Chỉ sau 3 năm gia nhập, Việt Nam đã có tranh chấp đầu tiên, đây được coi là thành công mà 17 thành viên khác gia nhập vào WTO những năm 2000 không có được. Hơn nữa, vì DS404 vẫn chưa giải phóng hoàn toàn khỏi thuế chống bán phá giá cho các doanh nghiệp Việt Nam, do đó, Việt Nam quyết định khởi kiện Hoa Kỳ trong một tranh chấp khác (DS429). Nếu đánh giá kết quả hoạt động dựa trên việc sử dụng DSB, Việt Nam được coi là thành viên tích cực trong WTO. [166; tr. 1121]. Tranh chấp sau đó được giải quyết ở giai đoạn tham vấn và Ban hội thẩm.

Trong yêu cầu tham vấn, Việt Nam đã khiếu nại những biện pháp sau đây của DOC là vi phạm các quy định của WTO [126; tr.3]:

- Sử dụng phương pháp “Quy về không” (Zeroing) trong tính toán biên độ phá giá;
- Giới hạn số lượng bị đơn điều tra trong điều tra ban đầu và rà soát hành chính;
- Phương pháp xác định thuế suất áp dụng đối với các bị đơn tự nguyện không được lựa chọn trong điều tra rà soát hành chính lần thứ 2 và 3;
- Phương pháp xác định mức thuế suất toàn quốc dựa trên thông tin sẵn có bất lợi đối với những doanh nghiệp Việt Nam không chứng minh được sự độc lập trong hoạt động sản xuất kinh doanh của họ với Nhà nước.

Việt Nam cho rằng những phương pháp này của Hoa Kỳ vi phạm các Điều I, II, VI:1 và VI:2 Hiệp định GATT 1994; một số Điều của ADA; Điều XVI:4 Hiệp định Thành lập WTO và Nghị định thư gia nhập WTO của Việt Nam.

Tuyên bố của Ban hội thẩm về các yêu cầu của Việt Nam:

Vì tham vấn không đạt được kết quả, ngày 07/04/2010, Việt Nam đề nghị DSB cho phép thành lập Ban hội thẩm. Tại cuộc họp ngày 18/05/2010, DSB đã quyết định thành lập Ban hội thẩm để giải quyết tranh chấp giữa hai bên. Sau một thời gian làm việc, ngày 11/07/2011, Ban hội thẩm đã hoàn thành báo cáo và luân chuyển tới các bên liên quan.

(i) Liên quan đến các khiếu kiện của Việt Nam, Báo cáo đã chỉ rõ nhiều vi phạm của Hoa Kỳ, đó là [126; đoạn 8.1] [200]:

- Khiếu kiện phương pháp “Quy về không”: Ban Hội thẩm ủng hộ khiếu kiện của Việt Nam rằng việc DOC sử dụng “quy về 0” khi tính biên độ phá giá cho các nhà xuất khẩu được lựa chọn trong cuộc kiểm tra riêng lẻ khi tiến hành rà soát lần hai và lần ba là không phù hợp với Điều 2.4, Điều 9.3 của ADA và Điều VI:2 của GATT 1994.

- Khiếu kiện về hạn chế số bị đơn bắt buộc: Ban Hội thẩm đã bác bỏ khiếu nại của Việt Nam với lý do trên thực tế không có doanh nghiệp nào của Việt Nam không được lựa chọn điều tra nhưng cung cấp “bản trả lời tự nguyện”.

- Khiếu kiện về mức thuế suất áp dụng cho bị đơn tự nguyện không được lựa chọn: Vì DOC sử dụng phương pháp Quy về 0, một phương pháp đã được xác định là vi phạm trong vụ điều tra ban đầu để tính toán thuế suất cho Bị đơn tự nguyện nên việc DOC áp dụng mức thuế suất này các bị đơn tự nguyện trong rà soát lần 2 và rà soát lần 3 được Ban Hội thẩm xác định là vi phạm WTO.

- Xác định mức thuế suất toàn quốc: DOC áp dụng “thuế suất toàn quốc” (country-wide rate) cho các trường hợp bị đơn không được lựa chọn điều tra và không thỏa mãn điều kiện “hoạt động độc lập, không chịu sự kiểm soát của Nhà nước” để được hưởng mức “thuế suất cho các bị đơn còn lại” (“all others rate”). Ban Hội thẩm ủng hộ lập luận của Việt Nam rằng quy định này của Hoa Kỳ là vi phạm Điều 9.4 ADA. Theo Điều 9.4 thì thuế suất loại “all others” được áp dụng không kèm theo điều kiện gì, việc DOC đặt thêm điều kiện “doanh nghiệp phải chứng minh được mình độc lập khỏi sự kiểm soát của Nhà nước” là vi phạm WTO.

(ii) Về nghĩa vụ bằng chứng: Trong tranh chấp này, Việt Nam là bên khởi kiện, do đó, với quy tắc bằng chứng được thiết lập trong giải quyết tranh chấp tại WTO, Việt Nam có nghĩa vụ chứng minh khiếu nại của mình, bên cạnh đó, khi các bên tranh chấp đưa ra khẳng định về một sự việc, cho dù là nguyên đơn hay bị đơn thì cũng phải cung cấp bằng chứng về điều đó, vì vậy, Hoa Kỳ cũng phải cung cấp các bằng chứng cho các nhận định của Hoa Kỳ. [126; đoạn 7.6 – 7.8]

Tuy nhiên, theo kết luận của Ban hội thẩm, Việt Nam chưa chứng minh được rằng, các quyết định của DOC trong đợt rà soát hành chính lần thứ hai và ba không nhất quán với các Điều 6.10, Điều 9.3, Điều 11.1 và Điều 11.3 của ADA. Đồng thời, Việt Nam chưa chứng minh được Hoa Kỳ đã hành động không phù hợp với các nghĩa vụ theo câu đầu tiên và câu thứ hai của Điều 6.10.2 ADA trong lần rà soát hành chính lần thứ 2 và lần thứ 3. [126; đoạn 8.1 mục d – e – f]. Do đó, có thể thấy, Việt Nam chưa thực sự chuẩn bị tốt bằng chứng cho các khiếu nại của mình.

(2) Vụ kiện Hoa Kỳ - Tôm II (Việt Nam) (WT/DS429)

Mặc dù trong cuộc họp vào ngày 31/10/2011, Việt Nam đã đồng ý với Hoa Kỳ trong việc đặt ra thời hạn hợp lý để nước này thực hiện theo Khuyến nghị mà ban Hội

thẩm đã đưa ra trong vụ tranh chấp DS404/Hoa Kỳ - Tôm, tuy nhiên, phía Hoa Kỳ đã không nghiêm túc tuân thủ phán quyết của cơ quan giải quyết tranh chấp. Trên thực tế, Hoa Kỳ tiếp tục kết luận doanh nghiệp Việt Nam có hành vi bán phá giá thông qua việc tiến hành các đợt rà soát hành chính sau đó và áp thuế chống bán phá giá đối với các doanh nghiệp sản xuất và xuất khẩu tôm của Việt Nam với mức thuế suất toàn quốc lên tới 25,76%. [211]

Ngày 16/02/2012, Việt Nam đã gửi yêu cầu tham vấn với Hoa Kỳ liên quan tới một số biện pháp chống bán phá giá mà Hoa Kỳ áp dụng với tôm nước ấm nhập khẩu từ Việt Nam. Trong yêu cầu tham vấn này, phía Việt Nam cho rằng đã có vấn đề trong hai lần rà soát hành chính và rà soát cuối kì (sunset review) của Hoa Kỳ, đồng thời còn dẫn chiếu tới pháp luật, quy định, thủ tục và thực tiễn áp dụng của Hoa Kỳ, bao gồm cả phương pháp “quy về không” (zeroing) [216].

Vì tham vấn không thành công, ngày 17/01/2013, Việt Nam đã nộp yêu cầu thành lập Ban hội thẩm lên DSB. Ngày 12/07/2013, các thành viên của Ban hội thẩm đã được lựa chọn. Ban hội thẩm đã đưa ra kết luận về 11 nội dung, trong đó, những kết luận có lợi cho Việt Nam gồm có:

- Phương pháp quy về không do Hoa Kỳ áp dụng đối với các bị đơn bắt buộc trong các rà soát hành chính lần thứ 4,5 và 6 là không phù hợp với Điều 9.3 của Hiệp định chống phá giá và Điều VI.2 của GATT 1994;

- Việc USDOC mặc định cho rằng mọi nhà xuất khẩu, sản xuất của Việt Nam đều thuộc về một chủ thể duy nhất (NME-entity) và áp dụng một mức thuế duy nhất là thuế xuất toàn quốc (Vietnam-wide rate) là vi phạm “về luật” (as such) các quy định của WTO; đây cũng là vi phạm khi áp dụng (as applied) trong các rà soát hành chính lần 4, 5 và 6 của Hoa Kỳ.

- Hoa Kỳ áp đặt thuế suất toàn quốc (Vietnam-wide) vượt ngưỡng trần được quy định theo Điều 9.4 của Hiệp định chống phá giá;

- Hoa Kỳ sử dụng kết quả tính toán biên độ phá giá theo phương pháp không phù hợp với quy định của WTO trong rà soát hàng tồn (Sunset Review) là không tuân thủ Điều 11.3 của Hiệp định chống phá giá;

- Hoa Kỳ vi phạm Điều 11.2 Hiệp định chống phá giá khi đã phớt lờ yêu cầu bãi bỏ Quyết định điều tra phá giá theo đề nghị của các nguyên đơn là doanh nghiệp chưa được điều tra đơn lẻ trước đó. Ngoài ra, Hoa Kỳ cũng đã không tuân thủ quy định của

WTO khi không bãi bỏ điều tra phá giá đối với hai doanh nghiệp Minh Phú và Camimex dựa trên phương pháp quy về không trái với quy định của WTO [210].

Các khiếu kiện mà Ban hội thẩm từ chối theo yêu cầu của Việt Nam bao gồm [251; đoạn 8.1]:

- Việt Nam không chứng minh được rằng phương pháp Quy về 0 đơn giản được DOC sử dụng trong rà soát hành chính là thước đo áp dụng chung và trong tương lai có thể bị thách thức;

- Việt Nam không chứng minh được sự tồn tại của một biện pháp liên quan đến cách thức DOC xác định tỷ lệ thực tế trên toàn NME, đặc biệt liên quan đến việc sử dụng dữ liệu sẵn có;

- Việt Nam không chứng minh được rằng mức thuế áp dụng cho Việt Nam trong các lần rà soát 4, 5, 6 là không nhất quán với Điều 6.8 và Phụ lục II ADA.

Do đó, có thể thấy, các yêu cầu bị từ chối của Việt Nam đều liên quan đến vấn đề về nghĩa vụ bằng chứng. Việt Nam là bên khiếu kiện thì cần phải chứng minh được những khiếu nại của mình, tuy nhiên, trong những yêu cầu nêu trên, Việt Nam đã không thực hiện được nghĩa vụ này.

Sau đó Việt Nam yêu cầu kháng cáo những nội dung bất lợi trong phán quyết của Ban hội thẩm nhưng AB đã bác bỏ kháng cáo này. [252; đoạn 5.1]

(3) DS496 Indonesia – Iron or Steel Products (Viet Nam)

Biện pháp tự vệ đối với một số sản phẩm sắt hoặc thép (WT/DS496)

Ngày 7/7/2014, Bộ Tài chính Indonesia đã ra quyết định áp dụng biện pháp tự vệ đối với sản phẩm tôn lạnh nhập khẩu vào Indonesia mà không qua tham vấn của Chính phủ Việt Nam. Trong thông báo gửi cho các Thành viên WTO về việc áp dụng biện pháp tự vệ, Bộ Tài chính Indonesia cũng chỉ rõ các sản phẩm tôn lạnh đến từ 120 Thành viên khác được loại trừ khỏi phạm vi áp dụng của biện pháp tự vệ. Biện pháp tự vệ này tồn tại dưới dạng một khoản thuế tuyệt đối thu trên từng tấn tôn lạnh nhập khẩu với mức giảm dần theo thời gian [245; đoạn 4].

Trước những động thái đó, các doanh nghiệp sản xuất và xuất khẩu tôn lạnh hàng đầu cả nước như: Tập đoàn Hoa Sen, Công ty Tôn Phương Nam, Công ty cổ phần Tôn Đông Á... cùng gửi công văn tới VCCI và Hiệp hội Thép Việt Nam để kiến nghị Chính phủ đưa vụ việc giải quyết tại WTO. Ngày 01/06/2015, Chính phủ Việt Nam đã

có đơn khiếu nại chính thức lên cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO để tiến hành giải quyết theo thủ tục của DSU.

Yêu cầu tham vấn của Việt Nam

Ngày 01/06/2015, yêu cầu tham vấn của Việt Nam được gửi tới DSB. Trong yêu cầu tham vấn, Việt Nam đã chỉ ra các biện pháp bị khiếu kiện bao gồm:

- Khoản thuế đặc biệt áp dụng với ý nghĩa là biện pháp tự vệ đánh lên việc nhập khẩu các sản phẩm tôn lạnh như mô tả ở trên (có mã số HS: 7210.61.11.00);
- Việc thông báo về sự tồn tại đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng từ việc nhập khẩu tăng lên cũng như thông báo về đề xuất áp dụng biện pháp tự vệ;
- Việc Indonesia đã không tiến hành tham vấn về việc áp dụng biện pháp tự vệ, bao gồm cả về ngày áp dụng và nội dung biện pháp được áp dụng trước khi thực tế áp dụng biện pháp đó.

Các biện pháp này, theo Việt Nam, đã vi phạm Điều I.1, Điều XIX.1 của GATT năm 1994 và nhiều điều khoản khác nhau của Hiệp định Tự vệ [245; đoạn 6].

Giai đoạn hội thẩm

Ngày 17/09/2015, sau khi tham vấn thất bại, Việt Nam yêu cầu thành lập Ban hội thẩm. Ngày 28/10/2015, DSB đã đồng ý thành lập Ban hội thẩm. Tuy nhiên, vì trước đó, ngày 28/09/2015, DSB cũng đã thông qua quyết định thành lập Ban hội thẩm để xem xét cùng những biện pháp nêu trên của Indonesia trong vụ kiện do Đài Loan khởi xướng [218], nên căn cứ theo Điều 9.1 DSU, chỉ một Ban hội thẩm duy nhất sẽ xem xét đồng thời cả hai vụ kiện này. Đây cũng là vụ tranh chấp thu hút được sự quan tâm lớn từ các Thành viên WTO khi có chín Thành viên tham gia với tư cách bên thứ ba¹³.

Nếu như trong hai vụ tranh chấp của Việt Nam khởi kiện Hoa Kỳ, chúng ta đã tích lũy được kinh nghiệm khi tham gia với tư cách là bên thứ 3 trong vụ tranh chấp có yếu tố pháp lý tương tự mà Thái Lan khởi kiện Hoa Kỳ (DS343), cũng như có cơ hội nghiên cứu tài liệu và các yếu tố pháp lý liên quan đến vụ tranh chấp, để từ đó, có những đệ trình pháp lý cho các phiên giải quyết tranh chấp, đó là cơ sở cho chiến thắng của Việt Nam trong các vụ kiện này. Vụ tranh chấp DS496 là vụ tranh chấp về tự vệ, có thể thấy, trong số những tranh chấp mà Việt Nam tham gia với tư cách là bên thứ ba trước đó, chỉ có duy nhất một lần Việt Nam tham gia tranh chấp liên quan đến

¹³ Chín Thành viên này bao gồm: Hoa Kỳ, Liên minh châu Âu, Ấn Độ, Hàn Quốc, Liên bang Nga, Trung Quốc, Chile, Australia và Nhật Bản.

biện pháp tự vệ (DS399)¹⁴. Vì vậy, kinh nghiệm của Việt Nam đối với các tranh chấp về tự vệ trong WTO còn rất hạn chế. Đây cũng là một trong những lý do mà Việt Nam đã không thành công khi khởi kiện Indonesia. Ban hội thẩm và AB trong tranh chấp này đều khẳng định biện pháp bị khiếu kiện của Indonesia không phải là biện pháp tự vệ, việc áp dụng mức thuế cụ thể nhằm ngăn ngừa, khắc phục thiệt hại nghiêm trọng cho ngành công nghiệp Indonesia, nhưng biện pháp này không đình chỉ, rút lại hoặc sửa đổi bất kỳ nghĩa vụ nào theo GATT [253; đoạn 6.6 – 6.8], do đó, Indonesia có quyền giữ nguyên hoặc nâng mức thuế đặc biệt đối với sản phẩm tôn lạnh nhập khẩu từ Việt Nam, đồng thời Việt Nam không có quyền yêu cầu Indonesia phải thực hiện nghĩa vụ đền bù theo quy định tại Điều 8 của SG [23; tr. 81]. Tuy nhiên, thông qua vụ tranh chấp này, Việt Nam có thể hiểu rõ hơn các quy định của WTO về biện pháp tự vệ, để từ đó có những quyết định đúng đắn cho khởi kiện các vụ việc về tự vệ ra WTO, đồng thời, Việt Nam cũng cần xem lại cơ sở pháp lý về tự vệ cũng như thực tiễn điều tra và áp dụng tự vệ.

(4) *Tranh chấp DS536: US – Fish Fillets (Viet Nam)*

Biện pháp chống bán phá giá đối với sản phẩm cá tra, cá basa từ Việt Nam

Ngày 08/01/2018, Việt Nam yêu cầu tham vấn với Hoa Kỳ liên quan đến biện pháp chống bán phá giá đối với sản phẩm cá tra, cá basa từ Việt Nam. Quá trình tham vấn không thành nên ngày 08/6/2018, Việt Nam yêu cầu thành lập Ban Hội thẩm. Việt Nam cho rằng, các biện pháp của Hoa Kỳ không phù hợp với các quy định của WTO, cụ thể gồm có [248]:

- Điều 1, 2.1, 2.4, 2.4.2, 6, 9, 11, 17.6 (i) và Phụ lục II của ADA;
- Điều I:1, VI:1, VI:2 và X:3(a) GATT 1994;
- Điều 3.7, 19.1, 21.1, 21.3 và 21.5 của DSU;
- Điều XVI:4 của Hiệp định WTO;
- Nghị định thư gia nhập WTO của Việt Nam.

Ngày 10/5/2019, Chủ tịch Ban hội thẩm thông báo rằng dự kiến sẽ ban hành báo cáo cuối cùng vào đầu tháng 12/2019. Tuy nhiên, vào ngày 03/02/2020, Chủ tịch Ban hội thẩm đã thông báo với DSB rằng do sự phức tạp về nội dung và thủ tục tranh chấp,

¹⁴ Mặc dù tranh chấp DS490 mà Việt Nam tham gia với tư cách là bên thứ ba cũng là tranh chấp về biện pháp tự vệ, tuy nhiên, việc giải quyết tranh chấp này diễn ra cùng thời điểm với DS496, nên Việt Nam không có nhiều bài học kinh nghiệm từ tranh chấp này

đồng thời do ảnh hưởng của đại dịch Covid 19 nên vụ tranh chấp chưa có kết quả chính thức. Hoa Kỳ và Việt Nam đề nghị WTO hoãn ban hành báo cáo của Ban Hội thẩm nhằm tìm ra giải pháp thỏa thuận song phương giữa hai bên [230; tr.5]. Ban hội thẩm hoãn thông báo báo cáo cuối cùng đến tháng 11/2023 [248]. Vào ngày 08/02/2024, Hoa Kỳ và Việt Nam cùng thông báo với Ban hội thẩm rằng các bên vẫn tiếp tục tham gia thảo luận về cách giải quyết đối với tranh chấp này. Trong bối cảnh đó, cả Việt Nam và Hoa Kỳ yêu cầu Ban hội thẩm tiếp tục trì hoãn việc lưu hành báo cáo đến ngày 16/5/2024. [257]

4.1.2. Một số vấn đề pháp lý liên quan đến các tranh chấp phòng vệ thương mại của Việt Nam tại Tổ chức thương mại thế giới

Khi nghiên cứu ba vụ tranh chấp về phòng vệ thương mại đã kết thúc, tác giả nhận thấy Việt Nam cần lưu ý một số vấn đề pháp lý sau:

(i) Một là, vấn đề xác định biện pháp bị khiếu kiện

Việc xác định đúng đắn biện pháp bị khiếu kiện là một trong những yếu tố quan trọng góp phần giải quyết thành công vụ tranh chấp được đệ trình lên DSB. Trong cả hai vụ tranh chấp với Hoa Kỳ, Hoa Kỳ đều đưa ra phản đối đối với một số biện pháp mà Việt Nam nêu ra vì theo Hoa Kỳ, chúng không thuộc thẩm quyền của Ban hội thẩm do không được nêu cụ thể trong yêu cầu thành lập Ban hội thẩm của Việt Nam; thậm chí, trong vụ tranh chấp với Indonesia, yêu cầu của Việt Nam bị bác bỏ khi cả Ban hội thẩm và AB đều xác định, biện pháp của Indonesia không phải là biện pháp tự vệ. Cụ thể:

a. Trong vụ kiện Hoa Kỳ - Tôm (Việt Nam) (WT/DS404)

Trong yêu cầu thành lập Ban hội thẩm, Việt Nam đã yêu cầu Ban hội thẩm xem xét sự tương thích của những biện pháp mà Hoa Kỳ đã áp dụng trong khoảng thời gian từ khi Việt Nam chính thức trở thành Thành viên của WTO (ngày 11/1/2007) đến khi Ban hội thẩm được thành lập (ngày 18/05/2010), nghĩa là những biện pháp được Hoa Kỳ đưa ra trong đợt rà soát lần thứ hai và lần thứ ba. Ngoài ra, Việt Nam còn yêu cầu Ban hội thẩm xem xét cả những biện pháp đang và sẽ được tiến hành trong tương lai, nhất là các biện pháp trong đợt rà soát thứ tư, thứ năm và rà soát hoàng hôn.

Trên cơ sở này, Hoa Kỳ đã hai lần yêu cầu Ban hội thẩm xem xét để khẳng định một số biện pháp bị khiếu kiện mà Việt Nam nêu lên không thuộc thẩm quyền của Ban hội thẩm. Đó là:

- **Các biện pháp bị khiếu kiện liên quan đến việc xác định biện pháp chống bán phá giá trong quyết định cuối cùng và trong đợt rà soát lần thứ nhất:** Hoa Kỳ cho rằng các biện pháp này được thực hiện từ trước khi Việt Nam trở thành Thành viên của WTO, do đó, không thuộc thẩm quyền của Ban hội thẩm. Tuy nhiên, sau đó, Việt Nam xác nhận không yêu cầu Ban hội thẩm xem xét về các biện pháp bị khiếu kiện liên quan đến quyết định cuối cùng và đợt rà soát lần thứ nhất. Việc Việt Nam có nêu về các biện pháp này trong yêu cầu thành lập Ban hội thẩm không nhằm mục đích yêu cầu Ban hội thẩm xem xét các biện pháp đó mà chỉ muốn nhấn mạnh đến những hệ quả của chúng đối với các đợt rà soát tiếp theo [126; đoạn 7.36 và 7.37]. Do đó, Ban hội thẩm không xem xét đến yêu cầu có liên quan của Hoa Kỳ.

- **Biện pháp bị khiếu kiện liên quan đến việc “tiếp tục sử dụng các biện pháp bị khiếu kiện” (continued use of challenged practices):** Hoa Kỳ cho rằng biện pháp bị khiếu kiện này không thuộc thẩm quyền của Ban hội thẩm vì nó không được nêu rõ trong yêu cầu thành lập Ban hội thẩm của Việt Nam và nó hướng tới các biện pháp sẽ được áp dụng trong tương lai [126; đoạn 7.39]. Xem xét vấn đề này, Ban hội thẩm đã xác định trong yêu cầu thành lập Ban hội thẩm, Việt Nam không chỉ rõ “việc tiếp tục sử dụng các biện pháp bị khiếu kiện” là một biện pháp bị khiếu kiện. Do đó, theo quy định của Điều 6.2 DSU, Ban hội thẩm đã quyết định không xem xét biện pháp nêu trên. Điều này dẫn đến những biện pháp mà Hoa Kỳ áp dụng trong các đợt rà soát thứ tư, thứ năm, các đợt rà soát tiếp sau đó và rà soát hoàng hôn không thuộc phạm vi giải quyết của Ban hội thẩm.

Như vậy, việc thiếu kinh nghiệm trong việc xác định biện pháp bị khiếu kiện đã không giúp Việt Nam có thể khởi kiện tất cả các biện pháp về chống bán phá giá mà Hoa Kỳ áp dụng lên sản phẩm tôm đông lạnh của Việt Nam. Hệ quả là Việt Nam phải khởi kiện vụ tranh chấp thứ hai về cùng nội dung.

b. Trong vụ kiện Hoa Kỳ - Tôm II (Việt Nam) (WT/DS429)

Đối với vụ tranh chấp này, sau khi Ban hội thẩm được thành lập, ngày 31/07/2013, Hoa Kỳ đã yêu cầu Ban hội thẩm đưa ra quyết định về việc không xem xét một số biện pháp bị khiếu kiện mà Việt Nam nêu ra trong yêu cầu thành lập Ban hội thẩm, đó là:

- Rà soát hành chính lần thứ sáu, vì biện pháp này không được nêu lên trong yêu cầu tham vấn của Việt Nam;

- Việc sử dụng phương pháp quy về không trong các cuộc điều tra ban đầu và các đợt rà soát liên quan đến các nhà xuất khẩu mới và các đợt rà soát vì thay đổi hoàn cảnh, vì chúng không được nêu lên trong yêu cầu tham vấn của Việt Nam;

- Luận cứ được đưa ra trên cơ sở điều 31 của Công ước Viên năm 1969 về luật điều ước quốc tế bởi Công ước này không được coi là một “hiệp định có liên quan” của WTO;

- Luận cứ được đưa ra trong yêu cầu thành lập Ban hội thẩm của Việt Nam liên quan đến Thông báo các biện pháp hành chính của Hoa Kỳ đi kèm với Luật về các Hiệp định của Vòng Uruguay, vì thông báo này không có hiệu lực pháp lý độc lập của một luật hay quy định ở Hoa Kỳ [126; đoạn 7.13].

Sau khi Ban hội thẩm yêu cầu Việt Nam và các bên thứ ba khác có ý kiến về các phản đối nêu trên của Hoa Kỳ, trong văn kiện trình bày của mình, Việt Nam đã yêu cầu Ban hội thẩm công nhận rà soát hành chính lần thứ sáu là một biện pháp bị khiếu kiện. Đối với các phản đối khác, Việt Nam nêu rõ là Việt Nam không tiếp tục giữ các luận cứ nêu trên, nói cách khác, không phải là những biện pháp bị khiếu kiện [249; đoạn 7.15]. Trên cơ sở đó, Ban hội thẩm không xem xét các phản đối này của Hoa Kỳ và chỉ ra rằng phản đối thứ nhất của Hoa Kỳ là không có cơ sở [249; đoạn 7].

Như vậy, trong tranh chấp này, Việt Nam tiếp tục phải đối mặt với vấn đề xác định biện pháp bị khiếu kiện. Việc khẳng định không tiếp tục khiếu kiện các phản đối còn lại của Hoa Kỳ cho thấy Việt Nam hiểu được việc xác định các biện pháp bị khiếu kiện trong yêu cầu thành lập Ban hội thẩm là chưa hoàn toàn chính xác và sẽ không giúp Việt Nam có cơ hội thắng lợi trước Hoa Kỳ.

Theo kết luận của Ban hội thẩm và Cơ quan phúc thẩm trong vụ tranh chấp này, biện pháp bị khiếu kiện mà Việt Nam tiến hành với Indonesia không phải là biện pháp tự vệ, do đó, các khiếu kiện của Việt Nam tại vụ tranh chấp này đều không thành công. Vì vậy, có thể nhận thấy, việc xác định không chính xác biện pháp bị khiếu kiện có thể dẫn đến những kết luận bất lợi cho Việt Nam trong mỗi vụ kiện

(ii) Hai là, Vấn đề về chuẩn bị bằng chứng:

Ngoài khó khăn liên quan đến việc xác định biện pháp bị khiếu kiện, Việt Nam còn gặp khó khăn liên quan đến việc chuẩn bị bằng chứng. Trong những kết luận mà Ban hội thẩm đưa ra không có lợi cho Việt Nam, nhiều kết luận Ban hội thẩm đã chỉ rõ Việt Nam đã không có đầy đủ bằng chứng để chứng minh cho các lập luận

của mình. Có thể minh họa điều này bằng lập luận của Việt Nam trong vụ *Hoa Kỳ - Tôm II (Việt Nam)* về biện pháp bị khiếu kiện “phương pháp quy về không về luật” (“as such” zeroing).

Để xác định đây có phải là một biện pháp bị khiếu kiện hay không, Ban hội thẩm đã xác định cần phải làm rõ ba vấn đề: i) phương pháp quy về không có phải là một biện pháp của Hoa Kỳ hay không; ii) nội dung chính xác của phương pháp quy về không; iii) phương pháp quy về không có thực sự “được áp dụng chung và về sau” không [249; đoạn 7.35]. Đối với vấn đề thứ ba, Ban Hội thẩm đã chỉ ra Việt Nam đã áp dụng không chính xác nguyên tắc xác định gánh nặng bằng chứng; có mâu thuẫn trong lập luận; và không chứng minh được biện pháp “quy về không về luật” là một “biện pháp thực sự được áp dụng chung và về sau”. Cụ thể:

- Về việc áp dụng không chính xác nguyên tắc xác định gánh nặng bằng chứng, vì quy về không là một biện pháp “bất thành văn”, Việt Nam đã dẫn chiếu đến các vụ tranh chấp trước đó về cùng vấn đề theo đó các Ban hội thẩm và Cơ quan phúc thẩm đã khẳng định quy về không là một biện pháp có thể bị khởi kiện mà không phụ thuộc vào việc áp dụng của biện pháp đó; và do đó, gánh nặng bằng chứng sẽ thuộc về Hoa Kỳ khi muốn chứng minh các nhận định mà Ban hội thẩm/Cơ quan phúc thẩm trước đó là sai lầm. Tuy nhiên, Ban hội thẩm chỉ ra rằng lập luận của Việt Nam là không chính xác. Việc Việt Nam chỉ viện dẫn đến các nhận định có liên quan của các Ban hội thẩm/Cơ quan phúc thẩm trước đây không đủ để có thể chứng minh về sự tồn tại của một biện pháp thực sự được áp dụng chung và về sau trong vụ tranh chấp này. Nói cách khác, các nhận định mang tính tình tiết đó không thể giúp nguyên đơn loại trừ được gánh nặng bằng chứng mà mình có đối với các vụ tranh chấp về sau [249; đoạn 7.39]. Vì vậy, Việt Nam không hoàn thành gánh nặng bằng chứng của mình.

- Về mâu thuẫn liên quan đến lập luận của Việt Nam, Ban hội thẩm đã chỉ ra: một mặt, Việt Nam đưa ra lập luận theo đó quy về không là một biện pháp “còn tồn tại với ý nghĩa là một biện pháp có thể bị khiếu kiện không phụ thuộc vào việc áp dụng”; mặt khác, Việt Nam lại cho rằng “các Ban hội thẩm đã thường xuyên đưa ra các quyết định về biện pháp đã được sửa đổi hoặc bãi bỏ”.

- Về việc áp dụng biện pháp về sau, tháng 04/2012, Hoa Kỳ đã sửa đổi phương pháp tính biên độ phá giá, theo đó phương pháp quy về không không được áp dụng kể

từ tháng 04/2012 để tính biên độ phá giá [249; đoạn 7.49]¹⁵. Tuy nhiên, trong lập luận của mình, Việt Nam vẫn cho rằng “as such zeroing” là một biện pháp thực sự được áp dụng chung và về sau. Điều này dẫn đến kết luận bất lợi của Ban hội thẩm dành cho Việt Nam vì theo Ban hội thẩm phương pháp quy về không không còn được áp dụng mà phía Việt Nam lại không chỉ ra được rằng phương pháp này sẽ có thể được áp dụng trong tương lai.

Như vậy, Việt Nam, về mặt bằng chứng, đã không thành công trong việc hoàn thành gánh nặng bằng chứng và cung cấp đầy đủ các bằng chứng cho Ban hội thẩm để bảo vệ cho quan điểm của mình. Điều này thể hiện Việt Nam còn nhiều điều phải hoàn thiện và cũng sẽ giúp Việt Nam rút ra được những bài học bổ ích để đảm bảo có thể tham gia thành công vào quá trình giải quyết các tranh chấp có liên quan đến Việt Nam tại WTO.

(iii) Ba là, Việt Nam chưa có sự chuẩn bị tốt về mặt thể chế cũng như bộ máy tham gia giải quyết tranh chấp tại WTO

Mặc dù Việt Nam đã bắt đầu có sự chuẩn bị về mặt thể chế, nhưng vẫn chưa có một cơ chế chính thức, ổn định, cụ thể cho việc giải quyết tranh chấp tại WTO hay trong khuôn khổ của các hiệp định thương mại tự do khác mà Việt Nam tham gia.

Trong các tranh chấp của Việt Nam tại WTO, chúng ta đã phải thuê luật sư tư vấn từ nước ngoài, việc làm này rất tốn kém và ảnh hưởng đến vấn đề bảo mật thông tin; đồng thời tận dụng ý kiến của chuyên gia với tư cách là chứng cứ trong các tranh chấp của mình¹⁶. [211]. Và điều này cho thấy Việt Nam cần có sự đầu tư và chuẩn bị kỹ lưỡng, tăng cường năng lực cho đội cán bộ ngũ tham gia vào các tranh chấp tại WTO.

Trong quá trình thể chế hóa các quy định về giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế, Bộ Công thương đã có bản thuyết minh về sự cần thiết của việc xây dựng

¹⁵ Phương pháp mới được Bộ Thương mại Hoa Kỳ mô tả như sau: “Trong các đợt rà soát hành chính, trừ trường hợp Bộ Thương mại xác định rằng việc áp dụng một phương pháp so sánh khác là phù hợp hơn, thì Bộ Thương mại sẽ so sánh giá xuất khẩu bình quân gia quyền hàng tháng với giá thông thường bình quân gia quyền hàng tháng, và có bù trừ đối với tất cả các khoản so sánh mà ở đó giá xuất khẩu cao hơn giá thông thường khi tính biên độ phá giá bình quân gia quyền và mức thuế chống bán phá giá”

¹⁶ Việt Nam đã trình lên Ban hội thẩm Bản khai có tuyên thệ của Michael Ferrier, người từng làm việc cho USDOC trong phân tích cơ sở dữ liệu trên máy tính dùng để áp dụng phương pháp Quy về không. Bản khai này được dùng như một chứng cứ hữu hiệu để Ban hội thẩm đi đến kết luận là phương pháp Quy về không đơn giản trên thực tế đã được áp dụng bởi phía Hoa Kỳ

Luật Quản lý Ngoại thương. Luật Quản lý Ngoại thương 2017 ra đời đã đưa ra các quy định về trình tự thủ tục giải quyết tranh chấp do Chính phủ Việt Nam khởi kiện và trình tự giải quyết tranh chấp khi bị kiện bởi Chính phủ nước ngoài, cụ thể như sau:

- Khi phát hiện các biện pháp quản lý ngoại thương của nước ngoài có quy định ảnh hưởng đến quyền, lợi ích của Việt Nam hoặc trên cơ sở đề nghị của thương nhân, hiệp hội ngành, nghề, Chính phủ quyết định việc khởi kiện về các biện pháp đó. [6; khoản 1 Điều 111]

Dù đã luật hóa quyền yêu cầu khởi kiện của thương nhân và hiệp hội ngành nghề, tuy nhiên, Điều 111 khoản 1 còn khá chung chung, chồng chéo và chưa rõ ràng: i) quy định chưa nêu rõ trình tự, thủ tục mà thương nhân, hiệp hội ngành nghề phải tuân thủ khi đưa ra yêu cầu khởi kiện; ii) chưa xác định rõ cơ quan tiếp nhận yêu cầu và trình tự, thủ tục, thời hạn thụ lý đơn yêu cầu và trả lời đơn yêu cầu; iii) việc quy định Thủ tướng Chính phủ ra quyết định khởi kiện là không phù hợp vì Chính phủ đã ủy quyền cho Bộ Công thương chức năng đại diện cho lợi ích kinh tế, thương mại của Việt Nam tại WTO và theo các hiệp định thương mại tự do khác.

- Khi Chính phủ nước ngoài khởi kiện Chính phủ Việt Nam theo quy định của điều ước quốc tế mà nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên liên quan đến các biện pháp quản lý ngoại thương do Nhà nước Việt Nam ban hành, Bộ Công Thương là cơ quan đầu mối, phối hợp với các Bộ, cơ quan ngang Bộ, cơ quan, tổ chức khác có liên quan xây dựng kế hoạch giải quyết tranh chấp trình Thủ tướng Chính phủ phê duyệt. [6; khoản 1 Điều 110] Điều này có nghĩa, khi Việt Nam áp dụng các biện pháp PVTM và bị khởi kiện bởi các thành viên khác ra DSB, Bộ Công thương là cơ quan đầu mối trong các tranh chấp này.

Mặc dù Luật Quản lý Ngoại thương 2017 đã xác định chức năng, nhiệm vụ của Bộ Công thương trong các tranh chấp thương mại quốc tế nói chung, tranh chấp tại WTO nói riêng. Nhưng hiện nay, Bộ Công thương chưa có bộ phận chuyên trách các vấn đề về giải quyết tranh chấp tại WTO, đây là một quy trình phức tạp, đòi hỏi cần có nguồn nhân lực được đào tạo bài bản, chuyên sâu.

4.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả tham gia của Việt Nam trong cơ chế giải quyết tranh chấp phòng vệ thương mại của Tổ chức thương mại thế giới

Từ thực tiễn của Việt Nam cũng như thông qua khai thác bài học kinh nghiệm của các nước, tác giả đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả tham gia của Việt Nam trong cơ chế giải quyết tranh chấp PVTM của WTO.

4.2.1. Nhóm giải pháp về thể chế và pháp luật

4.2.1.1. Nhóm giải pháp về thể chế:

Từ thực tiễn của Việt Nam, có thể thấy, Việt Nam cần xây dựng một cơ chế phối hợp chính thức cho việc giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế nói chung và tại WTO nói riêng. Các giải pháp cụ thể này gồm có:

Một là, Việt Nam cần thiết lập cơ quan chuyên trách các vấn đề về WTO trực thuộc Bộ Công thương. Cơ quan này sẽ có các chức năng nhiệm vụ trong việc tham gia giải quyết tranh chấp tại WTO. Việc thành lập đơn vị riêng như vậy sẽ cho phép tập hợp các chuyên gia hàng đầu về thương mại quốc tế và pháp luật thương mại quốc tế của Việt Nam, từ đó tạo thuận lợi cho quá trình tham gia và giải quyết các tranh chấp thương mại quốc tế của Việt Nam.

Hiện nay, có ba Bộ có thể phụ trách được vấn đề này gồm Bộ Công thương chuyên phụ trách các vấn đề thương mại, Bộ Tư pháp chuyên phụ trách về các vấn đề pháp lý, cuối cùng là Bộ Ngoại giao chuyên phụ trách về vấn đề ngoại giao. Sau đó, các bộ, ban ngành khác có trách nhiệm hỗ trợ Bộ Công thương khi nhận được yêu cầu. Việc này có thể thông qua các phiên họp của Ban Chỉ đạo Liên ngành hội nhập quốc tế về kinh tế, bởi đây là cơ quan giúp Chính phủ chỉ đạo và phối hợp hoạt động của các Bộ, ngành, địa phương và doanh nghiệp trong việc Việt Nam tham gia các hoạt động kinh tế thương mại nói chung và trong việc giải quyết tranh chấp tại WTO nói riêng. Trách nhiệm của từng bộ, ban, ngành và các doanh nghiệp, hiệp hội và các chủ thể khác phối hợp với nhau cần được quy định chi tiết trong từng giai đoạn nhỏ của quá trình giải quyết tranh chấp.

Bên cạnh đó, Việt Nam có thể học hỏi bài tập kinh nghiệm từ Brazil và Argentina trong việc thành lập cơ quan chuyên trách về giải quyết tranh chấp thường trực tại Geneva.

Hai là, Việt Nam cần thể chế hóa vai trò của chủ thể tư trong quá trình giải quyết tranh chấp tại WTO. Các doanh nghiệp và các hiệp hội doanh nghiệp Việt Nam bị ảnh hưởng bởi các biện pháp thương mại nước ngoài đã thể hiện sự tích cực chủ động trong quá trình kiến nghị và đề xuất Chính phủ xem xét khởi kiện ra WTO. Tuy nhiên,

vì thiếu vắng các quy định chính thức trình tự và thủ tục đề nghị Chính phủ khởi kiện, các doanh nghiệp và hiệp hội doanh nghiệp đã mất khá nhiều thời gian để tìm cơ chế và thuyết phục Chính phủ. Trung Quốc, Brazil và Argentina đã có những quy chế rõ ràng trong việc tạo điều kiện cho các luật sư của hãng luật tư nhân được phép tham gia vào quy trình giải quyết tranh chấp tại WTO giống như một quan chức Chính phủ. Điều này giúp tận dụng được nguồn lực sẵn có, đồng thời quá trình tranh tụng cũng trở nên hiệu quả hơn khi có các luật sư tư nhân theo sát vụ tranh chấp từ quá trình điều tra PVTM ban đầu.

Hiện nay, Bộ Công thương đang thực hiện hỗ trợ kháng kiện rất hiệu quả đối với những doanh nghiệp bị khiếu kiện PVTM tại thị trường nước ngoài. Từ việc theo sát diễn biến của vụ kiện, Bộ Công thương có được những thông tin, những phân tích đánh giá của mình về vụ kiện, và từ đó có thể đánh giá tổng quan quy trình điều tra, quy định pháp luật PVTM của nước nhập khẩu có đáp ứng quy định và cam kết trong WTO hay không. Trong trường hợp Bộ Công thương nhận thấy doanh nghiệp Việt Nam bị đưa ra những kết luận bất lợi, dựa trên những cáo buộc thiếu khách quan và không chính xác, các biện pháp PVTM của nước ngoài có dấu hiệu vi phạm WTO, Bộ Công thương xem xét đưa vấn đề ra giải quyết theo cơ chế của WTO.

4.2.1.2. Nhóm giải pháp về chính sách pháp luật:

Hiện nay, Pháp luật về PVTM tại Việt Nam được quy định tại Luật Quản lý Ngoại thương 2017 (Luật QLNT 2017) với chương IV quy định về PVTM; Nghị định số 10/2018/NĐ-CP của Chính Phủ ban hành ngày 15/01/2018 quy định chi tiết một số điều của Luật Quản lý Ngoại thương về các biện pháp PVTM (Nghị định số 10/2018/NĐ-CP). Mặc dù pháp luật Việt Nam về PVTM đã đầy đủ và tương thích so với các quy định của WTO. Tuy nhiên, các quy định được đưa ra trong Luật QLNT 2017 là những quy định mang tính nguyên tắc chung, còn những yêu cầu cụ thể cho một cuộc điều tra về PVTM lại được quy định trong Nghị định số 10/2018/NĐ-CP. Có thể thấy, PVTM là lĩnh vực có vai trò quan trọng trong chính sách thương mại, góp phần nâng cao hiệu quả hội nhập kinh tế quốc tế, đồng thời PVTM còn là công cụ chính đáng để bảo vệ ngành sản xuất nội địa, do đó, lĩnh vực này cần được luật hoá, quy định chi tiết, cụ thể trong luật, chứ không chỉ dừng lại ở cách quy định như hiện nay: quy định những điều luật mang tính nguyên tắc chung trong luật, các quy định cụ

thể được đề cập trong Nghị định. Do đó, Việt Nam cần soát tổng thể văn bản pháp luật trong lĩnh vực PVTM, từ đó đề xuất sửa Luật Quản lý ngoại thương hoặc xây dựng Luật Phòng vệ thương mại. Về lâu dài, Việt Nam cần hoàn thiện hệ thống pháp luật về PVTM (bao gồm xây dựng hoặc sửa luật, nghị định, thông tư liên quan trong lĩnh vực PVTM); đồng thời, Việt Nam cần kiện toàn, sửa đổi, bổ sung các văn bản pháp lý phù hợp với chủ trương, chính sách của Nhà nước về phòng, chống gian lận xuất xứ, chuyển tải bất hợp pháp; để hạn chế các vụ khởi kiện về lẫn tránh phòng vệ thương mại tại nước ngoài. Ngoài ra, Tổng cục Hải quan cần có những văn bản chỉ đạo Chi cục hải quan các tỉnh, thành phố tăng cường kiểm tra, giám sát việc khai báo xuất xứ trên tờ khai hải quan và việc ghi nhãn hàng hóa xuất nhập khẩu, trong đó phân định rõ trách nhiệm của các đơn vị ở cấp Tổng cục, Cục và Chi cục.

Ngoài việc rà soát và hoàn thiện hệ thống pháp luật về PVTM, Việt Nam cần tuân thủ các cam kết về PVTM theo các Hiệp định liên quan. Bên cạnh các cam kết về PVTM trong WTO, Việt Nam còn phải tuân thủ các cam kết về PVTM trong các Hiệp định thương mại tự do (Free Trade Agreement – FTA) mà Việt Nam là thành viên¹⁷. Về cơ bản các nguyên tắc PVTM trong các FTA này đều dựa trên các cam kết về PVTM trong WTO, và giải quyết tranh chấp theo cơ chế của tổ chức này.

Việt Nam cần đưa ra những điều khoản làm rõ các quy định về trình tự, thủ tục trong giải quyết tranh chấp WTO, cần phải nêu chi tiết với các quy định rõ ràng về quyền và nghĩa vụ của từng bên trong tất cả các bước: quyết định tham gia vụ kiện, chuẩn bị hồ sơ, đàm phán, tham vấn, tố tụng. Đặc biệt, cần xác định rõ chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn của các cơ quan liên quan, trong đó có đơn vị chuyên trách làm đầu mối, sau đó là cách thức phối hợp giữa các cơ quan Nhà nước và các chủ thể khác.

Đối với quy trình điều tra PVTM: Việt Nam cần có những quy định pháp lý chặt chẽ về vấn đề PVTM cũng như quy trình điều tra hiệu quả, đồng thời CQĐT phải đảm bảo quyền tiếp cận thông tin của các bên liên quan. Điều này sẽ giúp cho các phán quyết liên quan đến PVTM của Việt Nam hạn chế nguy cơ bị khởi kiện tại WTO.

Trong công tác thực thi, Việt Nam cần tăng cường phổ biến, tuyên truyền pháp luật về PVTM, đặc biệt là đối với những ngành hàng có nguy cơ bị điều tra, áp dụng

¹⁷ Hiện nay Việt Nam đang là thành viên của 17 Hiệp định thương mại tự do, xem thêm [163]

biện pháp PVTM để các doanh nghiệp, cán bộ thực thi có thể hiểu được quy định, yêu cầu và quy trình điều tra, các công việc mà doanh nghiệp cần làm nếu bị khởi kiện và các kịch bản có thể xảy ra với ngành, qua đó, các doanh nghiệp sẽ có cái nhìn tổng quan trong trường hợp nếu trở thành bị đơn trong một vụ kiện PVTM và có những phương án chủ động theo kiện phù hợp với tình hình của doanh nghiệp. Nhà nước đã có những hoạt động đa dạng và thiết thực trong việc cung cấp thông tin về PVTM cho các doanh nghiệp, tuy nhiên chưa đảm bảo được các doanh nghiệp có thực sự tiếp thu những thông tin đó hay không. Số lượng doanh nghiệp không có kiến thức hoặc chỉ biết rất ít về các biện pháp PVTM vẫn còn khá nhiều. Do đó, các cơ quan cần có những phương án khảo sát, kiểm tra kiến thức doanh nghiệp thường xuyên để tìm hiểu mức độ nhận biết về các cam kết PVTM của doanh nghiệp đã có biến chuyển tích cực hay chưa. Bên cạnh cung cấp kiến thức về mặt lý thuyết, những buổi tập huấn vận dụng những kiến thức đó vào thực tế cũng là điều cần thiết, ví dụ như có thể cho các doanh nghiệp tiếp xúc với các bản trả lời câu hỏi của cơ quan điều tra, trải nghiệm cách thức thu thập thông tin thị trường, kết nối với các doanh nghiệp cùng ngành hay các cơ quan liên quan để có đủ thông tin nộp đơn khởi kiện cho cơ quan điều tra. Cơ hội được trải nghiệm thực tế sẽ giúp doanh nghiệp hiểu nhanh và rõ hơn về quá trình của một vụ kiện PVTM hơn là chỉ đọc suông về mặt lý thuyết. Để thực hiện hiệu quả công tác tuyên truyền, phổ biến pháp luật về PVTM, cần phải phát huy vai trò của báo chí trong lĩnh vực PVTM, các nhà báo, phóng viên, biên tập viên cần được tạo điều kiện thuận lợi để có nhiều thông tin chính xác, đầy đủ, từ đó có thể kịp thời cung cấp những thông tin về chủ trương và chính sách của Đảng và Nhà nước về lĩnh vực PVTM; phối hợp xây dựng kế hoạch tuyên truyền, tài liệu, văn bản, ấn phẩm, đề cương hướng dẫn thông tin, tuyên truyền... về PVTM cho các cơ quan báo chí, đội ngũ phóng viên, biên tập viên. Đồng thời, đội ngũ cán bộ, phóng viên, biên tập viên cần luôn trau dồi, cập nhật kiến thức chuyên sâu về PVTM để từ đó có thể theo dõi, nắm bắt, phát hiện những vấn đề mới, kịp thời đề xuất với các cơ quan quản lý nhà nước về cơ chế chính sách, và các giải pháp tháo gỡ cho doanh nghiệp. Bộ Công thương cần phối hợp với các cơ quan có liên quan xây dựng kế hoạch tuyên truyền, tài liệu, văn bản, ấn phẩm, đề cương hướng dẫn thông tin, tuyên truyền; biên soạn tài liệu, cung cấp thông tin cơ bản, chuyên sâu, chính xác và có tính hệ thống về PVTM cho các cơ quan

báo chí, đội ngũ phóng viên, biên tập viên để giúp các cơ quan báo chí tổ chức, triển khai thông tin, tuyên truyền các biện pháp PVTM, bảo đảm lợi ích của Việt Nam trong hội nhập kinh tế quốc tế.

4.2.2. Hoàn thiện cơ sở dữ liệu phục vụ cho công tác phòng vệ thương mại

Việt Nam cần thực hiện số hóa công tác điều tra, áp dụng biện pháp PVTM để giảm gánh nặng hồ sơ cho doanh nghiệp. Điều này sẽ giúp cho dữ liệu chứng cứ của Việt Nam trong các tranh chấp tại WTO có tính thuyết phục và chi tiết hơn. Trên cơ sở có một hệ thống dữ liệu đầy đủ phục vụ cho công tác điều tra, Việt Nam sẽ hạn chế được nguy cơ sai sót trong quy trình điều tra cũng như các vấn đề liên quan đến chứng cứ, và từ đó, hạn chế được nguy cơ xảy ra tranh chấp về PVTM tại WTO.

Bên cạnh đó, cơ quan quản lý cần hoàn thiện cơ sở dữ liệu các ngành công nghiệp nền tảng và nông nghiệp trọng điểm. Việc có một hệ thống cơ sở dữ liệu đồng bộ có thể giúp cho các doanh nghiệp chủ động theo dõi các số liệu tại các thị trường liên quan, từ đó có những chính sách cụ thể cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp mình, hạn chế việc đối mặt với các vụ điều tra PVTM tại thị trường nước ngoài. Đồng thời, trong trường hợp, nếu các doanh nghiệp phải tham gia vào các vụ điều tra tại thị trường nước ngoài, việc có một hệ thống cơ sở dữ liệu đồng bộ sẽ giúp cho các doanh nghiệp có sẵn thông tin để cung cấp cho cơ quan điều tra nước ngoài. Việc chủ động và hợp tác có thể giúp cho các doanh nghiệp được hưởng mức thuế PVTM riêng thấp hơn so với mức thuế suất toàn quốc, thậm chí là không bị áp thuế PVTM, điều này cũng hạn chế được những thiệt hại cho các doanh nghiệp tại thị trường nước ngoài, và tránh được những tranh chấp PVTM về sau tại WTO.

Việt Nam cần tạo lập kênh thông tin giữa Nhà nước và doanh nghiệp, hiệp hội nhằm hỗ trợ hoạt động giải quyết tranh chấp trong WTO. Vai trò của kênh thông tin trao đổi giữa Nhà nước và doanh nghiệp, hiệp hội nhằm hỗ trợ giải quyết tranh chấp trong WTO là rất quan trọng. Ở châu Âu, việc trao đổi như vậy có thể được thực hiện trực tiếp tại trụ sở của Ủy ban châu Âu ở Brussels, hoặc gián tiếp thông qua Cơ sở dữ liệu Tiếp cận Thị trường (Market Access Database). Ở Hoa Kỳ, các doanh nghiệp và hiệp hội có thể liên hệ trực tiếp tại trụ sở của USTR hoặc thông qua hai website đó là: website của USTR nhằm cung cấp cơ sở dữ liệu bao gồm cả thông tin liên quan đến tranh chấp của Hoa Kỳ tại WTO, bao gồm các thủ tục tố tụng cũng như tài liệu do Hoa

Kỳ đệ trình trong thủ tục tố tụng đó [226] và trang thông tin điện tử của Phòng Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ [224] nhằm hỗ trợ doanh nghiệp trong thủ tục xuất khẩu và khuyến khích họ cung cấp thông tin cho Chính phủ. Đây là những mô hình mà Việt Nam có thể tham khảo và học hỏi. Như vậy, Bộ Công thương cần xây dựng một kênh thông tin chính thức nằm dưới quyền quản lý của Bộ Công thương thông qua văn phòng tiếp nhận tại trụ sở của Bộ và qua website. Tại đây, Bộ Công thương sẽ tiếp nhận, xem xét và phản hồi lại đề xuất của Hiệp hội và doanh nghiệp về việc có nên khởi kiện một vụ việc ra WTO hay không. Ngoài ra kênh này cũng giúp thông tin được tiếp nhận qua lại giữa hai bên trong quá trình diễn ra vụ kiện, giúp doanh nghiệp có thể tham gia bày tỏ quan điểm và tham gia thảo luận về các vấn đề liên quan trong quá trình giải quyết tranh chấp. Thông qua đó, doanh nghiệp có thể hỗ trợ thêm các bằng chứng pháp lý nhằm đạt được phán quyết có lợi nhất cho Việt Nam. Bên cạnh đó, chính phủ Việt Nam cũng cần đơn giản hóa các thủ tục hành chính trong vấn đề này để việc trao đổi thông tin được diễn ra thuận lợi, thông suốt.

Mặt khác, cũng cần lưu ý rằng một khoản tài chính lớn mà doanh nghiệp phải sử dụng là dành cho việc tìm kiếm, mua và tập hợp các thông tin cần thiết nhằm tìm kiếm bằng chứng hỗ trợ và phục vụ cho giải quyết tranh chấp tại WTO. Do đó, nếu có thể cải thiện cơ chế minh bạch hóa thông tin (đặc biệt là các thông tin sẵn có từ các cơ quan quản lý Nhà nước) thì đây sẽ là hỗ trợ đặc biệt có ý nghĩa cho doanh nghiệp.

4.2.3. Nhóm giải pháp về việc tham gia tranh tụng tại Tổ chức Thương mại thế giới

Từ thực tiễn của các nước cũng như Việt Nam trong việc tham gia cơ chế giải quyết tranh chấp tại WTO về PVTM, để Việt Nam có thể tham gia hiệu quả trong các tranh chấp về PVTM tại WTO, Việt Nam cần lưu ý những nội dung sau:

Một là, cần chuẩn bị tốt hồ sơ cho việc khởi kiện

Để chuẩn bị tốt hồ sơ cho việc khởi kiện, trước tiên, Việt Nam cần xác định chính xác biện pháp bị khiếu kiện. Từ bài học của Indonesia và thực tiễn của Việt Nam trong tranh chấp DS496, có thể thấy, nếu không xác định đúng biện pháp bị khiếu kiện, Ban hội thẩm sẽ không giải quyết các yêu cầu liên quan. Do đó, để có thể xác định đúng biện pháp bị khiếu kiện, Việt Nam cần tích cực tham gia với tư cách là bên thứ 3 trong các tranh chấp về PVTM tại WTO, qua đó, chúng ta có thể hiểu được cách Ban hội thẩm, AB giải thích các vấn đề liên quan đến nội dung của tranh chấp. Bên

cạnh đó, chúng ta cần nghiên cứu kỹ các biện pháp bị tác động, để từ đó có những nhận định chính xác cho biện pháp bị khiếu kiện

Bên cạnh việc xác định đúng biện pháp bị khiếu kiện, Việt Nam cần chuẩn bị bằng chứng phù hợp với các yêu cầu trong đơn khởi kiện.

Hai là, cần thực hiện linh hoạt, mềm dẻo việc giải quyết tranh chấp tại WTO cũng như các chiến lược tranh tụng khác.

Với bài học kinh nghiệm từ Indonesia, có thể thấy, Indonesia đã kết hợp cùng với các quốc gia khác để cùng khởi kiện, qua đó, các quốc gia cùng tiến hành thu thập bằng chứng và tham gia giải quyết tranh chấp tại WTO, điều này sẽ giúp cho sự tham gia trở nên hiệu quả hơn rất nhiều.

Bên cạnh đó, Việt Nam có thể thực hiện các chiến lược ngoại giao trong quá trình tranh tụng tại WTO. Ngoại giao đối với tham gia tranh chấp và ngoại giao đối với các bên thứ 3. Việt Nam có thể tiến hành vận động hành lang để kêu gọi sự ủng hộ của các bên thứ 3 trong vụ tranh chấp, qua đó, có thể các bên thứ 3 sẽ ủng hộ cho những quan điểm có lợi cho Việt Nam.

4.2.4. Nâng cao năng lực của các chủ thể

Để có thể hạn chế tranh chấp PVTM xảy ra, liên quan đến vấn đề đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, Việt Nam cần lưu ý những nội dung sau:

Một là, cần đẩy mạnh hoạt động đào tạo đội ngũ chuyên gia, luật sư có chuyên môn vững chắc về pháp luật thương mại quốc tế

Một trong những lý do lớn mà Việt Nam chưa thể khai thác tối đa hiệu quả của cơ chế phối hợp là bản thân nhiều chủ thể chưa đủ khả năng để thực hiện và tham gia vào cơ chế này. Các cuộc điều tra về PVTM ngày càng trở nên đa dạng và phức tạp¹⁸, điều này buộc các cơ quan quản lý phải luôn theo dõi sát tình hình và phối hợp đồng bộ từ trung ương tới địa phương cũng như với doanh nghiệp, hiệp hội xuất khẩu trong quá trình xử lý để đảm bảo mục tiêu xuất khẩu bền vững. Và do đó, không chỉ có cơ quan thực thi về PVTM cần nâng cao kỹ năng, kiến thức, mà ngay cả những cán bộ cấp địa phương cũng cần thường xuyên cập nhật thông tin, kiến thức liên quan đến lĩnh vực PVTM.

¹⁸ Nếu như trước năm 2018, các vụ kiện về PVTM tại Việt Nam hầu như chỉ liên quan đến biện pháp tự vệ, thì hiện nay, Việt Nam đã tiến hành điều tra liên quan đến tất cả các lĩnh vực của PVTM

Để cải thiện được tình hình này thì trước hết, đội ngũ chuyên gia, luật sư của Việt Nam cần học hỏi, tiếp nhận các kinh nghiệm từ thực tế. Việt Nam có thể học hỏi kinh nghiệm của Trung Quốc hoặc của Brazil. Nếu có các vụ kiện với tư cách là nguyên đơn hoặc bị đơn, Việt Nam vẫn nên sử dụng các luật sư nước ngoài giàu kinh nghiệm, giỏi chuyên môn nhưng cần yêu cầu họ hợp tác với các chuyên gia, luật sư Việt Nam. Còn đối với các tranh chấp mà Việt Nam là bên thứ ba, Cục Quản lý cạnh tranh nên mạnh dạn sử dụng các văn phòng/ công ty luật trong nước tiến hành các công việc chuẩn bị văn kiện và tham gia vào phiên giải quyết tranh chấp dành cho bên thứ ba của Ban Hội thẩm/Cơ quan Phúc thẩm. Ngoài ra, Việt Nam cũng có thể học hỏi từ Thái Lan bằng cách sử dụng ACWL để tận dụng được các dịch vụ pháp lý của ACWL.

Ngoài ra, trên cơ sở chiến lược “*learning by doing*” mà Trung Quốc đã thực thi khá hiệu quả, Việt Nam nên đẩy mạnh sử dụng hình thức tham gia với tư cách bên thứ ba để đào tạo đội ngũ pháp luật của mình. Việc đẩy mạnh sử dụng hình thức tham gia bên thứ ba không chỉ dừng lại ở việc tham gia vào nhiều vụ tranh chấp với tư cách bên thứ ba hơn nữa, mà quan trọng hơn là xây dựng một chiến lược tham gia tích cực. Điều này có nghĩa là Việt Nam phải tăng cường đệ trình các văn kiện viết cho Ban hội thẩm/Cơ quan phúc thẩm với tư cách bên thứ ba, tích cực trong việc thể hiện ý kiến, quan điểm của mình trong các phiên họp giải quyết tranh chấp của Ban hội thẩm/Cơ quan phúc thẩm hay trong các phiên họp của DSB. Đồng thời, Việt Nam cần đa dạng hóa các vụ tranh chấp tham gia với tư cách bên thứ ba: không chỉ tham gia vào các vụ tranh chấp liên quan đến các biện pháp phòng vệ thương mại, Việt Nam cần tham gia vào các vụ tranh chấp về thương mại dịch vụ, về sở hữu trí tuệ, về đầu tư, về các vấn đề môi trường v.v... Để làm được điều này, Chính phủ cần xem xét để tăng số lượng các chuyên gia pháp lý tại Phái đoàn thường trực của Việt Nam tại Genève.

Hai là, cần đẩy mạnh hoạt động đào tạo cho bộ phận pháp chế trong các doanh nghiệp

Hiện nay, đội ngũ luật sư, chuyên gia pháp lý có năng lực tư vấn về PVTM tại Việt Nam còn chưa tốt. Hiện có rất ít văn phòng luật sư trong nước có kinh nghiệm ứng phó với các vấn đề PVTM, nguồn nhân lực có kinh nghiệm về phòng vệ còn khan hiếm. Đặc biệt là các vụ việc xảy ra tại nước ngoài, khi doanh nghiệp Việt Nam là bên bị khởi kiện, các doanh nghiệp đều phải thuê các luật sư, hãng luật nước ngoài với chi

phí rất cao. [213] Đa số các doanh nghiệp Việt Nam là doanh nghiệp vừa và nhỏ, hiểu biết về phòng vệ thương mại chưa sâu nên vẫn còn bị động khi trở thành đối tượng bị điều tra tại thị trường nước ngoài, không hiểu rõ các công việc cần thực hiện trong khi yêu cầu của cơ quan điều tra nước ngoài rất chặt chẽ về trình tự thời gian, thủ tục, các thông tin doanh nghiệp phải cung cấp. Các doanh nghiệp không đáp ứng đúng yêu cầu của cơ quan điều tra sẽ được đánh giá “không hợp tác trong quá trình điều tra” và có khả năng cao nhận được kết quả bất lợi, thậm chí là mức thuế rất cao, ảnh hưởng lớn đến hoạt động xuất khẩu. [202]

Theo kết quả khảo sát của Cục Phòng vệ thương mại, có khoảng 15% doanh nghiệp không biết về PVTM, trong khi chỉ có gần 2% đã tìm hiểu tương đối kỹ, còn đa phần doanh nghiệp có nghe qua nhưng chưa hiểu rõ vấn đề này. Thậm chí, có doanh nghiệp bị điều tra PVTM nhưng không biết. Hiểu biết của doanh nghiệp về vấn đề PVTM chỉ dừng lại ở mức độ “sơ khởi”, không có kiến thức chuyên sâu. Phần lớn các doanh nghiệp khi được hỏi đã trả lời rằng mình biết về công cụ PVTM thông qua các phương tiện thông tin đại chúng. Điều này càng khẳng định rằng, các nội dung liên quan đến PVTM mà doanh nghiệp nắm được chỉ là những kiến thức chung chung, bởi vì các thông tin trên phương tiện thông tin đại chúng chủ yếu là thông tin mang tính thời sự, không phải kiến thức chuyên sâu. Mặc dù có những doanh nghiệp đã từng nghe nói về công cụ này, tuy nhiên, để các doanh nghiệp chủ động vận dụng và sử dụng các công cụ này thì vẫn còn rất hạn chế. Đa số doanh nghiệp được hỏi đều biết rằng có thể sử dụng công cụ PVTM để chống lại hàng hóa nước có hiện tượng ngoài cạnh tranh không lành mạnh hoặc nhập khẩu gia tăng đột biến, tuy nhiên, chỉ có 14% số doanh nghiệp được hỏi cho biết có thể sẽ sử dụng công cụ này. [204]

Khả năng trả lời bảng câu hỏi điều tra của doanh nghiệp còn chưa tốt. Đối với hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam, khi mà nhận thức về vấn đề PVTM còn ở mức thấp, thì các nội dung trong Bảng câu hỏi là phức tạp, chi tiết và mang nhiều tính kỹ thuật, do đó, nhiều doanh nghiệp còn tỏ ra lúng túng khi tiếp cận với thông tin trong Bảng câu hỏi.

Bên cạnh đó, hoạt động nâng cao năng lực của các chủ thể còn được chú trọng đến các công tác sau: bồi dưỡng, đào tạo chuyên sâu về kiến thức, kỹ năng điều tra áp dụng và ứng phó với các biện pháp PVTM cho cán bộ, công chức, viên chức các cơ

quan Bộ, ngành, địa phương liên quan lĩnh vực PVTM nhằm nâng cao năng lực về PVTM, tăng cường khả năng hỗ trợ doanh nghiệp chuẩn bị hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp PVTM; Nâng cao kiến thức, thông tin về việc sử dụng và ứng phó với các biện pháp PVTM cho các Hiệp hội, ngành sản xuất và doanh nghiệp trong nước cũng như các cơ quan nghiên cứu, các trường Đại học; Nâng cao năng lực của đội ngũ luật sư, tư vấn pháp lý trong nước để tăng cường hỗ trợ các doanh nghiệp, hiệp hội, ngành sản xuất trong nước trong quá trình điều tra, ứng phó và giải quyết tranh chấp trong lĩnh vực PVTM liên quan đến hàng hóa xuất nhập khẩu của Việt Nam.

Không chỉ dừng lại ở đó, Việt Nam phấn đấu đến năm 2030 sẽ xây dựng đội ngũ chuyên gia có kiến thức chuyên sâu và uy tín quốc tế về phòng vệ thương mại để đề cử tham gia các tổ chức quốc tế về giải quyết tranh chấp trong lĩnh vực PVTM nhằm đảm bảo quyền lợi chính đáng của Việt Nam trong thương mại quốc tế.

Khi việc đào tạo bộ phận pháp chế doanh nghiệp được quan tâm, đầu tư đúng mức, các doanh nghiệp sẽ tự có những hiểu biết bài bản về pháp luật liên quan tới vấn đề này từ đó có thể tránh được việc vi phạm các quy định của pháp luật các quốc gia khác, cũng như có thể tự bảo vệ quyền lợi của mình. Bên cạnh đó, sự phối hợp giữa nhóm chủ thể này với Chính phủ chắc chắn sẽ đạt hiệu quả hơn và sẽ mang lại nhiều lợi thế cho Việt Nam trong các vụ kiện ra cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO.

Mặt khác, thông qua các dịch vụ tư vấn miễn phí cho doanh nghiệp từ các tổ chức chuyên môn ở các khía cạnh phù hợp, Nhà nước Việt Nam còn có thể giúp doanh nghiệp đỡ bớt gánh nặng về chi phí thuê luật sư.

Ba là, tạo ra cơ chế phối hợp liên ngành giữa các ngành trong lĩnh vực phòng vệ thương mại

Việc sử dụng công cụ PVTM là vấn đề của tập thể, là chiến lược của cả một ngành sản xuất. Để tiến hành khởi kiện một vụ kiện về PVTM, các doanh nghiệp phải tập hợp với nhau để có thể đảm bảo các tiêu chí về tổng sản lượng liên quan theo quy định của pháp luật¹⁹. Ở Việt Nam, các doanh nghiệp hầu hết là doanh nghiệp vừa và

¹⁹ Để đứng đơn khởi kiện PVTM, bên đi kiện phải có đủ tư cách đi kiện, tức là phải đáp ứng ít nhất 02 điều kiện (i) Các doanh nghiệp đi kiện phải sản xuất ra ít nhất 25% tổng lượng sản phẩm liên quan sản xuất tại Việt Nam; (ii) Đơn kiện nhận được sự ủng hộ của các doanh nghiệp sản xuất ra ít nhất 50% tổng lượng sản phẩm liên quan sản xuất tại Việt Nam

nhỏ, tính kết nối giữa các doanh nghiệp chưa cao, vì vậy, việc tập hợp lực lượng trở nên rất khó khăn. Các doanh nghiệp hầu như không có liên hệ với những doanh nghiệp cùng ngành, do quy mô của doanh nghiệp nhỏ nên dù biết về công cụ này cũng không có cách tác động tới các doanh nghiệp khác. Hoặc một lý do khác, có thể do Hiệp hội ngành hàng còn quá yếu, ít có khả năng kết nối giữa doanh nghiệp. Vì vậy, doanh nghiệp Việt Nam gặp rất nhiều khó khăn ngay từ điều kiện đầu tiên về tư cách khởi kiện, mà đa phần xuất phát từ nguyên nhân do quy mô của doanh nghiệp nhỏ. Thực tế này được khẳng định khi những doanh nghiệp có thể tập hợp lực lượng để đủ tư cách khởi kiện thì chủ yếu là các doanh nghiệp độc quyền sản xuất sản phẩm liên quan. Đối với những ngành sản xuất có hiệp hội ngành hàng, các doanh nghiệp đều tin tưởng vào Hiệp hội trong việc đứng ra kêu gọi và tập hợp đại diện cho các vụ kiện PVTM. Tuy nhiên, một số lĩnh vực, ngành nghề chưa có hiệp hội hoặc hiệp hội hoạt động chưa thực sự hiệu quả nhằm trợ giúp doanh nghiệp. Thực tế các vụ, việc áp dụng biện pháp PVTM thời gian qua chỉ là hoạt động của một vài doanh nghiệp đơn lẻ mà không phải là của cả một hiệp hội ngành, nghề. Điều này khiến cho việc áp dụng các biện pháp PVTM thêm khó khăn. [210] Chính vì vậy, các doanh nghiệp gặp rất nhiều khó khăn khi bị khởi kiện liên quan đến vụ việc PVTM tại thị trường nước ngoài, hoặc đối với thị trường trong nước, doanh nghiệp sẽ không thể chủ động đề xuất điều tra khi mà chưa có những hiểu biết nhất định về vấn đề PVTM, điều này sẽ khó có thể giúp cho các doanh nghiệp khai thác triệt để những vai trò mà biện pháp này mang lại. Có thể thấy, việc thiện quy mô của doanh nghiệp là vấn đề lâu dài, và giải pháp có thể tiến hành ngay tăng khả năng kết nối giữa các doanh nghiệp, đặc biệt thông qua việc nâng vai trò của Hiệp hội ngành hàng, từ đó hiện thực hóa khả năng sử dụng công cụ PVTM.

Các doanh nghiệp còn hạn chế trong khả năng tập hợp bằng chứng: Để có thể tiến hành nộp đơn khởi kiện về PVTM, các doanh nghiệp phải có đầy đủ bằng chứng về việc có hiện tượng bán phá giá/ trợ cấp/ có hiện tượng gia tăng nhập khẩu và thiệt hại của ngành sản xuất trong nước. Đây là những thông tin bắt buộc trong đơn khởi kiện về PVTM. Tại Việt Nam, các thông tin liên quan tới hàng hóa nhập khẩu hầu như khó tiếp cận, nguồn lực cho việc tìm kiếm thông tin tại thị trường nước ngoài rất hạn chế, việc kết nối và chia sẻ thông tin giữa các doanh nghiệp và các đầu mối hầu như chưa thực hiện được, do đó, việc tập hợp thông tin càng là một thách thức lớn hơn nữa.

Trong khi đó, ngay cả các bằng chứng cho việc kiện tụng, cũng chỉ khoảng 1% doanh nghiệp cho rằng mình có thể tập hợp được các thông tin này. Ngay cả những thông tin về liên quan đến các chủ thể đi kiện, việc tập hợp thông tin của các doanh nghiệp cũng rất hạn chế. Hầu hết các doanh nghiệp đều cho biết họ hoàn toàn không thể chứng minh được các nội dung nhằm chứng minh thiệt hại của ngành sản xuất trong nước. Bên cạnh đó, khối lượng tài liệu, dữ liệu, thông tin chứng minh cần phải cung cấp cho cơ quan điều tra rất nhiều, phạm vi rộng và trong khoảng thời gian dài. Vì vậy, hạn chế trong minh bạch thông tin của ngành, và kết nối thông tin giữa các doanh nghiệp trong cùng một ngành ở Việt Nam được cho là nguyên nhân trực tiếp dẫn tới tình trạng này. Ngay cả khi doanh nghiệp Việt Nam có đủ năng lực tập hợp lực lượng, nhân lực để đi kiện, chi phí để theo kiện, nhưng khó khăn trong việc tiếp cận thông tin, thì hiệu quả của các vụ PVTM cũng sẽ rất hạn chế.

Bên cạnh đó, khả năng liên kết giữa các doanh nghiệp còn chưa cao. Có những ngành nghề chưa có hiệp hội ngành hàng, hoặc hiệp hội ngành hàng hoạt động không hiệu quả, do đó, một trong những yêu cầu của đơn khởi kiện về PVTM là phải đạt tỷ lệ đại diện nhất định theo ngành sản xuất, nếu các doanh nghiệp không liên kết lại để cùng thống nhất tiến hành khởi kiện một vụ việc về PVTM, thì vụ kiện về PVTM khó có thể được khởi xướng, và do đó, vai trò của biện pháp PVTM sẽ không được phát huy.

Do đó, cần xây dựng cơ chế tư vấn, hỗ trợ và trao đổi thông tin giữa các cơ quan quản lý nhà nước và cộng đồng doanh nghiệp, hiệp hội, đặc biệt các doanh nghiệp nhỏ và vừa để đánh giá khả năng áp dụng biện pháp PVTM, tác động của các vụ việc PVTM. Cơ chế này cần được áp dụng đồng bộ, hiệu quả từ trung ương tới địa phương, cũng như với doanh nghiệp và các hiệp hội ngành hàng để có thể kết nối một cách hiệu quả trong các cuộc điều tra về PVTM. Đồng thời, Việt Nam cần xây dựng, triển khai các chương trình cung cấp thông tin cho doanh nghiệp phục vụ công tác xử lý các vụ việc PVTM.

Bốn là, tiếp tục triển khai các chương trình đào tạo về pháp luật thương mại quốc tế từ trình độ đại học đến sau đại học ở các trường đại học

Bên cạnh các chương trình đã được triển khai như phân tích ở chương 2 đã chỉ ra, nhóm nghiên cứu đề xuất Bộ Giáo dục và Đào tạo tạo điều kiện thuận lợi để có thể

mở rộng đào tạo trình độ cử nhân và thạc sỹ về luật thương mại quốc tế theo cả hai hướng nghiên cứu và thực hành.

Ngay ở bậc đại học, Chính phủ nên khuyến khích các trường đào tạo luật tại Việt Nam xây dựng chương trình và trực tiếp đào tạo chuyên ngành “Luật Thương mại Quốc tế” với quy mô lớn hơn hoặc tạo cơ hội và có chính sách khuyến khích các sinh viên, chuyên viên, luật sư đi học chuyên sâu về lĩnh vực này tại các nước phát triển, sau đó trở về phục vụ đất nước với chế độ đãi ngộ thích đáng.

Ngoài ra, hiện nay cũng chưa có bất kỳ chương trình đào tạo tiến sỹ nào về pháp luật thương mại quốc tế, do đó, trên cơ sở đề xuất của các trường, Bộ Giáo dục và Đào tạo có thể xem xét và giao chỉ tiêu đào tạo về lĩnh vực này.

Riêng đối với chương trình đào tạo luật sư phục vụ hội nhập kinh tế quốc tế, Bộ Tư pháp cần tạo cơ chế đặc thù cho phép thúc đẩy quá trình triển khai đề án và đảm bảo chất lượng của quá trình tuyển chọn, giảng dạy và đào tạo cho các luật sư trong các chương trình dài hạn và ngắn hạn để thực hiện tốt các mục tiêu mà Đề án đã đặt ra.

Kết luận chương 4

Thông qua thực tiễn tham gia vào cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO trong 4 tranh chấp PVTM của Việt Nam, có thể thấy, Việt Nam đang vướng mắc một số vấn đề sau: một là, trong một số yêu cầu khởi kiện, Việt Nam chưa xác định đúng biện pháp bị khiếu kiện; hai là, trong một số trường hợp, Việt Nam chưa thu thập đủ bằng chứng để lập luận cho các yêu cầu khởi kiện của mình; ba là, Việt Nam chưa có sự chuẩn bị tốt về mặt thể chế cũng như bộ máy tham gia giải quyết tranh chấp tại WTO. Vì vậy, từ thực tiễn này cũng như thông qua các bài học khi khai thác kinh nghiệm của Trung Quốc, Indonesia, Thái Lan, Argentina, Brazil, tác giả đưa ra những giải pháp để có thể giúp Việt Nam nâng cao hiệu quả tham gia vào cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO trong lĩnh vực PVTM. Về mặt thể chế, Việt Nam cần thiết lập cơ quan chuyên trách các vấn đề về WTO trực thuộc Bộ Công thương, xác định rõ đơn vị có chức năng phụ trách chung về giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế trong Bộ Công thương; thể chế hóa vai trò của chủ thể tư trong quá trình giải quyết tranh chấp tại WTO. Về mặt chính sách, pháp luật, Việt Nam cần rà soát tổng thể các quy định về PVTM để hướng tới chỉnh sửa Luật Quản lý ngoại thương hoặc xây dựng Luật Phòng vệ thương mại. Bên cạnh đó, Việt Nam cần hoàn thiện cơ sở dữ liệu phục vụ cho công tác PVTM, đồng thời thực hiện tốt các chiến lược tranh tụng và thực hiện tốt công tác nâng cao năng lực của các chủ thể.

KẾT LUẬN

Cơ chế giải quyết tranh chấp PVTM trong WTO là một quy trình bao gồm những quy định của DSU về nguyên tắc, trình tự, thủ tục, bộ máy giải quyết tranh chấp giữa các Thành viên của WTO trong việc tuân thủ các quy định, chính sách về chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ theo các Hiệp định GATT, ADA, SCM, và đảm bảo thi hành bởi DSB. Khi thực hiện giải quyết tranh chấp, bên cạnh các nguyên tắc đồng thuận nghịch, không phân biệt đối xử và bí mật, các nước đang phát triển như Việt Nam còn được hưởng cơ chế về đối xử đặc biệt và khác biệt trong giải quyết tranh chấp. Kể từ khi ra đời, cơ chế này có những thành công nhất định như: phán quyết đồng thuận nghịch giúp cho báo cáo của Ban hội thẩm hoặc AB được tự động thông qua; bên cạnh đó, cơ chế này cung cấp cho các thành viên khả năng kháng cáo và quyền yêu cầu bồi thường trong trường hợp không tuân thủ phán quyết; đây là cơ chế giải quyết tranh chấp hiệu quả về mặt thời gian và có cách thống nhất trong việc giải thích Hiệp định. Tuy nhiên, bên cạnh đó, cơ chế này vẫn bộc lộ những điểm hạn chế như: quá trình giải quyết tranh chấp chưa thể hiện tính công khai; các quy định về đối xử đặc biệt và khác biệt dành cho các nước đang và kém phát triển không mang lại nhiều hiệu quả cho các nước này trong quá trình giải quyết tranh chấp; các quy định về trả đũa không thực sự mang lại hiệu quả dành cho các nước đang và kém phát triển; DSU không đưa ra quy định về việc áp dụng biện pháp tạm thời.

Các tranh chấp về PVTM giữa các thành viên WTO đa dạng về nội dung và phức tạp về việc diễn giải và áp dụng hiệp định. Các tranh chấp xảy ra trong lĩnh vực PVTM thường liên quan phần lớn đến việc xác định hành vi vi phạm (cụ thể là hành vi bán phá giá, trợ cấp và việc nhập khẩu tăng đột biến), xác định thiệt hại của ngành sản xuất công nghiệp nội địa và mối quan hệ nhân quả giữa hai yếu tố này. Ngoài ra, các nội dung liên quan đến quy trình tố tụng của cuộc điều tra PVTM cũng là đối tượng thường xuyên trong các tranh chấp của lĩnh vực này tại WTO. Thông qua việc giải quyết các tranh chấp cụ thể, Ban hội thẩm và Cơ quan phúc thẩm đã làm sáng tỏ nhiều nội dung quan trọng trong việc áp dụng và giải thích thuật ngữ trong các Hiệp định GATT, ADA, SCM và SG.

Thực tiễn sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp về PVTM tại WTO, đặc biệt là những nước đang phát triển như Trung Quốc, Indonesia, Thái Lan, Argentina và Brazil

giúp cho Việt Nam có được những bài học kinh nghiệm quý báu. Cụ thể các bài học này gồm có: (i) nâng cao hiệu quả hoạt động của thể chế liên quan đến các vấn đề giải quyết tranh chấp về PVTM tại WTO; (ii) cần chuẩn bị kỹ lưỡng các vấn đề trong tranh chấp về PVTM tại WTO; (iii) cần vận dụng các quy định PVTM một cách hợp lý, vừa đảm bảo tuân thủ nghĩa vụ trong WTO, vừa có thể bảo vệ các quyền và lợi ích hợp pháp của các doanh nghiệp trong nước, hạn chế các thiệt hại cho ngành công nghiệp trong nước.

Thực tiễn giải quyết tranh chấp về PVTM tại WTO là những bài học kinh nghiệm quý báu giúp cho Việt Nam có thể thực hiện tốt cơ chế phòng ngừa sớm tranh chấp, vận dụng các quy định của WTO để giải quyết tranh chấp về PVTM một cách hiệu quả, đồng thời khai thác các cam kết về lĩnh vực PVTM của Việt Nam trong WTO để có thể tận dụng được những lợi ích mà biện pháp này mang lại cho nền kinh tế cũng như các doanh nghiệp trong nước.

Việt Nam đã tham gia 4 tranh chấp về PVTM trong WTO. Qua thực tiễn tham gia vào cơ chế giải quyết tranh chấp về PVTM trong WTO của Việt Nam cũng như các nước đang phát triển khác, tác giả gợi ý một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả tham gia cơ chế giải quyết tranh chấp PVTM trong WTO cho Việt Nam. Đó là các nhóm giải pháp này liên quan đến thể chế và pháp luật; nhóm giải pháp về hoàn thiện cơ sở dữ liệu phục vụ cho công tác PVTM; giải pháp về việc tham gia tranh tụng tại WTO; nhóm giải pháp nâng cao năng lực của các chủ thể.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

A. TÀI LIỆU THAM KHẢO TIẾNG VIỆT

I. Văn bản pháp luật, Điều ước quốc tế

1. Hiệp định chống bán phá giá – ADA
2. Hiệp định Marrakesh
3. Hiệp định trợ cấp và các biện pháp đối kháng – SCM
4. Hiệp định tự vệ - SG
5. Hiệp định về thuế quan và thương mại – GATT
6. Luật Quản lý ngoại thương năm 2017
7. Đạo luật Thuế quan năm 1930 của Hoa Kỳ
8. Nghị định số 10/2018/NĐ-CP của Chính Phủ ban hành ngày 15/01/2018 quy định chi tiết một số điều của Luật Quản lý Ngoại thương về các biện pháp PVTM
9. Quyết định số 51/2009/QĐ-TTg của Thủ tướng chính phủ ban hành ngày 08/4/2009 quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Phái đoàn đại diện thường trực bên cạnh Liên hợp quốc, Tổ chức Thương mại thế giới và các Tổ chức quốc tế khác tại Giơ – ne – vơ
10. Quyết định số 848/QĐ-BCT của Bộ trưởng Bộ Công thương ngày 05/02/2013 quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Cục Quản lý cạnh tranh
11. Quyết định Số: 3752/QĐ-BCT của Bộ Công Thương quy định về Chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Cục Phòng vệ thương mại
12. Quy chế Hội đồng của EU
13. Thoả thuận quy tắc và thủ tục giải quyết tranh chấp – DSU

II. Sách, tạp chí, bài viết khác

14. Lý Vân Anh, *Các nước đang phát triển trong cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO: vị trí, cơ hội và thách thức*, Tạp chí Nhà nước và Pháp luật, Số 4/2011, tr. 56 – 63.
15. Lý Vân Anh, *Phương pháp quy về không (zeroing) trong điều tra về bán phá giá: sửa đổi các quy định của WTO và tác động đối với Việt Nam*, Tạp chí Nhà nước và Pháp luật, 2009, số 3(251), tr.38-46

16. Hà Thị Thanh Bình, *Khía cạnh pháp lý của vấn đề hạn chế thương mại ở Việt Nam trong bối cảnh hội nhập*, Luận án Tiến sĩ, Đại học Luật Thành phố Hồ Chí Minh, 2010
17. Hoàng Thị Quỳnh Chi, *Tìm hiểu quy tắc và thủ tục giải quyết tranh chấp của tổ chức thương mại thế giới (WTO)*, Tạp chí Tòa án nhân dân, Số 15/2006, tr. 35 – 41
18. Trần Việt Dũng, *Cơ quan giải quyết tranh chấp cấp phúc thẩm của WTO: Mô hình cho các cơ chế giải quyết tranh chấp kinh tế quốc tế khác?*, Tạp chí Khoa học pháp lý, Số 5/2011, tr. 48 - 55
19. Trần Việt Dũng, Vũ Trí Đăng, *Các biện pháp thực thi phán quyết giải quyết tranh chấp tại tổ chức thương mại thế giới: Một số vấn đề pháp lý, thực tiễn áp dụng và giải pháp hoàn thiện*, Tạp chí Nhà nước và Pháp luật, Số 1/2012, tr. 15 – 22
20. Dự án hỗ trợ thương mại đa biên (Mutrap), *Vị trí, vai trò và cơ chế hoạt động của Tổ chức Thương mại Thế giới trong hệ thống thương mại đa phương*, NXB Lao động – Xã hội, Hà Nội, 2007
21. Trường Đại học Luật Hà Nội, *Giáo trình Pháp luật về Giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế*, Nhà xuất bản Tư pháp, 2017
22. Lê Thị Ngọc Hà, *Chế độ đối xử đặc biệt và khác biệt dành cho các nước đang phát triển trong cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO*, Tạp chí Khoa học pháp lý, Số 1/2012, tr. 44 – 53
23. Nguyễn Ngọc Hà, *Bài học kinh nghiệm từ vụ khởi kiện Indonesia áp dụng biện pháp tự vệ đối với tôn lạnh nhập khẩu từ Việt Nam*, Tạp chí Nhà nước và Pháp luật, Số 11/2018
24. Lê Thị Hồng Hải, *“Giải quyết tranh chấp thương mại trong khuôn khổ WTO”*, Luận văn thạc sĩ, Đại học Quốc gia Hà Nội, 2009
25. Nguyễn Thị Hạnh, *Cơ chế giải quyết tranh chấp và cơ chế rà soát chính sách thương mại trong WTO - Một số vấn đề thực tiễn cho các nước đang phát triển và các thành viên mới*, Tạp chí Dân chủ và Pháp luật, Số 8/2009, tr. 32 - 38
26. Dương Minh Hoàng, *Vấn đề thực hiện, thi hành khuyến nghị và quyết định của cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO*, Tạp chí Luật học – Số đặc san Giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế, 2012, tr. 43 - 55

27. Nguyễn Tiến Hoàng, *Giải quyết tranh chấp trong Tổ chức Thương mại Thế giới và những vấn đề đặt ra đối với Việt Nam*, Luận án Tiến sĩ, Hà Nội, 2012
28. Trần Thuý Hồng, *Thực tiễn giải quyết tranh chấp về tự vệ thương mại tại WTO và bài học kinh nghiệm cho Việt Nam*, Luận văn Thạc sĩ Luật học, Đại học Luật Thành phố Hồ Chí Minh, 2014
29. Nguyễn Thị Thu Hiền, *Lịch sử hình thành và phát triển của pháp luật về giải quyết tranh chấp và chống bán phá giá của WTO*, Đặc san Tạp chí Luật học về giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế, số 10/2012, tr. 24-30.
30. Nguyễn Thị Thu Hiền, “*Giải quyết tranh chấp về chống bán phá giá trong khuôn khổ WTO và sự tham gia của các nước đang phát triển và Việt Nam – Những vấn đề lý luận và thực tiễn*”, Luận án tiến sĩ Luật học, Đại học Luật Hà Nội, 2014
31. Phan Ánh Hà, *Vị thế của Việt Nam trong thương mại quốc tế - Từ góc độ phòng vệ thương mại*, Tạp chí Quản lý Nhà nước, 2015, Số 232, tr. 55 – 60
32. Hoàng Phước Hiệp (Chủ nhiệm), *Cơ chế giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế và việc hoàn thiện hệ thống pháp luật Việt Nam trong quá trình hội nhập*; Đề tài cấp Bộ, Bộ Tư pháp, 2008
33. Mai Xuân Hợi, *Sử dụng biện pháp phòng vệ thương mại – Chiến lược kinh doanh hữu hiệu cho doanh nghiệp*, Tạp chí Dân chủ và Pháp luật, 2016, Số 12 (297), tr. 32 – 36
34. Nguyễn Thu Hương, *Việt Nam và việc áp dụng pháp luật về chống bán phá giá*, Tạp chí Nhà nước và Pháp luật, 2015, số 12(332), tr.51-58
35. Trần Thị Liên Hương, *Giải quyết tranh chấp tại Cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO - Kinh nghiệm của một số nước đang phát triển và bài học cho Việt Nam*, Luận văn thạc sĩ, Học viện Khoa học xã hội, Hà Nội, 2013
36. Paul R.Krugman và Maurice Obstfeld, *Kinh tế học quốc tế- lý thuyết và chính sách; tập I (Những vấn đề về thương mại quốc tế)*; NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội – 1996
37. Vũ Thị Phương Lan, *Pháp luật về chống bán phá giá trong thương mại quốc tế và những vấn đề đặt ra đối với Việt Nam*, Luận án Tiến sĩ luật học, Hà Nội, 2011
38. Vũ Thị Phương Lan, *Lịch sử pháp luật chống bán phá giá trong thương mại quốc tế*, Tạp chí Luật học, 2009, số 11(114), tr.35-40

39. Vũ Thị Phương Lan, *Pháp luật của WTO, Hoa Kỳ, EU về thủ tục xem xét lại thuế chống bán phá giá*, Tạp chí Luật học, 2012, số 7(146), tr.30-37
40. Vũ Thị Phương Lan, *Pháp luật về chống bán phá giá trong thương mại quốc tế và những vấn đề đặt ra đối với Việt Nam*, Luận án Tiến sĩ luật học, Hà Nội, 2011
41. Đinh Thị Mỹ Loan, Xu thế sử dụng công cụ phòng vệ thương mại trên thế giới - Những gợi ý cho Việt Nam, *Tài liệu hội thảo "Kiện chống bán phá giá ở Việt Nam - Đánh thức công cụ bị bỏ quên"*, Trung tâm WTO - Phòng Thương Mại và Công nghiệp Việt Nam, Hà Nội, 2013
42. Đinh Thị Mỹ Loan (Chủ biên), *Chủ động ứng phó với các vụ kiện chống bán phá giá trong thương mại quốc tế*, Nxb Lao động – Xã hội Hà Nội, 2006
43. GS. TS. Bùi Xuân Luru, *Giáo trình Kinh tế ngoại thương*, NXB Lao động – Xã hội, 2007
44. Phạm Quang Minh, *Trợ cấp nông nghiệp trong Tổ chức Thương mại Thế giới và vấn đề áp dụng chính sách, pháp luật trợ cấp nông nghiệp tại Hoa Kỳ và Liên Minh Châu Âu*, Tạp chí Nhà nước và Pháp luật, số 2012, số 3(287), tr.66-72
45. Nguyễn Ngọc Minh và Lê Thanh Hoà, *Thực trạng giải quyết tranh chấp trong thương mại quốc tế và một số khuyến nghị cho Việt Nam*, Tạp chí Nghiên cứu khoa học và Phát triển kinh tế, Số 15, 2022, tr. 128 – 139
46. Nguyễn Thị Mơ, *Giáo trình Pháp luật Thương mại Quốc tế*, NXB Lao động, 2011
47. Dương Anh Sơn, *Quy chế nền kinh tế phi thị trường và vấn đề minh bạch để ứng phó với các vụ kiện bán phá giá*, Tạp chí Khoa học pháp lý, 2007, số 6(43), tr.24-29
48. Nguyễn Vĩnh Thanh, *Việt Nam với cơ chế giải quyết tranh chấp của Tổ chức Thương mại Thế giới*, Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế, Số 337, tháng 6/2006
49. Nguyễn Vĩnh Thanh, Lê Thị Hà, *Các nước đang phát triển với cơ chế giải quyết tranh chấp của Tổ chức Thương mại Thế giới*, NXB Lao động Xã hội, Hà Nội, 2006
50. Nguyễn Thị Thu Thảo, *Ưu tiên “Giải pháp tích cực” trong cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO*, Tạp chí Khoa học pháp lý, Số 1/2012, tr. 54 – 58
51. Bùi Anh Thủy, *Doanh nghiệp Việt Nam và cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO*, Tạp chí Dân chủ và Pháp luật, số tháng 2/2007, tr. 31 – 35

52. Bùi Anh Thủy, *Các vụ kiện chống bán phá giá và cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO*, Tạp chí Nhà nước và Pháp luật, 2007, số 2(226), tr.29-34
53. Nguyễn Quỳnh Trang, *Quy định về cấm áp dụng trợ cấp xuất khẩu đối với các nước đang phát triển của WTO*, Tạp chí Dân chủ và Pháp luật, 2015, số 6(279), tr.29-33;
54. Nguyễn Quỳnh Trang, *Trợ cấp xuất khẩu đối với quốc gia đang phát triển trong Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO)*, Tạp chí Luật học, 2012, số 10(149), tr.54-59
55. Nguyễn Thị Thu Trang (Chủ biên), *Cẩm nang kháng kiện chống bán phá giá và chống trợ cấp tại Liên minh Châu Âu*, Hà Nội, 2010
56. Lữ Thị Thu Trang, *Tăng cường áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại tại Việt Nam* đăng trên Tạp chí Tài chính, tháng 12/2016, tr. 22 – 23
57. Nguyễn Quý Trọng, *Biện pháp tự vệ thương mại – Từ góc độ kinh nghiệm của Liên minh Châu Âu (EU)*, Tạp chí Nghiên cứu Châu Âu, 2012, số 8(143), tr.41-48
58. Nguyễn Quý Trọng, *Một số vấn đề pháp lý về biện pháp tự vệ thương mại*, Tạp chí Luật học, 2009, số 5(2009), tr.65-71
59. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, *Hệ thống ngăn gợn về WTO và các cam kết gia nhập của Việt Nam: Biện pháp tự vệ trong thương mại quốc tế*
60. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, *Tổng quan tranh chấp phòng vệ thương mại ở Liên minh Châu Âu và Hoa Kỳ - Bài học cho Việt Nam*, 2012
61. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, *Cẩm nang kháng kiện chống bán phá giá và chống trợ cấp tại Liên Minh Châu Âu*, 2013
62. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, *Cẩm nang kháng kiện chống bán phá giá và chống trợ cấp tại Hoa Kỳ*, 2010
63. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, *Khuyến nghị chính sách Tăng cường vai trò của Hiệp hội các doanh nghiệp Việt Nam trong giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế có liên quan đến nhà nước*, 2011
64. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, *Tranh chấp về chống bán phá giá trong WTO*, 2010

65. Trung tâm WTO và Hội nhập - Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, “*Sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại trong bối cảnh Việt Nam thực thi các FTAs và Cộng đồng kinh tế ASEAN*”, 2015
66. Ủy ban Quốc gia về Hợp tác kinh tế Quốc tế, *Sổ tay về hệ thống giải quyết tranh chấp của WTO*, NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội, 2005
67. Nguyễn Tiến Vinh, *Kinh nghiệm nước ngoài và việc tăng cường hiệu quả tham gia của Việt Nam vào cơ chế giải quyết tranh chấp tại Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO)*, Tạp chí Khoa học ĐHQGHN, Luật học 28, 2012, tr. 117-133
68. Trịnh Hải Yến, *Nhìn lại việc sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp trong WTO của các nước đang phát triển*, Tạp chí Nghiên cứu Quốc tế, Số 4(71)12-2007, tr. 101-109

B. TÀI LIỆU THAM KHẢO TIẾNG NƯỚC NGOÀI

I. Văn bản pháp luật, các quy định, thông báo

69. EU, *Cộng hoà Nhân dân Trung Hoa hướng tới chuyển đổi sang trạng thái kinh tế thị trường trong điều tra phòng vệ thương mại*, 19/9/2008
70. Notification under Article 12.1(a) of the Agreement on Safeguards on Initiation of an Investigation and the Reasons for it. China (Sugar). G/SG/N/6/CHN/2, 2016

II. Báo cáo của Ban hội thẩm, Cơ quan phúc thẩm trong WTO

71. Appellate Body Reports, *Japan – Taxes on Alcoholic Beverages* (WT/DS8/AB/R; WT/DS10/AB/R; WT/DS11/AB/R)
72. Appellate Body Report, *EC – Hormones* (WT/DS26/AB/R; WT/DS48/AB/R)
73. Appellate Body Report, *EC – Bananas III* (WT/DS27/AB/R)
74. Appellate Body Report, *US – Wool Shirts and Blouses* (WT/DS33/AB/R)
75. Appellate Body Report, *Canada – Aircraft* (WT/DS70/AB/R)
76. Appellate Body Reports, *Korea – Dairy* (WT/DS98/AB/R)
77. Appellate Body Report, *Canada – Dairy* (WT/DS103/AB/R)
78. Appellate Body Report, *US – FSC* (WT/DS108/AB/R)
79. Appellate Body Report, *Canada – Dairy* (WT/DS113/AB/R)
80. Appellate Body Report, *Argentina – Footwear (EC)* (WT/DS121/AB/R)
81. Appellate Body Report, *Thailand – H-Beams* (WT/DS122/AB/R)
82. Appellate Body Reports, *US – Lead and Bismuth II* (WT/DS138/AB/R)

83. Appellate Body Report, *Canada – Autos* (WT/DS139/AB/R)
84. Appellate Body Report, *EC – Bed Linen* (WT/DS141/AB/R)
85. Appellate Body Report, *US – Wheat Gluten* (WT/DS166/AB/R)
86. Appellate Body Report, *US – Lamb* (WT/DS177/AB/R; WT/DS178/AB/R)
87. Appellate Body Report, *US – Hot-Rolled Steel* (WT/DS184/AB/R)
88. Appellate Body Report, *US – Export Restraints* (WT/DS194/AB/R)
89. Appellate Body Report, *US – Line pipe* (WT/DS202/AB/R)
90. Appellate Body Report, *Chile – Price Band System* (WT/DS207/AB/R)
91. Appellate Body Report, *US – Countervailing Measures on Certain EC Products* (WT/DS212/AB/R)
92. Appellate Body Report, *US – Carbon Steel* (WT/DS213/AB/R)
93. Appellate Body Report, *EC – Tube or Pipe Fittings* (WT/DS219/AB/R)
94. Appellate Body Report, *Argentina – Poultry Anti-Dumping Duties* (WT/DS241/AB/R)
95. Appellate Body Reports, *US – Corrosion-Resistant Steel Sunset Review* (WT/DS244/AB/R)
96. Appellate Body Report, *EC – Tariff Preferences* (WT/DS246/AB/R)
97. Appellate Body Reports, *US – Steel Safeguards* (WT/DS248/AB/R, WT/DS249/AB/R, WT/DS251/AB/R, WT/DS252/AB/R, WT/DS253/AB/R, WT/DS254/AB/R, WT/DS25/AB/R, WT/DS259/AB/R)
98. Appellate Body Reports, *US – Softwood Lumber VI (Article 21.5 – Canada)* (WT/DS257/AB/R)
99. Appellate Body Reports, *US – Softwood Lumber V* (WT/DS264/AB/RW)
100. Appellate Body Reports, *US – Oil Country Tubular Goods Sunset Reviews* (WT/DS268/AB/R)
101. Appellate Body Reports, *US – Zeroing (EC)* (WT/DS294/AB/R)
102. Appellate Body Reports, *Mexico – Anti-Dumping Measures on Rice* (WT/DS295/AB/R)
103. Appellate Body Report, *US – Countervailing Duty Investigation on DRAMS* (WT/DS296/AB/R)

104. Appellate Body Reports, *US – Softwood Lumber VI (Article 21.5 – Canada)* (WT/DS277/AB/R)
105. Appellate Body Reports, *EC and certain member States – Large Civil Aircraft* (WT/DS316/AB/R)
106. Appellate Body Reports, *US – Zeroing (Japan)* (WT/DS322/AB/R);
107. Appellate Body Reports, *US – Stainless Steel (Mexico)* (WT/DS344/AB/R)
108. Appellate Body Reports, *US – Large Civil Aircraft (2nd complaint)* (WT/DS353/AB/R)
109. Appellate Body Reports, *US – Anti-Dumping and Countervailing Duties (China)* (WT/DS379/AB/R)
110. Appellate Body Reports, *EC – Fasteners (China)* (WT/DS397/AB/R)
111. Appellate Body Reports, *Canada – Renewable Energy* (WT/DS412/AB/R; WT/DS426/AB/R)
112. Appellate Body Reports, *China – GOES* (WT/DS414/AB/R)
113. Appellate Body Reports, *Canada – Feed in Tariff Program* (WT/DS426/AB/R)
114. Panel Report, *Australia – Salmon* (WT/DS18/R)
115. Panel Report, *Canada – Dairy* (WT/DS113/R)
116. Panel Reports, *US – Lamb* (WT/DS177/R; WT/DS178/R)
117. Panel Reports, *Argentina – Ceramic Tiles* (WT/DS189/R)
118. Panel Reports, *Chile – Price Band System* (WT/DS207/R)
119. Panel Report, *EC – Bed Linen* (WT/DS141/R)
120. Panel Report, *Argentina – Poultry Anti-Dumping Duties* (WT/DS241/AB/R)
121. Panel Reports, *US – Corrosion-Resistant Steel Sunset Review* (WT/DS244/R)
122. Panel Report, *EC Export Subsidies on Sugar* (WT/DS283/R, WT/DS266/R và WT/DS265/R)
123. Panel Report, *Mexico – Anti – Dumping Measures on Rice* (WT/DS295/R)
124. Panel Reports, *Japan – DRAMS (Korea)* (WT/DS336/R)
125. Panel Reports, *US – Anti-Dumping and Countervailing Duties (China)* (WT/DS379/R)
126. Panel Reports, *US – Shrimp (Viet Nam)* (WT/DS404/R)
127. Panel Report, *EU – Footwear (China)* (WT/DS405/R)

128. Panel Report, *China – GOES* (WT/DS414/R)
129. Panel Reports, *US – Shrimp and Sawblades* (WT/DS422/R)

III. Sách, tạp chí, bài viết khác

130. Aradhna Aggarwal, *The Anti – Dumping Agreement and Developing Countries: An Introduction*, Oxford University Press, 2007
131. Dukgeun Ahn, *WTO Dispute Settlements in East Asia*, University of Chicago Press, 2005
132. Koval Alexandra, Sutyrin Sergey and Trofimenko Olga, *Latin American Experience in the WTO dispute settlement: Recommendations for Russia and The EAEU States*, Advance in Economics, Business and Management Research, volume 104, 2018
133. Scott Andersen, “*Administration of evidence in WTO dispute settlement*”, in Rufus Yerxa, Bruce Wilson, *Key Issue in WTO dispute Settlement: The first ten years*, Cambridge University Press, 2005
134. Amrita Bahri, *Handling WTO Dispute with the Private Sector: The Triumphant Brazilian Experience*, Journal of World Trade 50, No. 4 (2016), pp. 641 – 647
135. Elías Baracat and Julio J. Nogués, *WTO Safeguards and Trade Liberalization: Lesson from the Argentine Footwear case*, World Bank Policy Research Working Paper 3614, 2005
136. Weber Barral, *The Brazilian Experience in Dispute Settlement*, United Nations Publication, August 2007
137. Gonzalo Biggs, *The settlement of dispute under the WTO: The experience of Latin America and the Caribbean*, Cepal Review 86, 2005, pg. 61 – 82
138. Chad P. Bown and Bernard M. Hoekman, *WTO Dispute Settlement and the Missing Developing Country Cases: Engaging the Private Sector*, Journal of International Economic Law, Vol. 8, Issue 4, 2005, pp. 861 - 890
139. Chad P. Bown, 2005, *Trade remedies and World Trade Organization Dispute Settlement: Why are so few challenged?*, The Journal of Legal studies, Vol.34, No. 2, pp. 515-555

140. Chad P. Bown, *The Global Resort to Antidumping, Safeguards, and other Trade Remedies amidst the Economic Crisis*, World Bank Policy Research Working Paper, No. 5051, 2009
141. Chad P. Bown and Jennifer A. Hillman, *WTO'ing a Resolution to the China Subsidy Problem*, Peterson Institute for International Economics Working Paper, 10/2019
142. Peter Van den Bossche, *The Law and Policy of the World Trade Organization, Text, Cases and Materials (Fourth Edition)*, Cambridge University Press, 2017
143. M. Bronkers and N. Van den Brock, *Financial Compensation in the WTO: Improving Remedies of WTO Dispute Settlement*, *JIEL* 8(1), 2006, 101-126
144. Alfred D. Chandler, *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*, Harvard University Press, 1977
145. Leila Choukroune, *China and the WTO dispute settlement*, China perspective, No 2012/1
146. William J. Davey, *The WTO Dispute Settlement System: The First ten years*, *Journal of International Economic Law*, Volume 8, Issue 1, 2005, Pg. 17–50]
147. Pierre Didier, *WTO trade instruments in EU law: commercial policy instruments: dumping, subsidies, safeguards, public procurement*, Cameron May, 1999
148. Adebukola A. Eleso, *WTO Dispute Settlement Remedies: Monetary Compensation as an Alternative for Developing Countries*, Bepres Legal Series Working Paper 1378, 2006
149. David Evan, Gregory Shaffer, *Introduction: The developing country experience in WTO dispute settlement*, Legal Studies Research Paper Series, Research paper No. 11-03, 2011
150. Sebastian Farr, *EU anti-dumping law: pursuing and defending investigations*, Palladian Law Publishing, 1998
151. Mark Feldman, *Book review – Emerging Powers and the World Trading System: The past and Future of International Economic Law*, *Asia Pacific Law Review* Vol. 30 No. 2 (2022), 5/2022
152. M. Footer, *Developing Country Practice in the Matter of WTO Dispute Settlement*, *Journal of World Trade* 35(1) 55, 2001

153. Henry Gao, *Taming the Dragon: China's Experience in the WTO Dispute Settlement System*, Legal Issues of Economic Intergration, Volume 34, Issue 4, 2007, pg. 369 – 392
154. Dencho Georgiev and Kim Van der Borght, *Reform and Development of the WTO Dispute Settlement System*, Cameron May, 2005
155. Anabel Gonzalez and Euijin Jung, *Developing countries can help restore the WTO's Dispute settlement system*, Peterson Institute for International Economics Policy Brief, January 2020
156. R. Hudec, "The Adequacy of WTO Dispute Settlement Remedies: A Developing Country Perspective" in B. Hoekman, A. Mattoo, P. English, *Development, Trade and the WTO* (Washington D.C., World Bank, 2002)
157. Muhammad Ridha Iswardhana, *Quo vadis international trade: Indonesian diplomacy strategy regarding settlement WTO with South Korea*, Jurnal Ilmiah Hubugan Internasional, Vol. 14 No. 1, 2018, pp. 113 – 124
158. International Centre for Trade and Sustainable Development, *Dispute Settlement at the WTO: The Developing Country Experience*; ICTSD International Trade Law Programme; ICTSD Development, Geneva, 2012
159. Archana Jatkar and Laura McFarlene, *Brazil in the WTO Dispute Settlement Understanding A Perspective*, Briefing Paper, No. 1/2013, 2013
160. Wenhua Ji & Huang, Cui, *China's Experience in Dealing with WTO Dispute Settlement: A Chinese Perspective*, Journal of World Trade 45, no. 1 (2011): 1–37
161. Matthew Kennedy, *China's role in WTO dispute settlement*, World Trade Review, 11, 2012
162. H. Grosse Ruse-Kahn, *A Pirate of the Caribbean? The Attractions of Suspending TRIPS Obligations*, 2008 JIEL 11(2), 313-364;
163. Julio Lacarte and Jaime Granados, *Inter-Governmental trade dispute settlement: Multilateral and Regional approaches*, Cameron May, 2006
164. Brink Lindsey, *Antidumping Exposed: The Devilish Details of Unfair Trade Law*, Cato Institute, 8/2003

165. Duane W. Layton and Jorge O. Mirada, *Advocacy before World Trade Organization dispute settlement panels in trade remedy cases*, Journal of World Trade, Volume 37, Issue 1 (2003), pp. 69 – 103
166. Xiaojun Li, *Understanding China's behavioral change in WTO dispute settlement*, Asian Survey, Vol. 52, No.6, November/ December 2012, pg. 1111 – 1137
167. Wenxi Li, *Anti – dumping law of the WTO/GATT and the EC: gradual evolution of anti – dumping Law in Global Economic Intergration*, Doctoral Thesis (monograph), Lund University, Lund, 2003
168. Aaditya Mattoo, Nadia Rocha, and Michele Ruta, *Handbook of Deep Trade Agreements*, World Bank Group, 2020
169. Chi Manjiao, *China's Participation in WTO Dispute Settlement Over the Past Decade: Experiences and Impacts*, Journal of International Economic Law, Volume 15, Issue 1, 2012, pg. 29 – 49
170. J.G. Merrills, *International Dispute Settlement (Sixth edition)*, Cambridge University Press, 2017
171. Anderson Mori & Tomotsune, *Anti – dumping Laws and Regulations in Japan A Global Competition review special report*, Global Competition Review, 2008
172. Nottage, Hunter, *Developing countries in the WTO Dispute Settlement System*, GEG Working Paper, No. 2009/47, 2009
173. John K.M. Ohnesorge, *State, Industrial Policies & Antidumping Enforcement in Japan, South Korea and Taiwan*, Buffalo Journal of International Law: Vol. 3 : No. 2 , Article 3, 1997, pp. 296 – 411
174. Tong Qi, *China's first decade experience in the WTO dispute settlement system: Practice and prospect*, Asian Journal of WTO & International Health Law and Policy, Vol. 7, No. 1, pp. 143-180, March 2012
175. Arie Reich, *The effectiveness of the WTO dispute settlement system: A statistical analysis*, EUI Working Papers LAW 2017/11, European University Institute, 2017
176. David Ricardo (1817), *"Principles of Political Economy and Taxation"*, Irwin 1963
177. Chalimatus Sadiyah, *Maquasid Shariah perspective on Indonesia's winning strategy of paper dumping lawsuit on WTO*, Jurnal Inovasi Ekonomi, Vol. 07 No. 01, 4/2022, 109 – 116

178. Gregory C. Shaffer & Ricardo Mendez Ortiz, *Dispute settlement at the WTO: The developing country's experience*, Cambridge University Press, 2010
179. Gregory Shaffer, Michelle Ratton Sanchez and Barbara Rosenberg, *The Trials of Winning at the WTO: What lies behind Brazil's Success*, Cornell International Law Journal, Vol. 41 Issue 2, Article 5, 2008
180. Jane M. Smith, *U.S. Trade Remedy Laws and Nonmarket Economies: A Legal Overview*, CreateSpace Independent Publishing Platform, 2013
181. Amirbekova Alua Sharipbekkyzy, *Legal issues of Developing countries in the WTO Dispute Settlement System*, Mediterranean Journal of Social Sciences, Vol 6, No. 5, 2015
182. Clive Stanbrook and Philip Bentley, *Dumping and subsidies: the law and procedures governing the imposition of anti dumping and countervailing duties in the European community (3rd edition)* , Kluwer Law International, 1995
183. Keith Steele, *Anti dumping under the WTO: a comparative review*, Kluwer Law International, 1996
184. Robert Teh, Thomas J. Prusa and Michele Budetta, *Trade Remedy provisions in regional trade agreement*, Economic Research and Statistics Division, 9/2007
185. Ernst – Ulrich Petersmann, *International Trade Law and the GATT/WTO Dispute Settlement System*, Kluwer Law International, 1997
186. Ernst – Ulrich Petersmann, *The GATT/WTO Dispute Settlement System, International Law, International Organizations and Dispute Settlement*, Cambridge University Press, 1997
187. European Union, *Trade defence instruments*, May 2019
188. WTO, *A Handbook on the WTO Dispute settlement system (first published)*, Cambridge University Press, 2004
189. WTO, *A Handbook on the WTO Dispute settlement system (second published)*, Cambridge University Press, 2017
190. Craig VanGrasstek, *The history and future of the world trade organization*, WTO Publications, 2013
191. Gaetan Verhoosel, *National Treatment and WTO Dispute Settlement: Adjudicating the Boundaries of Regulatory Autonomy*, Hart Publishing, 2002

192. Willemien Viljoen, *Trade remedies and safeguards in BRICS countries*, Tralac Working Paper, 2013
193. Rudiger Wolfrum, Peter – Tobias Stoll, Michael Koebele, *WTO: Trade Remedies*, Martinus Nijhoff Publishers, 2007
194. Rudiger Wolfrum, Peter-Tobias Stoll and Karen Kaiser, *WTO: Institutions and Dispute Settlement*, Martinus Nijhoff Publishers, 2006
195. Wolfgang Muller, *EC anti-dumping law: a commentary on regulation 384/96*, John Wiley, 1998
196. Rufus Yerxa and Bruce Wilson, *Key Issues in WTO Dispute Settlement: The first ten years*, Cambridge University Press, 2005
197. Weihuan Zhou and Mandy Meng Fang, “Unforeseen Development” before and After US – Safeguard Measure on PV products: High Standard or New Standard?, *World Trade Review*, 01/2023, pp. 1-21
198. Hilton E. Zunckel and Lambert Botha, *The BRICS, South Africa and dispute settlement in the WTO*, South African Foreign Policy Initiative Policy Brief, No. 9, 2012

C. Tài liệu từ website

199. Phan Khánh An, “Tham gia giải quyết tranh chấp tại WTO trong lĩnh vực phòng vệ thương mại”, *Bản tin Phòng vệ thương mại*, Quý IV – 2021, link truy cập http://pvtm.gov.vn/?page=newsletter&category_id=9b13725e-e38b-4849-afb4-8365288d722e truy cập ngày 03/5/2023
200. Bộ Tư pháp, *Vai trò của Hiệp hội doanh nghiệp Việt Nam và bài học kinh nghiệm rút ra từ vụ kiện xuất khẩu tôm của Việt Nam tại thị trường Mỹ*, link truy cập <https://moj.gov.vn/qt/tintuc/Pages/thong-tin-khac.aspx?ItemID=2142> truy cập ngày 23/10/2023]
201. Bộ Công Thương, *Biện pháp phòng vệ thương mại: công cụ hiệu quả giảm áp lực hàng nhập khẩu*, link truy cập <http://www.moit.gov.vn/tin-chi-tiet/-/chi-tiet/bien-phap-phong-ve-thuong-mai-cong-cu-hieu-qua-giam-ap-luc-hang-nhap-khau-107138-22.html> ngày truy cập 19/10/2022
202. Báo Điện tử Chính phủ, *Bộ Công thương đồng hành, hỗ trợ doanh nghiệp kháng kiện phòng vệ thương mại*, link truy cập <https://baochinhphu.vn/bo-cong-thuong->

dong-hanh-ho-tro-doanh-nghiep-khang-kien-phong-ve-thuong-mai-102220530143805984.htm truy cập ngày 25/5/2023

203. Cục Phòng vệ thương mại, *Tổng quan tình hình phòng vệ thương mại năm 2020*, link truy cập <http://tbtagi.angiang.gov.vn/tong-quan-11058.html> truy cập ngày 12/5/2023
204. Cục Phòng vệ thương mại, *Thực trạng năng lực áp dụng biện pháp tự vệ trong nhập khẩu hàng hoá của Việt Nam*, link truy cập http://www.trav.gov.vn/default.aspx?page=news&do=detail&category_id=b440999f-cd9a-4cea-b8d6-e1a090d01cdb&id=4f0eac99-a953-440b-b428-8a8ba015389e truy cập ngày 15/3/2023
205. Đinh Dũng, Nguyễn Hạnh, *Cơ cấu xuất khẩu chuyển dịch theo hướng giá trị gia tăng ngày càng cao*, link truy cập <https://congthuong.vn/co-cau-xuat-khau-dich-chuyen-theo-huong-gia-tri-gia-tang-ngay-cang-cao-103907.html> truy cập ngày 04/10/2022
206. Hội đồng tư vấn Phòng vệ thương mại, *Thống kê các vụ điều tra chống bán phá giá hàng hoá Việt Nam tại thị trường nước ngoài*, link truy cập <https://chongbanphagia.vn/download/f5206/thong-ke-cac-bien-phap-cbpg-voi-hang-hoa-vn.pdf> truy cập ngày 12/9/2022
207. Hội đồng tư vấn Phòng vệ thương mại, *Thống kê các vụ điều tra áp dụng biện pháp tự vệ hàng hoá Việt Nam tại thị trường nước ngoài*, link truy cập <https://chongbanphagia.vn/download/f5209/thong-ke-cac-bien-tv-voi-hang-hoa-vn.pdf> truy cập ngày 12/9/2022
208. Hội đồng tư vấn Phòng vệ thương mại, *Thống kê các vụ điều tra chống trợ cấp hàng hoá Việt Nam tại thị trường nước ngoài*, link truy cập <https://chongbanphagia.vn/download/f5208/thong-ke-cac-bien-phap-ctc-voi-hang-hoa-vn.pdf> truy cập ngày 12/9/2022
209. Nguyễn Hữu Huyền, *Nâng cao hiệu quả tham gia của Việt Nam vào cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO*, link truy cập <https://moj.gov.vn/qt/tintuc/Pages/ngghien-cuu-trao-doi.aspx?ItemID=1776> truy cập ngày 13/9/2022

210. Phạm Ngọc Huệ, Tăng cường phòng vệ thương mại để bảo vệ sản xuất và thị trường trong nước trước yêu cầu hội nhập quốc tế, *Tạp chí Công sản*, link truy cập <https://www.tapchiconsan.org.vn/web/guest/kinh-te/-/2018/824485/tang-cuong-phong-ve-thuong-mai-de-bao-ve-san-xuat-va-thi-truong-trong-nuoc-truoc-yeu-cau-hoi-nhap-quoc-te.aspx> truy cập ngày 22/3/2022
211. Nguyễn Hữu Huyền, *Nâng cao hiệu quả tham gia của Việt Nam vào cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO*, link truy cập <https://moj.gov.vn/qt/tintuc/Pages/ngghien-cuu-trao-doi.aspx?ItemID=1776>, truy cập ngày 23/10/2023
212. Đặng Thị Minh Ngọc, *Giải quyết tranh chấp về trợ cấp trong khuôn khổ WTO*, *Tạp chí Công thương*, link truy cập <https://tapchicongthuong.vn/bai-viet/giai-quyet-tranh-chap-ve-tro-cap-trong-khuon-kho-wto-67288.htm> truy cập ngày 06/6/2023
213. Nhật Thu, *Đối mặt với các biện pháp phòng vệ thương mại: Đội ngũ tư vấn vừa thiếu lại vừa yếu*, link truy cập <https://baophapluat.vn/doi-mat-voi-cac-bien-phap-phong-ve-thuong-mai-doi-ngu-tu-van-vua-thieu-lai-vua-yeu-post259346.html> truy cập ngày 05/5/2022
214. Phan Trang, *Phòng vệ thương mại: Công cụ chính sách và thách thức*, link truy cập https://mof.gov.vn/webcenter/portal/vclvcstc/pages_r/l/chi-tiet-tin?dDocName=MOFUCM176579 truy cập ngày 03/8/2023
215. Đinh Thị Ánh Tuyết, Nguyễn Thị Phương Thảo, *Cơ chế giải quyết tranh chấp trong WTO: công cụ hữu hiệu giải quyết tranh chấp quốc tế về phòng vệ thương mại*, link truy cập <https://chongbanphagia.vn/co-che-giai-quyet-tranh-chap-trong-wto-cong-cu-huu-hieu-giai-quyet-tranh-chap-quoc-te-ve-phong-ve-th-n13992.html> truy cập ngày 25/5/2022
216. Trung tâm WTO và Hội nhập, *Giải quyết tranh chấp số DS429*, link truy cập <https://trungtamwto.vn/chuyen-de/3336-giai-quyet-tranh-chap-so-ds429> truy cập ngày 12/9/2022
217. Trung tâm WTO và Hội nhập, *FTA đã ký kết*, link truy cập <https://trungtamwto.vn/fta/174-da-ky-ket/1> truy cập ngày 05/5/2023

218. Trung tâm WTO và Hội nhập, *Tổng hợp số liệu do Việt Nam khởi xướng*, link truy cập <https://chongbanphagia.vn/do-viet-nam-khoi-xuong-sc23.html> truy cập ngày 25/5/2023
219. Trung tâm WTO và Hội nhập, *Hàng xuất khẩu Việt Nam bị kiện*, link truy cập <http://chongbanphagia.vn/hang-xuat-khau-viet-nam-bi-kien-sc24.html> truy cập ngày 25/5/2023
220. Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, link truy cập https://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA_WealthNations_p.pdf truy cập ngày 20/10/2023
221. Cambridge Dictionary, *Meaning of Mechanism in English*, link truy cập <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/mechanism> truy cập ngày 15/10/2023
222. Cambridge Dictionary, *Meaning of prima facie in English* link truy cập <https://dictionary.cambridge.org/vi/dictionary/english/prima-facie> truy cập ngày 20/4/2022
223. **Countervailing Initiations by Exporter**, link truy cập <https://chongbanphagia.vn/download/f5509/khoi-xuong-ctc-theo-nuoc-xk.pdf> truy cập ngày 25/5/2023
224. International Trade Administration, link truy cập <https://www.trade.gov/about-us> truy cập ngày 25/5/2023
225. International Court of Justice, *List of cases*, link truy cập <https://www.icj-cij.org/list-of-all-cases> truy cập ngày 30/7/2023
226. Office of the United States Trade Representative, *WTO Dispute Settlement*, link truy cập <https://ustr.gov/issue-areas/enforcement/dispute-settlement-proceedings/wto-dispute-settlement> truy cập ngày 25/5/2023
227. Oxfam International, *How we are organized*, link truy cập <https://www.oxfam.org/en/what-we-do/about/how-we-are-organized> truy cập ngày 04/6/2023
228. John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, link truy cập

- https://www.files.ethz.ch/isn/125515/1366_keynestheoryofemployment.pdf truy cập ngày 20/10/2023
229. The New York Times, *China Becomes World's No. 1 Exporter, Passing Germany*, link truy cập <https://www.nytimes.com/2010/01/11/business/global/11chinatrade.html> truy cập ngày 22/8/2022
230. Safeguard Initiations by Reporting Member, link truy cập <https://chongbanphagia.vn/download/f5539/khoi-xuong-bp-tu-ve-theo-nuoc-thanh-vien.pdf> truy cập ngày 25/5/2023
231. WTO, *Anti-dumping Initiations by Exporter*, link truy cập https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/ad_initiationsbyexp.pdf truy cập ngày 03/8/2023
232. WTO, *Briefing note: Anti-dumping, subsidies and safeguards*, link truy cập https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc9_e/brief_adp_e.htm truy cập ngày 08/6/2021
233. WTO, *Countervailing Initiations by Exporter*, link truy cập https://www.wto.org/english/tratop_e/scm_e/cv_initiationsbyexp.pdf truy cập ngày 03/8/2023
234. WTO, *Dispute by agreement*, link truy cập https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_agreements_index_e.htm truy cập ngày 30/6/2022
235. WTO, *Dispute by complainant*, link truy cập https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_by_country_e.htm truy cập ngày 03/8/2023
236. WTO, *Dispute by member*, link truy cập https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_by_country_e.htm truy cập ngày 25/5/2023
237. WTO, *Index of dispute issues*, link truy cập https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_subjects_index_e.htm truy cập ngày 06/6/2023

238. WTO, *MC11 in Brief: Dispute settlement*, link truy cập https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc11_e/briefing_notes_e/bfdisp_u_e.htm truy cập ngày 30/6/2023
239. WTO, *Dispute settlement activity – some figures*, link truy cập https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispustats_e.htm truy cập ngày 16/7/2023
240. WTO, *Map of disputes between WTO Members*, link truy cập https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_maps_e.htm truy cập ngày 26/8/2022
241. WTO, *Map of disputes between WTO Members: Indonesia*, link truy cập https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_maps_e.htm?country_selected=IDN&sense=e truy cập ngày 29/5/2023
242. WTO, *Members and Observers*, link truy cập https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm truy cập ngày 25/5/2023
243. WTO, *Understanding the WTO: Developing countries*, link truy cập https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/dev1_e.htm truy cập ngày 25/5/2023
244. WTO, *Request for consultations by Brazil (WT/DS568/1)*, link truy cập <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/DS/568-1.pdf&Open=True> truy cập ngày 05/3/2023
245. WTO, *Indonesia – Safeguard on certain iron or steel products*, Request for consultations by Vietnam, 3 June 2015, WT/DS496/1, G/L/1118, G/SG/D48/1, link truy cập <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/DS/496-1.pdf&Open=True> truy cập ngày 05/4/2023
246. WTO, *DS490: Indonesia – Safeguard on Certain Iron or Steel Products*, link truy cập https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds490_e.htm truy cập ngày 04/4/2023

247. WTO, *Safeguard Initiations by Reporting Member*, link truy cập https://www.wto.org/english/tratop_e/safeg_e/sg_initiationsbyrepmember.pdf truy cập ngày 03/8/2023
248. WTO, *DS536: United States – Anti – dumping measures on fish fillets from Viet Nam*, link truy cập: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds536_e.htm truy cập ngày 13/9/2022
249. WTO, *United-States – Anti-dumping Measures on Certain Shrimp from Vietnam*, Notification of a mutually agreed solution, 22 July 2016, WT/DS429/16, link truy cập <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/DS/429-16.pdf&Open=True> truy cập ngày 06/4/2023
250. Peter-Tobias Stoll & Arthur Steinmann, “*WTO Dispute Settlement: The Implementation Stage*”, link truy cập https://www.mpil.de/files/pdf2/mpunyb_stoll_steinmann_3.pdf truy cập ngày 16/7/2023
251. Report of the Panel, *United State – Anti dumping measures on certain shrimp from Viet Nam*, link truy cập <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/DS/429R.pdf&Open=True> truy cập ngày 08/8/2023
252. Report of Appellate Body, *United State – Anti dumping measures on certain shrimp from Viet Nam*, link truy cập <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/DS/429ABR.pdf&Open=True> truy cập ngày 08/8/2023
253. Report of Appellate Body, *Indonesia – Safeguard on certain iron or steel products*, link truy cập <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/DS/490ABR.pdf&Open=True> truy cập 08/8/2023
254. Nguyễn Tiến Vinh, *Một số vấn đề nhìn từ góc độ tố tụng trong vụ kiện đầu tiên của Việt Nam tại WTO*, Tạp chí Nghiên cứu lập pháp, Số 16 (201), 8/2011. tr. 19-29

255. Hội đồng Tư vấn về Phòng vệ Thương mại (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*, link truy cập <https://chongbanphagia.vn/vu-giai-quyet-tranh-chap-dau-tien-cua-viet-nam-tai-wto-cac-bien-phap-chong-ban-pha-gia-doi-voi-san-n3257.html> truy cập ngày 06/3/2024
256. Nguyễn Mai Linh, *Cơ chế giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế của WTO và thực tiễn áp dụng tại Việt Nam sau 26 năm phát triển*, Tạp chí Nghiên cứu Lập pháp, Số 03 + 04 (427 +428), tháng 2/2021, tr. 39-47
257. Communication from the Panel, *US – Fish Fillets (Viet Nam)* (WT/DS536/22)

PHỤ LỤC 1
TRANH CHẤP VỀ CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ THEO
HIỆP ĐỊNH ADA TRONG WTO

STT	Mã số tranh chấp	Tên tranh chấp
1	DS617	United States — Anti-dumping measure on Oil Country Tubular Goods from Argentina
2	DS616	European Union (formerly EC) — Countervailing and Anti-Dumping Duties on Stainless Steel Cold-Rolled Flat Products from Indonesia
3	DS614	Peru — Anti-dumping and countervailing measures on biodiesel from Argentina
4	DS606	European Union (formerly EC) — Provisional Anti-Dumping Duty on Mono-Ethylene Glycol from Saudi Arabia
5	DS605	Dominican Republic — Anti-dumping measures on corrugated steel bars
6	DS603	Australia — Anti-Dumping and Countervailing Duty Measures on Certain Products from China
7	DS602	China — Anti-Dumping and Countervailing Duty Measures on Wine from Australia
8	DS601	China — Anti-Dumping measures on stainless steel products from Japan
9	DS598	China — Anti-dumping and countervailing duty measures on barley from Australia
10	DS596	Brazil — Measures concerning the Importation of PET Film from Peru and Imported Products in General
11	DS591	Colombia — Anti-Dumping Duties on Frozen Fries from Belgium, Germany and the Netherlands
12	DS586	United States — Anti-Dumping Measures on Carbon-Quality Steel from Russia
13	DS578	Morocco — Definitive Anti-Dumping Measures on School

		Exercise Books from Tunisia
14	DS577	United States — Anti-dumping and countervailing duties on ripe olives from Spain
15	DS572	Peru — Anti-dumping and countervailing measures on biodiesel from Argentina
16	DS570	Kyrgyz Republic — Anti-Dumping Measures on Steel Pipes
17	DS569	Armenia — Anti-Dumping Measures on Steel Pipes
18	DS555	Morocco — Provisional Anti-Dumping Measures on School Exercise Books from Tunisia
19	DS553	Korea, Republic of — Sunset Review of Anti-Dumping Duties on Stainless Steel Bars
20	DS539	United States — Anti-dumping and Countervailing Duties on Certain Products and the Use of Facts Available
21	DS538	Pakistan — Anti-Dumping Measures on Biaxially Oriented Polypropylene Film from the United Arab Emirates
22	DS536	United States — Anti-Dumping Measures on Fish Fillets from Viet nam
23	DS535	United States — Certain Systemic Trade Remedies Measures
24	DS534	United States — Anti-Dumping Measures Applying Differential Pricing Methodology to Softwood Lumber from Canada
25	DS530	Kazakhstan — Anti-dumping Measures on Steel Pipes
26	DS529	Australia — Anti-Dumping Measures on A4 Copy Paper
27	DS521	European Union (formerly EC) — Anti-Dumping Measures on Certain Cold-Rolled Flat Steel Products from Russia
28	DS516	European Union (formerly EC) — Measures Related to Price Comparison Methodologies
29	DS515	United States — Measures Related to Price Comparison Methodologies
30	DS513	Morocco — Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel from Turkey
31	DS504	Korea, Republic of — Anti-Dumping Duties on Pneumatic

		Valves from Japan
32	DS500	South Africa — Provisional Anti-Dumping Duties on Portland Cement from Pakistan
33	DS498	India — Anti-Dumping Duties on USB Flash Drives from the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu
34	DS494	European Union (formerly EC) — Cost Adjustment Methodologies and Certain Anti-Dumping Measures on Imports from Russia (Second complaint)
35	DS493	Ukraine — Anti-Dumping Measures on Ammonium Nitrate
36	DS491	United States — Anti-Dumping and Countervailing Measures on Certain Coated Paper from Indonesia
37	DS488	United States — Anti-Dumping Measures on Certain Oil Country Tubular Goods from Korea
38	DS483	China — Anti-Dumping Measures on Imports of Cellulose Pulp from Canada
39	DS482	Canada — Anti-Dumping Measures on Imports of Certain Carbon Steel Welded Pipe from The Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu
40	DS480	European Union (formerly EC) — Anti-Dumping Measures on Biodiesel from Indonesia
41	DS479	Russian Federation — Anti-Dumping Duties on Light Commercial Vehicles from Germany and Italy
42	DS474	European Union (formerly EC) — Cost Adjustment Methodologies and Certain Anti-Dumping Measures on Imports from Russia
43	DS473	European Union (formerly EC) — Anti-Dumping Measures on Biodiesel from Argentina
44	DS471	United States — Certain Methodologies and their Application to Anti-Dumping Proceedings Involving China
45	DS470	Pakistan — Anti-Dumping and Countervailing Duty Investigations on Certain Paper Products from Indonesia

46	DS464	United States — Anti-Dumping and Countervailing Measures on Large Residential Washers from Korea
47	DS460	China — Measures Imposing Anti-Dumping Duties on High-Performance Stainless Steel Seamless Tubes (“HP-SSST”) from the European Union
48	DS454	China — Measures Imposing Anti-Dumping Duties on High-Performance Stainless Steel Seamless Tubes (“HP-SSST”) from Japan
49	DS449	United States — Countervailing and Anti-dumping Measures on Certain Products from China
50	DS442	European Union (formerly EC) — Anti-Dumping Measures on Imports of Certain Fatty Alcohols from Indonesia
51	DS440	China — Anti-Dumping and Countervailing Duties on Certain Automobiles from the United States
52	DS439	South Africa — Anti-Dumping Duties on Frozen Meat of Fowls from Brazil
53	DS429	United States — Anti-Dumping Measures on Certain Shrimp from Viet Nam
54	DS427	China — Anti-Dumping and Countervailing Duty Measures on Broiler Products from the United States
55	DS425	China — Definitive Anti-Dumping Duties on X-Ray Security Inspection Equipment from the European Union
56	DS424	United States — Anti-Dumping Measures on Imports of Stainless Steel Sheet and Strip in Coils from Italy
57	DS422	United States — Anti-Dumping Measures on Shrimp and Diamond Sawblades from China
58	DS420	United States — Anti-dumping measures on corrosion-resistant carbon steel flat products from Korea
59	DS414	China — Countervailing and Anti-Dumping Duties on Grain Oriented Flat-rolled Electrical Steel from the United States
60	DS410	Argentina — Anti-Dumping Duties on Fasteners and Chains

		from Peru
61	DS407	China — Provisional Anti-Dumping Duties on Certain Iron and Steel Fasteners from the European Union
62	DS405	European Union (formerly EC) — Anti-Dumping Measures on Certain Footwear from China
63	DS404	United States — Anti-dumping Measures on Certain Shrimp from Viet Nam
64	DS397	European Union (formerly EC) — Definitive Anti-Dumping Measures on Certain Iron or Steel Fasteners from China
65	DS393	Chile — Anti-Dumping Measures on Imports of Wheat Flour from Argentina
66	DS385	European Union (formerly EC) — Expiry Reviews of Anti-dumping and Countervailing Duties Imposed on Imports of PET from India
67	DS383	United States — Anti-Dumping Measures on Polyethylene Retail Carrier Bags from Thailand
68	DS383	United States — Anti-Dumping Administrative Reviews and Other Measures Related to Imports of Certain Orange Juice from Brazil
69	DS382	United States — Definitive Anti-Dumping and Countervailing Duties on Certain Products from China
70	DS374	South Africa — Anti-Dumping Measures on Uncoated Woodfree Paper
71	DS368	United States — Preliminary Anti-Dumping and Countervailing Duty Determinations on Coated Free Sheet Paper from China
72	DS355	Brazil — Anti-dumping Measures on Imports of Certain Resins from Argentina
73	DS350	United States — Continued Existence and Application of Zeroing Methodology
74	DS346	United States — Anti-Dumping Administrative Review on Oil

		Country Tubular Goods from Argentina
75	DS354	United States — Customs Bond Directive for Merchandise Subject to Anti-Dumping/Countervailing Duties
76	DS344	United States — Final Anti-Dumping Measures on Stainless Steel from Mexico
77	DS343	United States — Measures Relating to Shrimp from Thailand
78	DS338	Canada — Provisional Anti-Dumping and Countervailing Duties on Grain Corn from the United States
79	DS337	European Union (formerly EC) — Anti-Dumping Measure on Farmed Salmon from Norway
80	DS335	United States — Anti-Dumping Measure on Shrimp from Ecuador
81	DS331	Mexico — Anti-Dumping Duties on Steel Pipes and Tubes from Guatemala
82	DS327	Egypt — Anti-Dumping Duties on Matches from Pakistan
83	DS325	United States — Anti-Dumping Determinations regarding Stainless Steel from Mexico
84	DS324	United States — Provisional Anti-Dumping Measures on Shrimp from Thailand
85	DS322	United States — Measures Relating to Zeroing and Sunset Reviews
86	DS319	United States — Section 776 of the Tariff Act of 1930
87	DS318	India — Anti-Dumping Measures on Certain Products from the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu
88	DS313	European Union (formerly EC) — Anti-Dumping Duties on Certain Flat Rolled Iron or Non-Alloy Steel Products from India
89	DS312	Korea, Republic of — Anti-Dumping Duties on Imports of Certain Paper from Indonesia
90	DS310	United States — Determination of the International Trade Commission in Hard Red Spring Wheat from Canada
91	DS306	India — Anti-Dumping Measure on Batteries from

		Bangladesh
92	DS304	India — Anti-Dumping Measures on Imports of Certain Products from the European Communities
93	DS295	Mexico — Definitive Anti-Dumping Measures on Beef and Rice
94	DS294	United States — Laws, Regulations and Methodology for Calculating Dumping Margins (Zeroing)
95	DS288	South Africa — Definitive Anti-Dumping Measures on Blanketing from Turkey
96	DS282	United States — Anti-Dumping Measures on Oil Country Tubular Goods (OCTG) from Mexico
97	DS281	United States — Anti-Dumping Measures on Cement from Mexico
98	DS277	United States — Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada
99	DS272	Peru — Provisional Anti-Dumping Duties on Vegetable Oils from Argentina
100	DS268	United States — Sunset Reviews of Anti-Dumping Measures on Oil Country Tubular Goods from Argentina
101	DS264	United States — Final Dumping Determination on Softwood Lumber from Canada
102	DS262	United States — Sunset Reviews of Anti-Dumping and Countervailing Duties on Certain Steel Products from France and Germany
103	DS247	United States — Provisional Anti-Dumping Measure on Imports of Certain Softwood Lumber from Canada
104	DS244	United States — Sunset Review of Anti-Dumping Duties on Corrosion-Resistant Carbon Steel Flat Products from Japan
105	DS241	Argentina — Definitive Anti-Dumping Duties on Poultry from Brazil
106	DS239	United States — Anti-Dumping Duties on Silicon Metal from

		Brazil
107	DS234	United States — Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000
108	DS229	Brazil — Anti-Dumping Duties on Jute Bags from India
109	DS225	United States — Anti-Dumping Duties on Seamless Pipe from Italy
110	DS221	United States — Section 129(c)(1) of the Uruguay Round Agreements Act
111	DS219	European Union (formerly EC) — Anti-Dumping Duties on Malleable Cast Iron Tube or Pipe Fittings from Brazil
112	DS217	United States — Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000
113	DS216	Mexico — Provisional Anti-Dumping Measure on Electric Transformers
114	DS215	Philippines — Anti-Dumping Measures Regarding Polypropylene Resins from Korea
115	DS211	Egypt — Definitive Anti-Dumping Measures on Steel Rebar from Turkey
116	DS208	Türkiye — Anti-Dumping Duty on Steel and Iron Pipe Fittings
117	DS206	United States — Anti-Dumping and Countervailing Measures on Steel Plate from India
118	DS203	Mexico — Measures Affecting Trade in Live Swine
119	DS191	Ecuador — Definitive Anti-Dumping Measure on Cement from Mexico
120	DS189	Argentina — Definitive Anti-Dumping Measures on Carton-Board Imports from Germany and Definitive Anti-Dumping Measures on Imports of Ceramic Tiles from Italy
121	DS187	Trinidad and Tobago — Provisional Anti-Dumping Measure on Macaroni and Spaghetti from Costa Rica
122	DS185	Trinidad and Tobago — Anti-Dumping Measures on Pasta

		from Costa Rica
123	DS184	United States — Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan
124	DS182	Ecuador — Provisional Anti-Dumping Measure on Cement from Mexico
125	DS179	United States — Anti-Dumping measures on Stainless Steel Plate in Coils and Stainless Steel Sheet and Strip from Korea
126	DS168	South Africa — Anti-Dumping Duties on Certain Pharmaceutical Products from India
127	DS162	United States — Anti-Dumping Act of 1916
128	DS157	Argentina — Definitive Anti-Dumping Measures on Imports of Drill Bits from Italy
129	DS156	Guatemala — Definitive Anti-Dumping Measure on Grey Portland Cement from Mexico
130	DS141	European Union (formerly EC) — Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-type Bed Linen from India
131	DS140	European Union (formerly EC) — Anti-Dumping Investigations Regarding Unbleached Cotton Fabrics from India
132	DS136	United States — Anti-Dumping Act of 1916
133	DS132	Mexico — Anti-Dumping Investigation of High-Fructose Corn Syrup (HFCS) from the United States
134	DS122	Thailand — Anti-Dumping Duties on Angles, Shapes and Sections of Iron or Non-Alloy Steel and H Beams from Poland
135	DS119	Australia — Anti-Dumping Measures on Imports of Coated Woodfree Paper Sheets
136	DS101	Mexico — Anti-Dumping Investigation of High-Fructose Corn Syrup (HFCS) from the United States
137	DS99	United States — Anti-Dumping Duty on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMs) of One Megabit or Above from Korea
138	DS89	United States — Anti-Dumping Duties on Imports of Colour

		Television Receivers from Korea
139	DS63	United States — Anti-Dumping Measures on Imports of Solid Urea from the Former German Democratic Republic
140	DS60	Guatemala — Anti-Dumping Investigation Regarding Portland Cement from Mexico
141	DS49	United States — Anti-Dumping Investigation Regarding Imports of Fresh or Chilled Tomatoes from Mexico
142	DS23	Venezuela, Bolivarian Republic of — Anti-Dumping Investigation in Respect of Imports of Certain Oil Country Tubular Goods (OCTG)

PHỤ LỤC 2
TRANH CHẤP VỀ TRỢ CẤP VÀ
CÁC BIỆN PHÁP ĐỐI KHÁNG TRONG WTO

STT	Mã số tranh chấp	Tên tranh chấp
1	DS616	European Union (formerly EC) — Countervailing and Anti-Dumping Duties on Stainless Steel Cold-Rolled Flat Products from Indonesia
2	DS614	Peru — Anti-dumping and countervailing measures on biodiesel from Argentina
3	DS603	Australia — Anti-Dumping and Countervailing Duty Measures on Certain Products from China
4	DS602	China — Anti-Dumping and Countervailing Duty Measures on Wine from Australia
5	DS600	Certain measures concerning palm oil and oil palm crop-based biofuels
6	DS598	China — Anti-dumping and countervailing duty measures on barley from Australia
7	DS594	Korea, Republic of — Measures Affecting Trade in Commercial Vessels (second complaint) (Japan)
8	DS593	European Union (formerly EC) — Certain measures concerning palm oil and oil palm crop-based biofuels
9	DS592	Indonesia — Measures Relating to Raw Materials
10	DS583	Türkiye — Certain Measures concerning the Production, Importation and Marketing of Pharmaceutical Products
11	DS581	India — Measures Concerning Sugar and Sugarcane
12	DS580	India — Measures Concerning Sugar and Sugarcane
13	DS577	United States — Anti-dumping and countervailing duties on ripe olives from Spain
14	DS572	Peru — Anti-dumping and countervailing measures on biodiesel from Argentina

15	DS571	Korea, Republic of — Measures Affecting Trade in Commercial Vessels (Japan)
16	DS563	United States — Certain Measures Related to Renewable Energy
17	DS541	India — Export Related Measures
18	DS539	United States — Anti-dumping and Countervailing Duties on Certain Products and the Use of Facts Available
19	DS535	United States — Certain Systemic Trade Remedies Measures
20	DS533	United States — Countervailing Measures on Softwood Lumber from Canada
21	DS523	United States — Countervailing Measures on Certain Pipe and Tube Products (Turkey)
22	DS522	Canada — Measures Concerning Trade in Commercial Aircraft
23	DS519	China — Subsidies to Producers of Primary Aluminium
24	DS514	United States — Countervailing Measures on Cold- and Hot-Rolled Steel Flat Products from Brazil
25	DS510	United States — Certain Measures Relating to the Renewable Energy Sector
26	DS507	Thailand — Subsidies concerning Sugar
27	DS505	United States — Countervailing Measures on Supercalendered Paper from Canada
28	DS497	Brazil — Certain Measures Concerning Taxation and Charges
29	DS494	European Union (formerly EC) — Cost Adjustment Methodologies and Certain Anti-Dumping Measures on Imports from Russia (Second complaint)
30	DS491	United States — Anti-Dumping and Countervailing Measures on Certain Coated Paper from Indonesia
31	DS489	China — Measures Related to Demonstration Bases and common Service Platforms Programmes
32	DS487	United States — Conditional Tax Incentives for Large Civil Aircraft

33	DS486	European Union (formerly EC) — Countervailing Measures on Certain Polyethylene Terephthalate from Pakistan
34	DS476	European Union (formerly EC) — Certain Measures Relating to the Energy Sector
35	DS474	European Union (formerly EC) — Cost Adjustment Methodologies and Certain Anti-Dumping Measures on Imports from Russia
36	DS472	Brazil — Certain Measures Concerning Taxation and Charges
37	DS470	Pakistan — Anti-Dumping and Countervailing Duty Investigations on Certain Paper Products from Indonesia
38	DS464	United States — Anti-Dumping and Countervailing Measures on Large Residential Washers from Korea
39	DS459	European Union (formerly EC) — Certain Measures on the Importation and Marketing of Biodiesel and Measures Supporting the Biodiesel Industry
40	DS456	India — Certain Measures Relating to Solar Cells and Solar Modules
41	DS452	Certain Measures Affecting the Renewable Energy Generation Sector
42	DS451	China — Measures Relating to the Production and Exportation of Apparel and Textile Products
43	DS450	China — Certain Measures Affecting the Automobile and Automobile-Parts Industries
44	DS449	United States — Countervailing and Anti-dumping Measures on Certain Products from China
45	DS440	China — Anti-Dumping and Countervailing Duties on Certain Automobiles from the United States
46	DS437	United States — Countervailing Duty Measures on Certain Products from China
47	DS436	United States — Countervailing Measures on Certain Hot-Rolled Carbon Steel Flat Products from India

48	DS427	China — Anti-Dumping and Countervailing Duty Measures on Broiler Products from the United States
49	DS426	Canada — Measures Relating to the Feed-in Tariff Program
50	DS419	China — Measures concerning wind power equipment
51	DS414	China — Countervailing and Anti-Dumping Duties on Grain Oriented Flat-rolled Electrical Steel from the United States
52	DS412	Canada — Certain Measures Affecting the Renewable Energy Generation Sector
53	DS390	China — Grants, Loans and Other Incentives
54	DS388	China — Grants, Loans and Other Incentives
55	DS387	China — Grants, Loans and Other Incentives
56	DS385	European Union (formerly EC) — Expiry Reviews of Anti-dumping and Countervailing Duties Imposed on Imports of PET from India
57	DS380	India — Certain Taxes and Other Measures on Imported Wines and Spirits
58	DS379	
59		United States — Definitive Anti-Dumping and Countervailing Duties on Certain Products from China
60	DS368	United States — Preliminary Anti-Dumping and Countervailing Duty Determinations on Coated Free Sheet Paper from China
61	DS365	United States — Domestic Support and Export Credit Guarantees for Agricultural Products
62	DS359	China — Certain Measures Granting Refunds, Reductions or Exemptions from Taxes and Other Payments
63	DS358	China — Certain Measures Granting Refunds, Reductions or Exemptions from Taxes and Other Payments
64	DS357	United States — Subsidies and Other Domestic Support for Corn and Other Agricultural Products
65	DS354	Canada — Tax Exemptions and Reductions for Wine and Beer

66	DS353	United States — Measures Affecting Trade in Large Civil Aircraft — Second Complaint
67	DS347	Measures Affecting Trade in Large Civil Aircraft (Second Complaint)
68	DS345	United States — Customs Bond Directive for Merchandise Subject to Anti-Dumping/Countervailing Duties
69	DS342	China — Measures Affecting Imports of Automobile Parts
70	DS341	Mexico — Definitive Countervailing Measures on Olive Oil from the European Communities
71	DS340	China — Measures Affecting Imports of Automobile Parts
72	DS339	China — Measures Affecting Imports of Automobile Parts
73	DS338	Canada — Provisional Anti-Dumping and Countervailing Duties on Grain Corn from the United States
74	DS336	Japan — Countervailing Duties on Dynamic Random Access Memories from Korea
75	DS330	Argentina — Countervailing Duties on Olive Oil, Wheat Gluten and Peaches
76	DS317	United States — Measures Affecting Trade in Large Civil Aircraft
77	DS316	Measures Affecting Trade in Large Civil Aircraft
78	DS314	Mexico — Provisional Countervailing Measures on Olive Oil from the European Communities
79	DS311	United States — Reviews of Countervailing Duty on Softwood Lumber from Canada
80	DS310	United States — Determination of the International Trade Commission in Hard Red Spring Wheat from Canada
81	DS307	European Union (formerly EC) — Aid for Commercial Vessels
82	DS301	European Union (formerly EC) — Measures Affecting Trade in Commercial Vessels
83	DS299	European Union (formerly EC) — Countervailing Measures on Dynamic Random Access Memory Chips from Korea

84	DS296	United States — Countervailing Duty Investigation on Dynamic Random Access Memory Semiconductors (DRAMs) from Korea
85	DS295	Mexico — Definitive Anti-Dumping Measures on Beef and Rice
86	DS283	European Union (formerly EC) — Export Subsidies on Sugar
87	DS280	United States — Countervailing Duties on Steel Plate from Mexico
88	DS277	United States — Investigation of the International Trade Commission in Softwood Lumber from Canada
89	DS273	Korea, Republic of — Measures Affecting Trade in Commercial Vessels
90	DS267	United States — Subsidies on Upland Cotton
91	DS266	European Union (formerly EC) — Export Subsidies on Sugar
92	DS265	European Union (formerly EC) — Export Subsidies on Sugar
93	DS262	United States — Sunset Reviews of Anti-Dumping and Countervailing Duties on Certain Steel Products from France and Germany
94	DS257	United States — Final Countervailing Duty Determination with respect to certain Softwood Lumber from Canada
95	DS236	United States — Preliminary Determinations with Respect to Certain Softwood Lumber from Canada
96	DS234	United States — Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000
97	DS222	Canada — Export Credits and Loan Guarantees for Regional Aircraft
98	DS221	United States — Section 129(c)(1) of the Uruguay Round Agreements Act
99	DS218	United States — Countervailing Duties on Certain Carbon Steel Products from Brazil
100	DS217	United States — Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000

101	DS213	United States — Countervailing Duties on Certain Corrosion-Resistant Carbon Steel Flat Products from Germany
102	DS212	United States — Countervailing Measures Concerning Certain Products from the European Communities
103	DS206	United States — Anti-Dumping and Countervailing Measures on Steel Plate from India
104	DS195	Philippines — Measures Affecting Trade and Investment in the Motor Vehicle Sector
105	DS194	United States — Measures Treating Export Restraints as Subsidies
106	DS173	France — Measures Relating to the Development of a Flight Management System
107	DS172	European Union (formerly EC) — Measures Relating to the Development of a Flight Management System
108	DS167	United States — Countervailing Duty Investigation with respect to Live Cattle from Canada
109	DS147	Japan — Tariff Quotas and Subsidies Affecting Leather
110	DS145	Argentina — Countervailing Duties on Imports of Wheat Gluten from the European Communities
111	DS142	Canada — Certain Measures Affecting the Automotive Industry
112	DS139	Canada — Certain Measures Affecting the Automotive Industry
113	DS138	United States — Imposition of Countervailing Duties on Certain Hot-Rolled Lead and Bismuth Carbon Steel Products Originating in the United Kingdom
114	DS131	France — Certain Income Tax Measures Constituting Subsidies
115	DS130	Ireland — Certain Income Tax Measures Constituting Subsidies
116	DS129	Greece — Certain Income Tax Measures Constituting

		Subsidies
117	DS128	Netherlands — Certain Income Tax Measures Constituting Subsidies
118	DS127	Belgium — Certain Income Tax Measures Constituting Subsidies
119	DS126	Australia — Subsidies Provided to Producers and Exporters of Automotive Leather
120	DS112	Peru — Countervailing Duty Investigation against Imports of Buses from Brazil
121	DS108	United States — Tax Treatment for “Foreign Sales Corporations”
122	DS106	Australia — Subsidies Provided to Producers and Exporters of Automotive Leather
123	DS104	European Union (formerly EC) — Measures Affecting the Exportation of Processed Cheese
124	DS103	Canada — Measures Affecting the Importation of Milk and the Exportation of Dairy Products
125	DS97	United States — Countervailing Duty Investigation of Imports of Salmon from Chile
126	DS81	Brazil — Measures Affecting Trade and Investment in the Automotive Sector
127	DS71	Canada — Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft
128	DS70	Canada — Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft
129	DS65	Brazil — Certain Measures Affecting Trade and Investment in the Automotive Sector
130	DS64	Indonesia — Certain Measures Affecting the Automobile Industry
131	DS59	Indonesia — Certain Measures Affecting the Automobile Industry
132	DS57	Australia — Textile, Clothing and Footwear Import Credit Scheme

133	DS55	Indonesia — Certain Measures Affecting the Automobile Industry
134	DS54	Indonesia — Certain Measures Affecting the Automobile Industry
135	DS52	Brazil — Certain Measures Affecting Trade and Investment in the Automotive Sector
136	DS51	Brazil — Certain Automotive Investment Measures
137	DS46	Brazil — Export Financing Programme for Aircraft

PHỤ LỤC 3
TRANH CHẤP VỀ BIỆN PHÁP TỰ VỆ TRONG WTO

STT	Mã số tranh chấp	Tên tranh chấp
1	DS595	European Union (formerly EC) — Safeguard Measures on Certain Steel Products
2	DS537	Türkiye — Additional duties on imports of air conditioning machines from Thailand
3	DS568	China — Certain Measures Concerning Imports of Sugar
4	DS564	United States — Certain Measures on Steel and Aluminium Products
5	DS562	United States — Safeguard Measure on Imports of Crystalline Silicon Photovoltaic Products
6	DS556	United States — Certain Measures on Steel and Aluminium Products
7	DS554	United States — Certain Measures on Steel and Aluminium Products
8	DS552	United States — Certain Measures on Steel and Aluminium Products
9	DS551	United States — Certain Measures on Steel and Aluminium Products
10	DS550	United States — Certain Measures on Steel and Aluminium Products
11	DS548	United States — Certain Measures on Steel and Aluminium Products
12	DS547	United States — Certain Measures on Steel and Aluminium Products
13	DS546	United States — Safeguard measure on imports of large residential washers
14	DS545	United States — Safeguard measure on imports of crystalline silicon photovoltaic products

15	DS544	United States — Certain Measures on Steel and Aluminium Products
16	DS518	India — Certain Measures on Imports of Iron and Steel Products
17	DS496	Indonesia — Safeguard on Certain Iron or Steel Products
18	DS490	Indonesia — Safeguard on Certain Iron or Steel Products
19	DS468	Ukraine — Definitive Safeguard Measures on Certain Passenger Cars
20	DS446	Argentina — Measures Affecting the Importation of Goods
21	DS445	Argentina — Measures Affecting the Importation of Goods
22	DS444	Argentina — Measures Affecting the Importation of Goods
23	DS438	Argentina — Measures Affecting the Importation of Goods
24	DS428	Türkiye — Safeguard measures on imports of cotton yarn (other than sewing thread)
25	DS418	Dominican Republic — Safeguard Measures on Imports of Polypropylene Bags and Tubular Fabric
26	DS417	Dominican Republic — Safeguard Measures on Imports of Polypropylene Bags and Tubular Fabric
27	DS416	Dominican Republic — Safeguard Measures on Imports of Polypropylene Bags and Tubular Fabric
28	DS415	Dominican Republic — Safeguard Measures on Imports of Polypropylene Bags and Tubular Fabric
29	DS356	Chile — Definitive Safeguard Measures on Certain Milk Products
30	DS351	Chile — Provisional Safeguard Measure on Certain Milk Products
31	DS328	European Union (formerly EC) — Definitive Safeguard Measure on Salmon
32	DS326	European Union (formerly EC) — Definitive Safeguard Measure on Salmon
33	DS303	Ecuador — Definitive Safeguard Measure on Imports of Medium Density Fibreboard
34	DS278	Chile — Definitive Safeguard Measure on Imports of Fructose
35	DS274	United States — Definitive Safeguard Measures on Imports of

		Certain Steel Products
36	DS260	European Union (formerly EC) — Provisional Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products
37	DS259	United States — Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products
38	DS258	United States — Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products
39	DS254	United States — Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products
40	DS253	United States — Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products
41	DS252	United States — Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products
42	DS251	United States — Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products
43	DS249	United States — Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products
44	DS248	United States — Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products
45	DS238	Argentina — Definitive Safeguard Measure on Imports of Preserved Peaches
46	DS235	Slovak Republic — Safeguard Measure on Imports of Sugar
47	DS230	Chile — Safeguard Measures and Modification of Schedules Regarding Sugar
48	DS228	Chile — Safeguard Measures on Sugar
49	DS226	Chile — Provisional Safeguard Measure on Mixtures of Edible Oils
50	DS223	European Union (formerly EC) — Tariff-Rate Quota on Corn Gluten Feed from the United States
51	DS220	Chile — Price Band System and Safeguard Measures Relating to Certain Agricultural Products
52	DS214	United States — Definitive Safeguard Measures on Imports of

		Steel Wire Rod and Circular Welded Quality Line Pipe
53	DS207	Chile — Price Band System and Safeguard Measures Relating to Certain Agricultural Products
54	DS202	United States — Definitive Safeguard Measures on Imports of Circular Welded Carbon Quality Line Pipe from Korea
55	DS178	United States — Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from Australia
56	DS177	United States — Safeguard Measure on Imports of Fresh, Chilled or Frozen Lamb from New Zealand
57	DS166	United States — Definitive Safeguard Measures on Imports of Wheat Gluten from the European Communities
58	DS164	Argentina — Measures Affecting Imports of Footwear
59	DS123	Argentina — Safeguard Measures on Imports of Footwear
60	DS121	Argentina — Safeguard Measures on Imports of Footwear
61	DS98	Korea, Republic of — Definitive Safeguard Measure on Imports of Certain Dairy Products
62	DS78	United States — Safeguard Measure Against Imports of Broom Corn Brooms