

GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP VỀ CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ TRONG KHUÔN KHỔ WTO

Nguyễn Linh Giang

WTO được xem là một tổ chức thực hiện chính sách “thương mại tự do”, nhưng thực ra nó vẫn cho phép các nước thành viên duy trì các rào cản thương mại ở mức độ nhất định. Những rào cản thương mại đó có thể là rào cản thuế quan hoặc phi thuế quan, và một trong những rào cản thường gặp chính là các biện pháp chống bán phá giá.

Những tranh chấp trong lĩnh vực chống bán phá giá giữa các nước thành viên WTO phải được đưa ra giải quyết ở Cơ quan giải quyết tranh chấp của tổ chức này, phù hợp với các quy định về Thỏa thuận về giải quyết tranh chấp¹. Các nước thành viên có thể tranh luận về việc áp dụng các biện pháp chống bán phá giá, và trong một vài trường hợp là về các biện pháp chống bán phá giá sơ bộ. Các nước thành viên có thể đưa ra tất cả các vấn đề liên quan đến việc tôn trọng các quy định của Hiệp định ra trước một Ban hội thẩm được thành lập phù hợp với Thỏa thuận giải quyết tranh chấp. Đối với các tranh chấp liên quan đến Hiệp định Chống bán phá giá, Ban hội thẩm có thẩm quyền kiểm tra nhằm xác định quyết định của cơ quan có thẩm quyền của quốc gia đã sử dụng biện pháp chống bán phá giá có vi phạm Hiệp định Chống bán phá giá hay không. Việc kiểm tra này được thực hiện dựa trên một tiêu chuẩn đặc biệt. Tiêu chuẩn này là: Ban hội thẩm phải xem xét sự việc dựa trên cơ sở thực tế kết hợp với việc giải thích pháp luật của quốc gia đó nhằm tránh việc đưa ra các quyết định chỉ dựa trên quan điểm riêng của mình.

1. Thủ tục giải quyết tranh chấp

Nguyên tắc giải quyết các tranh chấp thương mại của WTO là khuyến khích các bên tranh chấp tự tham khảo ý kiến và dàn

xếp với nhau trước khi bắt đầu và cả trong quá trình xét xử. Việc xét xử tiến hành theo nhiều giai đoạn, thời gian cụ thể. Theo đó, thời gian tham vấn chỉ được kéo dài tối đa trong vòng 60 ngày, việc thành lập Ban hội thẩm là trong vòng 45 ngày. Ban hội thẩm có 6 tháng để đưa ra báo cáo của mình, sau đó báo cáo của Ban hội thẩm được chuyển đến các thành viên của WTO trong vòng 3 tuần, và cuối cùng, Cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO có 60 ngày để thông qua bản báo cáo này, trừ khi một bên trong tranh chấp chính thức thông báo cho Cơ quan giải quyết tranh chấp về quyết định kháng cáo của mình hoặc Cơ quan giải quyết tranh chấp quyết định đồng thuận không thông qua báo cáo. Trong trường hợp có kháng cáo, Cơ quan phúc thẩm có từ 60 đến 90 ngày để đưa ra báo cáo, và Cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO có 30 ngày để thông qua báo cáo. Như vậy, thời gian để giải quyết một vụ việc tại WTO với trình tự giải quyết tranh chấp không có phúc thẩm là một năm và có phúc thẩm là một năm ba tháng.

Trong thời gian qua, nhiều nước đã bắt đầu nhận thức được vai trò quan trọng của việc giải quyết tranh chấp tại WTO và nhìn chung cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO được đánh giá là khá hữu hiệu. Tuy nhiên, giải quyết tranh chấp trong lĩnh vực chống bán phá giá vẫn là một thách thức đối với WTO.

Một trong số những tác động quan trọng của Hiệp định Chống bán phá giá của vòng đàm phán Uruguay là liên quan đến thủ tục giải quyết tranh chấp phát sinh từ hoạt động áp dụng thuế chống bán phá giá. Hiệp định về Chống bán phá giá được áp dụng đồng thời với Thỏa thuận về giải quyết tranh chấp. Điều 17.6 của Hiệp định Chống bán phá giá của vòng đàm phán Uruguay, một điều khoản đạt được sau rất nhiều vòng đàm phán, quy định Ban hội thẩm WTO phải áp

¹ Ths. Luật học, Viện Nhà nước và Pháp luật

¹ Điều 17 của Hiệp định Chống bán phá giá của WTO.

dụng một tiêu chuẩn mà theo đó sẽ không khuyến khích hành động bác bỏ những quyết định hợp lý của các cơ quan có thẩm quyền của một nước thành viên. Ban hội thẩm không thể bác bỏ một quyết định của một cơ quan có thẩm quyền của một nước thành viên nếu quy định có liên quan của Hiệp định Chống bán phá giá của WTO cho phép có nhiều cách giải thích và thẩm quyền quyết định của cơ quan đó dựa vào một trong các cách giải thích này. Quy định này là phù hợp với các điều 31 và 32 của Công ước Viên 1969 về Luật Điều ước quốc tế.

Tuy nhiên, tiêu chuẩn xem xét này chỉ được áp dụng đối với những tranh chấp liên quan đến hành động chống bán phá giá. Ban hội thẩm chỉ xem xét, xác định sự việc dưới góc độ:

- Liệu các cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu đã thiết lập các căn cứ thực tế có đầy đủ, hợp lý hay không; và

- Cách đánh giá các căn cứ thực tế đó có công bằng và khách quan hay không².

Nếu hai yêu cầu này được đáp ứng và thỏa mãn thì Ban hội thẩm sẽ tôn trọng quyết định của cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu. Có thể thấy, vai trò của Ban hội thẩm trong các vụ việc chống bán phá giá rất hạn chế. Họ chỉ đơn thuần là xác định liệu việc thiết lập các dữ liệu của cơ quan có thẩm quyền có thích hợp và việc đánh giá có công bằng và khách quan hay không. Trong khi đó, có những vấn đề quan trọng khác như quyết định tiến hành điều tra bán phá giá lại không được Ban hội thẩm xem xét. Trên thực tế, có thể thấy bản thân quyết định tiến hành điều tra bán phá giá cũng gây ra rất nhiều vấn đề tranh chấp, và kéo theo đó là những thiệt hại đối với các doanh nghiệp bị điều tra. Ví dụ như các doanh nghiệp Việt Nam đã phải chịu nhiều tổn thất liên quan đến các vụ kiện chống bán phá giá ở nước ngoài. Ngay khi có quyết định tiến hành điều tra chống bán phá giá của cơ quan thẩm quyền nước ngoài với các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam, ngay lập tức, các đơn đặt hàng với số

lượng lớn đã bị huỷ bỏ, kéo theo đó là rất nhiều các vấn đề như mất lợi nhuận, mất thị phần và lao động mất việc làm. Rõ ràng có thể thấy là, chưa nói đến việc kết luận sơ bộ và cuối cùng có hợp lý hay không, chỉ bản thân quyết định tiến hành điều tra bán phá giá cũng gây ra rất nhiều thiệt hại cho các doanh nghiệp có liên quan. Vậy mà một điều trở trêu là các quyết định này lại không phải là yếu tố được xem xét đến trong quá trình giải quyết vụ kiện chống bán phá giá của WTO. Như vậy, có thể thấy Hiệp định đã đưa ra các điều kiện để Ban hội thẩm xem xét lại các kết luận chống bán phá giá bị hạn chế hơn rất nhiều so với việc cho phép thẩm quyền của các Ban hội thẩm khác trong WTO.

2. Khuyến nghị giải quyết tranh chấp

Một trong những đặc điểm quan trọng của Thỏa thuận về giải quyết tranh chấp chính là việc giải quyết tranh chấp là tính chất “ràng buộc” (binding) và “tuân thủ” (compliance). Thuật ngữ “ràng buộc” có nghĩa là thành viên thua kiện không thể ngăn cản cơ quan giải quyết tranh chấp thông qua báo cáo của Ban hội thẩm hoặc Ban phúc thẩm WTO. Đây là kết quả rất quan trọng vì việc phê chuẩn báo cáo chính là một điều kiện tiên quyết để hình thành các nghĩa vụ pháp lý đối với nước thành viên thua kiện, tức là nghĩa vụ “tuân thủ” quyết định của Ban hội thẩm WTO sẽ chưa xuất hiện cho đến khi báo cáo của Ban hội thẩm hoặc Ban phúc thẩm WTO được phê chuẩn³. Điều này được xem là có ý nghĩa quan trọng vì cho đến khi diễn ra vòng đàm phán Uruguay, bất kỳ một nước thành viên thua kiện nào cũng có thể cản trở việc phê chuẩn báo cáo của Ban hội thẩm GATT. Sự bất hợp lý này bắt nguồn từ cơ chế đưa ra quyết định của GATT, căn cứ vào nguyên tắc đồng thuận (consensus), kể cả trong trường hợp giải quyết tranh chấp. Nguyên tắc consensus cho phép quyền lợi của tất cả các nước thành viên luôn được tính đến bằng cách các nước thành viên sẽ quyết định hợp tác với nhau thông qua sự nhất trí vì mục tiêu cao hơn của

² Điều 17.6 Hiệp định Chống bán phá giá.

³ Raj Bhala, International trade law: Theory and practice, LexisNexis, second edition 2001, tr.828.

hệ thống thương mại đa biên. Tuy nhiên, nguyên tắc này thường làm cho các cuộc đàm phán trở nên phức tạp và kéo dài và đôi khi các cuộc đàm phán đi vào bế tắc do các lợi ích đối lập của các nền kinh tế khác nhau.

Theo Điều 16.4 của Thỏa thuận về giải quyết tranh chấp, báo cáo của Ban hội thẩm hoặc phúc thẩm của WTO phải được phê chuẩn trừ khi Cơ quan giải quyết tranh chấp nhất trí không phê chuẩn báo cáo. Do đó, cách thức duy nhất để nước thua kiện ngăn cản việc phê chuẩn báo cáo về chống bán phá giá có tác động xấu với họ là thuyết phục từng nước thành viên WTO, kể cả nước thắng kiện, cùng ngăn cản việc phê chuẩn báo cáo – một trường hợp hầu như không có khả năng xảy ra.

Sau khi báo cáo được phê chuẩn, nước thua kiện phải thực hiện những khuyến nghị được đưa ra trong báo cáo của Ban hội thẩm hoặc phúc thẩm. Ban hội thẩm hoặc phúc thẩm WTO có thể khuyến nghị đưa ra những biện pháp khắc phục. Những biện pháp đó được áp dụng theo 4 mức độ: Hồi tố (retroactive), cụ thể (specific), riêng biệt (exclusive) và có hiệu lực về sau (prospective). Trong đó, chỉ có biện pháp thứ tư (có hiệu lực về sau) là được Cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO thừa nhận một cách rõ ràng⁴.

Thứ nhất, biện pháp khắc phục được áp dụng theo nguyên tắc hồi tố không được sử dụng nhiều theo cách thức này, bên vi phạm phải bồi thường cho nạn nhân những thiệt hại đã gây ra trong quá khứ. Theo truyền thống, cách giải quyết tranh chấp của GATT nhằm vào việc sửa chữa sai lầm và mang tính có hiệu lực về sau. Việc giải quyết tranh chấp là nhằm để chấm dứt tình trạng một Chính phủ vi phạm nghĩa vụ đối với một Chính phủ khác. Cơ chế giải quyết tranh chấp của GATT không nhằm vào việc trừng phạt một Chính phủ vì những hành vi đã xảy ra trong quá khứ.

Thứ hai, biện pháp khắc phục cụ thể đòi hỏi phải thực hiện một hành động cụ thể, ví dụ như hủy bỏ một mệnh lệnh áp dụng thuế chống bán phá giá. Biện pháp này cũng

không được ưa dùng vì nó bị coi là vi phạm chủ quyền của các nước thành viên WTO. Nhưng việc thiếu đi một biện pháp cụ thể có thể sẽ khiến cho cách giải quyết tranh chấp của WTO kém hấp dẫn đối với thành viên bị thiệt hại. Tuy nhiên, cả Cơ quan giải quyết tranh chấp và Hiệp định Chống bán phá giá đều không cấm Ban hội thẩm (phúc thẩm) đưa ra một biện pháp khắc phục cụ thể.

Thứ ba, biện pháp khắc phục riêng biệt là biện pháp mà theo đó nước thành viên thua kiện chỉ có một cách duy nhất là tuân thủ quyết định gây bất lợi cho mình. Biện pháp này cũng không được ưa thích vì Ban hội thẩm hoặc phúc thẩm có thể thiếu kiến thức chuyên môn về luật trong nước của quốc gia thành viên. Pháp luật của nước này có thể quy định các biện pháp khắc phục thích hợp hơn so với biện pháp riêng biệt do Ban hội thẩm (phúc thẩm) đưa ra. Ban Hội thẩm (phúc thẩm) cần phải quyết định xem liệu hành vi vi phạm có xảy ra hay không, và sau đó cho phép nước thành viên thua kiện tự quyết định biện pháp khắc phục. Điều 19.1 của thỏa thuận giải quyết tranh chấp dường như nhằm vào các biện pháp khắc phục riêng lẻ. Điều này cho thấy Ban Hội thẩm “có thể” đề xuất một biện pháp khắc phục mà nước thành viên thua kiện “có thể” áp dụng.

Cuối cùng, biện pháp khắc phục về sau được thiết kế nhằm mục đích có được khả năng khắc phục vi phạm trong tương lai bằng cách loại bỏ hành vi vi phạm. Các biện pháp khắc phục tiềm năng được yêu cầu áp dụng tại Điều 3.7 của Thỏa thuận giải quyết tranh chấp là: rút lại những biện pháp gây tranh chấp, bồi thường, đình chỉ việc áp dụng các nhượng bộ hay nghĩa vụ khác theo các hiệp định có liên quan với điều kiện được Cơ quan giải quyết tranh chấp cho phép thực hiện những biện pháp như vậy.

Có thể thấy, WTO không có đủ thẩm quyền để ban hành lệnh cưỡng chế hoặc buộc thi hành báo cáo của Ban hội thẩm hoặc phúc thẩm. Nhưng để bảo đảm là bên thua kiện sẽ thực hiện nghiêm túc quyết định của Cơ quan giải quyết tranh chấp, WTO đề ra một cơ chế theo dõi và giám sát việc thực hiện quyết định trong vòng 30 ngày kể từ ngày thông qua báo

⁴ Raj Bhalà, sdd, tr.829, 830.

cáo. Theo đó, bên thua kiện phải thông báo cho Cơ quan giải quyết tranh chấp biết về những biện pháp mà họ dự định áp dụng để thực hiện khuyến nghị. Nếu nước này vì lý do nào đó không thể thực hiện ngay khuyến nghị thì Cơ quan giải quyết tranh chấp có thể cho phép nước này được thực hiện trong một thời hạn "hợp lý". Và nếu hết thời hạn "hợp lý" đó bên thua kiện vẫn không thể thực hiện được khuyến nghị thì nước này có nghĩa vụ thương lượng với bên thắng kiện về mức độ bồi thường thiệt hại. Nếu trong vòng 20 ngày kể từ ngày chấm dứt thời hạn hợp lý, các bên tranh chấp không đạt được thỏa thuận về mức độ bồi thường thì bên thắng kiện có quyền yêu cầu Cơ quan giải quyết tranh chấp cho phép áp dụng các biện pháp trả đũa, điều này dẫn đến việc ngừng thực hiện các cam kết nhượng bộ hoặc chấm dứt những lợi ích dành cho nước thua kiện. Biện pháp trả đũa phải tương ứng với mức độ thiệt hại và về nguyên tắc, sự trừng phạt bằng trả đũa phải được thực hiện trong cùng một ngành là đối tượng của hành vi bán phá giá. Nếu việc trừng phạt trong cùng một ngành không thể thực hiện được hoặc không hiệu quả, nước thắng kiện có thể áp dụng biện pháp trả đũa trong ngành khác thuộc phạm vi điều chỉnh của cùng một Hiệp định. Nếu việc làm này cũng không hiệu quả hoặc không thể thực hiện được, và nếu tình huống trở nên "đủ nghiêm trọng" thì biện pháp trả đũa có thể được áp dụng theo lĩnh vực thuộc phạm vi điều chỉnh của một Hiệp định thương mại khác với Hiệp định thương mại mà bên thua kiện vi phạm. Tuy nhiên, để bảo đảm sự công bằng và trong trường hợp có tranh chấp về mức độ trả đũa, WTO cũng dành cho bên thua kiện quyền đưa tranh chấp nói trên ra giải quyết theo phương thức trọng tài. Quyết định trọng tài về vấn đề này là quyết định cuối cùng và có giá trị thi hành đối với tất cả các bên.

Tiêu chuẩn rà soát được Ban Hội thẩm của WTO sử dụng khi xem xét các quyết định của các cơ quan điều tra ở nước nhập khẩu. Vấn đề này có vai trò quan trọng đối với các nhà xuất khẩu, giúp họ có quyền tham gia tranh luận đầy đủ trong quá trình điều tra. Điều này cũng tránh cho việc vi

phạm chủ quyền của một nước thành viên bằng cách bảo đảm rằng Ban hội thẩm WTO sẽ không thường xuyên bác bỏ các quyết định của cơ quan quốc gia có thẩm quyền.

3. Thời hạn giải quyết tranh chấp

Hầu hết các vụ việc chống bán phá giá đều liên quan nhiều đến nội dung khiếu nại. Điều này thể hiện một thực tế là một quyết định chống bán phá giá là một chuỗi các quyết định về nhiều vấn đề khác nhau như về thiệt hại, phương pháp tính toán, quy trình xử lý... Ở đây câu hỏi đặt ra là liệu Ban Hội thẩm của WTO có bị ràng buộc bởi thời gian nghiêm ngặt của Thỏa thuận giải quyết tranh chấp hay không? Đặc biệt là thời hạn 6 tháng theo quy định tại điều 12.8. Thực tế cho thấy, phần lớn các quyết định của WTO liên quan đến chống bán phá giá thường kéo dài đến 1 năm và dễ bị quá tải nếu cùng một lúc có nhiều vụ tranh chấp xảy ra. Điều này có thể gây phương hại đến chất lượng và tính nhất quán của các quyết định của Ban Hội thẩm chống bán phá giá⁵. Một ví dụ điển hình minh họa cho vấn đề này chính là các vụ kiện liên quan đến phép tính zeroing của Mỹ trong các vụ kiện bán phá giá (DS 294).

Trong vụ kiện DS294, ngày 12/6/2003, EU đã đề nghị được hội đàm với Hoa Kỳ về vấn đề phương pháp tính có tên gọi là "quy về không" (zeroing) được Hoa Kỳ sử dụng để tính biên độ phá giá. Phép tính zeroing là cách tính đã gây ra rất nhiều tranh cãi trong các vụ kiện chống bán phá giá. Trong một mặt hàng bị kiện chống phá giá, Bộ Thương mại Mỹ sẽ lấy nhiều sản phẩm trong nhóm để so sánh với giá được coi là chuẩn. Nếu một sản phẩm có giá thấp hơn chuẩn, biên độ phá giá sẽ là dương, nhưng nếu sản phẩm khác có giá cao hơn chuẩn, biên độ phá giá không tính là âm mà bị quy về bằng 0. Kết quả là con số bình quân giữa dương và 0 sẽ là một số dương, và con số này sẽ áp lên tất cả các nhóm sản phẩm. Do tính chất thiên vị như vậy mà phương pháp này không chỉ gây thiệt hại cho người bị kiện mà còn tạo động

⁵ TS. Đinh Thị Mỹ Loan (chủ biên), Chủ động ứng phó với các vụ kiện chống bán phá giá trong thương mại quốc tế, Nhà xuất bản Lao động - xã hội, 200, tr.55.

cơ khuyến khích các doanh nghiệp Mỹ khởi kiện. Chính vì vậy mà phép tính của Mỹ đã bị nhiều nước thành viên của WTO khởi kiện, trong đó có EU, Nhật Bản, Hàn Quốc, Braxin, Ấn Độ, Trung Quốc...

Ngày 5/1/2004, EU đã đề nghị thành lập Ban hội thẩm. Ngày 17/1/2004, Cơ quan giải quyết tranh chấp ra thông báo thành lập Ban hội thẩm. Ngày 19/3/2004, Ban hội thẩm được thành lập. Argentina, Braxin, Trung Quốc, Hàn Quốc, Ấn Độ, Nhật Bản, Mexico, Na Uy và Đài Loan là các bên thứ ba có liên quan. Ngày 23 tháng 3 năm 2004, Hongkong cũng được xem là bên thứ ba có quyền lợi liên quan. Thành phần của Ban hội thẩm được ấn định vào ngày 27/10/2004.

Ngày 22/3/2005, Chủ tịch Ban hội thẩm đã thông báo cho Cơ quan giải quyết tranh chấp rằng Ban hội thẩm không thể hoàn thành công việc trong thời hạn 6 tháng vì lý do phải mất rất nhiều thời gian để hội đàm với các bên và Ban hội thẩm dự kiến sẽ hoàn thành công việc vào tháng 7/2005.

Ngày 31/10/2005, Báo cáo của Ban hội thẩm đã được gửi cho các thành viên. Tại cuộc họp ngày 6/12/2005, Cơ quan giải quyết tranh chấp đã chấp thuận, theo đề nghị của các bên, về việc gia hạn cho việc thông qua báo cáo của Ban hội thẩm cho đến ngày 31/1/2006. Ngày 17/1/2006, EU thông báo quyết định kháng cáo của mình. Ngày 30/1/2006, Hoa Kỳ cũng thông báo quyết định kháng cáo của mình. Ngày 15/3/2006, Chủ tịch của Cơ quan phúc thẩm đã thông báo với cơ quan giải quyết tranh chấp rằng Cơ quan phúc thẩm không thể đưa ra báo cáo trong vòng 60 ngày được vì lý do cần có thời gian để hoàn thành báo cáo và dịch báo cáo, thời hạn dự kiến muộn nhất là 18/4/2006. Đúng 18/4/2006, Báo cáo của Cơ quan phúc thẩm đã được chuyển cho các thành viên. Ngày 9/5/2006, Cơ quan giải quyết tranh chấp đã thông qua báo cáo của Cơ quan phúc thẩm và báo cáo của Ban hội thẩm được sửa đổi bởi Cơ quan phúc thẩm.

Như vậy, có thể thấy, trong trường hợp này, để đưa ra được kết luận là phép tính zeroing của Hoa Kỳ là không phù hợp với quy định của WTO, cơ quan giải quyết tranh

chấp của WTO đã nhiều lần vi phạm các quy định về thời hạn. Đây chỉ là một ví dụ điển hình, trên thực tế, hầu hết các Ban hội thẩm hoặc phúc thẩm trong các vụ kiện chống bán phá giá đều thường xuyên vi phạm thời hạn do Thỏa thuận giải quyết tranh chấp đưa ra.

Theo đánh giá của các chuyên gia pháp lý, luật pháp về chống bán phá giá là một trong những phần phức tạp nhất trong hệ thống pháp luật thương mại quốc tế. Một số vấn đề như trả lời bằng hỏi, điều tra, thẩm tra tại chỗ, phương pháp tính giá, quy định nền kinh tế phi thị trường, nghĩa vụ chứng minh của bên bị khởi kiện... đã làm cho tính chất của một vụ kiện chống bán phá giá trở nên phức tạp và thời gian giải quyết vụ kiện thường là kéo dài. Cùng với việc sửa đổi, bổ sung các văn bản pháp luật chống bán phá giá của các nước như Hoa Kỳ, EU, Canada... thì bản câu hỏi điều tra dành cho các nhà xuất khẩu nước ngoài theo thời gian ngày càng dài hơn và phức tạp hơn. Vào năm 1987, bản câu hỏi chỉ dài 52 trang, thì năm 1988 đã tăng lên 73 trang, năm 1989 là 128 trang và năm 1990 thì tăng lên 158 trang, dài gấp 3 lần số trang của 3 năm trước đó⁶. Có thể thấy sự tăng lên đó kéo theo rất nhiều vấn đề phức tạp khi xử lý một vụ kiện chống bán phá giá. Do vậy, trên thực tế, Ban Hội thẩm của WTO thường không giải quyết được vụ kiện trong thời hạn quy định. Vì vậy, đối với các vụ kiện chống bán phá giá, nên chăng, cần có một quy định riêng biệt về thời hạn ra quyết định?

4. Vấn đề nền kinh tế phi thị trường

Một khiếm khuyết trong quy chế giải quyết tranh chấp WTO về chống bán phá giá đó là quy chế này không đề cập vấn đề nền kinh tế phi thị trường nên vấn đề xác định giá trị thông thường trong các vụ kiện chống bán phá giá thường gây tranh cãi nhiều lại không thể giải quyết tại cơ quan giải quyết tranh chấp. Đây chính là nguyên nhân dẫn đến việc áp dụng tùy tiện về cách tính giá trị thông thường và biên độ phá giá. Điều này đã đem đến những bất công cho các nước bị coi là có nền kinh tế phi thị trường, trong đó có Việt Nam.

⁶ Đinh Thị Mỹ Loan, sách đã dẫn, tr.49.

Do Hiệp định chống bán phá giá không có một định nghĩa nào về nền kinh tế phi thị trường, nên việc phán quyết một nước có nền kinh tế phi thị trường chỉ được coi là thuộc phạm vi của luật quốc gia. Chính điều này đã tạo ra những tùy tiện trong việc áp dụng pháp luật. Cùng một nước có thể coi là có nền kinh tế thị trường hay phi thị trường vào cùng một thời điểm phụ thuộc vào cách diễn giải về tiêu chuẩn xác định do cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu đưa ra⁷.

Mặc dù nguyên tắc của WTO là không phân biệt đối xử giữa các thành viên, nhưng thỏa thuận chống bán phá giá của WTO cho phép các nước thành viên đối xử khác với các nước bị cho là có nền kinh tế phi thị trường. Do đó quyết định trong các vụ kiện chống bán phá giá không chỉ là tùy tiện mà còn mang tính ngẫu nhiên và khó lường⁸.

Luật chống bán phá giá của Hoa Kỳ và EU và nhiều nước khác quy định việc áp dụng phương pháp nền kinh tế thị trường thay thế cho các nền kinh tế phi thị trường để đánh giá việc bán phá giá. Phương pháp này không sử dụng chi phí sản xuất và giá trong nước của nền kinh tế phi thị trường để tính giá bán của sản phẩm tại thị trường nước này mà sử dụng giá và chi phí của một nền kinh tế thị trường được chọn lựa làm thay thế. Sự khác nhau giữa chi phí sản xuất ở nước xuất khẩu với nước thay thế luôn thuận tiện cho việc cáo buộc sản phẩm xuất khẩu được bán dưới giá trị thông thường. Cho nên hàng hóa có xuất xứ từ các nền kinh tế phi thị trường, một khi đã bị kiện bán phá giá thì khả năng bị áp thuế trừng phạt là điều khó tránh khỏi.

Điều này được thể hiện rõ trong các vụ kiện về chống bán phá giá đối với cá tra, cá ba sa, tôm đông lạnh của Việt Nam ở Hoa Kỳ và vụ kiện giầy da, xe đạp của Việt Nam ở EU. Chẳng hạn, như trong hai vụ kiện cá tra, cá ba sa và vụ kiện tôm của Việt Nam ở

Hoa Kỳ, nước được lựa chọn thay thế cho Việt Nam là Băng-la-đét, một nước được xem là không có điều kiện tự nhiên thuận lợi như đồng bằng sông Cửu Long của Việt Nam, đồng thời nghề nuôi trồng và chế biến thủy, hải sản của nước này cũng không phát triển được như Việt Nam nên hiển nhiên là chi phí sản xuất sẽ cao hơn. Hoặc là trong vụ kiện xe đạp Việt Nam bán phá giá tại thị trường EU thì nước có nền kinh tế thị trường thay thế cho Việt Nam là Mê-hi-cô, một nước có nền kinh tế phát triển cao hơn Việt Nam rất nhiều. Từ những ví dụ trên có thể thấy rằng, những bất công trong việc lựa chọn thị trường thay thế đã dẫn đến những thiệt hại cho nước bị kiện, mà thiệt hại đầu tiên, có thể thấy được là giá trị thông thường sẽ bị tính cao hơn, và điều này sẽ dẫn đến kết luận là có bán phá giá.

Mặc dù đã là thành viên của WTO, nhưng đối với Việt Nam, cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO sẽ không tạo ra một cơ hội nào cho Việt Nam để bác lại các quyết định chống bán phá giá mang tính phân biệt đối xử của những nước coi Việt Nam là nền kinh tế phi thị trường. Vậy nên, đối với các vụ kiện chống bán phá giá, lợi ích của Việt Nam khi gia nhập WTO chỉ là vấn đề xác định một hạn định đối với quy chế nền kinh tế phi thị trường trong thỏa thuận gia nhập của Việt Nam. Chẳng nào quy chế nền kinh tế phi thị trường chưa được dỡ bỏ, Việt Nam vẫn phải chịu nhiều cáo buộc bất công về chống bán phá giá.

Từ những trình bày ở trên, có thể thấy rằng việc giải quyết tranh chấp về chống bán phá giá trong khuôn khổ WTO là một công việc vô cùng khó khăn và phức tạp, và sự khó khăn, phức tạp đó lại càng chồng chất đối với một nước gia nhập với quy chế nền kinh tế phi thị trường như Việt Nam. Để tránh được những thiệt hại không đáng có trong các vụ kiện chống bán phá giá, việc tìm hiểu và nắm rõ các quy định về chống bán phá giá của WTO, cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO về chống bán phá giá cũng như các án lệ của WTO trong lĩnh vực này là một việc làm cần được quan tâm trong giai đoạn hiện nay.

⁷ Nguyen Quynh Nga, Antidumping investigation from a non-market economy's perspective, International and European Trade Law 2002-2003, Amsterdam Law School, March 2003.

⁸ Vào WTO: Doanh nghiệp tránh bị kiện bán phá giá bằng cách nào?
<http://vietnamnet.vn/kinhte/2006/12/644948>