

ZEROING - CON BÀI CHIẾN LƯỢC CỦA HOA KỲ TRONG CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ

● PHẠM CHÂU GIANG

TÓM TẮT:

Chống bán phá giá đã không còn là khái niệm mới mẻ tại Việt Nam. Công thức tính biên độ bán phá giá thoát nhìn tưởng chừng đơn giản, nhưng lại ẩn chứa bên trong rất nhiều "chiêu bài" của các nước nhằm tăng mức thuế lên. Một trong những cách thức "thối phồng" biên độ nổi tiếng nhất là "Zeroing" (quy về không) do Hoa Kỳ khởi xướng và phát triển. Cách thức này đã bị Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) phán quyết là vi phạm, nhưng Hoa Kỳ đã "nhanh tay" đưa ra nhiều biến thể khác nhau.

Gần đây nhất, Zeroing phiên bản 3.0 mang tên "định giá phân biệt" của Hoa Kỳ đã bất ngờ được Ban Hội thẩm WTO kết luận là không vi phạm Hiệp định Chống bán phá giá, gây ra sự ngỡ ngàng đối với các thành viên WTO. Với những diễn biến khó lường trong thương mại Mỹ - Trung hiện nay, không ai nói trước được hiệu ứng "domino" của việc "hợp pháp hóa Zeroing" sẽ dẫn đến những hệ lụy gì với thương mại toàn cầu. Nghiên cứu này đưa ra một cái nhìn tổng quan về lịch sử và các bước phát triển của phương pháp zeroing, để từ đó đánh giá được tác động của nó trong thời gian tới.

Từ khóa: Chống bán phá giá, Hoa Kỳ, zeroing, WTO.

1. Khái niệm Zeroing

Chống bán phá giá (CBPG) đã không còn là khái niệm mới mẻ tại Việt Nam. Nhiều năm nay, người nuôi tôm, cá đã quen với việc Bộ Thương mại Hoa Kỳ hàng năm đều dẫn sang Việt Nam để rà soát xem con tôm, con cá xuất khẩu sang Hoa Kỳ sẽ phải "công" bao nhiêu đồng thuế CBPG. Ở chiều ngược lại, mỗi khi hàng nhập khẩu giá rẻ ồ ạt tràn vào thị trường Việt Nam, các nhà sản xuất trong nước cũng bắt đầu thảo luận với nhau về đề xuất áp thuế CBPG để "tru lại" trong cuộc chiến không cân sức với các đối thủ bên ngoài.

Vậy bán phá giá là gì? Hiệp định thực thi điều VI của Hiệp định chung về thuế quan và thương mại năm 1994 (Hiệp định Chống bán phá giá - ADA) của WTO đưa ra khái niệm như sau: Một sản phẩm bị coi là bán phá giá nếu như giá xuất khẩu của sản phẩm 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 trong điều kiện thương mại thông thường¹.

Nếu coi bán phá giá là một hành vi thì biên độ bán phá giá là thước đo mức độ nghiêm trọng của hành vi. Biên độ bán phá giá cũng là một trong những căn cứ để xác định có cần áp dụng biện pháp "đối kháng" nhằm triệt tiêu tác động của hành vi bán phá giá hay không². Hiệp định ADA của WTO mặc dù không đưa ra định nghĩa về biên độ bán phá giá nhưng lại nêu cách xác định con số này. Theo đó, biên độ bán phá giá được tính dựa trên mức chênh lệch giữa giá bán ở thị trường nội địa (giá thông thường) so với giá bán xuất khẩu (giá xuất khẩu). Trong đó:

- *Giá thông thường (Normal Value - NV)*: là giá bán của sản phẩm tương tự tại thị trường nước xuất khẩu (hoặc giá bán của sản phẩm tương tự từ nước

xuất khẩu sang một nước thứ ba); hoặc giá xây dựng từ tổng chi phí sản xuất ra sản phẩm, chi phí quản lý, bán hàng (SG&A) và khoản lợi nhuận hợp lý.³

- *Giá xuất khẩu (Export Price - EP)*: là giá bán của sản phẩm tương tự khi được xuất khẩu để tiêu dùng ở nước ngoài.

Công thức tính biên độ như sau:

Biên độ bán phá giá = (Giá thông thường - Giá xuất khẩu)/Giá xuất khẩu.

Đây cũng là công thức được sử dụng phổ biến của các cơ quan CBPG trên thế giới. Tuy nhiên, một thực tiễn nảy sinh là trong quá trình giao dịch xuất nhập khẩu sẽ có những lô hàng xuất khẩu có lái và có những lô hàng doanh nghiệp bán lỗ. Việc bán lỗ có nhiều nguyên nhân khác nhau như tính thời vụ của sản phẩm, giá thế giới giảm, chi phí sản xuất gia tăng, chất lượng hàng hóa không đạt yêu cầu hoặc do nhiều nguyên nhân khác. Do vậy, đa số các cơ quan điều tra trên thế giới khi tính toán biên độ bán phá giá vẫn cho phép các giao dịch có giá bán lỗ được bù trừ cho các giao dịch bán lãi. Như vậy, hành vi bán phá giá chỉ xảy ra khi mức độ bán lỗ nhiều hơn mức độ bán lãi, thể hiện đúng tinh thần của Hiệp định ADA.

Tuy nhiên, Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) lại có cách tiếp cận khác. Trong quá trình tính toán, DOC bỏ qua tính toán biên độ của các giao dịch giá xuất khẩu cao hơn giá thông thường (biên độ bán phá giá âm) mà chỉ tính bình quân gia quyền của

những biên độ bán phá giá dương. Do đó, biên độ bán phá giá luôn luôn là dương hoặc bằng không trong mọi trường hợp. Đây chính là bản chất của phương pháp zeroing.

Có thể lấy một ví dụ giả định đơn giản theo phương pháp so sánh giá trị bình quân gia quyền của giá thông thường và giá xuất khẩu như sau: một công ty xuất khẩu sang Hoa Kỳ 9 giao dịch với khối lượng và giá xuất khẩu như dưới đây. Hoa Kỳ mở cuộc điều tra để áp dụng biện pháp CBPG đối với sản phẩm này. Việc tính toán biên độ bán phá giá trong trường hợp sử dụng phương pháp zeroing và không sử dụng phương pháp zeroing được thực hiện như Bảng 1.

Cách thức tính toán như phương pháp 2 ở trên được gọi là phương pháp zeroing. Đây là phương pháp gây tranh cãi gay gắt trong thực tiễn áp dụng biện pháp chống bán phá trên thế giới, đặc biệt là Hoa Kỳ - quốc gia thường xuyên sử dụng phương pháp này khi tính toán biên độ phá giá. Sau khi Hoa Kỳ đưa ra phương pháp này, một số thành viên khác của WTO cũng sử dụng như Ủy ban Châu Âu (EU), Brazil, Hàn Quốc,... dẫn đến việc bóp méo biên độ bán phá giá. Có thể thấy sự khác biệt trong kết quả tính toán biên độ như sau:

- *Không sử dụng phương pháp zeroing*: Tất cả các mức biên độ của các chênh lệch được cộng hết với nhau. Các giá trị biên độ âm bù trừ cho các giá trị biên độ dương để ra một biên độ bán phá giá cuối

Bảng 1. So sánh hai phương pháp tính biên độ bán phá giá

Giao dịch	Giá xuất khẩu	Khối lượng (tấn)	Giá thông thường	Chênh lệch (không dùng zeroing)	Chênh lệch (có dùng zeroing)
1	75	1	90	15	15
2	75	1	95	20	20
3	95	1	95	0	0
4	100	1	95	-5	0
5	105	1	95	-10	0
6	105	1	105	0	0
7	110	1	105	-5	0
8	115	1	110	-5	0
9	120	1	115	-5	0
Bình quân gia quyền	100		100,55		
Lượng phá giá				5	35
Biên độ bán phá giá				0,56%	3,9%

cùng. Do đó, biên độ bán phá giá là 0,56% và được coi là biên độ bán phá giá không đáng kể (dưới 2%). Trong trường hợp này doanh nghiệp không bị áp dụng biện pháp CBPG.

- **Sử dụng phương pháp zeroing:** Trong quá trình tính toán chi lấy những giao dịch có biên độ dương để tính khối lượng bán phá giá còn các giao dịch có biên độ bán phá giá âm thì được quy về không và đưa vào công thức tính toán. Do đó, biên độ bán phá giá trong trường hợp này là 3,9% và được coi là biên độ bán phá giá đáng kể (từ 2% trở lên). Trong trường hợp này doanh nghiệp sẽ bị áp dụng biện pháp CBPG.

2. Giá trị pháp lý của phương pháp Zeroing

Điều 2.4.2 Hiệp định ADA quy định cơ quan điều tra phải "so sánh giữa giá trị bình quân gia quyền thông thường với giá xuất khẩu bình quân gia quyền của tất cả các giao dịch xuất khẩu có thể so sánh được hoặc thông qua so sánh giữa giá thông thường với giá xuất khẩu trên cơ sở từng giao dịch". Ở đây, việc so sánh phải được thực hiện trên tất cả các giao dịch xuất khẩu mới bảo đảm sự công bằng, vì trong các giao dịch đó có giao dịch có biên độ phá giá dương nhưng cũng có các giao dịch có biên độ phá giá âm và giữa chúng khi bù trừ cho nhau sẽ phần ảnh một cách chính xác nhất về việc có bán phá giá hay không và mức độ bán phá giá tác động lên thị trường nước nhập khẩu như thế nào. Khi sử dụng phương pháp zeroing với việc quy về không tất cả các giao dịch có biên độ phá giá âm là vi phạm nguyên tắc "so sánh công bằng" mà Điều 2.4.2 Hiệp định ADA đã quy định.

Theo thống kê của Tổ chức Thương mại thế giới, cho đến ngày 31/12/2017, Hoa Kỳ đã tiến hành điều tra tổng cộng 659 vụ việc chống bán phá giá (đứng thứ 2 trên thế giới sau Ấn Độ) và trong đó 427 biện pháp CBPG đã được áp dụng. Hoa Kỳ cũng là nước điều tra CBPG nhiều nhất đối với Việt Nam (14 vụ), chiếm 17,5% tổng số vụ việc CBPG đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam.

Đồng thời với việc điều tra nhiều quốc gia, nhiều sản phẩm, Hoa Kỳ cũng là thành viên bị kiện ra WTO nhiều nhất về biện pháp CBPG. Trong số 126 vụ việc được đưa ra giải quyết tranh chấp tại WTO trong lĩnh vực chống bán phá giá thì Hoa Kỳ là bị đơn của 54 vụ việc, tức là chiếm đến 43% số vụ việc⁴. Trong đó, đáng nói nhất là những vụ việc liên quan tới phương pháp "zeroing" và các biến thể của phương pháp này như phương pháp phá giá mục tiêu, phương pháp định giá phân biệt thường xuyên

được các nước đưa ra tranh chấp tại WTO. Điển hình như các vụ kiện DS294 (về quy định pháp luật của Hoa Kỳ cho phép áp dụng zeroing), DS402 (Hàn Quốc kiện Hoa Kỳ về việc áp dụng zeroing), DS429 (Việt Nam kiện Hoa Kỳ về việc áp dụng zeroing với tôm), DS464 (Hàn Quốc kiện Hoa Kỳ về việc áp dụng biến thể của zeroing), DS 536 (Việt Nam kiện Hoa Kỳ về việc áp dụng zeroing với cá tra)...

Sau khi Hiệp định Chống bán phá giá được ban hành năm 1995 trong khuôn khổ WTO thì cách tính "zeroing" được hiểu là không được phép áp dụng trong quá trình tính toán biên độ bán phá giá. Trong vụ kiện DS264 - Lumber V (gỗ mềm) do Canada kiện Hoa Kỳ năm 2004, WTO đã thể hiện rất rõ quan điểm của mình⁵:

*"Zeroing" có nghĩa chung nhất là giá xuất khẩu được xem như thấp hơn giá trị thật của chúng, ít nhất là đối với một vài giao dịch xuất khẩu. Vì vậy, "zeroing" không xem xét tới tính toàn diện của các mức giá của một số giao dịch xuất khẩu, tức là những mức giá của những giao dịch xuất khẩu trong những nhóm nhỏ trong đó giá thông thường bình quân gia quyền thấp hơn giá xuất khẩu bình quân gia quyền. Vì vậy, "zeroing" thổi phồng biên độ bán phá giá đối với toàn bộ lô hàng được nhập khẩu"*⁶.

Không chỉ bị coi là vi phạm trong việc áp dụng vào các vụ việc cụ thể (as applied), phương pháp zeroing còn bị coi là vi phạm ngay từ bản thân quy định (as such). Trong vụ việc DS294, EU đã khiếu nại lên WTO về quy định trong phương pháp tính toán zeroing của Hoa Kỳ⁷. Trong vụ việc này, Cơ quan phúc thẩm của WTO kết luận:

"Phương pháp zeroing, liên quan đến các cuộc điều tra ban đầu, phương pháp so sánh bình quân gia quyền với bình quân gia quyền được sử dụng để tính toán biên độ phá giá, có thể bị khiếu kiện, theo điều kiện "as such", và duy trì kết luận của ban hội thẩm rằng phương pháp luận này không phù hợp với Điều 2.4.2 của Hiệp định Chống bán phá giá."

Đối với các cuộc rà soát hành chính được đề cập đến, Cơ quan Phúc thẩm đã bác bỏ kết luận của Ban Hội thẩm rằng Hoa Kỳ thực hiện không trái với Điều 9.3 của HADA và Điều VI:2 của GATT 1994 và thay vào đó, Hoa Kỳ đã vi phạm những quy định này."

Vào ngày 06/02/2012, Hoa Kỳ đã đạt được thỏa thuận với EU và Nhật Bản về việc giải quyết vấn đề liên quan đến zeroing. Cụ thể, Hoa Kỳ đã đồng ý sửa đổi quy định về phương pháp tính toán và sẽ tiến hành rà soát tính toán lại biên độ phá giá trong một số vụ việc đối với EU và Nhật Bản. Tương tự

đổi với vụ việc DS429 mà Việt Nam kiện Hoa Kỳ trong vụ việc CBPG tôm, Công ty Minh Phú đã thu lại được nhiều triệu đô-la Mỹ sau khi WTO tuyên bố Hoa Kỳ thua vụ kiện này vì dùng phương pháp zeroing. Qua trọng hơn cả, vụ kiện này đã giúp Minh Phú hoàn toàn thoát khỏi diện bị áp thuế kể cả trong tương lai. Điều này đã làm DOC "đau đầu" trong một thời gian dài vì "zeroing" là con bài chiến lược của họ, giúp Hoa Kỳ duy trì thuế CBPG ở mức cao so với các cuộc điều tra CBPG do các nước khác khởi xướng.

3. Các biến thể của Zeroing

Như vậy, sau vụ kiện DS294, phương pháp zeroing chính thức bị khai tử. Tuy nhiên, sau đó Hoa Kỳ đã đưa ra rất nhiều biến thể của phương pháp này để "lách" các quy định của WTO. Sáng kiến về việc sử dụng phương pháp "định giá phân biệt" được Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) đưa ra sau khi DOC thông báo về việc bãi bỏ phương pháp phân tích "bán phá giá mục tiêu" trong các vụ việc điều tra chống bán phá giá (CBPG) trước đó vào tháng 12/2008. Về bản chất, "định giá phân biệt" và "bán phá giá mục tiêu" đều là những biến thể của "zeroing", vì cho phép cơ quan điều tra loại bỏ hầu

(targeted dumping) vốn đã bị coi là vi phạm WTO trước đây. Theo đó, thay vì sử dụng "phép thử Nails" (Nails test)⁹ để xác định có sự khác biệt đáng kể về giá, DOC đã áp dụng 2 phép thử mới gọi là "Phép thử Cohen's d" (Cohen's d test) và "Phép thử Ratio" (Ratio test) để xác định xem liệu có tồn tại một nhóm các giao dịch xuất khẩu có sự khác biệt đáng kể về giá hay không. Để xác định điều trên, DOC sẽ sử dụng 02 phép thử theo thứ tự như sau:

Bước 1: Thực hiện Phép thử Cohen's d để so sánh giá của các nhóm giao dịch giữa (i) các nhà nhập khẩu với nhau, hoặc (ii) các khu vực địa lý khác nhau hoặc (iii) các khoảng thời gian khác nhau trong giai đoạn điều tra (theo tháng, quý). Nếu DOC xác định các giao dịch xuất khẩu của doanh nghiệp bị điều tra có hệ số Cohen's d cao chiếm tỷ lệ lớn thì có tồn tại nhóm giao dịch xuất khẩu có sự khác biệt đáng kể về giá của doanh nghiệp đó.

Bước 2: Tiếp đó, DOC sử dụng phép thử tỷ lệ "ratio test" để đánh giá sự khác biệt đáng kể về giá đối với tất cả các giao dịch đã qua phép thử Cohen's d và làm cơ sở để DOC quyết định phương pháp so sánh được sử dụng để tính toán biên độ bán phá giá. Kết quả phép thử được minh họa trong Bảng 2.

Bảng 2. Minh họa biến thể của phương pháp zeroing

Kết quả	Tỷ lệ mẫu khác biệt giá dựa theo kết quả phép thử Cohen's d	Phương pháp so sánh	Áp dụng phương pháp Zeroing?
1	< 33%	WA-WA	Không áp dụng Zeroing
2	33%-66%	WA-T (nếu có sự khác biệt giá)	Áp dụng Zeroing cho các mẫu khác biệt giá
		WA-WA (nếu không có sự khác biệt giá)	Không áp dụng Zeroing cho các mẫu không có sự khác biệt giá
3	> 66%	WA-T	Áp dụng zeroing cho toàn bộ các mẫu (toàn bộ giao dịch của công ty)

hết các giao dịch không vượt qua các phép thử (là giao dịch nhà xuất khẩu có lãi) trong quá trình tính biên độ. Do đó, kết quả cuối cùng chỉ là tổng hợp của tất cả hoặc phần lớn các giao dịch mà nhà xuất khẩu đã bán lỗ.

DOC lần đầu tiên áp dụng phương pháp định giá phân biệt (Differential pricing) vào tháng 3/2013 trong vụ việc điều tra CBPG sản phẩm Xanthan Gum (phụ gia thực phẩm giúp làm đông đặc) nhập khẩu từ Trung Quốc và Áo, và được xem là phương pháp phát triển từ Phương pháp bán giá mục tiêu

Phương pháp định giá phân biệt của Hoa Kỳ đã bị phản đối dữ dội và được nhiều quốc gia/vùng lãnh thổ khiếu nại lên Cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO, điển hình như vụ việc DS464 và DS471. Trong vụ việc DS464 (Hàn Quốc khiếu nại Hoa Kỳ sử dụng phương pháp định giá phân biệt để tính toán biên độ phá giá cho mặt hàng máy giặt của Hàn Quốc) năm 2013,¹⁰ Cơ quan Phúc thẩm của WTO đã kết luận

u. "Chúng tôi đồng ý với Ban Hội thẩm rằng, theo câu thứ hai của Điều 2.4.2 của Hiệp định

Chống bán phá giá, "có một bộ các giao dịch xuất khẩu được dành riêng để xem xét cụ thể". Chúng tôi cũng đồng ý với Ban Hội thẩm rằng, một khi xác định được giá các giao dịch này khác với giá các giao dịch khác, "chúng tạo thành xu hướng" có liên quan và "mặc dù những mức giá đó được xác định dựa trên các mức giá khác liên quan đến người mua, vùng hoặc khoảng thời gian khác nhau nhưng không liên quan tới "xu hướng".

b. Ngoài ra, chúng tôi cũng giữ nguyên kết luận của Ban Hội thẩm trong đoạn 8.1.a.ix của Báo cáo của Ban Hội thẩm rằng "Phương pháp định giá phân biệt là không phù hợp" với câu thứ hai của Điều 2.4.2 [của Hiệp định Chống bán phá giá] bởi vì, bằng cách tổng hợp các biến động giá cả ngẫu nhiên và không liên quan, nó không thiết lập đúng "một mô hình giá xuất khẩu khác nhau giữa các bên mua, khu vực hoặc các khoảng thời gian khác nhau".¹¹

Như vậy, WTO đã kết luận phương pháp định giá phân biệt là không phù hợp với các quy định của Hiệp định ADA. Tuy nhiên, câu chuyện chưa kết thúc tại đây.

4. Zeroing - Câu chuyện chưa có kết thúc

Mới đây nhất, ngày 09/4/2019, Ban Hội thẩm WTO đã đưa ra phán quyết liên quan đến vụ việc DS534 (Canada kiện Hoa Kỳ vì phương pháp định giá phân biệt trong vụ việc CBPG gỗ mềm). Một điều bất ngờ là lần đầu tiên trong lịch sử giải quyết tranh chấp, WTO đã đưa ra phán quyết đi ngược lại với các phán quyết trước đây. Theo đó, Ban Hội thẩm cho rằng Hoa Kỳ không vi phạm WTO khi sử

dụng phương pháp định giá phân biệt, hay nói cách khác việc áp dụng "zeroing" trong vụ việc này là không trái quy định WTO. Có thể nói phán quyết trên của Ban Hội thẩm đã tạo ra sự ngỡ ngàng trong giới nghiên cứu cũng như giới lập pháp trên thế giới.

Ban Hội thẩm đồng ý với Hoa Kỳ là biện pháp "zeroing như vậy" được cho phép với lập luận rằng "câu thứ hai của Điều 2.4.2 ADA sẽ trở nên vô nghĩa nếu zeroing bị cấm khi tính biên độ bán phá giá theo phương pháp WA-T vì phương pháp này được thiết kế để loại trừ các giao dịch bán phá giá mục tiêu".

Tuy nhiên, theo giới quan sát, đây mới chỉ là phán quyết của Ban Hội thẩm nên chưa có ý nghĩa quyết định. Phán quyết này chỉ được coi là bước ngoặt trong trường hợp Ban Phúc thẩm của WTO cũng có ý kiến tương tự. Nếu điều đó xảy ra, chắc chắn "zeroing" sẽ trở thành một công cụ chính thức của hầu hết các cơ quan điều tra trên thế giới, đưa "con bài" CBPG thành một chiếc khiên chống lại hàng nhập khẩu. Khi đó, sự hỗn loạn của dòng chảy thương mại là điều khó tránh khỏi và đó có thể là cú đánh quyết định vào hệ thống thương mại đa phương vốn đang lung lay dữ dội.

Với những diễn biến khó lường trong thương mại Mỹ - Trung hiện nay, với việc Hoa Kỳ đang "đóng băng" việc bổ nhiệm các thành viên Ban Phúc thẩm WTO¹², không ai nói trước được hiệu ứng "domino" của việc "hợp pháp hóa zeroing" sẽ dẫn đến những hệ lụy gì với thương mại toàn cầu ■

TÀI LIỆU TRÍCH DẪN:

- ¹ https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/19-adp.pdf, Điều 2.1
- ² Điều 5.8 Hiệp định ADA quy định biên độ bán phá giá dưới 2% gọi là biên độ không đáng kể và không bị áp dụng biện pháp chống bán phá giá
- ³ WTO có quy định cụ thể các điều kiện để áp dụng từng phương pháp này
- ⁴ Tính đến ngày 30 tháng 6 năm 2018 (Nguồn: WTO)
- ⁵ https://www.wto.org/english/iratop_e/dispu_e/cases_e/ds264_e.htm
- ⁶ Tài liệu WT/DS264/AB/R, năm 2004, đoạn 101
- ⁷ https://www.wto.org/english/iratop_e/dispu_e/cases_e/ds294_e.htm
- ⁸ Phương pháp này được DOC sử dụng khi DOC nhận thấy rằng có tồn tại một mẫu (gồm các giao dịch xuất khẩu) có mức giá khác biệt đáng kể giữa các nhà nhập khẩu hoặc khác biệt đáng kể giữa các khu vực địa lý hoặc khác biệt đáng kể trong các giai đoạn khác nhau.
- ⁹ Phép thử Nails test (phép thử đinh ốc) là phương pháp sử dụng thống kê để xác định có tồn tại hay không một mẫu giá có sự khác biệt đáng kể giữa các nhà nhập khẩu (người mua), giữa các khu vực địa lý hoặc khoảng thời gian được

DOC sử dụng lần đầu tiên trong vụ việc đình ốc (Nails) của Trung Quốc năm 2008. Nội dung phép thử gồm 2 bước để xác định có tồn tại sự khác biệt đáng kể về giá hay không. Cu thể về phương pháp, xem tại: *Proposed methodology for Identifying and Analyzing Target dumping in Antidumping Investigations: Request for Comment*, 73 Fed. Reg. 26371, 26372, (May 9, 2008) <https://www.federalregister.gov/articles/2008/05/09/ES-10528/proposed-methodology-for-identifying-and-analyzing-targeted-dumping-in-antidumping-investigations>

¹⁰https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds464_e.htm

¹¹ WT/DS464/AB/R - Báo cáo Cơ quan phúc thẩm vụ việc DS464 - trang 101

¹² Kể từ tháng 11/2019, Ban Phúc thẩm WTO sẽ đình hoạt động nếu Hoa Kỳ không đồng ý bổ nhiệm thêm thành viên mới

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

- 1 Hiệp định Chống bán phá giá của WTO (ADA)
- 2 Nghiên cứu khoa học cấp Bộ "Phương pháp tính biên độ bán phá giá của một số quốc gia và bài học kinh nghiệm cho Việt Nam", (Cục Phòng vệ thương mại, 2017).
3. Tài liệu về các vụ việc giải quyết tranh chấp WTO: DS 264, DS294, DS429, DS464, DS471, DS534, DS536.
4. Điều 351.414(c) Đạo luật Liên bang Hoa Kỳ (Code of Federal Regulations).

Ngày nhận bài: 6/5/2019

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 16/5/2019

Ngày chấp nhận đăng bài: 26/5/2019

Thông tin tác giả:

ThS. PHẠM CHÂU GIANG

Cục Phòng vệ thương mại, Bộ Công Thương

ZEROING - THE ANTI-DUMPING STRATEGIC METHOD OF THE US

● Master. **PHAM CHAU GIANG**

Trade Remedies Authority of Vietnam

ABSTRACT:

Anti-dumping is no longer a new concept in Vietnam. The formula for calculating dumping margins at first glance seems simple but there are many hidden "guise" of countries to increase the tax rate. "Zeroing", which is developed by the U.S, is one of the most famous ways to increase the margin of dumping. This method has been rejected by the WTO but the US has quickly introduced many different variants of "Zeroing". Most recently, the Zeroing 3.0 version of the U S named "price discriminatory" was unexpectedly concluded by the WTO panel that this method does not violate the Anti-Dumping Agreement, causing surprise to its members. With unpredictable developments in the US-China trade today, it is difficult to foresee the "domino effect" of the legalizing Zeroing method on the global trade. This study is to present an overview of the history and development of the Zeroing method, thereby assessing its impact in the future.

Keywords: Anti-dumping, the US, zeroing, WTO.