

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HCM**

TRẦN VĂN MÙA

**GIẢI PHÁP ĐỐI PHÓ VỚI HIỆN TƯỢNG
BÁN PHÁ GIÁ TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ**

LUẬN VĂN THẠC SĨ

TP. Hồ Chí Minh, 2006

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU

1.	Lí do chọn đề tài.....	vi
2.	Mục đích nghiên cứu.....	viii
3.	Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	viii
4.	Phương pháp nghiên cứu.....	viii
5.	Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài	viii
6.	Kết cấu luận văn.....	iv

CHƯƠNG 1. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ BÁN PHÁ GIÁ

1.	Cơ sở lí luận	1
1.1	Khái niệm bán phá giá.....	1
1.2	Cơ sở kinh tế của việc bán phá giá.....	2
1.2.1	Giá xuất khẩu thấp hơn chi phí trung bình	3
1.2.2	Mục tiêu bán phá giá.....	6
1.3	Vai trò của thuế chống bán phá giá	9
1.3.1	Công cụ bảo hộ	9
1.3.2	Vai trò của thuế chống bán phá giá đối với bảo hộ sản xuất	11
1.4	Nội dung của thuế chống bán phá giá	12
1.4.1	Điều kiện áp dụng thuế chống bán phá giá trong thương mại quốc tế	12
1.4.2	Nguyên tắc đánh thuế chống bán phá giá	12
2.	Kinh nghiệm áp dụng thuế chống bán phá giá của các nước	15
2.1	Nhật Bản	15
2.2	Philippin.....	15
2.3	Đài Loan	16
2.4	Kinh nghiệm Trung Quốc trong cuộc chiến đối phó với các vụ kiện chống bán phá giá	16
2.5	Bài học kinh nghiệm cho Việt Nam.....	21

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG BÁN PHÁ GIÁ HÀNG HOÁ XUẤT NHẬP KHẨU CỦA VIỆT NAM

2.1	Tình hình hàng xuất khẩu của Việt Nam bị nước ngoài điều tra và áp dụng thuế chống bán phá giá.....	23
2.1.1	Thực trạng hàng xuất khẩu của VN bị nước ngoài điều tra và áp dụng thuế chống bán phá giá	23
2.1.1.1	Cách thức các nước tiến hành điều tra và đánh thuế chống bán phá giá đối với hàng hóa Việt Nam	24
2.1.1.2	Thực trạng các vụ kiện bán phá giá hàng hoá VN những năm gần đây.	25
2.1.2	Đánh giá về khó khăn của VN khi đối mặt với tranh chấp bán phá giá	31
2.1.2.1	Các hoạt động tại nước nhập khẩu.....	31
2.1.2.2	Các hoạt động tại nước xuất khẩu.....	33
2.1.2.3	Những khó khăn của Việt nam khi phải đối phó với tranh chấp phá giá.....	33
2.2	Các mặt hàng nhập khẩu vào Việt nam có hiện tượng bán phá giá trong những năm gần đây	35
2.2.1	Xi măng.....	35
2.2.2	Sắt thép.....	36
2.3	Hậu quả của việc bị kiện bán phá giá.....	37

CHƯƠNG 3. CÁC GIẢI PHÁP ĐỐI PHÓ VỚI HIỆN TƯỢNG BÁN PHÁ GIÁ TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ CỦA VIỆT NAM

3.1	Dự báo khả năng bị kiện bán phá giá trong tương lai của hàng hoá VN....	42
3.1.1	Dự báo cho một số ngành tiêu biểu.....	43
3.1.1.1	Dự báo cho ngành gỗ	43
3.1.1.2	Dự báo cho ngành da giày	44
3.1.1.3	Dự báo cho ngành dệt may	45
3.1.1.4	Dự báo đối với các ngành khác	46
3.2	Các giải pháp khi hàng VN bị kiện bán phá giá trên thị trường quốc tế.....	46

3.2.1	Các giải pháp trước mắt	47
3.2.2	Các giải pháp lâu dài	49
3.2.3	Các giải pháp hỗ trợ DN Việt Nam tránh các rào cản thương mại quốc tế.	51
3.2.3.1	Sự trợ giúp của chính phủ	51
3.2.3.2	Vai trò của các Hiệp hội ngành nghề	52
3.2.3.3	Sự chủ động vươn lên của doanh nghiệp	52
3.3	Áp dụng thuế chống bán phá giá nhằm bảo hộ đối với hàng SX trong nước	53
3.4	Các biện pháp áp dụng có hiệu quả thuế chống bán phá giá ở Việt Nam.....	54
3.4.1	Điều kiện áp dụng thuế chống bán phá giá	54
3.4.2	Áp dụng thuế chống bán phá giá linh hoạt, phù hợp điều kiện kinh tế VN..	55
KẾT LUẬN		57

Tài liệu tham khảo

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

WTO	: Tổ chức thương mại thế giới
GATT	: Hiệp định chung về thuế quan và thương mại
EC	: Ủy ban Châu Âu
KTTT	: Kinh tế thị trường
IMF	: Quỹ tiền tệ quốc tế
VAT	: Thuế giá trị gia tăng
NK	: Nhập khẩu
XK	: Xuất khẩu
Lefaso	: Hiệp hội da giày Việt nam
GAAP	: Chế độ kế toán theo tiêu chuẩn chung

MỞ ĐẦU

1. Lí do chọn đề tài

Cùng với việc thực hiện đường lối chủ động hội nhập kinh tế quốc tế, trong nhiều năm qua Việt nam đã đạt được thành tựu khá ngoạn mục trong việc đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa. Trong khi một số mặt hàng xuất khẩu của Việt nam ngày càng có uy tín trên thị trường thế giới, đã xuất hiện một số trường hợp hàng xuất khẩu của ta bị nước nhập khẩu điều tra và áp dụng thuế chống bán phá giá.

Với mức tăng trưởng xuất khẩu hàng năm gần 20% trong những năm gần đây, việc chúng ta càng ngày càng phải đối mặt với nhiều vụ kiện thương mại của các mặt hàng xuất khẩu chủ lực như thủy sản, xe đạp, giày dép... trên các thị trường lớn như Mỹ, EU... cho thấy nước ta đã trở thành một đối tác quan trọng trong giao lưu thương mại quốc tế. Hàng Việt Nam có chất lượng tốt, mẫu mã đẹp, giá cả phải chăng, thông qua sự nỗ lực và năng động của các doanh nghiệp sản xuất, xuất khẩu, đã thâm nhập và bước đầu đã có được chỗ đứng vững chắc trên một số thị trường tiêu thụ trọng điểm. Điều này cũng chứng minh năng lực cạnh tranh của hàng hoá Việt Nam đã được nâng cao.

Tuy nhiên, các vụ kiện xuất hiện ngày càng nhiều sẽ ảnh hưởng rất nghiêm trọng đến kế hoạch tăng trưởng xuất khẩu và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường quốc tế. Bên cạnh đó, các vụ kiện này cũng có những tác động rất lớn đến những vấn đề xã hội như: công ăn việc làm, thu nhập cho người lao động... Hiện nay, không ít quốc gia đã sử dụng các biện pháp bảo đảm thương mại công bằng bao gồm chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ để bảo hộ ngành sản xuất trong nước. Về bản chất, đây chính là những rào cản mới mà các nước này tận dụng các quy định mở của WTO để thay thế cho các biện pháp bảo hộ đã bị tháo gỡ trong quá trình tự do hoá thương mại. Cuộc đấu tranh với các hình thức bảo hộ mới này là một tiến trình lâu dài, đòi hỏi phải có sự nỗ lực không chỉ từ phía các doanh nghiệp mà phải có sự hợp sức của liên ngành, liên quốc gia để giải quyết.

Điều đáng lưu ý là số lượng các cuộc điều tra bán phá giá đối với các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam tăng mạnh trong những năm gần đây. Nếu như giai đoạn 1994

– 2001, nước ta chỉ phải đối mặt với 1 – 2 vụ kiện một năm thì từ năm 2002 đến nay số vụ kiện liên quan đến hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam tăng lên gấp nhiều lần. Đặc biệt, trong năm 2004, các doanh nghiệp Việt Nam đã phải đối phó với 7 vụ kiện liên tiếp liên quan đến nhiều mặt hàng khác nhau, từ sản phẩm vòng khuyên kim loại, sản phẩm xe đạp... đến đèn huỳnh quang, ván lướt và tôm.

Số lượng vụ kiện có xu hướng tăng dần và năm 2005, với 3 vụ khởi xướng trong đó có vụ kiện bán phá giá giày có mũ da tại EU, vụ đèn huỳnh quang tại Ai Cập và vụ nan hoa xe đạp, xe máy tại Aentina.

Hàng loạt các vụ kiện xảy ra, cho thấy các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của nước ta đã bắt đầu bị lọt vào “tầm ngắm” của các đối thủ cạnh tranh là các ngành sản xuất những mặt hàng tương tự tại một số thị trường xuất khẩu. Vụ giày mũ da hiện tại là một vụ kiện khá nghiêm trọng vì giày dép là một trong những mặt hàng xuất khẩu chủ lực tại một thị trường trọng điểm của Việt Nam.

Nhìn tổng thể, các vụ kiện bán phá giá sẽ còn tiếp tục diễn ra, và các mặt hàng có mức tăng trưởng xuất khẩu mạnh vào một số thị trường đều có thể phải đối đầu với những vụ kiện này. Như vậy, thực tế đặt ra yêu cầu đối với bản thân mỗi quốc gia phải hoàn thiện một hệ thống các văn bản quy phạm pháp luật liên quan để thực hiện các biện pháp đảm bảo công bằng trong thương mại quốc tế. Trong xu thế hội nhập quốc tế, các doanh nghiệp Việt Nam cần được trang bị đầy đủ những kiến thức về pháp luật chống bán phá giá, chống trợ cấp của Việt Nam cũng như của các nước. Đó là lý do tôi chọn đề tài “ **Giải pháp đối phó với hiện tượng bán phá giá trong thương mại quốc tế**” làm nội dung nghiên cứu cho luận văn của mình.

2. Mục đích nghiên cứu

- Thông qua diễn biến các vụ kiện bán phá giá hàng hoá của Việt Nam tại thị trường quốc tế giúp ta nhận định được nguyên nhân chính của các vụ kiện này là gì.

- Trên cơ sở nghiên cứu giữa lý luận và thực tiễn hoạt động tại Việt Nam, tôi muốn đưa ra những phải pháp đối phó với hiện tượng này, hạn chế những thiệt hại khi phải đối đầu với các vụ kiện, và từ đó góp phần hoàn thiện hơn những quy định của Việt Nam về vấn đề chống bán phá giá.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Luận văn nghiên cứu, phân tích, đánh giá diễn biến hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu của Việt Nam, đặc biệt là những ngành hàng có liên quan đến các vụ kiện bán phá giá trong những năm gần đây.

4. Phương pháp nghiên cứu

- Đề tài là kết quả của quá trình nghiên cứu, chọn lọc, thống kê, tổng hợp và phân tích những tình huống kinh doanh xuất nhập khẩu trong thực tế có liên quan đến vấn đề bán phá giá để từ đó đúc kết ra những kinh nghiệm trong quá trình giao thương quốc tế.

- Bằng phương pháp duy vật biện chứng, vận dụng phạm trù lý luận và thực tiễn trong nghiên cứu, các giải pháp đưa ra trong đề tài được xây dựng trên môi trường pháp lý kinh doanh ở Việt Nam kết hợp với thực tiễn hoạt động thương mại quốc tế tại Việt Nam trong thời gian qua cũng như sắp tới.

5. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài

Nội dung đề tài nhằm:

- Giúp cho các doanh nghiệp Việt Nam thấy được diễn biến phức tạp trong quá trình thương mại quốc tế, đặc biệt là vấn đề bán phá giá. Qua đó, các doanh nghiệp biết mình phải làm gì, phải chuẩn bị gì cho cuộc chạy đua cạnh tranh trong thị trường chung của thế giới khi Việt Nam chuẩn bị gia nhập tổ chức Thương mại thế giới (WTO).

- Thông qua đó, chúng ta có thể tìm cách giảm thiểu rủi ro nếu vấp phải rào cản này, từ đó tăng khả năng cạnh tranh của hàng hoá xuất khẩu, đem lại lợi ích cho doanh nghiệp và cho quốc gia.

6. Kết cấu luận văn

Ngoài phần mở đầu, kết luận, tài liệu tham khảo, luận văn gồm có ba chương:

Chương 1: Những vấn đề chung về bán phá giá

Chương 2: Thực trạng bán phá giá hàng hoá xuất nhập khẩu của Việt Nam

Chương 3: Các biện pháp đối phó với hiện tượng bán phá giá trong thương mại quốc tế của Việt Nam

CHƯƠNG 1

NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ BÁN PHÁ GIÁ

1. Cơ sở lý luận

1.1. Khái niệm bán phá giá

Theo Hiệp định chống bán phá giá của WTO, một sản phẩm được coi là bán phá giá nếu giá xuất khẩu của nó thấp hơn mức giá có thể so sánh được của sản phẩm tương tự trong nước theo các điều kiện mua bán thông thường. Theo khái niệm như vậy thì có thể xem xét việc đánh thuế chống bán phá giá đối với hàng xuất khẩu của một nước đến một quốc gia nội địa nếu xét thấy:

- + Giá xuất khẩu thấp hơn giá bán hàng hoá đó ở thị trường nội địa
- + Giá xuất khẩu thấp hơn chi phí sản xuất
- + Giá xuất khẩu sang nước tiến hành điều tra chống bán phá giá thấp hơn giá xuất khẩu hàng hoá đó sang thị trường nước khác.

Trong trường hợp hàng nhập khẩu từ một nước không có nền kinh tế thị trường, nước nhập khẩu có thể lấy mức giá của nước thứ ba để so sánh khi xác định xem có bán phá giá hay không.

Các quy định về chống bán phá giá của EU căn bản là giống như của WTO. EU quy định bên kiện phải là ngành công nghiệp hoặc một nhóm nhà sản xuất bị thiệt hại do hành vi bán phá giá, phải đưa ra đủ bằng chứng chứng minh tổng các thiệt hại này lớn hơn 25% giá trị của toàn ngành, và mức độ bán phá giá của hàng nhập khẩu của từng nước bị kiện phải lớn hơn 2% thị phần.

Luật chống bán phá giá của Mỹ thì quy định hành vi phá giá là:

- + Bán một món hàng ra nước ngoài với giá thấp hơn giá đang thịnh hành ở thị trường trong nước. Điều này được coi là sự kỳ thị giá cả trên thị trường quốc tế.
- + Bán một món hàng ra nước ngoài với giá thấp hơn giá thành của chính nó, tức là hoàn toàn không có khả năng thu hồi chi phí sản xuất.

Khoảng chênh lệch giữa hai mức giá được dùng để so sánh gọi là biên độ phá giá. Các nước được phép phạt đối với việc bán phá giá tương đương với biên độ phá

giá nếu xác định được thông qua quá trình thanh tra, việc bán phá giá làm tổn hại đến những nhà sản xuất nội địa cùng chủng loại sản phẩm đó. Thuế chống bán phá giá được áp dụng cho nhà sản xuất sản phẩm bán phá giá và căn cứ vào nguồn gốc xuất xứ sản phẩm chứ không áp dụng đối với nước thứ ba (trong trường hợp xuất khẩu qua trung gian một nước thứ ba).

1.2. Cơ sở kinh tế của việc bán phá giá

Trước khi tìm hiểu về tình hình điều tra và áp dụng thuế chống bán phá giá trên thế giới thay đổi mạnh mẽ như thế nào trong gần một thập kỷ qua chúng ta cần nghiên cứu về cơ sở kinh tế của việc bán phá giá. Điều này có ý nghĩa quan trọng trong việc xác định khi nào thì hành vi bán phá giá là hành vi cạnh tranh không lành mạnh, khi nào thì hành vi đó là bình thường về mặt kinh tế. Tìm hiểu cơ sở kinh tế của việc bán phá giá cũng sẽ giúp ích trong việc phân tích ai là người có lợi, ai là người bị thiệt khi chấp nhận hay không chấp nhận hành vi đó.

Càng ngày càng có nhiều người ủng hộ quan điểm cho rằng bán phá giá bao gồm cả tình huống giá xuất khẩu hàng hoá thấp hơn chi phí sản xuất.

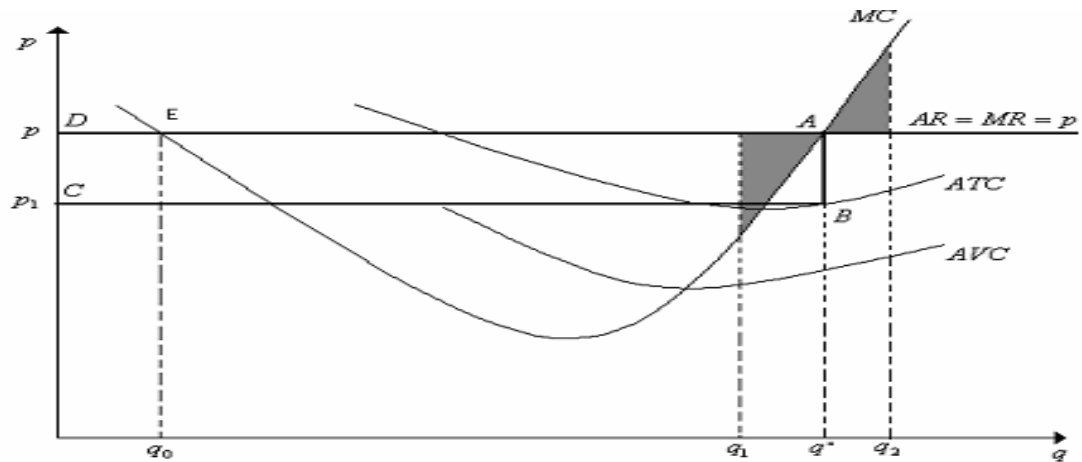
Những người ủng hộ quan điểm bán phá giá là sự phân biệt giá thường lập luận rằng bán phá giá do giá xuất khẩu thấp hơn chi phí sản xuất cũng là một hình thức phân biệt giá. Họ cho rằng các công ty không thể duy trì việc bán hàng dưới chi phí nếu không bù lỗ cho phần hàng này bằng những phần hàng bán trên chi phí trong thị trường khác, tức là công ty đó đang thực hiện biện pháp phân biệt giá.

Tuy nhiên, lập luận trên chưa giải thích được tại sao giá xuất khẩu dưới chi phí sản xuất lại bị coi là bán phá giá. Để tìm hiểu thêm về ý nghĩa kinh tế của hành vi này, ta sẽ xem xét khái niệm chi phí bằng cách phân biệt chi phí trung bình và chi phí biên. Chi phí trung bình là chi phí tính trên một đơn vị sản phẩm đầu ra. Chi phí biên là chi phí tăng lên do sản xuất thêm một đơn vị sản phẩm đầu ra.

Sự phân biệt này có ý nghĩa quan trọng trong ngắn hạn khi nhiều loại chi phí sản xuất là cố định, không phụ thuộc vào số lượng sản xuất, chỉ có một phần nhỏ chi phí sản xuất là thay đổi khi lượng sản xuất thay đổi. Chính chi phí biên là yếu tố quyết định trong việc định giá của một công ty trong ngắn hạn khi phải chịu chi phí cố định

1.2.1 Giá xuất khẩu thấp hơn chi phí trung bình

Ta sẽ xem xét xem trong ngắn hạn công ty sẽ quyết định lựa chọn mức sản lượng sản xuất thế nào để tối đa hoá lợi nhuận.



Hình 1

MC: Đường chi phí biên

AVC: Đường chi phí biến đổi trung bình

MR: Đường thu nhập biên

ATC: Đường chi phí trung bình

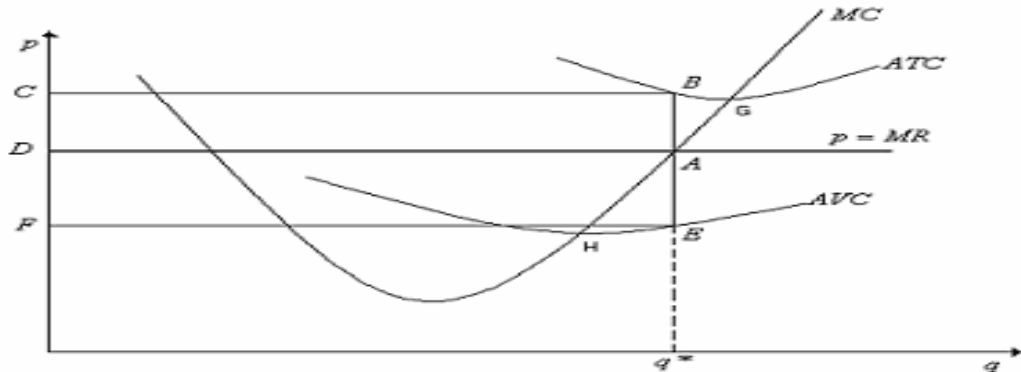
Trong thời kỳ ngắn hạn, công ty tối đa hoá lợi nhuận của mình bằng cách lựa chọn đầu ra q^* mà tại đó chi phí biên của công ty bằng với giá cả P của sản phẩm và bằng thu nhập biên MR . Lợi nhuận của công ty chính là hình chữ nhật $ABCD$. Mức sản lượng q_1 thấp hơn q^* hay mức sản lượng q_2 cao hơn q^* đều dẫn tới việc hạ thấp lợi nhuận. Vùng xám cho thấy mức giảm lợi nhuận tương ứng với việc lựa chọn sản lượng q_1 và q_2 .

Các đường MR và MC cũng cắt nhau tại E , tương ứng với mức sản lượng q_0 . Tuy nhiên ở mức sản lượng q_0 lợi nhuận chưa được tối đa hoá. Tăng sản lượng vượt quá q_0 sẽ tăng được lợi nhuận vì chi phí biên vẫn thấp hơn thu nhập biên. Do đó điều kiện để tối đa hoá lợi nhuận của một công ty là *thu nhập biên bằng chi phí biên ở điểm mà ở đó chi phí biên đang đi lên chứ không đi xuống*.

Trong ngắn hạn, khi thị trường suy thoái bất cứ công ty nào dù là cạnh tranh hoàn hảo hay không hoàn hảo cũng có thể bán sản phẩm với giá thấp hơn chi phí trung bình chỉ cần mức giá này cao hơn giao điểm của chi phí biên và chi phí biến đổi trung bình. Hành vi này của nhà sản xuất chính là để bù đắp chi phí cố định. Nhà sản xuất có thể hy vọng rằng sau một thời gian suy giảm tạm thời, thị trường sẽ hồi phục và công ty có thể tăng giá; hoặc chỉ đơn giản là nhà sản xuất đang cố gắng bán hàng nhằm giảm thiểu thua lỗ trước khi rút khỏi thị trường.

Mô hình dưới đây cho ta thấy rõ hơn hiện tượng này.

Hình 2



MC: Đường chi phí biên *AVC:* Đường chi phí biến đổi trung bình

MR: Đường thu nhập biên *ATC:* Đường chi phí trung bình

Trong thời gian ngắn công ty có thể chịu lỗ nếu nó vẫn tạo ra thu nhập đủ để bù đắp chi phí biến đổi. Với mức giá P thấp hơn ATC như hình vẽ, công ty vẫn tiếp tục tiến hành sản xuất mức sản lượng q^* . Tại mức sản lượng này, công ty sẽ bị lỗ phần hình chữ nhật $ABCD$ do giá bán thấp hơn chi phí sản xuất trung bình. Tuy nhiên công ty vẫn duy trì sản xuất vì nếu đóng cửa thì nó thậm chí còn phải chịu thua thiệt lớn hơn, biểu diễn bằng hình chữ nhật $CBEF$. Sở dĩ như vậy vì số chênh lệch giữa chi phí trung bình ATC và chi phí biến đổi trung bình là chi phí cố định trung bình. Đoạn BE chính là biểu thị chi phí cố định trung bình tại mức sản lượng q^* và hình chữ nhật $CBEF$ biểu thị tổng chi phí cố định của sản xuất. Khi DN không sản xuất một đầu ra nào thì DN vẫn phải chịu mất phần chi phí cố định đã đầu tư $CBEF$.

Khi cả nhà sản xuất trong nước và nhà xuất khẩu đều bán phá giá dưới chi phí trung bình do suy thoái của thị trường thì việc đánh thuế chống bán phá giá đối với nhà xuất khẩu là không hợp lý. Trong trường hợp này, biện pháp chống bán phá giá chỉ mang tính bảo hộ đơn thuần nhằm làm giảm tác động bất lợi đối với công ty trong nước khi thị trường suy thoái.

Cơ cấu chi phí sản xuất của công ty sẽ quyết định điểm hòa vốn (giao điểm G giữa đường MC và đường ATC) và điểm đóng cửa (giao điểm H giữa đường MC và đường AVC). Công ty nào có chi phí cố định lớn hơn sẽ chấp nhận bán ở mức giá thấp hơn nhằm cố gắng bù đắp chi phí cố định đã bỏ ra. Do đó, nhà xuất khẩu có thể bán ở mức giá mà các công ty trong nước đã đóng cửa, chỉ để bù đắp chi phí cố định đã bỏ ra.

Sự khác biệt về cơ cấu chi phí của các công ty trên thế giới có thể do nhiều nguyên nhân. Ví dụ như việc các công ty của Mỹ thường đầu tư lớn vào máy móc, thiết bị khiến cho tỷ lệ chi phí cố định của các công ty này trong tổng chi phí thường cao hơn các nhà cạnh tranh khác ở nước ngoài. Do đó, các công ty này sẽ dễ bị coi là bán phá giá trong thời gian cầu của thế giới giảm. Hay như ở Nhật Bản, do tiền lương công nhân thường được coi là chi phí cố định vì các công ty Nhật hiếm khi sa thải công nhân nên các công ty này có thể sẽ tiếp tục sản xuất và xuất khẩu sang Mỹ ở mức giá mà công ty Mỹ cho là quá thấp để duy trì hoạt động.

Nếu việc bán phá giá là do sự khác biệt về cơ cấu chi phí gây ra thì nước nhập khẩu có thể định hướng nhà sản xuất trong nước thay đổi cơ cấu chi phí, qua đó góp phần làm giảm gánh nặng thuế khoá cho người tiêu dùng do không phải chịu thuế chống bán phá giá.

1.2.2 Mục tiêu bán phá giá

Mục tiêu tối đa hoá doanh thu

Như ta đã phân tích, để tối đa hóa lợi nhuận, công ty chỉ mở rộng sản xuất đến mức giá bằng chi phí biên (điểm A ở hình 1). Do đó, việc công ty cố gắng tối đa hóa sản lượng sẽ đẩy chi phí biên lên cao hơn giá bán.

Nếu tình huống này xảy ra trong thị trường nội địa, chính phủ sẽ không can thiệp vì đây là vấn đề của bản thân công ty. Tuy rằng hành vi này có thể gây thiệt hại

cho những người sản xuất sản phẩm cạnh tranh trên thị trường, nhưng xét về tổng thể toàn xã hội sẽ được lợi do người tiêu dùng sẽ được lợi nhiều hơn từ việc tối đa hoá doanh thu này.

Trên thị trường quốc tế, hành vi này bị coi là bán phá giá và phải chịu thuế chống bán phá giá. Tuy nhiên, về phương diện kinh tế, tối đa hoá lợi nhuận là mục tiêu sống còn của công ty nên công ty sẽ rất khó duy trì được hành vi này trong dài hạn. Vì vậy, với nước nhập khẩu, biện pháp ứng phó tốt nhất trong trường hợp này là tận dụng số hàng nhập khẩu rẻ này.

Thôn tính để độc chiếm thị trường

Một số công ty bán phá giá để cố gắng tối đa hoá doanh số nhằm thôn tính, độc chiếm thị trường. Sau một thời gian dài chịu lỗ, công ty sẽ loại được các đối thủ cạnh tranh khác ra khỏi thị trường. Sau khi đạt được điều này, công ty sẽ tăng giá lên cao nhằm thu lợi nhuận độc quyền. Có thể thấy rằng, trong trường hợp này công ty đã hy sinh lợi nhuận ngắn hạn để tối đa hóa lợi nhuận dài hạn.

Hành vi độc quyền của công ty rõ ràng sẽ gây thiệt hại lớn cho nước nhập khẩu. Do đó, các nước nhập khẩu thường tỏ ra khá kiên quyết trong việc đối phó với hành vi bán phá giá nhằm chiếm lĩnh thị trường này.

Tuy nhiên, áp dụng thuế chống bán phá giá đối với hàng nhập khẩu bị bán phá giá kiểu này không phải là giải pháp tối ưu.

Thứ nhất, việc bán phá giá để chiếm lĩnh thị trường là rất khó khăn vì ngoài việc đẩy các công ty cạnh tranh khác ra khỏi thị trường, công ty còn phải tìm cách ngăn cản sự quay trở lại của các đối thủ cạnh tranh khi giá bị đẩy lên cao.

Thứ hai, trên phạm vi quốc tế, hiếm khi xảy ra hiện tượng một công ty có thể độc quyền trên toàn bộ thị trường. Việc kiểm soát giá trên thị trường sẽ do một số công ty lớn nắm giữ. Do đó, ngay cả khi nhà xuất khẩu thành công trong việc loại bỏ tất cả các công ty nội địa thì họ vẫn phải dàn xếp với các công ty quốc tế khác để thống nhất về việc định giá.

Thứ ba, nước nhập khẩu có thể triệt tiêu sức mạnh độc quyền của công ty bằng cách đánh thuế đối với lợi nhuận độc quyền sau khi công ty đã tăng giá chứ không cần

phải đánh thuế chống bán phá giá ngay trong giai đoạn đầu. Nếu không làm như vậy, nước nhập khẩu sẽ phải chịu mất đi một lượng hàng nhập khẩu rẻ chỉ vì sợ bị thôn tính thị trường.

Cạnh tranh để giành thị phần

Một số công ty xuất khẩu hàng với mức giá thấp hơn chi phí biên nhằm mục tiêu chiếm được thị phần cao hơn trên thị trường nhập khẩu. Tuy nhiên, khác với trường hợp trên, công ty không có ý định thôn tính toàn bộ thị trường mà chỉ cố gắng tăng thị phần của mình.

Trên thực tế, bên cạnh yếu tố giá còn có rất nhiều yếu tố chi phối doanh thu của một công ty. Một trong số đó là hoạt động tiếp thị gồm quảng cáo, thiết kế sản phẩm, bao gói, bán hàng. Khi bán hàng dưới mức chi phí biên để cố gắng giới thiệu sản phẩm của mình, công ty đã tin tưởng rằng thị phần tăng lên ở hiện tại sẽ làm giảm chi phí sản xuất hoặc tăng giá trong tương lai và do đó, chi phí bỏ ra ngày hôm nay để tiến hành hoạt động tiếp thị sẽ được hoàn lại bằng lợi nhuận trong tương lai.

Theo định nghĩa, khi giá xuất khẩu nhỏ hơn chi phí biên, công ty đã bán phá giá hàng hóa. Nhưng câu hỏi đặt ra là liệu hành vi này có thực sự gây hại cho xã hội không?

Trước hết, đây là hành vi thường gặp của nhiều công ty bởi vì sản phẩm nhập khẩu mới không dễ gì được chấp nhận ngay mà phải được công nhận dần thông qua quá trình dùng thử. Do đó, nhà xuất khẩu phải hạ giá thấp hơn chi phí biên nhằm khuyến khích khách hàng dùng thử với tin tưởng rằng sau đó họ có thể tăng giá lên khi người tiêu dùng đã chấp nhận sản phẩm. Điều này rất hữu ích với người tiêu dùng vì họ sẽ có cơ hội dùng một loại sản phẩm tốt hơn. Kể cả khi công ty tăng giá sau này cho đúng với giá trị của sản phẩm thì điều này cũng là hiện tượng bình thường.

Trong trường hợp này, hàng nhập khẩu bị bán phá giá sẽ chiếm chỗ một số sản phẩm trong nước. Nhưng đây cũng chỉ là một quy luật kinh tế thông thường vì trong các thị trường cạnh tranh khốc liệt, sản phẩm mới sẽ thay thế sản phẩm cũ.

Thứ hai, thông qua quá trình tiếp thị này, công ty cũng có thể hiểu rõ hơn về sản phẩm của mình nhằm có những sửa đổi, cải tiến hợp lý. Điều này đặc biệt đúng trong

các ngành công nghiệp sử dụng công nghệ cao. Chi phí sẽ có xu hướng giảm xuống khi công ty có nhiều kinh nghiệm hơn vì khi đó năng suất lao động sẽ tăng lên do công nhân thành thạo việc hơn, người quản lý có kinh nghiệm hơn trong quá trình sản xuất, những người cung ứng vật tư có thể tìm ra cách sử dụng nguyên liệu hiệu quả, nguồn cung ứng ổn định và giá cả hợp lý hơn.

Bằng cách học hỏi thông qua thực tế, công ty sẽ thu được lợi nhuận do doanh số tăng thêm trong tương lai nên ở hiện tại nó sẵn lòng bán sản phẩm với giá thấp hơn chi phí biên. Trong ngắn hạn, người tiêu dùng ở nước nhập khẩu sẽ được lợi do mua được hàng ở mức giá thấp. Trong dài hạn, khả năng này vẫn có thể diễn ra vì giá sẽ tiếp tục thấp do chi phí sản xuất giảm bởi công ty có nhiều kinh nghiệm hơn. Thông qua quá trình “vừa học, vừa làm” này, rõ ràng người tiêu dùng đã được lợi do nỗ lực của nhà xuất khẩu.

Vấn đề đặt ra ở đây là phản ứng của nhà sản xuất trong nước đối với tình huống này. Các công ty trong nước cũng được hưởng lợi từ hành vi này của các nhà xuất khẩu thông qua việc học hỏi như các đối thủ của mình và do đó, giúp các công ty này cạnh tranh tốt hơn. Nếu không, họ sẽ bị các công ty nước ngoài bỏ xa. Trong trường hợp các công ty trong nước không thể hoàn thiện để thích ứng với quá trình điều chỉnh học hỏi này, sự rút lui của các công ty đó sẽ mang lại lợi ích cho cả nước nhập khẩu và nền kinh tế thế giới nói chung.

Tóm lại, trong nhiều trường hợp các công ty nước ngoài có thể xuất khẩu hàng của mình sang thị trường nước khác với giá thấp hơn giá nội địa và thậm chí thấp hơn cả chi phí sản xuất, nhưng không phải mọi trường hợp đều có thể gán cho cái mác “bán phá giá” để áp dụng biện pháp ngăn cản. Trong nhiều trường hợp, làm như vậy sẽ tạo ra sự bảo hộ không cần thiết cho ngành sản xuất trong nước, làm giảm lợi ích của người tiêu dùng cũng như của toàn xã hội.

1.3. Vai trò của thuế chống bán phá giá

1.3.1. Công cụ bảo hộ

Trong quá trình hội nhập, các nước phải từng bước mở cửa thị trường, thực hiện tự do hoá thương mại theo cam kết cắt giảm thuế quan và các rào cản phi thuế như hạn

ngạch nhập khẩu, giấy phép nhập khẩu...Đứng trên góc độ một quốc gia để nhìn nhận, tác động từ việc mở cửa thị trường nội địa sẽ làm cho số lượng hàng nhập khẩu tăng lên nhanh chóng, do đó, vì lợi ích riêng nên các nước có xu hướng bảo hộ cho sản xuất trong nước bằng việc thiết lập những rào cản thương mại mới.

Về lý thuyết, việc các quốc gia đưa ra các rào cản thương mại là trái với nguyên tắc tự do hoá thương mại đã thỏa thuận trong quan hệ thương mại quốc tế. Vì vậy, các nước thường núp bóng lợi ích của người tiêu dùng, hay phản ứng với bảo hộ từ phía đối phương...để đưa ra các rào cản thương mại mới.

Một trong số các công cụ bảo hộ mà các quốc gia đã và đang áp dụng đó là **“thuế chống bán phá giá”**. Công cụ này nhằm bảo vệ thị trường nội địa khỏi việc nhập khẩu những sản phẩm với mức giá thấp hơn so với giá trị thông thường.

Các nhà sản xuất và kinh doanh một số mặt hàng không có lợi thế muốn chống lại sự cạnh tranh của những hàng hóa cùng loại nhưng có lợi thế từ các nước khác, họ tìm đến sự bảo hộ của Nhà nước với lý do đòi hỏi sự công bằng.

Theo luật chống bán phá giá, hàng hoá của một công ty nước ngoài được bán phá giá vào một thị trường nào đó sẽ bóp mép cạnh tranh và là hoạt động thương mại không công bằng. Khi có đơn kiện của một ngành công nghiệp trong nước hoặc đại diện cho ngành công nghiệp trong nước gửi tới Bộ Thương mại nước đó và Ủy ban Thương mại quốc tế về một hàng hoá đang được bán phá giá, thì người ta sẽ tìm cách chứng minh hàng hoá đó bán thấp hơn “giá trị hợp lý” và phải tính được biên độ phá giá, đồng thời phải xác định lượng hàng nhập khẩu phá giá có sự gia tăng đáng kể gây thiệt hại hoặc nguy cơ gây thiệt hại cho các nhà sản xuất hay ngành công nghiệp trong nước. Tiêu thức để xác định phía đối phương có bán phá giá hay không được tính theo hai trường hợp:

+ Nếu hàng hoá sản xuất tại nước xuất khẩu vận hành theo cơ chế thị trường thì biên độ phá giá tính trên cơ sở các chi phí sản xuất tại nước đó.

+ Nếu hàng hoá sản xuất tại nước xuất khẩu không vận hành theo cơ chế thị trường thì biên độ phá giá tính trên cơ sở giá của hàng hoá tương tự được sản xuất ở nước thứ ba gần nước đó mà vận hành theo cơ chế thị trường.

Sự rắc rối thường xảy ra khi người ta lựa chọn trường hợp nào để xem xét biên độ phá giá. Điều này thể hiện qua hai vụ kiện về hàng hoá của Việt Nam với kết luận khác nhau vào tháng 7/2003: Vụ kiện Việt Nam bán phá giá Bột lửa ga trên thị trường EU đã được xem xét theo trường hợp thứ nhất và đi đến kết luận “Việt Nam không bán phá giá”; vụ kiện Việt Nam bán phá giá cá tra, cá basa trên thị trường Mỹ lại bị xem xét theo trường hợp thứ hai và đi đến kết luận “Việt Nam bán phá giá”. Qua đó chúng ta có thể thấy tính chất tùy tiện trong việc xử lý các vụ kiện bán phá giá, đặc biệt khi nước bị kiện không phải là thành viên của WTO thì việc phán xét hoàn toàn phụ thuộc vào luật pháp và thiện chí từ phía bên kia.

Sau quá trình điều tra, nếu có bằng chứng khẳng định nước xuất khẩu bán phá giá hàng hoá vào thị trường nước nhập khẩu, thì tùy mức độ bán phá giá mà hàng hoá nhập khẩu đó phải chịu mức thuế chống bán phá giá khác nhau sao cho hàng hoá đó không còn khả năng cạnh tranh trên thị trường nước nhập khẩu nữa. Ví dụ, trước kia, cá tra cá basa của Việt Nam bán với giá 1,5 USD/kg (cá cùng loại của doanh nghiệp Mỹ bán với giá 2,3 USD/kg), khi áp dụng mức thuế trừng phạt 64,88%, với các yếu tố khác không thay đổi thì cá của Việt Nam phải bán với giá 2,5 USD/kg nên không còn khả năng cạnh tranh trên thị trường nước này.

1.3.2. Vai trò của thuế chống bán phá giá đối với bảo hộ sản xuất

Áp dụng thuế chống bán phá giá sẽ tạo ra sự bảo hộ cao hơn đối với các nhà sản xuất sản phẩm tương tự ở trong nước. Mức bảo hộ tăng lên bằng biên độ phá giá, hay là sự chênh lệch giữa giá bán của sản phẩm đó tại nước xuất khẩu và giá xuất khẩu.

Thực tế cho thấy chỉ có các ngành sản xuất có qui mô đáng kể, có sự liên kết khá chặt chẽ, có sức mạnh chính trị nhất định mới có thể phối hợp với các cơ quan có thẩm quyền của chính phủ để áp dụng thành công thuế chống bán phá giá. Như vậy, trong ngắn hạn, việc áp dụng thuế chống bán phá giá sẽ góp phần duy trì sản xuất của những ngành đó, qua đó tạo ra sự ổn định chính trị, giảm thất nghiệp và sự phá sản của một số nhà sản xuất.

Mặc dù áp dụng thuế chống bán phá giá sẽ có lợi cho nhà sản xuất trong nước do bán được sản phẩm với giá cao hơn nhưng sẽ gây ra thiệt hại cho người tiêu dùng.

Nhiều nghiên cứu về khía cạnh kinh tế của hiện tượng bán phá giá cho rằng bán phá giá là một hiện tượng kinh tế phổ biến và bình thường, cả trong trường hợp giá bán trong nước thấp hơn giá xuất khẩu, tức là có sự phân biệt đối xử về giá, cũng như trường hợp giá xuất khẩu thấp hơn chi phí sản xuất, kể cả chi phí cố định. Lợi ích tăng lên đối với các nhà sản xuất trong nước không đủ bù đắp thiệt hại của người tiêu dùng, hay nói cách khác là thiệt hại chung đối với toàn xã hội.

Ngoài ra, áp dụng thuế này cũng sẽ gây ra thiệt hại đối với những nhà sản xuất sử dụng sản phẩm liên quan làm nguyên liệu cho sản xuất các hàng hóa khác. Ví dụ rõ ràng là các nhà chế tạo ô tô Hoa Kỳ gặp khó khăn lớn trong cạnh tranh với các đối thủ Châu Âu và Nhật bản do họ phải sử dụng thép với giá cao hơn khi chính phủ Mỹ áp dụng thuế chống bán phá giá để tăng cường bảo hộ các nhà sản xuất thép.

Thuế chống bán phá giá cũng có thể làm giảm tính cạnh tranh dài hạn. Thật vậy, thuế này chỉ được áp dụng trong một giai đoạn nhất định. Do nhiều nguyên nhân, các nhà sản xuất nước ngoài có thể hạ được chi phí sản xuất và không bán phá giá nữa. Trong trường hợp này giá xuất khẩu có thể không đổi, thậm chí ngày càng thấp đi. Nếu các nhà sản xuất trong nước không nhận thức rõ điều này mà chậm đổi mới công nghệ, nâng cao năng suất... quá dựa dẫm vào sự bảo hộ do áp dụng thuế này mang lại thì về dài hạn họ sẽ mất khả năng cạnh tranh với các nhà sản xuất hàng hóa tương tự của nước xuất khẩu.

Các doanh nghiệp được bảo hộ cần nhận thức sau một giai đoạn nào đó, thường là vài năm, hiện tượng bán phá giá có thể biến mất nhưng hàng nhập khẩu vẫn ngày càng rẻ, do đó phải nhanh chóng nâng cao sức cạnh tranh càng sớm càng tốt.

1.4. Nội dung của thuế chống bán phá giá

1.4.1. Điều kiện áp dụng thuế chống bán phá giá trong thương mại quốc tế

Các quy định của Tổ chức Thương mại thế giới về các biện pháp chống bán phá giá cho phép chính phủ các nước được phép đánh thuế chống bán phá giá với điều kiện có tiến hành điều tra và xác định được tình trạng bán phá giá của hàng nhập khẩu, việc nhập khẩu hàng hoá phá giá đó gây ra (hoặc có nguy cơ gây ra) sự thiệt hại nghiêm

trọng cho ngành công nghiệp trong nước sản xuất ra những sản phẩm tương tự hoặc gây cản trở đối với việc hình thành một ngành sản xuất trong nước. Yêu cầu áp dụng biện pháp chống phá giá phải do ngành công nghiệp trong nước nêu ra. Các chính phủ không được áp dụng biện pháp nào nếu không được sự ủng hộ của các công ty đại diện cho 25% tổng sản lượng những sản phẩm giống (cùng loại) với hàng hoá được coi là bán phá giá. Ngay cả khi sự phá giá là nghiêm trọng thì các biện pháp chống phá giá cũng chưa chắc được áp dụng nếu ngành công nghiệp đó không chứng minh được khó khăn là do phá giá, mà không phải kết quả của nguyên nhân khác.

1.4.2. Nguyên tắc đánh thuế chống bán phá giá

Nguyên tắc của việc đánh thuế chống phá giá là mức thuế suất chống bán phá giá không được phép vượt quá biên độ phá giá. Tại bất kỳ quốc gia nào, để có thể áp dụng thuế chống bán phá giá trước hết Chính phủ nước đó phải tiến hành một cuộc điều tra theo quy định, cụ thể:

Về đối tượng bị điều tra: Các nhà nhập khẩu, các tổ chức công nghiệp có liên quan của nước nhập khẩu; các nhà xuất khẩu, các nhà sản xuất có liên quan của nước xuất khẩu và nước sản xuất, chính phủ nước xuất khẩu và nước sản xuất.

Về nội dung điều tra: Trong quá trình điều tra sẽ xác định những nội dung như tình trạng bán phá giá (biên độ phá giá), mức độ thiệt hại đối với ngành sản xuất trong nước, sự liên quan giữa hàng nhập khẩu bán phá giá với tình trạng thiệt hại.

Áp dụng biện pháp tạm thời: trong trường hợp kết quả điều tra ban đầu đã xác nhận có việc bán phá giá dẫn đến gây tổn hại cho các ngành sản xuất trong nước, để ngăn chặn tổn hại đang xảy ra trong quá trình điều tra, chính phủ có thể áp dụng các biện pháp tạm thời như thuế chống bán phá giá tạm thời, yêu cầu người nhập khẩu đặt cọc một khoản tiền, đình chỉ việc định giá hải quan (cho thông quan nhưng tạm thời chưa xác định giá tính thuế) hoặc tạm thời đình chỉ việc bán hàng hoá nhập khẩu đó trên thị trường. Mức thuế áp dụng tạm thời hoặc khoản tiền đặt cọc không được phép vượt quá mức bán phá giá và không được áp dụng sớm hơn 60 ngày kể từ ngày bắt đầu kiểm tra. Biện pháp tạm thời chỉ được thực hiện trong một thời hạn nhất định tối đa không vượt quá bốn tháng (trừ trường hợp đặt biệt có thể kéo dài đến 6 hoặc 9 tháng).

Quyết định đánh thuế và thu thuế chống bán phá giá: Trên cơ sở điều tra nghiên cứu, chính phủ sẽ quyết định các mức thuế suất nào đó cho việc đánh thuế chống bán phá giá nhưng không được vượt quá biên độ phá giá. Khi thuế chống bán phá giá được áp dụng đối với một sản phẩm nào đó thì thuế đó phải được thu trên cơ sở không phân biệt đối xử đối với hàng nhập khẩu từ các nguồn bị coi là bán phá giá. Khi thuế chống bán phá giá được định cho giai đoạn tương lai thì phải có quy định hoàn thuế nhanh chóng đối với những khoản nộp vượt quá mức bán phá giá.

Áp dụng hồi tố: về nguyên tắc thuế chống bán phá giá chỉ được áp dụng đối với hàng hoá nhập khẩu sau ngày quyết định chính thức. Tuy nhiên, trường hợp các biện pháp tạm thời đã được áp dụng thì thuế chống bán phá giá chính thức sẽ được áp dụng hồi tố trong các khoảng thời gian nhất định.

Thời hạn áp dụng: Thuế chống bán phá giá chỉ được thực hiện trong vòng 5 năm, trừ trường hợp trước khi hết hạn, nước chủ nhà xem xét lại và nhận thấy cần thiết phải duy trì tiếp tục thuế chống phá giá để chống lại các trường hợp bán phá giá gây thiệt hại cho sản xuất trong nước.

Tại Việt Nam, Bộ Thương mại đã ban hành Pháp lệnh Chống bán phá giá với hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam có hiệu lực kể từ ngày 1 tháng 1 năm 2004. Đây là văn bản luật đầu tiên quy định cách thức bảo hộ hợp pháp ngành sản xuất trong nước mà nhiều nước trên thế giới áp dụng từ lâu. Tất cả được rút ra từ bài học tranh chấp cá basa ở thị trường Mỹ.

Giống như các quy định mẫu của WTO về chống bán phá giá, Pháp lệnh quy định hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam bị coi là bán phá giá khi được bán với giá thấp hơn giá trị thông thường của hàng hóa đó tại nước xuất khẩu. Giá trị thông thường đó có thể là giá của hàng hóa tương tự đang được tiêu dùng trên thị trường nước xuất khẩu, là giá của hàng hóa ở một nước thứ ba, hay giá trị sản xuất ra hàng hóa đó tại nước xuất khẩu. Khi xác định được có việc bán phá giá, cơ quan có thẩm quyền là Bộ Thương mại sẽ quyết định áp dụng các biện pháp thuế chống bán phá giá tạm thời, thuế

chống bán phá giá, biện pháp đặt cọc hoặc thế chấp, hay buộc bên xuất khẩu hàng vào Việt Nam cam kết về giá, số lượng hàng xuất khẩu...

Phương pháp tính thuế được xác định như sau:

$$\text{Thuế chống bán phá giá hoặc thuế chống trợ cấp} = \text{Số lượng hàng NK bị áp dụng thuế chống bán phá giá hoặc thuế chống trợ cấp} * \text{Giá tính thuế} * \text{Thuế suất}$$

Đối tượng nhập khẩu hàng hóa thuộc đối tượng chịu thuế chống bán phá giá hoặc thuế chống trợ cấp phải nộp xong tiền thuế chống bán phá giá, thuế chống trợ cấp hoặc các khoản bảo đảm thanh toán thuế chống bán phá giá, thuế chống trợ cấp trước khi nhận hàng. Trường hợp đối tượng nộp thuế được các tổ chức tín dụng bảo lãnh về số tiền thuế phải nộp thì thời hạn nộp thuế là 30 ngày kể từ ngày đối tượng nộp thuế đăng ký tờ khai hải quan.

Riêng trường hợp hàng hóa tạm tạm nhập tái xuất, hàng nhập khẩu để sản xuất hàng xuất khẩu thuộc đối tượng chịu thuế chống bán phá giá hoặc thuế chống trợ cấp thì thời hạn nộp thuế thực hiện theo quy định như thời hạn nộp thuế nhập khẩu của hàng tạm nhập tái xuất, hàng nhập khẩu để sản xuất hàng xuất khẩu.

2. Kinh nghiệm áp dụng thuế chống bán phá giá của các nước

2.1. Nhật Bản

Thuế chống bán phá giá đã được thiết lập tại Nhật Bản từ tháng 7/1920. Sau đó, trên cơ sở quy định về thuế chống bán phá giá được quy định tại điều VI của GATT và Hiệp định về thực hiện Điều VI của Hiệp định chung về thuế quan và mậu dịch 1994, Nhật Bản còn quy định thêm: sẽ áp dụng thuế chống bán phá giá nếu xét thấy cần thiết để bảo vệ nền công nghiệp Nhật Bản

Để đảm bảo thuế chống bán phá giá vẫn được thu đối với hàng hoá nhập khẩu trong các trường hợp cần đình chỉ, thay đổi hoặc tiếp tục duy trì thuế chống bán phá giá, Chính phủ Nhật có thể yêu các nhà nhập khẩu các hàng hoá đó phải đặt cọc (dưới hình thức tiền ký quỹ) một khoản tiền bằng hoặc ít hơn khoản thuế chống bán phá giá đã được tính.

Bộ trưởng Bộ Tài chính là người quyết định điều tra, xác định và áp dụng thuế chống bán phá giá, thuế chống trợ cấp xuất khẩu trên cơ sở trợ giúp của các thành viên các Bộ Thương mại, Bộ chủ quản của ngành công nghiệp có liên quan. Kể từ khi thiết lập thuế chống bán phá giá, Nhật Bản đã tiến hành nhiều cuộc điều tra bán phá giá tại Mỹ, EU, Canada, Úc.

2.2. Philippin

Thuế chống bán phá giá được quy định tại Điều 301 Luật thuế quan (thuộc Bộ Luật hải quan) của Philippin cũng đã được sửa đổi trên cơ sở các quy định của WTO. Nhìn chung các quy định về thuế chống bán phá giá của Philippin dựa trên các quy định của WTO. Tuy nhiên, các quy định có tính đến điều kiện và yêu cầu quản lý của Philippin để thuế này thực thi có hiệu quả hơn. Chẳng hạn, quy định: Bên đệ đơn khi nộp đơn đề nghị áp dụng thuế chống bán phá giá phải nộp một khoản ký quỹ nhất định để bù đắp cho những thiệt hại khi nhà nhập khẩu kháng lại đơn kiện; người đệ đơn sẽ được hoàn lại ngay số tiền ký quỹ nếu có xác nhận sơ bộ về tính đúng đắn của đơn kiện. Quy định này nhằm tránh hiện tượng các doanh nghiệp trong nước lợi dụng các quy định về thuế chống bán phá giá để yêu cầu nhà nước bảo hộ, đệ đơn tùy tiện, gây lãng phí thời gian và chi phí.

Cơ quan điều tra là Hội đồng bao gồm các thành viên Bộ Thương mại và Công nghiệp, Bộ Tài Chính, Bộ Nông nghiệp, Tổng cục Hải quan đặt dưới sự điều hành của Bộ trưởng Bộ Thương mại và Công nghiệp. Bộ trưởng Bộ Thương mại và Công nghiệp ban hành Quyết định áp dụng mức thuế chống bán phá giá sau khi thống nhất ý kiến với Bộ Tài chính.

2.3. Đài Loan

Thuế chống bán phá giá được quy định tại Luật Hải quan và Nghị định của Chính phủ, năm 1997 Chính phủ đã tiến hành sửa đổi những quy định về thuế chống bán phá giá trên cơ sở các quy định của WTO. Nội dung về thuế chống bán phá giá của Đài Loan dựa trên các quy định của WTO, tuy nhiên, có một số điểm được dựa vào chính sách công nghiệp của Đài Loan, quy định: những hàng nhập khẩu là đối tượng áp dụng

thuế chống bán phá giá, sau khi được sản xuất chế biến tái xuất khẩu vẫn không được hoàn lại khoản thu nói trên.

Bộ Tài chính ra quyết định áp dụng thuế chống phá giá sau khi tham khảo ý kiến của các nhà có thẩm quyền có liên quan.

2.4. Kinh nghiệm Trung Quốc trong cuộc chiến đối phó với các vụ kiện chống bán phá giá

Nhiều doanh nghiệp Trung Quốc có sản phẩm xuất ra nước ngoài thường bị nước nhập khẩu kiện vì cho rằng họ đang bán phá giá. Một số công ty nhờ có đội ngũ luật sư giỏi, thông thạo tập quán buôn bán trên thế giới đã dám đối mặt với thách thức, dám hầu kiện và thành công, xuất khẩu bình thường, không phải nộp thuế.

Ai Lực Sinh (ALS) thành lập năm 1995 ở Thượng Hải, chuyên sản xuất ống thép ERW, sản lượng mỗi năm 300.000 tấn, hoàn toàn phù hợp tiêu chuẩn chất lượng API của Mỹ và ISO 9000. ALS xuất khẩu trên 50% số sản phẩm của mình, đại bộ phận sang Mỹ và dần dần chiếm lĩnh thị trường này.

Nhưng tháng 6/2001, nước sở tại quyết định điều tra toàn diện sản phẩm gang thép nhập khẩu từ nước ngoài xem có phương hại đến ngành công nghiệp gang thép của Mỹ hay không để bắt nộp thuế chống phá giá. Tháng 7/2001, ALS bị tố tụng. Họ đứng trước hai lựa chọn: Thứ nhất, không hầu kiện, cam chịu đóng thuế chống bán phá giá, vừa tổn thất, vừa có nghĩa là tự động rút khỏi thị trường Mỹ mà không dễ gì đặt chân tới. Thứ hai, hầu kiện, trình tự điều tra có thể phức tạp, lâu dài và chi phí cũng khá lớn, nhưng nếu thắng thì sẽ hội nhập với thế giới, sự nghiệp sản xuất kinh doanh sẽ phát triển. Sau khi so sánh, cân nhắc, ALS quyết định chọn phương án 2.

ALS thành lập cơ quan chuyên trách hầu kiện, mời các luật sư có kinh nghiệm trong và ngoài nước làm tư vấn, quyết tâm đi đến cùng để làm ăn lâu dài ở Mỹ. Đoàn điều tra của Bộ Thương mại Mỹ đã sang Thượng Hải, đến tận trụ sở của ALS tiến hành nghiệp vụ. Họ buộc ALS trong thời gian quy định phải hoàn tất 3 bộ hồ sơ thẩm vấn A, B, C. Phạm vi điều tra là toàn bộ quá trình sản xuất, tiêu thụ, tài vụ, dịch vụ từ nguyên liệu, qua sản phẩm, đến khách hàng trong thời gian trên hai năm. Yêu cầu điều tra rất khắt khe, tất cả đều phải có chứng từ.

Đoàn điều tra trở về Mỹ báo cáo và sau đó, ngày 20/12/2001, Bộ Thương mại Mỹ sơ bộ quyết định: Sản phẩm ống thép ERW của ALS nhập vào Mỹ chịu thuế suất bằng 0. Tiếp theo, ALS chuẩn bị đón tiếp các quan chức Bộ Thương mại Mỹ kiểm tra xác thực hiện trường. Ủy ban Kinh tế mậu dịch Nhà nước và Bộ Kinh tế mậu dịch đối ngoại Trung Quốc rất xem trọng bước then chốt này nên đã cử nhiều chuyên gia giỏi về hỗ trợ ALS. Tháng 1/2002, đoàn thị sát của Bộ Thương mại Mỹ xác nhận: Giá cả ống thép của ALS là thực tế và vẫn sơ bộ quyết định: không có vấn đề bán phá giá.

Nhưng phải đến ngày 21/5/2002, Bộ Thương mại Mỹ mới chính thức công bố kết quả cuối cùng: Ống thép do ALS sản xuất nhập vào Mỹ thuế suất bằng 0. Như vậy, sau gần hai năm hầu kiện, ALS đã thắng. Nguyên nhân thì có nhiều, nhưng chủ yếu nhờ vào một số yếu tố sau:

- Thứ nhất, công ty đã nắm vững các quy tắc liên quan đến Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO)

- Thứ hai, muốn trị được sắt thép thì bản thân mình phải thật cứng. Đúng là ALS không có vấn đề bán phá giá, họ dựa vào những công nghệ quản lý để giảm giá thành. Ngay từ khi mới thành lập, họ đã nhằm vào mục tiêu đạt trình độ sản xuất tiên tiến của quốc tế, mua thiết bị của Mỹ, Đức, học phương thức quản lý của Nhật. Sau 3 tháng, được công nhận tiêu chuẩn chất lượng

- Thứ ba, sổ sách, chứng từ ghi chép chân thật, rõ ràng lưu trữ cẩn mật, cần đâu có đó, nên đã hoàn thành 3 bộ hồ sơ thẩm vấn A, B, C mà phía Mỹ yêu cầu và trả lời một cách thuyết phục, đáng tin cậy với câu hỏi của đoàn điều tra cũng như đoàn giám sát đề ra.

Cho đến thời điểm này, Trung Quốc (TQ) là nước bị áp dụng thuế chống bán phá giá nhiều nhất. Trong 20 năm qua, các biện pháp chống bán phá giá mà các nước áp dụng đối với TQ đã gây thiệt hại trực tiếp cho TQ hàng tỉ USD. Có thể rút ra được bài học gì từ các vụ kiện và từ kinh nghiệm của người bạn láng giềng này?

(1) Tích cực theo kiện: Theo qui định của Tổ chức Thương mại thế giới WTO trong giải quyết bán phá giá, doanh nghiệp đóng vai trò chính còn chính phủ của doanh nghiệp bị khởi kiện chỉ đóng vai trò phụ. Nếu doanh nghiệp từ bỏ quyền lợi kháng kiện

cho dù bị oan thì chính phủ cũng không có cách nào để cứu vãn. Thời gian đầu khi mới tham gia thị trường quốc tế, rất nhiều doanh nghiệp TQ do tiềm lực tài chính hạn chế hoặc do không nhận thức đầy đủ về tầm quan trọng của việc tham gia các vụ kiện đã không trả lời các bản điều tra và thua kiện. Hậu quả không chỉ là mất thị trường mà còn do hành vi của công ty “bỏ cuộc” này làm cả một ngành bị ảnh hưởng. Từ đó đến nay, các doanh nghiệp TQ đã tích cực rút bài học. Theo số liệu của Bộ Ngoại thương và hợp tác kinh tế TQ (Moftec), nếu như đầu thập niên 1990 chỉ có 30% doanh nghiệp trả lời các điều tra về bán phá giá, thì đến nay tất cả các vụ điều tra của EU và Mỹ đối với doanh nghiệp TQ đều được hồi đáp cẩn thận

(2) Thành lập cơ quan chuyên trách hầu kiện: Bên cạnh những hạn chế về tài chính và kiến thức, việc thiếu vắng các chuyên gia về luật, kế toán, kiểm toán, kinh tế sẽ là một thiệt thòi lớn. Hiện nay, bên nguyên đơn kiện bán phá giá thường lấy danh nghĩa hiệp hội để đủ tư cách không dưới 50% sản phẩm toàn quốc, trong khi bên bị đơn hầu kiện thường là đơn thân độc mã, dễ sơ hở và cũng vì thế mà không kham nổi chi phí kiện tụng. Do đó, đoàn kết với các doanh nghiệp khác để theo đuổi vụ kiện là rất cần thiết.

TQ đã hình thành ngay các tổ chức chuyên nghiệp để cùng với doanh nghiệp tham gia quá trình tố tụng. Ủy ban kiểm soát công bằng trong thương mại xuất nhập khẩu (BOFT) trực thuộc Moftec đã được thành lập năm 2001, ngay khi TQ trở thành thành viên chính thức của WTO để giám sát các vụ kiện chống phá giá của các nước nhập khẩu, và điều tra hành vi phá giá của các nhà nhập khẩu nước ngoài trên thị trường TQ.

(3) Tích cực chuẩn bị tài liệu tố tụng: Một trong những khó khăn của doanh nghiệp TQ cũng như VN khi tham gia quá trình tố tụng là khâu chuẩn bị tài liệu để trả lời các bản câu hỏi điều tra. Khó khăn nằm ở chỗ các tài liệu không được tổ chức lưu trữ, thu thập thường xuyên và thiết kế theo chuẩn mực kế toán của thế giới. Trong khi đó, tính minh bạch, chi tiết của tài liệu và thông tin lại là then chốt trong tố tụng. Kinh nghiệm TQ cũng cho thấy việc chuẩn bị các tài liệu tố tụng không chỉ là công việc của các doanh nghiệp, mà còn là nhiệm vụ của tất cả các bên có liên quan như chính phủ, phòng thương mại và công nghiệp, các hiệp hội ngành... Mỗi bên đều phải

chuẩn bị các hệ thống thông tin của mình với các mục tiêu và tiêu chí khác nhau. Trong quá trình chuẩn bị tài liệu cần chú ý đến một số yếu tố sau:

- Tính đại diện và tư cách của bên khiếu kiện ở nước nhập khẩu. Theo qui định của WTO, các doanh nghiệp cùng ngành hàng (và cả những người ủng hộ họ) phải có tổng sản phẩm không được thấp hơn 25% sản lượng toàn quốc mới hội đủ tính đại diện, bằng không sẽ không có quyền khiếu kiện.
- Bản thân doanh nghiệp có hành vi bán phá giá hay không, biên độ phá giá là bao nhiêu, đã bán phá giá trong bao lâu và đã đình chỉ hay chưa?
- Hành vi phá giá gây thiệt hại cho doanh nghiệp cùng ngành hàng nước nhập khẩu như thế nào, có tồn tại quan hệ nhân quả hay không?
- Sự phán xét bán phá giá có dựa vào các tiêu chuẩn, căn cứ hợp lý hay không?

(4) Đưa ra lời hứa giá cả: Nếu có hành vi phá giá và gây thiệt hại cho doanh nghiệp cùng ngành hàng nước nhập khẩu thì nên chủ động thương lượng với chính phủ nước khởi kiện về cam kết giá cả và thời gian thực hiện. Thương lượng trong thương mại quốc tế chính là điểm mấu chốt để giải quyết xung đột. Thương lượng thành công sẽ giảm bớt thiệt hại cho cả hai phía.

(5) Không chấp nhận quyết định của nước nhập khẩu: Nếu không chấp nhận kết luận của chính phủ nước khởi kiện, có thể kháng án lên cơ quan tư pháp của nước nhập khẩu. Mặt khác, khi đã là thành viên của WTO, các quốc gia có quyền khiếu kiện lên WTO và yêu cầu quốc gia khởi kiện ngồi vào bàn thương lượng. Đây chính là một lợi ích quan trọng khi tham gia WTO. Ngay cả khi đã không thể thay đổi được quyết định “trừng phạt”, thì sau thời hạn năm năm từ ngày bị áp thuế chống phá giá, doanh nghiệp có quyền nộp kháng nghị xin phúc thẩm.

(6) Xây dựng hệ thống thông tin minh bạch và phù hợp chuẩn quốc tế: Một hệ thống thông tin minh bạch được kiểm định độc lập theo đúng chuẩn quốc tế chính là các bằng chứng mạnh mẽ nhất để tự bảo vệ. Do vậy các doanh nghiệp cần nghiêm túc đầu tư hệ thống thông tin của mình. Hệ thống này sẽ giúp tiết kiệm thời gian và chi phí trong việc theo đuổi các vụ kiện, cũng như nâng cao tính hiệu quả trong quản lý kinh

doanh. Chính phủ và các hiệp hội ngành cần tổ chức các chương trình đào tạo và tư vấn xây dựng hệ thống thông tin cho các doanh nghiệp.

(7) Kiện chống bán phá giá – vũ khí của mọi quốc gia: Không chỉ là bị đơn, TQ đã linh hoạt áp dụng vũ khí này trong vai trò là nguyên đơn. Năm 1996, TQ đã tiến hành điều tra bán phá giá trong ngành giấy in đối với các doanh nghiệp Mỹ, Canada và Hàn Quốc.

Đối mặt với tình trạng bán phá giá của các doanh nghiệp thuộc ba quốc gia trên, chín doanh nghiệp sản xuất giấy in hàng đầu TQ đã quyết định khiếu kiện. Tháng 10-1997 họ đã chính thức nộp đơn và các chứng cứ lên Ủy ban nhà nước về kinh tế và thương mại.

Sau hai năm điều tra đã ra phán quyết, các doanh nghiệp thuộc ba quốc gia trên đã bán phá giá vào thị trường TQ, và quyết định áp dụng thuế chống bán phá giá đối với sản phẩm giấy in nhập khẩu từ doanh nghiệp thuộc các quốc gia trên. Kể từ đó đến nay, TQ tích cực áp dụng vũ khí này để bảo vệ thị trường trong nước và họ đã thu được rất nhiều kinh nghiệm đáng quý.

Các chuyên gia TQ cho rằng trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, đối phó với các vụ kiện chống bán phá giá của nước ngoài và điều tra chống bán phá giá là hai quá trình song song, cần thiết và quan trọng như nhau để bảo vệ lợi ích quốc gia. Hai quá trình này tương tác, bổ sung kinh nghiệm và nâng cao nhận thức cho cộng đồng doanh nghiệp, các hiệp hội và cả các cơ quan chính phủ.

2.5. Bài học kinh nghiệm cho Việt Nam.

Từ kinh nghiệm một số nước nói trên có thể rút ra những bài học cho Việt Nam như sau:

- Để thuế chống bán phá giá có hiệu lực các nước đều ban hành văn bản pháp quy về thuế chống bán phá giá, về cơ bản thì các nước đều tuân thủ theo các quy định của WTO.

Ngoài ra, các nước còn có những quy định mang tính đặc thù phù hợp với đặc điểm của nước mình để thuế chống phá giá mang tính khả thi và hiệu quả trong quá trình áp dụng.

- Về cơ quan có thẩm quyền áp dụng: để thực hiện công tác chống bán phá giá đa số các nước đều thành lập một cơ quan độc lập là uỷ ban chống bán phá giá bao gồm các thành viên là đại diện của các Bộ Tài chính, Bộ Thương mại và bộ ngành có liên quan dưới sự điều hành của chính phủ. Tuy nhiên cũng có trường hợp không có một cơ quan độc lập mà là sự phối hợp giữa các bộ có liên quan như trường hợp của Trung Quốc.

- Đối tượng áp dụng: nguyên tắc thuế chống phá giá sẽ đánh vào hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam được xác định là đã bán phá giá gây tổn hại hoặc đe dọa gây tổn hại, cũng như cản trở việc thiết lập ngành sản xuất hàng hoá tương tự tại lãnh thổ Việt Nam. Việc đánh thuế chống bán phá giá ta cần tham khảo một số kinh nghiệm như: mức thuế suất không vượt quá mức phá giá; Không một sản phẩm nhập khẩu nào bị đánh thuế bán phá giá với lý do đã được miễn thuế mà một sản phẩm tương tự đã phải trả khi tiêu thụ tại nước xuất khẩu, hay vì lý do đã được hoàn lại các khoản thuế đó; Không một sản phẩm nhập khẩu nào cùng một lúc phải chịu cả thuế chống phá giá và thuế chống trợ cấp; Ngoài việc phải chịu thuế chống bán phá giá thì các hàng hoá đó còn phải chịu các loại thuế, phí khác theo quy định của luật pháp Việt Nam.

Trong thập kỷ vừa qua, số trường hợp áp dụng thuế chống bán phá giá có xu hướng tăng nhanh, nguyên nhân chủ yếu là do xu hướng tư nhân hoá các ngành kinh tế và chính phủ các nước thấy rằng hiệu quả của việc trợ cấp xuất khẩu là rất hạn chế. So với số lượng đơn đề nghị cũng như các cuộc điều tra về thuế chống bán phá giá và thuế chống trợ cấp thì số trường hợp thực tế áp dụng thấp hơn nhiều, tuy nhiên thuế chống bán phá giá và thuế chống trợ cấp xuất khẩu vẫn được đánh giá là công cụ bảo vệ hữu hiệu nền công nghiệp trong nước trước sự cạnh tranh không lành mạnh của hàng ngoại nhập.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG BÁN PHÁ GIÁ HÀNG HOÁ XUẤT NHẬP KHẨU CỦA VIỆT NAM

2.1 Tình hình hàng xuất khẩu của Việt Nam bị nước ngoài điều tra và áp dụng thuế chống bán phá giá

2.1.1 Thực trạng hàng xuất khẩu của VN bị nước ngoài điều tra và áp dụng thuế chống bán phá giá

Ta có thể thống kê những vụ kiện bán phá giá hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam dưới đây:

STT	Năm	Nước	Mặt hàng	Kết quả điều tra
1	1994	Colombia	Gạo	Không đánh thuế vì: mặc dù có bán phá giá ở mức 9,07% nhưng không gây tổn hại cho ngành trồng lúa của Colombia.
2	1998	EU	Mì chính	Đánh thuế chống bán phá giá với mức 16,8%.
3	1998	EU	Giày dép	Không đánh thuế vì thị phần gia tăng nhỏ so với Trung quốc, Indonesia và Thái lan.
4	2000	Ba lan	Bật lửa	Đánh thuế chống bán phá giá 0,09 Euro/chiếc.
5	2001	Canada	Tỏi	Đánh thuế chống bán phá giá mức 1,48 dollar Canada/Kg.
6	2002	EU	Bật lửa	Bắt đầu điều tra từ 6/2002->không đánh thuế
7	2002	Mỹ	Cá tra,basa	Đánh thuế chống bán phá giá từ 36,84% đến 52,90%
8	2003	Mỹ	Tôm	Đánh thuế chống bán phá giá từ 4,3% đến 25,76%
9	2004	EU	Xe đạp	Đánh thuế chống bán phá giá 34,5%
10	2004	EU	Chốt cài thép không gỉ	Đánh thuế chống bán phá giá 7,7%
11	2005	Canada	Xe đạp	24/02/2005 đã gửi bảng câu hỏi và đang điều tra
12	2005	EU	Giày da	Đánh thuế chống bán phá giá từ 4,2% đến 16,8%
13	2005	Ai Cập	Đèn huỳnh quang	Đánh thuế chống bán phá giá từ 0.36 USD đến 0.43 USD/ đèn

Thời gian qua qua Việt nam đã đạt được thành tựu đáng kể trong việc đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa. Tuy nhiên, tình trạng hàng xuất khẩu của ta bị nước nhập khẩu

điều tra và áp dụng thuế chống bán phá giá ngày càng nhiều. Trong xu hướng nhiều nước trên thế giới sử dụng biện pháp chống bán phá giá như một công cụ bảo hộ thì có thể trong thời gian tới chúng ta sẽ phải đối phó với hiện tượng này nhiều hơn khi kim ngạch xuất khẩu nhiều mặt hàng tăng mạnh.

2.1.1.1 Cách thức các nước tiến hành điều tra và đánh thuế chống bán phá giá đối với hàng hóa Việt nam

Theo quy định của Hiệp định Chống bán phá giá của WTO, một nước nhập khẩu có thể xem xét việc đánh thuế chống bán phá giá đối với hàng xuất khẩu từ Việt nam nếu xét thấy:

1. Giá bán hàng hóa đó ở thị trường Việt nam thấp hơn giá xuất khẩu;
2. Giá xuất khẩu thấp hơn chi phí sản xuất;
3. Giá xuất khẩu sang nước đang tiến hành điều tra chống bán phá giá thấp hơn giá xuất khẩu hàng hóa đó sang một thị trường khác.

Riêng đối với trường hợp hàng nhập khẩu từ các nước chưa được công nhận là nền kinh tế thị trường, nước nhập khẩu có thể lấy mức giá của nước thứ ba để so sánh khi xác định xem có đánh thuế chống bán phá giá hay không.

Cho đến nay, tất cả các nước khi tiến hành điều tra áp dụng thuế chống bán phá giá đối với hàng Việt nam đều áp dụng cách so sánh giá xuất khẩu của Việt nam với giá xuất khẩu của một nước thứ ba. Ví dụ, Colombia khi điều tra đã lấy giá gạo xuất khẩu của Việt nam so sánh với giá gạo xuất khẩu của Thái lan. Tương tự như vậy, Canada đã lấy giá tỏi xuất khẩu của Việt nam so với giá tỏi xuất khẩu của Mexico. Rõ ràng cách áp dụng như vậy là không công bằng đối với hàng hóa của Việt nam và thường dẫn đến việc hàng Việt nam bị coi là bán phá giá.

Theo Đạo luật Thương mại Mỹ năm 1988, sửa đổi từ Đạo luật về Thuế năm 1930, có 6 tiêu chí mà Bộ Thương mại Mỹ sử dụng nhằm xác định xem nền kinh tế của một nước có phải là nền kinh tế phi thị trường không, là:

- (1) Mức độ tự do chuyển đổi của đồng tiền nước đó sang các ngoại tệ khác;
- (2) Mức độ tự do khi đàm phán về mức lương giữa người lao động và chủ;

- (3) Mức độ mà các liên doanh hoặc các hình thức đầu tư khác của công ty nước ngoài được nước đó cho phép;
- (4) Mức độ sở hữu hoặc kiểm soát của chính phủ đối với các phương tiện sản xuất;
- (5) Mức độ kiểm soát của chính phủ đối với sự phân bố các nguồn lực, kiểm soát giá và quyết định về giá hay sản lượng của doanh nghiệp;
- (6) Những yếu tố thích hợp khác.

Tuy nhiên, những tiêu chí trên khá mơ hồ và không rõ ràng. Do đó, Việt Nam sẽ gặp nhiều khó khăn trong việc chứng minh nền kinh tế của ta là nền kinh tế thị trường. Thêm nữa, hàng Việt nam bị điều tra chống bán phá giá thường bị gán với một số nước khác có kim ngạch lớn hơn. Trong phần lớn các trường hợp, hàng xuất khẩu chịu thuế chống bán phá giá của Việt nam có kim ngạch xuất khẩu không cao, vì vậy thường không gây thiệt hại đến các nhà sản xuất của nước nhập khẩu. Tuy nhiên, các nước thường “nhân tiện” đánh thêm thuế chống bán phá giá đối với hàng Việt nam khi xem xét đánh thuế chống bán phá giá đối với một số nước khác có kim ngạch xuất khẩu lớn hơn. Ví dụ, Canada đánh thuế chống bán phá giá chủ yếu với tôm nhập khẩu từ Trung quốc, đồng thời mở rộng đánh thêm hàng Việt nam (khối lượng xuất khẩu tôm của Việt nam sang Canada không bằng 1/10 mức bình quân của Trung quốc). Tương tự như vậy, Ba lan đánh thuế chống bán phá giá đối với bột lửa của Việt nam sau khi đã đánh thuế chống bán phá giá đối với bột lửa Trung quốc và Đài loan.

2.2.1.2 Thực trạng các vụ kiện bán phá giá hàng hoá VN trong những năm gần đây.

****Vụ kiện bán phá giá cá tra, cá basa tại thị trường Mỹ***

Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu Thủy sản Việt Nam (VASEP) cho biết, Bộ Thương mại Hoa Kỳ đã xem xét, đánh giá hành chính về thuế chống bán phá đối với những doanh nghiệp (DN) xuất khẩu cá tra, basa Việt Nam, như: Công ty Afifex Seafood, Antesco, Agifish, Anhaco, Bamboo Food Co., Ltd, Imex Bình Định, Cataco, Cafatex, Seaprodux Đà Nẵng, Coseafex, Gepimex 404 Co, Havuco, Kien Giang Ltd, Mekongfish Co, Navico, Phan Quan Trading Co., Ltd, Phu Thanh Co., Ltd, Nhà máy

Chế biến Thủy sản Phước Mỹ; QVD Food Co., Ltd, Seaprodex Sài Gòn, Tân Thành Lợi Frozen Food Co., Ltd, Thăng Lợi Frozen Food Enterprise, Thanh Viet Co., Ltd, Thufico, Tin Thinh Co., Ltd, Vietnam Fish-one Co., Ltd, Vifaco, Vĩnh Hoàn Co., Ltd và Imex Cửu Long.....

Diễn biến vụ kiện:

+ 28/6/2002: Hiệp hội các chủ trại cá nheo Mỹ (CFA) đệ đơn lên Ủy ban Hiệp thương Quốc tế Mỹ (USITC) và Bộ Thương mại Mỹ (DOC) kiện Việt Nam bán phá giá cá tra, basa

+ 19/7/2002: Bên nguyên (CFA) và bên bị (Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu thủy sản Việt Nam - VASEP) tham dự phiên điều tra đầu tiên trước USITC

+ 8/8/2002: USITC họp bàn, bỏ phiếu và đi đến kết luận: ngành nuôi cá catfish của Mỹ có nguy cơ bị đe dọa gây thiệt hại về vật chất bởi các sản phẩm cá basa, tra filê đông lạnh nhập khẩu từ Việt Nam

+ 12/8/2002: DOC tiếp nhận vụ kiện và tiến hành các bước điều tra tiếp theo và yêu cầu 53 doanh nghiệp Việt Nam chuẩn bị báo cáo về tình hình chế biến và doanh số xuất cá basa, cá tra sang Mỹ

+ 22/8/2002: USITC công bố quan điểm về vụ kiện. Theo đó, không coi catfish là sản phẩm cạnh tranh trực tiếp với cá basa và cá tra của Việt Nam; loại 500 chủ nông trại cá nheo Mỹ ra khỏi danh sách nguyên đơn.

+ 26/8/2002: DOC công bố hoãn thời gian đưa ra kết luận về cuộc điều tra sơ bộ đến 24/1/2003, chậm 50 ngày so với lộ trình ban đầu.

Trong năm 2003, có 4 công ty tham gia vào quá trình điều tra bán phá giá của DOC gồm Agifish, Cataco, Nam Việt và Vĩnh Hoàn sẽ chịu mức thuế từ 36,84 đến 52,90%. Những đơn vị khác có tham gia vụ kiện nhưng chỉ trả lời các câu hỏi phần A của DOC (bộ câu hỏi điều tra bán phá giá) như Afifex, Cafatex, Đà Nẵng, QVD, Mekonimex... sẽ chịu mức thuế 44,66%. Các đơn vị khác cũng tham gia xuất sản phẩm sang Mỹ, nhưng không theo kiện, sẽ chịu thuế 63,88%.

Ngoài ra, DOC tiếp tục duy trì tình trạng khẩn cấp đối với Nam Việt và đưa thêm 5 đơn vị vào trường hợp này là QVD, Đà Nẵng, Afiex, Cafatex và Vĩnh Long

Đến ngày 2/9/2004, Bộ Thương mại Mỹ đã ra quyết định sơ bộ về việc xem xét lại mức thuế chống bán phá giá trong năm đầu tiên dành cho 2 trong số các DN bị áp thuế bán phá giá cá basa vào Mỹ. Công ty Nông súc sản XNK Cần Thơ (CATACO) được giảm thuế từ 41,06% xuống còn 38,08%; Công ty TNHH Vĩnh Hoàn (VINH HOAN Co., Ltd) được giảm từ 37,94% xuống còn 7,23%. Đây là hai trong số 4 bị đơn bắt buộc trong vụ kiện bán phá giá cá basa của Việt Nam vào Mỹ năm 2003.

**** Vụ kiện bán phá giá tôm tại thị trường Mỹ***

- + 31/12/2003: Nộp đơn kiện
- + 20/01/2004: Phiên điều tra đầu tiên
- + 17/02/2004: Quyết định sơ bộ của Ủy ban Hiệp thương quốc tế Mỹ (USITC)
- + 08/06/2004: Quyết định sơ bộ của Bộ Thương mại Mỹ+ 23/08/2004: DOC ra quyết định cuối cùng
- + 07/10/2004: USITC ra kết luận cuối cùng về vụ kiện
- + 14/10/2004: Ban hành lệnh áp thuế chống bán phá giá

Các doanh nghiệp xuất khẩu tôm Việt Nam đang bị áp thuế chống bán phá giá theo quyết định cuối cùng của Bộ Thương mại Mỹ là Seaprodex Minh Hải (Bạc Liêu) chịu mức thuế 4,3%, Minh Phú (Cà Mau) 4,38%, Camimex (Cà Mau) 5,24%, Kim Anh (Sóc Trăng) 25,7%; các doanh nghiệp là "bị đơn tự nguyện" chịu 4,57% và các doanh nghiệp khác là 25,76%.

Có 54 công ty xuất khẩu tôm của Việt Nam sang Mỹ từ tháng 7/2004 đến hết tháng 1/2006 đã nộp đơn đề nghị Bộ Thương mại Mỹ (DOC) xem xét lại thuế chống bán phá giá sản phẩm tôm vào thị trường này.

Ngày 8/3/2006, DOC công bố danh sách các công ty được lựa chọn từ 6 nước bị áp thuế chống bán phá giá tham gia vào quy trình xem xét lại thuế hàng năm, gồm Trung Quốc, Thái Lan, Ấn Độ, Braxin, Ecuadoro và Việt Nam. Sau 30 ngày, DOC sẽ

tiến hành các thủ tục để xem xét lại thuế chống bán phá giá. Việc xem xét vụ kiện này sẽ kéo dài khoảng 387 ngày trở lên.

*** Vụ kiện bán phá giá xe đạp**

Ủy ban châu Âu đã chính thức tuyên bố xem xét việc tiến hành điều tra chống bán phá giá này ngày 30/4/2004 sau khi nhận được một bản báo cáo chi tiết của Hiệp hội các nhà sản xuất xe đạp châu Âu. Báo cáo chi tiết này đã được Hiệp hội các nhà sản xuất xe đạp châu Âu chuẩn bị trong nhiều tháng và có thống kê chi tiết những thiệt hại của việc các nhà xuất khẩu xe đạp và phụ tùng xe đạp Việt Nam bán phá giá tại thị trường EU.

Theo báo cáo này, do có nhiều ưu đãi đầu tư của chính phủ Việt Nam, các nhà sản xuất xe đạp Đài Loan đã tăng cường xây dựng nhà máy tại đây. Hiệp hội các nhà sản xuất xe đạp châu Âu cho rằng những khoản hỗ trợ và việc chi phí nhân công rẻ của các nhà máy này tạo lợi thế cạnh tranh không công bằng và làm tổn hại tới các nhà sản xuất xe đạp EU.

Chín công ty bị EU đưa vào danh sách điều tra bán phá giá có sáu công ty 100% vốn Đài Loan: A&J High Ride Bicycle, Asama Yuh Jiun (Bình Dương), Dragon Bicycle Vietnam, Liyang Industrial, Strongman (Đồng Nai) và Sheng-Fa International (Tp.HCM).

Ba công ty xe đạp Việt Nam nằm trong danh sách bị kiện đều ở Hà Nội là Thống Nhất, Xuân Hòa, Lê Ngọc Hân (đã sáp nhập vào Công ty Haprosimex); tuy nhiên họ khẳng định không hề xuất khẩu xe đạp sang thị trường EU!

Trong bốn năm qua, sáu doanh nghiệp xe đạp Đài Loan tại Việt Nam mỗi năm xuất khẩu vào EU 2 - 3 triệu chiếc xe đạp. Từ một nước không xuất khẩu xe đạp, nay số lượng xe đạp xuất khẩu tăng vọt khiến các nhà sản xuất xe đạp châu Âu cũng phải ngạc nhiên. Cho nên vụ kiện sẽ là một rào cản để ngăn bớt lượng xe đạp ồ ạt đổ vào thị trường châu Âu.

Hậu quả là số lượng xe đạp xuất vào châu Âu sẽ giảm mạnh và ngành xe đạp Việt Nam mỗi năm sẽ bị tổn thất 700-800 triệu USD. Và không chỉ sáu doanh nghiệp bị kiện, có đến 32 doanh nghiệp Đài Loan chuyên sản xuất xe đạp và phụ tùng xe đạp

tại Việt Nam sẽ mất cơ hội làm ăn vì mức thuế cao, không còn xuất được vào thị trường EU, mất đi kim ngạch xuất khẩu rất lớn.

Tháng 7/2005 Liên minh châu Âu (EU) áp thuế chống bán phá giá đối với xe đạp nhập khẩu từ VN. Mức thuế áp cho xe đạp nhập từ VN là 34,5%. Cơ sở để đánh thuế, theo các nhà sản xuất EU là số lượng xe đạp nhập khẩu từ Việt Nam đã tăng mạnh, từ 150.000 chiếc lên 1,5 triệu chiếc trong năm 2004.

Sau EU, xe đạp Việt Nam lại tiếp tục vấp phải các biện pháp tự vệ nhập khẩu tại thị trường Canada.

Ngày 24/2/2005, Toà án Thương mại quốc tế Canada đã gửi câu hỏi tới 14 doanh nghiệp sản xuất xe đạp của Việt Nam để phục vụ cho quá trình điều tra chống bán phá giá với hàng nhập khẩu, theo đơn kiện của Hiệp hội các nhà sản xuất xe đạp nước này.

**** Vụ kiện bán phá giá chốt cài thép không gỉ tại thị trường EU***

Ngày 24/8/2004, Ủy ban Châu Âu (EC) đã ra thông báo tiến hành điều tra chống bán phá giá đối với mặt hàng chốt cài thép không gỉ và phụ tùng có nguồn gốc xuất xứ từ Việt Nam.

Ngày 20/5/2005, EC đã ra quyết định về mức thuế chống bán phá giá sơ bộ đối với sản phẩm chốt cài bằng thép không gỉ và các phụ kiện xuất xứ từ VN. Theo đó, mức thuế chống bán phá giá tạm thời được áp dụng đối với VN là 7,7%.

Về phía VN, mức thuế chống bán phá giá tạm thời này sẽ được áp dụng đối với các mặt hàng chốt cài bằng thép không gỉ và các phụ kiện xuất khẩu có mã số hải quan là: 7318 12 10; 7318 14 10; 7318 15 30; 7318 15 51; 7318 15 61; 7318 15 70. Các công ty bị đơn của VN bao gồm: Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Vĩ Nam Việt (Vinavit), Công ty Co-Win VN, Công ty Lidovit, Công ty Chian Shyang Enterprise và Công ty TNHH Header Plan.

Kết quả là mức thuế chống bán phá giá cuối cùng 7,7% áp dụng đối với sản phẩm chốt cài bằng thép không gỉ và các phụ kiện xuất xứ từ Việt Nam từ tháng 8/2005.

**** Vụ kiện bán phá giá giày da tại EU***

Vụ kiện chống bán phá giá giày có mũ da Việt Nam xuất khẩu vào thị trường EU bắt đầu ngày 07/07/2005. Tại thời điểm này, EC thông báo quyết định mở cuộc điều tra chống bán phá giá đối với các sản phẩm giày có mũ da của Việt Nam và Trung Quốc theo đơn kiện của Liên minh ngành sản xuất giày da châu Âu – cơ quan đại diện cho các doanh nghiệp sản xuất giày mũ da EU. Khẳng định mình không bán phá giá các sản phẩm sang thị trường EU, 115 doanh nghiệp Việt Nam đã tự nguyện tham gia và hợp tác đầy đủ với EC trong tiến trình điều tra. Từ ngày 21/09 đến 14/10/2005 các điều tra viên của EC đã tiến hành thẩm tra tại chỗ với 8 doanh nghiệp Việt Nam là bị đơn bắt buộc trong vụ kiện: Công ty Pou Yuen Việt Nam, Công ty Pou Chen Việt Nam, Công ty Taekwang Vina, Công ty liên doanh Kainan, Công ty Giày 32, Công ty Dona Biti's, Công ty xuất nhập khẩu Bình Tiên, Công ty Giày da Hải Phòng.

Liên minh châu Âu (EU) đã chính thức công bố mức thuế chống bán phá giá sơ bộ áp dụng đối với giày mũ da nhập khẩu từ Việt Nam.

Theo đó, sản phẩm giày mũ da của Việt Nam sẽ chịu mức thuế chống bán phá giá tăng lũy tiến từ 4,2%-16,8% trong vòng 6 tháng theo lộ trình từ 07/04 đến 01/06/2006 là 4,2%, từ ngày 02/06 đến 13/07/2006 là 8,4%, từ 14/07 đến 14/09/2006 là 12,65 và từ 15/09 đến 06/10/2006 là 16,8%.

Theo Cục Quản lý cạnh tranh, trong thời gian này Ủy ban châu Âu (EC) sẽ tiếp tục điều tra để đến tháng 10/2006 sẽ quyết định áp dụng mức thuế chính thức trong vòng 5 năm tiếp theo đối với các sản phẩm giày mũ da của Việt Nam.

**** Vụ kiện bán phá giá đèn huỳnh quang***

Ngày 30 tháng 11 năm 2005, Cục QLCT - Bộ Thương mại nhận được thông báo về việc Bộ Ngoại thương và Công nghiệp của Ai Cập đã chính thức ra quyết định tiến hành điều tra chống bán phá giá đối với mặt hàng đèn huỳnh quang có xuất xứ từ Việt Nam, trong đó gửi kèm Bản thông báo khởi kiện của Vụ Chính sách thương mại quốc tế của Bộ Ngoại thương và Công nghiệp Ai Cập

+ Cơ sở khởi kiện: Ngày 29/9/2005, Vụ chính sách Thương mại Quốc tế nhận được hồ sơ khởi kiện của hai công ty là Nahdit Misr for Electric Industries (VOLTO)

và & Eletronic Apparatus trong đó cáo buộc các sản phẩm đèn huỳnh quang thông thường có công suất từ 18-40 watt có xuất xứ từ Việt Nam bán phá giá vào thị trường nội địa của Ai Cập.

+ Quyết định tiến hành điều tra: Sau khi đã thẩm định hồ sơ, Ngày 31/10/2005, phía Ai Cập chính thức ra Quyết định tiến hành điều tra chống bán phá giá đối với mặt hàng này.

+ Cơ quan tiến hành điều tra: Cơ quan Chống bán phá giá, Chống trợ cấp và Tự vệ thuộc Bộ Ngoại Thương và Công nghiệp của Ai Cập.

+ Cáo buộc ban đầu của bên khởi kiện: Theo cáo buộc của hai công ty đệ đơn khởi kiện, sản phẩm bị kiện có xuất xứ từ Việt Nam bán phá giá vào thị trường Ai Cập với biên độ phá giá là 75%.

Ngày 19/4/2006, Bộ Thương mại và Công nghiệp Ai Cập (MTI) đưa ra quyết định sơ bộ về việc áp dụng thuế chống bán phá giá sơ bộ đối với mặt hàng đèn huỳnh quang từ 18 đến 40 Watt nhập khẩu từ Việt Nam: mức thuế áp dụng cho Công ty CP Bóng đèn phích nước Rạng Đông là 0,36 USD/đèn và các doanh nghiệp khác là 0,43 USD/đèn.

Mức thuế sơ bộ nói trên sẽ được áp dụng trong khoảng thời gian 4 tháng kể từ ngày Quyết định sơ bộ được đăng trên Công báo Ai Cập (ngày 23/4/2006). Cơ quan điều tra Ai Cập sẽ tiếp tục điều tra để đưa ra kết luận cuối cùng

2.1.2 Đánh giá về khó khăn của Việt Nam khi phải đối mặt với tranh chấp bán phá giá

Để có thể đánh giá khách quan những khó khăn của ta trong các tranh chấp liên quan tới bán phá giá, trước hết ta cần xem xét tiến trình chung của mỗi vụ tranh chấp ở nước nhập khẩu và nước xuất khẩu

2.1.2.1 Các hoạt động tại nước nhập khẩu

Tại nước nhập khẩu, khi các nhà sản xuất một mặt hàng nào đó thấy lo ngại trước áp lực cạnh tranh ngày càng tăng của hàng nhập khẩu tương tự do giá nhập khẩu ngày càng thấp, kim ngạch nhập khẩu ngày càng tăng hoặc cả hai nhân tố đó, họ có thể có những hành động cụ thể để lên tiếng về tình hình khó khăn của họ theo các kênh

thông tin chính thức hoặc qua phương tiện thông tin đại chúng. Tiếp đó họ có thể liên kết lại để thu thập các thông tin cần thiết về hàng nhập khẩu mà họ phải cạnh tranh đồng thời vận động các chính khách, các quan chức chính phủ ủng hộ việc tiến hành điều tra phá giá, đặc biệt là hậu thuẫn việc khẳng định họ đã bị thiệt hại do hàng nhập khẩu bán phá giá gây ra. Sau đó, các nhà sản xuất hoặc cơ quan có thẩm quyền sẽ nộp đơn yêu cầu điều tra phá giá, chính thức buộc chính phủ của họ phải giải quyết yêu cầu theo luật định.

Khi nhận được đơn yêu cầu điều tra chống bán phá giá, cơ quan có thẩm quyền sẽ xem xét tính hợp lệ của đơn dựa trên ba tiêu chí chủ yếu là đơn có đại diện cho ngành không, các nhà sản xuất ủng hộ đơn có lớn hơn các nhà sản xuất phản đối đơn không và sản phẩm của ngành có phải là sản phẩm tương tự với mặt hàng nhập khẩu đang bị coi là bán phá giá hay không. Ngoài ra, cơ quan này cũng xem xét biên độ phá giá có cao hơn 2% giá xuất khẩu và kim ngạch nhập khẩu có cao hơn 3% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng đó hay không.

Khi cơ quan có thẩm quyền cho rằng đơn đã hợp lệ, họ sẽ tiến hành điều tra sơ bộ về phá giá và thiệt hại. Trong giai đoạn này họ có thể nghe quan điểm của các bên liên quan trong nước cũng như của các nhà xuất khẩu hoặc đại diện chính phủ của nước xuất khẩu. Cơ quan điều tra có thể gửi phiếu điều tra tới các cơ quan có thẩm quyền của nước xuất khẩu hay cả nhà sản xuất ở nước xuất khẩu để thu thập các thông tin cần thiết cho việc điều tra.

Trong trường hợp có những bằng chứng sơ bộ cho thấy hàng nhập khẩu bị bán phá giá và điều này dẫn tới thiệt hại vật chất của ngành sản xuất trong nước, cơ quan điều tra có thể đề xuất áp dụng các biện pháp tạm thời như đặt cọc hay thu thuế tạm thời. Nếu các nhà xuất khẩu tự nguyện đưa ra đề xuất cam kết tăng giá xuất khẩu hay ngừng việc bán phá giá thì bên nhập khẩu cũng phải cân nhắc xem có chấp nhận hay không. Ngay cả trong trường hợp chấp nhận biện pháp cam kết giá, cơ quan điều tra vẫn có thể tiếp tục điều tra phá giá và thiệt hại.

Giai đoạn nhạy cảm nhất là giai đoạn cơ quan điều tra cân nhắc quyết định cuối cùng áp dụng hoặc không áp dụng thuế chống bán phá giá. Trong trường hợp quyết định cuối cùng là áp dụng thì đi kèm với nó là thuế suất thuế chống bán phá giá.

2.1.2.2 Các hoạt động tại nước xuất khẩu

Toàn bộ các hoạt động tại nước xuất khẩu gắn chặt với từng hoạt động tại nước nhập khẩu với mục tiêu là làm sao để cơ quan điều tra của nước nhập khẩu không đưa ra bất kỳ một quyết định nào không có lợi cho mình. Nước xuất khẩu sẽ phải vận động các nhà sản xuất tại nước nhập khẩu không nộp đơn, hoặc nếu đơn đã nộp thì vận động cơ quan có thẩm quyền không điều tra phá giá và thiệt hại. Sau đó, nếu vụ việc vẫn tiếp diễn thì nước xuất khẩu phải tiếp tục vận động cơ quan điều tra không áp dụng các biện pháp tạm thời cũng như phải cân nhắc có đưa ra cam kết tăng giá xuất khẩu hoặc ngừng bán phá giá hay không. Nếu tất cả các cố gắng trên không đạt kết quả mong đợi thì nước xuất khẩu phải vận động cơ quan điều tra không ra quyết định áp dụng thuế chống bán phá giá hoặc làm sao để thuế suất là thấp nhất, v.v...

2.1.2.3 Những khó khăn chủ yếu của Việt nam khi phải đối phó với tranh chấp phá giá

Việt nam sẽ gặp nhiều khó khăn dù trong tình huống phải đương đầu với việc hàng xuất khẩu của ta bị nước nhập khẩu điều tra chống bán phá giá hay khi ta chủ động điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với hàng nhập khẩu từ các nước khác.

Khó khăn lớn nhất của chúng ta là hầu hết các cán bộ nhà nước chịu trách nhiệm về vấn đề này còn thiếu kiến thức về các khía cạnh kinh tế của hiện tượng bán phá giá và luật quốc tế điều chỉnh hành vi này. Cho đến nay, Việt nam chưa lần nào điều tra bán phá giá. Hệ thống đào tạo về luật và thương mại chưa có chương trình và đội ngũ giảng dạy về bán phá giá. Trong bối cảnh như vậy nên chúng ta cũng không có luật sư hay nhà tư vấn nào có kiến thức đầy đủ hay có kinh nghiệm phong phú về bán phá giá cả.

Trong khi đó, để đối phó thành công ở mỗi vụ tranh chấp về bán phá giá, sự phối hợp nhịp nhàng giữa nhiều bên liên quan là yêu cầu bức thiết. Chẳng hạn, phải có

một cơ quan đầu mối về các tranh chấp liên quan tới bán phá giá. Cơ quan này phải cộng tác chặt chẽ với các bộ ngành liên quan và phối hợp hành động với các nhà sản xuất, các nhà xuất khẩu hay nhập khẩu, hội bảo vệ người tiêu dùng, v.v...

Khó khăn kế tiếp là hệ thống pháp luật về kinh tế – thương mại của Việt nam còn đang trong quá trình xây dựng và hoàn thiện. Nước ta chuyển từ nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung quan liêu bao cấp sang nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa được hai thập kỷ. Mặc dù hệ thống pháp luật về kinh tế – thương mại của chúng ta đã được xây dựng mới, bổ sung và sửa đổi liên tục nhưng rõ ràng là trong một giai đoạn ngắn như vậy hệ thống pháp luật của chúng ta chưa thể đầy đủ và phù hợp với luật thương mại quốc tế ngay được. Trong lĩnh vực chống bán phá giá, chúng ta đã ban hành Pháp lệnh chống bán phá giá đối phó với hàng nhập khẩu vào Việt Nam bị bán phá giá cũng như những qui định cần thiết để đối phó với việc hàng xuất khẩu của chúng ta bị các đối tác thương mại khác áp dụng biện pháp này.

Khi đối phó với biện pháp chống phá giá thì ngoài luật về chống bán phá giá chúng ta còn cần hoàn chỉnh các luật liên quan khác cho phù hợp với chuẩn quốc tế. Chẳng hạn, điều tra xác định biên độ phá giá là vấn đề rất phức tạp, những quy định về kế toán có tầm quan trọng lớn trong việc tính toán cụ thể chi phí sản xuất, doanh thu, lợi nhuận, v.v... Nếu không có hệ thống kế toán phù hợp với thông lệ quốc tế thì rất khó có thể điều tra và đưa ra kết luận thích hợp được.

Trong việc áp dụng hay đối phó với biện pháp chống bán phá giá, chúng ta cũng không thể không tính đến nhiều chi phí cần thiết. Thật vậy, nhiều khi chúng ta cần phải cử các nhóm công tác ra nước ngoài để điều tra, thu thập các thông tin cần thiết, hoặc phải tham dự các cuộc gặp với các cơ quan có thẩm quyền của nước ngoài để giải trình, cung cấp thông tin hoặc thuyết phục họ chấm dứt điều tra, chấp nhận biện pháp cam kết giá hay áp dụng mức thuế chống bán phá giá ở mức càng thấp càng tốt.

Điều quan trọng hơn, thực tế là một số nước chưa công nhận nền kinh tế của chúng ta là nền kinh tế thị trường (KTTT). Cần phải nhìn nhận vấn đề này từ hai khía cạnh. Thứ nhất, không có những tiêu chí rõ ràng khách quan để phân biệt đâu là nền KTTT và đâu là nền kinh tế phi thị trường. Do đó, việc thừa nhận một nền kinh tế là

nền KTTT hay không nhiều khi phụ thuộc vào đánh giá mang tính chủ quan của từng đối tác thương mại và việc đánh giá này có thể chịu ảnh hưởng bởi quan hệ chính trị. Thứ hai, chúng ta đang trong quá trình xây dựng nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và cho đến nay ta cũng chưa có đánh giá tổng kết nào về nền kinh tế của ta đang ở đâu trong quá trình này.

Nếu trong quá trình điều tra bán phá giá đối với hàng xuất khẩu của Việt nam mà đối tác chưa công nhận nền kinh tế nước ta là nền KTTT thì chúng ta sẽ gặp bất lợi trong việc chứng minh chúng ta không bán phá giá hoặc bán phá giá với biên độ thấp.

2.2 Các mặt hàng nhập khẩu vào Việt nam có hiện tượng bán phá giá trong những năm gần đây

Việc tham gia hội nhập kinh tế quốc tế như: tham gia Khu vực mậu dịch tự do ASEAN, ký hiệp định thương mại song phương Việt nam-Hoa kỳ, cam kết với IMF/World Bank, và đàm phán gia nhập WTO sẽ dẫn đến kết quả là Việt nam dần dần thực hiện mở cửa thị trường thông qua cắt giảm thuế quan và loại bỏ các hàng rào phi thuế quan. Khi đó nếu hàng nhập khẩu vào Việt nam bị bán phá giá chắc sẽ gây ra nhiều thiệt hại lớn cho ngành sản xuất hàng hóa tương tự trong nước.

Vì Việt nam chưa bao giờ điều tra phá giá nên không có số liệu chính thức về hàng nhập khẩu bị bán phá giá vào Việt nam. Trên thực tế những mặt hàng sau đây có khả năng đã bán phá giá:

2.2.1 Xi măng

Các nước trong khu vực như Thái lan, Trung quốc là những nước sản xuất xi măng rất mạnh. Sản lượng xi măng của các nước này tại một thời điểm nào đó có thể bị dư thừa so với nhu cầu trong nước do khủng hoảng kinh tế hoặc bất hợp lý trong khâu lập kế hoạch sản xuất, v.v..., khi đó rất có khả năng Thái lan hoặc Trung quốc sẽ bán phá giá xi măng sang Việt nam vì Việt nam là thị trường tương đối lớn trong khu vực và có tốc độ xây dựng phát triển mạnh.

Việc bán phá giá xi măng vào thị trường Việt nam trước hết sẽ có lợi cho người tiêu dùng và ngành xây dựng. Tuy nhiên, đối với ngành công nghiệp xi măng của ta, vốn là một ngành được bảo hộ cao, thì đây lại là một khó khăn lớn.

2.2.2 Sắt thép

Ở Hoa kỳ thì sắt thép là mặt hàng nhập khẩu bị điều tra phá giá nhiều nhất (chiếm một nửa số vụ điều tra phá giá). Từ năm 2001 trở về trước, Việt nam duy trì giấy phép nhập khẩu đối với thép xây dựng nên ta chưa quan tâm tới việc sắt thép nhập khẩu có bị bán phá giá hay không. Tuy nhiên có nhiều khả năng một số sắt thép nhập khẩu từ Nga, Hàn quốc đã bị bán phá giá vào Việt nam. Ngành thép của các nước phát triển như Hoa kỳ, EU, Nhật bản hiện nay đều đang gặp khó khăn. Khi Việt nam đã bỏ giấy phép nhập khẩu và các nước có nền công nghiệp thép mạnh như Hàn quốc, Nhật bản bán phá giá sắt thép vào Việt nam thì thiệt hại cho ngành sắt thép trong nước sẽ rất lớn.

Hàng ngàn tấn thép cuộn giá rẻ đến bất ngờ đang nhập khẩu từ Trung Quốc (TQ) vào Việt Nam (VN) làm cho ngành công nghiệp luyện cán thép điêu đứng. Nếu tiếp tục tồn tại tình trạng này, ngành luyện cán thép xây dựng Việt Nam có nguy cơ phá sản.

Tình trạng NK ồ ạt thép xây dựng từ TQ đang gây khó khăn cho hoạt động sản xuất của các DN thép trong nước. Bởi hiện các DN đang phải NK phôi thép từ TQ với mức giá từ 398 - 409USD/tấn, trong khi thép cuộn thành phẩm được nhập vào VN với giá 380USD/tấn. Được biết, do TQ đang áp dụng chính sách khuyến khích XK sản phẩm, nên đã giảm thuế VAT đánh vào sản phẩm XK từ 17% xuống còn 6%, trong khi việc XK phôi thép không hề được khuyến khích nên xảy ra tình trạng giá phôi thép cao hơn thép thành phẩm.

Với một quốc gia có sản lượng thép gần 400 triệu tấn đang dư thừa năng lực, lại được nhà nước hỗ trợ XK nên sản phẩm thép của TQ làm chao đảo không chỉ riêng thị trường VN mà còn ảnh hưởng tới nhiều nước ở Đông Bắc Á, Trung Á... Hiện tượng này đang được ví như một “Cơn sóng thần thép xây dựng từ TQ”.

Ngoài hai mặt hàng nói trên, các mặt hàng nhập khẩu khác bán tại Việt Nam với giá rẻ cũng đáng để ta quan tâm như xe gắn máy, xe hơi của Trung Quốc; phân bón NPK 16.16.8 của Hàn Quốc....

2.4 Hậu quả của việc bị kiện bán phá giá hàng hoá Việt Nam

Khi bị áp thuế chống bán phá giá, chắc chắn làm ảnh hưởng đến lượng hàng xuất khẩu, uy tín thương mại, việc làm, tiền lương... Một trong những ngành bị tác động rõ nhất là ngành giày da.

Được biết, ngay từ tháng 7.2005, khi EU bắt đầu tiến hành vụ kiện, số lượng đơn hàng dành cho các doanh nghiệp (DN) da giày VN đã giảm mạnh, khiến nhiều DN phải thu hẹp sản xuất, cho công nhân nghỉ chờ việc hàng loạt. Khi EC khởi kiện, ngay lập tức các đối tác đã phản ứng nhằm hạn chế những tác động xấu từ vụ kiện, như: Rút đơn hàng và chuyển dịch việc thuê gia công sang các nước: Indonesia, Campuchia, Thái Lan... làm cho các DN không chỉ mất đơn hàng, mà mất luôn cả khách hàng.

Những tháng cuối năm 2005, do đơn hàng giảm khiến sản lượng giày có mũ da giảm khoảng 30% so với 2004. Đến quý I/2006, lượng đơn hàng đã giảm từ 20-50% so với cùng kỳ năm 2005, và tại thời điểm Action Aid cùng Lefaso nghiên cứu thì cả 21 DN chưa có đơn hàng các tháng tiếp theo, nên nguy cơ không có việc làm cho nửa triệu người lao động trực tiếp trong ngành da giày là điều khó tránh.

Tác động của vụ kiện càng trở nên nghiêm trọng, bởi mức thu nhập của công nhân ngành da giày vốn đã ở mức rất thấp trong các ngành sản xuất công nghiệp ở VN, đặc biệt có tới 80% lao động trong ngành da giày là lao động nữ và chủ yếu là lao động nghèo đến từ nông thôn.

Kết quả điều tra của Lefaso và Action Aid còn cho thấy, mỗi người công nhân trong ngành còn phải hỗ trợ từ 2-3 thành viên trong gia đình.

Phát biểu tại buổi họp, chị Hoàng Thị Bích - công nhân Nhà máy giày Khải Môn - cho biết: “Vụ kiện làm cho nữ công nhân chúng tôi vô cùng hoang mang. Nếu bị đánh thuế chống bán phá giá quá cao, nhà máy phải đóng cửa thì chúng tôi phải làm gì để sống. Là những người lao động ở vùng sâu, vùng xa đến với nhà máy làm việc để xóa đói giảm nghèo, nhưng từ khi xảy ra vụ kiện, lương của tôi giảm từ 800.000 đồng xuống còn 400.000 đồng, trong khi ngoài tiền học của hai con (đã hết 300.000 đồng) còn bao nhiêu chi phí ăn uống, sinh hoạt, tiền điện tiền nước... Nếu thất nghiệp, những người phụ nữ chúng tôi biết làm gì để nuôi sống bản thân và con cái”.

Tại Công ty giày da Hải Phòng không khí làm việc đã không còn sôi nổi và căng thẳng như thời điểm năm 2004, khi mà các đơn hàng cứ giảm từng ngày. Hiện sản lượng giày mũ da xuất khẩu của doanh nghiệp chiếm 30% trong tổng sản lượng giày công ty sản xuất, và sau hơn 1 tháng EU chính thức áp thuế bán chống phá giá thì 30% sản lượng giày xuất khẩu đã mất hẳn đơn hàng. Đi cùng với nó thì 30% lượng người mất công ăn việc làm

Khó khăn lớn nhất các doanh nghiệp giày da gặp phải đó chính là tình trạng giảm các đơn hàng một cách nhanh chóng. Công ty TNHH Châu Giang - Hải Phòng cũng là một ví dụ. Công ty gồm 3 nhà máy với 8 dây chuyền với công suất hơn 3 triệu đôi/năm, trong đó 15% là giày mũ da xuất khẩu vào thị trường EU, hiện các đối tác của doanh nghiệp đặt đơn hàng rất cầm chừng, dẫn đến sản lượng giày sản xuất chỉ còn 80% so với trước đây. Đơn hàng ít, sản lượng giảm, tất yếu thời gian lao động của hơn 3 nghìn người lao động cũng giảm theo và mức thu nhập thực tế của người lao động giảm 20%.

Thực tế cho thấy doanh nghiệp nào có sản lượng chiếm tỷ trọng càng nhiều thì khó khăn càng lớn. Công ty cổ phần Hải Dương có hơn 2 nghìn lao động, trong khi đó 80% lượng giày nằm trong danh sách bị áp thuế. Sau một tháng áp thuế, 2 dây chuyền sản xuất giày ngừng sản xuất và công nhân phải luân phiên nghỉ việc.

Lefaso cũng khẳng định việc áp dụng mức thuế 16,8% đối với hàng giày da Việt Nam theo từng giai đoạn không chỉ tác động xấu đối với các nhà sản xuất và lao động của Việt Nam mà còn làm tổn hại đến lợi ích của những người tham gia trực tiếp trong kênh phân phối và lợi ích của người tiêu dùng tại 25 nước EU. Với mức thuế cao như công bố của EC, mỗi đôi giày da của Việt Nam xuất khẩu vào EU sẽ tăng lên từ 1,5-2 Euro/đôi. Với mức thuế này không chỉ các nhà nhập khẩu, nhà sản xuất phải gánh chịu mà còn khiến người tiêu dùng cũng phải mua các sản phẩm với giá đắt hơn rất nhiều.

CHƯƠNG 3

CÁC GIẢI PHÁP ĐỐI PHÓ VỚI HIỆN TƯỢNG BÁN PHÁ GIÁ TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ CỦA VIỆT NAM

Nền kinh tế của ta đang bước vào hội nhập, bắt đầu xuất hiện các kiểu bán phá giá của công ty nước ngoài, và nhất là hàng hóa giá rẻ đến nghi ngờ của Trung Quốc đang ngày càng nhiều. Để bảo vệ quyền lợi chính đáng của mình, đã đến lúc Việt Nam cần đặt ra vấn đề về tiến hành những cuộc điều tra để có cơ sở áp dụng mức thuế chống phá giá.

Theo Hiệp định chống bán phá giá của WTO, quốc gia muốn áp dụng biện pháp chống bán phá giá phải thông qua thủ tục điều tra, chứng minh được 3 yếu tố: Có hành vi bán phá giá trên thị trường nước mình; có thiệt hại hoặc đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng đối với ngành sản xuất của nước mình; hành vi bán phá giá với thiệt hại nêu trên có mối liên hệ nhân quả với nhau.

Để khởi kiện thì phải tìm bằng chứng có tính thuyết phục, và điều này thường không đơn giản. Liệu chúng ta có bằng chứng cho thấy hàng hoá nước ngoài bán trên thị trường nước đó với giá cao hơn giá xuất sang Việt Nam không? Mặt khác, tìm được chi phí sản xuất hợp lý của doanh nghiệp nước ngoài cũng không đơn giản.

Cũng rất khó tìm được bằng chứng về việc trợ giá của chính phủ đối với các hàng hoá được nhập khẩu vào Việt Nam vì ngày nay người ta đủ khéo léo để giấu dưới những hình thức mà bên nguyên đơn không thể buộc lỗi.

Trên thực tế, quá trình điều tra về bán phá giá của EU, Mỹ và một số nước khác cho thấy, việc xác định giá trị thông thường của hàng hoá để làm căn cứ xác định biên độ phá giá quá phức tạp và đôi khi không minh bạch, vẫn còn rất nhiều áp đặt. Bên cạnh đó, chi phí của một vụ kiện bán phá giá là rất lớn, nó đòi hỏi người theo kiện nhất là nguyên đơn phải bỏ rất nhiều thời gian, với những đoàn điều tra, lực lượng luật sư hùng hậu và đầy kinh nghiệm.

Thực tiễn thương mại thế giới cũng cho thấy, việc thi hành án về chống bán phá giá không hề đơn giản. Và nếu một nước không công nhận kết quả vụ kiện vì cho là bất

hợp lý, họ có thể tuyên bố trả đũa thương mại bằng việc tăng thuế nhập khẩu với nước kia, kết quả là các nước nhỏ sẽ bị thiệt nhiều hơn.

Phân tích như vậy để chúng ta thấy được những khó khăn đang chờ đợi chúng ta phía trước khi chúng ta chủ động đối phó với các tranh chấp thương mại quốc tế, nhất là về bán phá giá. Nhưng như vậy không có nghĩa là chúng ta sẽ phải chấp nhận sự bất hợp lý, cạnh tranh thiếu lành mạnh ngay trên sân nhà mình.

Chống phá giá luôn là một công cụ lợi hại mà các nước đã, đang và sẽ sử dụng để bảo hộ sản xuất trong nước và bảo đảm một nền thương mại công bằng. Trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế và khu vực, đòi hỏi các doanh nghiệp và các nhà quản lý Việt Nam phải chủ động đề phòng và tham gia tích cực vào các vụ kiện bán phá giá trên thị trường quốc tế.

Mặt khác, sau sự ra đời của các quy định pháp luật tương đối hoàn thiện về chống phá giá thì việc nâng cao nhận thức của các doanh nghiệp, các nhà sản xuất là những việc đầu tiên cần phải làm để góp phần hạn chế tình trạng bán phá giá tại Việt Nam, bảo hộ sản xuất trong nước phát triển.

Đã đến lúc, chúng ta nên thành lập cơ quan chuyên trách về tranh chấp thương mại quốc tế cùng với sự đoàn kết giữa các doanh nghiệp trong cùng một ngành nghề để theo đuổi vụ kiện là rất cần thiết.

Chúng ta phải lấy danh nghĩa của Hiệp hội sản xuất để đủ tư cách đại diện cho không dưới 50% sản phẩm toàn quốc và cũng để chia sẻ những chi phí kiện tụng.

Những hạn chế về tài chính và kiến thức, việc thiếu vắng các nhà chuyên môn, chuyên nghiệp như luật sư, kế toán, kiểm toán, kinh tế gia... vẫn còn là một thiệt thòi lớn và cần được khắc phục dần đối với chúng ta.

Thủ tướng Chính phủ đã có chỉ thị 20/2005/CT-TTg về việc chủ động phòng, chống các vụ kiện thương mại nước ngoài. Chỉ có chủ động và tích cực thì chúng ta mới có thể không thua ngay trên sân nhà và vươn ra thị trường thế giới trong bối cảnh toàn cầu hoá và gia nhập WTO ở một tương lai gần.

Bộ Thương mại đã ban hành Pháp lệnh Chống bán phá giá với hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam. Đây là văn bản luật đầu tiên quy định cách thức bảo hộ hợp pháp

ngành sản xuất trong nước mà nhiều nước trên thế giới áp dụng từ lâu. Tất cả được rút ra từ bài học tranh chấp cá basa ở thị trường Mỹ.

Tuy nhiên, ban hành Pháp lệnh Chống bán phá giá chỉ là bước đầu tiên. Bởi để cơ chế này phát huy hiệu lực, Việt Nam còn cần điều chỉnh, bổ sung hệ thống luật pháp, như luật về thống kê thị trường, nguyên tắc xác định thị phần... Ngoài ra còn phải có hệ tiêu chí đánh giá về giá cả, về tính chất thị trường của nền kinh tế... Đây cũng là khung pháp lý cần thiết để thực hiện nhiều luật đã ban hành như Pháp lệnh Giá, Pháp lệnh về Tự vệ trong nhập khẩu hàng hóa nước ngoài vào Việt Nam.

Để triển khai biện pháp bảo hộ hợp pháp này không đơn giản. Để xác định có hay không việc bán phá giá, phía Việt Nam phải có đồng bộ hệ thống tính toán thống kê về số lượng, chủng loại hàng, mức độ ảnh hưởng của việc bán phá giá với doanh nghiệp trong nước; phải có năng lực tài chính để tiến hành điều tra tại nước xuất khẩu. Sau khi cá basa, tôm, xe đạp... chịu nhiều thua thiệt tại thị trường Mỹ, EU, ... chống bán phá giá với hàng hóa nước ngoài nhập khẩu vào Việt Nam đang được tìm đến như một công cụ hữu hiệu bảo vệ nhà sản xuất trong nước. Tuy nhiên, đây sẽ là bài toán khó đối với các cơ quan hải quan, thuế, quản lý thị trường.

3.1 Dự báo khả năng bị kiện bán phá giá trong tương lai của hàng hoá VN

Trong những năm tới VN sẽ phải đối phó với nhiều vụ kiện chống bán phá giá do kim ngạch xuất khẩu của một số ngành hàng đang trên đà tăng nhanh; nếu doanh nghiệp không chuẩn bị trước sẽ gặp nhiều khó khăn.

Theo thống kê của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO), những lĩnh vực thường bị kiện phá giá là sắt thép và các sản phẩm kim loại, hoá chất, nhựa, máy móc, thiết bị điện, dệt, gỗ, giấy và xi măng... Đối với VN, dệt may, da giày, đồ gỗ, thủ công mỹ nghệ, cao su, nông hải sản... là những nhóm hàng có nguy cơ cao nhất.

3.1.1 Dự báo cho một số ngành tiêu biểu

3.1.1.1 Dự báo cho ngành gỗ

Chưa phải lâm vào vụ kiện như ngành da giày nhưng nhiều DN gỗ vẫn lo về khả năng xảy ra một vụ kiện tương tự tại thị trường Mỹ. Tính đến cuối năm 2005, ngành gỗ VN đã XK đạt 1,5 tỉ USD, tăng 50% so với năm 2004. Mỹ đang là thị trường chính của

Việt Nam với 54% sản lượng hàng XK vào thị trường này. Ước tính cả năm 2006, kim ngạch XK của ngành gỗ vào thị trường này đạt khoảng 700 triệu USD, chiếm gần 2.5% lượng nhập khẩu sản phẩm gỗ của nước này. Với tốc độ tăng trưởng “nóng” đó, có nhiều khả năng đồ gỗ sẽ bị Mỹ xem xét để đưa ra một vụ kiện chống bán phá giá.

Đồ gỗ Việt Nam đã xuất khẩu trên 120 nước, trong đó các thị trường chủ yếu là Nhật Bản, EU, Mỹ và Đài Loan. Về cơ cấu sản phẩm, mặt hàng gỗ xuất khẩu đi Nhật và EU chủ yếu là đồ dùng trong nhà, làm bằng gỗ mềm. Hàng xuất sang Mỹ chủ yếu là bàn ghế ngoài trời được làm bằng gỗ cứng. Nếu bị áp thuế chống phá giá thì đương nhiên doanh nghiệp sẽ gặp nhiều khó khăn, tuy nhiên, không phải vì thế mà chúng ta ngừng xúc tiến xuất khẩu vào thị trường Mỹ. Theo tôi, các doanh nghiệp Việt Nam cứ tiếp tục phát triển hoạt động xuất khẩu sang quốc gia này nhưng phải lường trước những khó khăn và đặc biệt nên chuẩn bị nhiều thị trường khác để đề phòng bị áp thuế chống phá giá.

Hiện nay các nhà sản xuất đồ gỗ từ Mỹ, châu Âu, Trung Quốc và một số nước Đông Nam Á có xu hướng chuyển dịch về châu Á nhiều hơn, trong đó có VN. Khách hàng chú ý đến sản phẩm gỗ VN vì giá nhân công rẻ và thuế xuất khẩu gỗ vào thị trường Mỹ còn thấp. Đặc biệt, sản phẩm gỗ nội thất trong phòng ngủ đang có vị trí cao đối với người tiêu dùng Mỹ. Điều này đã làm kim ngạch xuất khẩu đồ gỗ của VN tiếp tục tăng cao. Với những lý do này chúng ta không thể không tính đến khả năng có thể mặt hàng gỗ sẽ bị kiện chống bán phá giá, nhất là sản phẩm nội thất. Thực tế, phía Mỹ cũng đã từng áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với sản phẩm này của Trung Quốc. Vì thế, việc tìm các giải pháp tháo gỡ và chuẩn bị tốt để đối phó là không thừa, nếu doanh nghiệp muốn tiếp tục đẩy mạnh xuất khẩu gỗ vào Mỹ.

3.1.1.2 Dự báo cho ngành da giày

Đứng vị trí thứ ba trong các ngành đóng góp lớn nhất vào GDP và kim ngạch xuất khẩu (XK) của VN, vậy mà khi quyết định áp thuế chống bán phá giá của Ủy ban Châu Âu (EC) mới có hiệu lực gần một tháng, cả ngành da giày VN đã lâm vào hoàn cảnh bi đát.

Ngay khi có tin khả năng xảy ra vụ kiện, các DN da giày đã bị mất hàng loạt hợp đồng, bởi khách hàng lo lắng sẽ bị áp thuế chống bán phá giá nên không dám đặt hàng - đó là ý kiến của hầu hết DN da giày khi nói về tác động của vụ kiện.

Ngay từ năm 2005, kim ngạch XK giày da của nhiều DN giảm mạnh. Sản lượng giày XK của Cty TNHH Sao Vàng (Hải Phòng) năm 2005 chỉ đạt trên 5,3 triệu đôi, bằng 88,7% so với năm 2004 nên kim ngạch XK của DN giảm 8% so với năm 2004. Cty da giày Hải Phòng cả năm 2005 chỉ đạt 83% sản lượng so với năm 2004, nhiều đơn vị thành viên chỉ đạt 60%. Nặng nề hơn là Cty cổ phần giày Hải Dương, ngay từ tháng 11.2005, đơn hàng đã giảm rõ rệt nên phải giảm việc, năm 2006 lượng đơn hàng càng giảm mạnh và đến thời điểm hiện nay, sản lượng chỉ còn được khoảng 30% so với cùng kỳ mọi năm.

Còn hàng loạt nhà sản xuất giày như Barotex, Cty liên doanh Kainan, giày Thái Nguyên, giày Tiên Sơn... đã phải ngừng sản xuất bởi các khách hàng không ký hợp đồng đặt hàng, công nhân phải nghỉ chờ việc. Nhiều DN phản ánh, mới chỉ áp thuế có 4,2% mà hàng loạt DN đã lao đao, nếu EC áp thuế tới 16,8% vào thời điểm 15.9.2006, tình hình còn tồi tệ hơn. Dư luận cho rằng vụ kiện chẳng khác gì "con sóng thần" đang tàn phá ngành công nghiệp da giày VN.

Tương lai của ngành da giày

Các DN da giày đều khẳng định: Nếu bị áp thuế ở mức 16,8%, mỗi đôi giày sẽ tăng giá từ 3-4USD, có những loại giày tăng tới 14USD. Như vậy, các nhà phân phối không thể chịu đựng nổi, sẽ bỏ VN chuyển hướng đầu tư và đặt hàng sang các nước khác như Indonesia, Campuchia, Ấn Độ...

Trong mỗi hợp đồng đặt hàng, khách luôn yêu cầu các DN phải sản xuất đủ chủng loại giày: Giày da, giày thể thao, giày trẻ em... mới đảm bảo lợi nhuận. Và sẽ không có chuyện loại bỏ riêng giày có mũ da mà vẫn ký hợp đồng cho VN gia công các mặt hàng giày da khác như cách nghĩ của EC và một số cơ quan chức năng VN. Chỉ cần giày mũ da của VN bị áp thuế, khách hàng sẽ bỏ VN, ngành da giày sẽ mất tất cả các hợp đồng gia công giày dép XK vào thị trường EU. Khi đó, tình trạng đổ vỡ,

phá sản của các DN ngành da giày sẽ rất lớn, gây hậu quả nặng nề cho nền kinh tế cũng như xã hội.

Nói về tương lai ngành da giày VN, nhiều DN cho rằng: 90% các DN da giày VN là các đơn vị gia công cho các nhà phân phối nước ngoài để được hưởng chiết khấu vô cùng nhỏ nhoi. Nay các nhà phân phối bỏ sang thị trường khác đặt hàng, các DN Việt Nam sẽ mất thị trường, người lao động nghèo VN chịu ảnh hưởng bởi mất việc.

Với tình hình này, ngành giày dép Việt Nam đang đứng trước nguy cơ suy giảm, do 70% tổng kim ngạch của ngành này được xuất khẩu sang Liên minh châu Âu (EU), trong đó có tới 60% là đối tượng bị kiện.

3.1.1.3 Dự báo cho ngành dệt may

Việt Nam được coi là một nước cung cấp lâu dài với số lượng lớn mặt hàng dệt may cho thị trường Mỹ nên hầu hết những người bán lẻ tin rằng, VN sẽ là mục tiêu hàng đầu của các đơn kiện chống phá giá.

Khi Hiệp định về Hàng dệt may (ATC) hết hiệu lực, thương mại hàng dệt may sẽ không còn chịu chế độ hạn ngạch nữa, mà sẽ được áp dụng các hình thức hạn chế thông thường trong khuôn khổ GATT, trong đó có thuế chống bán phá giá, chống trợ giá và các biện pháp phòng vệ khác. Luật sư William H. Barringer của Văn phòng Luật sư Willkie & Gallagher (Mỹ) vừa được Bộ Thương mại mời đến thuyết trình cho DN dệt may đã cảnh báo các DN Việt Nam về nguy cơ có thể bị kiện chống bán phá giá.

Để đối phó với khả năng bị kiện chống bán phá giá hàng dệt may. Ông Barringer khuyên các DN Việt Nam nên tiến hành một loạt biện pháp. Trước hết, các DN nên thay đổi thông lệ kế toán để đảm bảo sự nhất quán với tiêu chuẩn GAAP (chế độ kế toán tiêu chuẩn chung). Cơ cấu lại hồ sơ kế toán, sản xuất để bảo đảm rằng các yếu tố sản xuất có thể được xác định và xác thực - các yếu tố cần quan tâm dựa trên kinh nghiệm vụ kiện tôm bao gồm: số giờ lao động trên một đơn vị sản phẩm, tỷ lệ nguyên liệu - thành phẩm đối với các nguyên vật liệu chính. Đối chiếu số liệu kho thành phẩm. Phân bổ các yếu tố sản xuất chung cho các sản phẩm đơn lẻ. Ngoài ra, DN cũng nên tạo lập hồ sơ đầy đủ trên giấy tờ để chứng minh việc không có sự kiểm soát của Chính phủ.

3.1.1.4 Dự báo đối với các ngành khác

Theo thống kê của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO), những lĩnh vực thường bị kiện phá giá là sắt thép và các sản phẩm kim loại, hoá chất, nhựa, máy móc, thiết bị điện, dệt, gỗ, giấy và xi măng... Đối với VN, dệt may, da giày, đồ gỗ, thủ công mỹ nghệ, cao su, nông hải sản... là những nhóm hàng có nguy cơ cao nhất.

Trong đó, nhận định sơ bộ cho thấy những mặt hàng như: dệt may, đồ gỗ, thủ công mỹ nghệ, cao su, nông hải sản... là những nhóm mặt hàng có nguy cơ cao nhất sẽ bị kiện trong tương lai. Ngoài ra, một số mặt hàng mới (mặc dù có kim ngạch xuất khẩu nhỏ) như hóa chất, sản phẩm cơ khí, điện, nhựa... cũng có thể bị điều tra.

Để đối phó trước tình hình này, các hiệp hội ngành hàng phải đánh giá lại năng lực và lợi thế cạnh tranh của ngành sản xuất trong nước và thị trường nước xuất khẩu. Việc xem xét bao gồm toàn bộ các yếu tố tạo nên một vụ kiện phá giá như: năng lực và lợi thế cạnh tranh, diễn biến về giá cả sản phẩm trong ngành... Ngoài ra, các ngành cũng cần thiết xây hệ thống cơ sở dữ liệu thông tin cho từng sản phẩm, từng thị trường xuất khẩu.

3.2 Các giải pháp khi hàng Việt Nam bị kiện bán phá giá trên thị trường quốc tế

Như các phần trên đã trình bày, song song với tiến trình tự do hoá thương mại trên qui mô toàn cầu, biện pháp chống bán phá giá ngày càng bị lợi dụng như một hàng rào phi thuế quan để hạn chế nhập khẩu với mục tiêu bảo hộ sản xuất trong nước.

Chúng ta đã nhận thấy nguy cơ này ngày một rõ hơn và do đó cần phải hành động một cách mau lẹ để đối phó với tình hình. Trong từng vụ việc đơn lẻ thì các công việc cần phải tiến hành có thể theo trình tự chung là vận động bằng nhiều con đường để các doanh nghiệp hoặc các cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu không nộp đơn. Khi đơn đã nộp thì cần vận động cơ quan có thẩm quyền không tiến hành điều tra với nhiều lý do như có bằng chứng hiển nhiên không có phá giá hoặc không có thiệt hại, hoặc phá giá ở thấp tức là biên độ phá giá nhỏ hơn 2% giá xuất khẩu, hoặc tỷ lệ nhập khẩu từ Việt nam có thể bỏ qua tức là chiếm dưới 3% tổng giá trị nhập khẩu mặt hàng đó.

Khi cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu vẫn tiếp tục điều tra thì ta lại tích cực vận động họ không áp dụng biện pháp tạm thời, chẳng hạn với lý do hàng nhập khẩu chưa gây thiệt hại vật chất cho ngành sản xuất trong nước. Trong trường hợp ta thấy khả năng đối tác sẽ áp dụng thuế chống bán phá giá một cách chính thức là khó tránh khỏi thì cần vận động để mức thuế chống bán phá giá càng thấp càng tốt, chẳng hạn vận động những nhà sản xuất sử dụng hàng nhập khẩu như là nguyên liệu đầu vào và người tiêu dùng cuối cùng hàng nhập khẩu gây sức ép với cơ quan thẩm quyền áp dụng mức thuế thấp hơn biên độ phá giá.

Nguyên tắc chung thì như vậy nhưng trên thực tế vận động, thuyết phục, gây sức ép với chính phủ của nước nhập khẩu không đơn giản đặc biệt là trong bối cảnh kiến thức, kinh nghiệm của ta trong vấn đề này hầu như chưa có gì và nền kinh tế của ta chưa được nhiều đối tác chấp nhận là nền kinh tế thị trường. Việt nam cũng chưa phải là thành viên WTO để có thể sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp có hiệu quả của tổ chức thương mại toàn cầu này.

Trong bối cảnh như vậy, tôi xin nêu một số giải pháp mang tính tình thế trong một vài năm tới để hạn chế phần nào thiệt hại trong các tranh chấp về bán phá giá. Tuy nhiên, ngay từ bây giờ chúng ta phải có hành động cụ thể để đối phó với hiện tượng này trong dài hạn. Những hành động này có thể tác động lớn tới toàn bộ nền kinh tế xã hội.

3.2.1 Các giải pháp trước mắt

Trong giai đoạn trước mắt chúng ta cần chú trọng tới một số biện pháp đơn giản như:

Thứ nhất, chúng ta cần chỉ ra đơn có hợp lệ hay không dựa trên hai khái niệm là sản phẩm tương tự và ngành sản xuất trong nước.

Thứ hai, trong một số tranh chấp bán phá giá chúng ta nên cân nhắc tới lợi ích vật chất hơn là theo đuổi mục tiêu “ta đúng, đối tác sai”. Nói cách khác, dù cho ta biết chắc là ta không bán phá giá một sản phẩm nào đó, nhưng nếu thấy khả năng thắng lợi trong vụ kiện không cao và tốn kém, khi đó ta nên đưa ra nhân nhượng để đỡ bị thiệt, đối tác cũng dung hoà được quyền lợi kinh tế và chính trị trong nội bộ nước họ. Biện

pháp nhân nhượng được luật phá giá của WTO cho phép là cam kết giá. Trong quá trình điều tra, nước xuất khẩu có thể tự nguyện cam kết tăng giá xuất khẩu. Nếu nước nhập khẩu chấp nhận đề xuất này thì quá trình điều tra chấm dứt trừ khi nước xuất khẩu vẫn yêu cầu tiếp tục điều tra.

Cam kết tăng giá xuất khẩu là một biện pháp khá đơn giản, đỡ tốn chi phí theo đuổi tranh chấp. Một ưu điểm rõ ràng là nhà xuất khẩu được hưởng phần lớn chênh lệch giữa giá bán tại nước nhập khẩu trước và sau khi tăng giá xuất khẩu. Trong khi đó, nếu bị áp dụng thuế chống bán phá giá thì có thể thấy rằng giá bán tại nước nhập khẩu tăng lên nhưng nhà xuất khẩu không được lợi gì cả. Hơn nữa, sau khi bị đánh thuế chống bán phá giá, nhà xuất khẩu sẽ dần dần phải tăng giá để không bị coi là bán phá giá nữa. Trong khi chờ đợi cơ quan rà soát kiểm tra để dỡ bỏ thuế chống bán phá giá, giá hàng xuất khẩu sẽ bị tăng vọt do thuế chống bán phá giá vẫn tiếp tục đánh vào hàng hóa đã được nâng giá. Điều này dẫn đến sự ngưng trệ xuất khẩu và ảnh hưởng lớn tới sản xuất mặt hàng đó tại nước xuất khẩu.

Thực tế cho thấy đã có nhiều nước tự nguyện đưa ra cam kết tăng giá xuất khẩu để giải quyết tranh chấp về bán phá giá. Giải quyết tranh chấp về phá giá theo cách này cũng tương tự như biện pháp hoà giải trong các vụ kiện ra toà và hai bên cùng có lợi.

Về tổng thể có thể thấy rằng đề xuất cam kết giá là một biện pháp đối phó chủ động của nước xuất khẩu trong các tranh chấp về bán phá giá. Tuy nhiên, không phải mọi đề xuất cam kết giá đưa ra đều được nước nhập khẩu chấp nhận. Ví dụ như tháng 7/2002 Cục Hải quan Australia đã kết thúc điều tra bán phá giá đối với mặt hàng thép cán nóng nhập khẩu từ Hàn quốc, Nam phi và Thái lan. Cuộc điều tra kết luận rằng mặt hàng thép cán nóng đã bị bán phá giá vào Australia và gây thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất thép của nước này. Cục Hải quan đã đề nghị công bố trên toàn quốc về thuế chống bán phá giá mà nước này sẽ áp dụng cho hàng nhập khẩu từ Hàn quốc, Nam phi và Thái lan kể từ ngày 15/04/2002. Đồng thời, Australia đã tuyên bố không chấp nhận đề xuất cam kết giá do một số nhà xuất khẩu Hàn quốc và Thái lan đưa ra. Do đó các nước cũng cần phải cân nhắc nhiều yếu tố khác nhau trước khi tự nguyện đề xuất đưa ra cam kết tăng giá xuất khẩu.

Để giảm thiểu tối đa những tác động tiêu cực do các vụ kiện này gây ra, các doanh nghiệp, hiệp hội ngành hàng cần xây dựng cơ chế dự phòng và cảnh báo sớm thông qua hệ thống mạng lưới cung cấp thông tin để tiến hành theo dõi, rà soát, đánh giá dự báo những thay đổi trong hệ thống pháp luật, cũng như các động thái về chống phá giá của các thị trường xuất khẩu chủ lực. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp cần đa dạng hoá sản phẩm, đa dạng hoá thị trường.

Khi xảy ra các vụ kiện bán phá giá, thời gian dành cho doanh nghiệp trả lời và hoàn thành hồ sơ rất ngắn. Do vậy, khi bị nước ngoài khởi kiện, doanh nghiệp và hiệp hội doanh nghiệp nên tích cực chủ động tham gia giải quyết vụ kiện một cách khôn khéo và hợp tác. Nếu thụ động sẽ mất lợi thế và hậu quả là hàng hoá Việt Nam bị đánh thuế cao, bị giảm hoặc mất khả năng thâm nhập thị trường

3.2.2 Các giải pháp lâu dài

Thực tế cho thấy đối phó với các vụ tranh chấp bán phá giá rất phức tạp, nhất là khi chúng ta ở thế bị động vì hàng xuất khẩu của ta bị nước khác điều tra bán phá giá. Khi gặp tình huống đó, chúng ta phải tiến hành đồng bộ và linh hoạt nhiều biện pháp khác nhau để giảm thiệt hại tới mức thấp nhất, trong đó có biện pháp cam kết tăng giá xuất khẩu.

Tuy nhiên, về dài hạn chúng ta cần đẩy nhanh tiến trình cải cách kinh tế, xây dựng nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, nâng cao sức cạnh tranh của hàng hoá Việt nam.

Chúng ta cũng cần chủ động đẩy mạnh quá trình đàm phán gia nhập WTO vì chỉ khi trở thành thành viên tổ chức thương mại toàn cầu này chúng ta mới tránh được sự phân biệt đối xử trong thương mại, bao gồm cả việc giải quyết các tranh chấp về bán phá giá. Hơn nữa, chỉ tới khi đó chúng ta mới có thể sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp có hiệu quả và khá công bằng của WTO.

Chúng ta cũng cần hoàn thiện Pháp lệnh về thuế chống bán phá giá. Đây vừa là công cụ pháp lý bắt buộc phải có để đối phó với hàng nhập khẩu bị bán phá giá vào Việt nam, vừa là vũ khí tốt giúp cho đàm phán với các nước khác theo kiểu “nếu anh điều tra phá giá với hàng của tôi thì tôi cũng sẽ điều tra phá giá với hàng của anh”.

Ngoài việc ban hành Pháp lệnh về Chống bán phá giá, cần hoàn thiện các luật khác có liên quan sao cho phù hợp với chuẩn mực quốc tế, đặc biệt là về chế độ kế toán, bởi lẽ có một chế độ kế toán phù hợp thì quá trình điều tra sẽ thuận lợi và kết luận sẽ chuẩn xác hơn

Thiết lập cơ quan về bán phá giá. Cơ quan này có thể trực thuộc Bộ Thương mại. Cơ quan này có nhiệm vụ chủ yếu là đảm bảo liên hệ chặt chẽ giữa các bộ ngành liên quan và phối hợp hành động với các nhà sản xuất, nhà XK hay NK, Hội bảo vệ người tiêu dùng. Sự phối hợp một cách chặt chẽ giữa các bên có liên quan là một trong những yếu tố rất quan trọng có ảnh hưởng đến giải quyết các vụ bán phá giá

Cần coi trọng công tác đào tạo cán bộ có kiến thức về biện pháp chống bán phá giá. Hiện nay chúng ta chưa nắm vững và vận dụng tốt các quy định pháp luật về thương mại quốc tế liên quan đến bán phá giá. Chúng ta chưa có đội ngũ luật sư, các nhà tư vấn trong nước am hiểu và dày dặn kinh nghiệm về bán phá giá, các vấn đề liên quan đến bán phá giá. Trong thời gian tới chúng ta cần quan tâm và nghiên cứu sâu về bán phá giá, đưa nội dung này vào chương trình giảng dạy tại các trường đại học luật và thương mại, kinh tế tài chính, sao cho có thể đào tạo một đội ngũ cán bộ có đủ năng lực để đối phó với biện pháp cản trở thương mại đang ngày càng được áp dụng rộng rãi này.

Tuyên truyền phổ biến cho các DN có những hiểu biết nhất định về các vấn đề liên quan tới biện pháp chống bán phá giá. Các DN cần phải hiểu được mình nên làm gì và phải làm như thế nào khi hàng XK của mình bị nước ngoài điều tra bán phá giá. Tóm lại, một khi hàng XK Việt Nam ngày càng có sức cạnh tranh, kim ngạch XK lớn thì nguy cơ bị các nước điều tra chống bán phá giá cũng có thể tăng lên. Nhằm ứng phó với tình hình đó, đối với từng trường hợp tranh chấp chúng ta cần hành động nhanh chóng, vận động bằng nhiều cách. Về mặt lâu dài, các giải pháp chiến lược như nhanh chóng trở thành thành viên của WTO, hoàn thiện hệ thống pháp luật về kinh tế - thương mại, nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ là việc làm cần thiết góp phần giải quyết các trường hợp tranh chấp đến bán phá giá theo hướng có lợi cho Việt Nam.

3.2.3 Các giải pháp hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam tránh các rào cản thương mại quốc tế.

Thị trường các nước phát triển có nhu cầu tiêu thụ hàng hoá rất lớn, nhưng cũng là thị trường khắt khe và khó tính. Đặc biệt, họ thường có sự phân biệt đối xử với những nước chưa phải là thành viên của WTO. Thực tế, thời gian qua đã cho chúng ta thấy, hàng hoá Việt Nam vào thị trường Mỹ, EU do không có kinh nghiệm nên đã vướng phải một số loại rào cản gây nên những tổn thất đáng tiếc. Khi để xảy ra các vụ kiện từ đối phương thì ít nhất cũng làm chúng ta tổn hao nguồn lực để theo đuổi vụ kiện. Việt Nam chưa phải là thành viên của WTO, không bắt buộc phía đối phương phải áp dụng cơ chế giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ của WTO, việc phân xử hoàn toàn phụ thuộc vào luật pháp và thiện chí của họ, nếu chúng ta không nhất trí cũng khó có các biện pháp mạnh để thực hiện trả đũa. Biện pháp giúp nhận dạng và tránh các rào cản này phải là sự kết hợp giữa trợ giúp của Chính phủ, Hiệp hội và sự nỗ lực của doanh nghiệp.

3.2.3.1 Sự trợ giúp của chính phủ

Chính phủ cần đổi mới chính sách và cơ chế quản lý theo hướng kinh tế thị trường để nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Chuyển các hình thức trợ cấp trực tiếp thành trợ cấp gián tiếp: hỗ trợ doanh nghiệp nghiên cứu thị trường, hỗ trợ các hoạt động xúc tiến thương mại, hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực, tạo cơ hội dễ dàng tiếp cận các nguồn vốn. Các cơ quan quản lý nhà nước không được gây phiền hà cho nhà xuất khẩu, thường xuyên cung cấp thông tin như tập quán thị trường, quy mô thị trường, biến động giá cả, các loại rào cản ở từng thị trường... để doanh nghiệp có các biện pháp chủ động thích ứng với từng thị trường.

3.2.3.2 Vai trò của các Hiệp hội ngành nghề

Các hiệp hội ngành nghề cần tạo nên một sự liên kết chặt chẽ giữa các doanh nghiệp trong một ngành sao cho khi cùng xâm nhập thị trường vẫn có được sức mạnh cạnh tranh về giá, về lượng ở mức không bị đối phương đưa ra các rào cản. Trường hợp các doanh nghiệp bị vướng vào rào cản thì hiệp hội phải là nơi giúp đỡ đặc lực cho

thành viên của mình vượt qua rào cản với chi phí thấp nhất, tạo sự gắn bó thành viên với hiệp hội trong một lợi ích thống nhất.

3.2.3.3 Sự chủ động vươn lên của doanh nghiệp

Các doanh nghiệp khi sản xuất cần dựa trên các tiêu chuẩn có liên quan đến hàng hoá của mình để nâng cao chất lượng hàng hoá xuất khẩu, tạo ra lợi thế cạnh tranh bằng chất lượng. Chủ động tìm hiểu tập quán và luật pháp thương mại của thị trường nhập khẩu. Bằng mọi cách để tránh bị kiện bán phá giá, nếu có bị thì cần khôn khéo tìm cách tháo gỡ với sự trợ giúp của chính phủ và hiệp hội.

Nhìn chung, với điều kiện của một nước đang phát triển, chưa phải là thành viên của WTO, để hạn chế rủi ro, cần đa dạng hoá thị trường, đa dạng hoá mặt hàng. Tìm ra những mặt hàng vừa là lợi thế của quốc gia vừa có khả năng mở rộng thị trường không phải là điều đơn giản đối với từng doanh nghiệp, nhưng lại là cần thiết để nâng cao sức cạnh tranh trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế.

Các doanh nghiệp cần xây dựng chiến lược xuất khẩu cụ thể cho từng ngành hàng, tránh tạo tăng trưởng đột biến của một mặt hàng tại một thị trường nào đó.

Bên cạnh đó, các doanh nghiệp VN không nên “tự phá giá lẫn nhau” bằng cách liên tục hạ giá bán để giành khách hàng. Các doanh nghiệp cần tránh bẫy chi phí thấp do giá nhân công rẻ mà nên tăng hàm lượng công nghệ, tăng đào tạo để tạo cơ cấu giá thành xuất khẩu hợp lý.

3.3 Áp dụng thuế chống bán phá giá nhằm bảo hộ đối với hàng sản xuất trong nước

Quá trình hội nhập đang phát triển cả quy mô lẫn chất lượng, chúng ta không thể đứng ngoài vòng xoáy toàn cầu hoá. Quá trình ấy luôn diễn ra trong sự cạnh tranh khốc liệt, không tránh khỏi những hành vi cạnh tranh không lành mạnh mà đặt biệt là cạnh tranh về giá. Giá được thể hiện trực tiếp ra bên ngoài, là yếu tố quan trọng để người tiêu dùng quyết định mua hay không mua. Bán phá giá là một trong những biện pháp hữu hiệu nhất để chiếm đoạt thị trường của nước khác. Là một nước đang chấp chững bước vào sân chơi lớn của thế giới, cần thiết phải có công cụ để bảo vệ mình đó chính là thuế chống bán phá giá.

Áp dụng thuế chống bán phá giá sẽ tạo ra sự bảo hộ cao hơn cho các nhà sản xuất sản phẩm tương tự ở trong nước. Mức bảo hộ tăng lên bằng biên độ phá giá, hay là sự chênh lệch giữa giá bán của sản phẩm đó tại nước xuất khẩu và giá xuất khẩu. Việc áp dụng thuế chống bán phá giá sẽ góp phần duy trì sản xuất của những ngành đó, qua đó giảm thất nghiệp và sự phá sản của một số nhà sản xuất.

Mặc dù áp dụng thuế chống bán phá giá sẽ có lợi cho nhà sản xuất trong nước do bán được sản phẩm với giá cao hơn nhưng sẽ gây ra thiệt hại cho người tiêu dùng. Nhiều nghiên cứu về khía cạnh kinh tế của hiện tượng bán phá giá cho rằng bán phá giá là một hiện tượng kinh tế phổ biến và bình thường, cả trong trường hợp giá bán trong nước thấp hơn giá xuất khẩu, tức là có sự phân biệt đối xử về giá, cũng như trường hợp giá xuất khẩu thấp hơn chi phí sản xuất, kể cả chi phí cố định. Lợi ích tăng lên đối với các nhà sản xuất trong nước không đủ bù đắp thiệt hại của người tiêu dùng, hay nói cách khác là thiệt hại chung đối với toàn xã hội.

Ngoài ra, áp dụng thuế này cũng sẽ gây ra thiệt hại đối với những nhà sản xuất sử dụng sản phẩm liên quan làm nguyên liệu cho sản xuất các hàng hóa khác. Ví dụ rõ ràng là các nhà chế tạo ô tô Hoa Kỳ gặp khó khăn lớn trong cạnh tranh với các đối thủ Châu Âu và Nhật bản do họ phải sử dụng thép với giá cao hơn khi chính phủ áp dụng thuế chống bán phá giá để tăng cường bảo hộ các nhà sản xuất thép.

Thuế chống bán phá giá cũng có thể làm giảm tính cạnh tranh dài hạn. Thật vậy, thuế này chỉ được áp dụng trong một giai đoạn nhất định. Do nhiều nguyên nhân, các nhà sản xuất nước ngoài có thể hạ được chi phí sản xuất và không bán phá giá nữa. Trong trường hợp này giá xuất khẩu có thể không đổi, thậm chí ngày càng thấp đi. Nếu các nhà sản xuất trong nước không nhận thức rõ điều này mà chậm đổi mới công nghệ, nâng cao năng suất, v.v... quá dựa dẫm vào sự bảo hộ cao hơn do áp dụng thuế này mang lại thì về dài hạn họ sẽ mất khả năng cạnh tranh với các nhà sản xuất hàng hóa tương tự của nước xuất khẩu.

Các doanh nghiệp được bảo hộ cần nhận thức sau một giai đoạn nào đó, thường là vài năm, hiện tượng bán phá giá có thể biến mất nhưng hàng nhập khẩu vẫn ngày càng rẻ, do đó phải nhanh chóng nâng cao sức cạnh tranh càng sớm càng tốt.

3.4 Các biện pháp áp dụng có hiệu quả thuế chống bán phá giá ở Việt Nam

Chúng ta đã ban hành Pháp lệnh chống bán phá giá nhưng điều quan trọng là làm sao để thực thi nó một cách có hiệu quả trong thực tế.

3.4.1 Điều kiện để áp dụng thuế chống phá giá

Không phải cứ có trợ cấp của chính phủ nước xuất khẩu hay có hiện tượng bán phá giá của nhà xuất khẩu là có thể áp dụng thuế chống bán phá giá, việc đánh thuế này cần dựa trên các điều kiện sau:

+ Gây thiệt hại cho ngành sản xuất nội địa, thể hiện cụ thể: có sự gia tăng đáng kể hàng nhập khẩu bán phá giá và hưởng trợ cấp; giá những mặt hàng nhập khẩu thấp hơn giá của những sản phẩm nội địa tương tự, kết quả là ngành sản xuất nội địa của nước nhập khẩu bị hoặc có nguy cơ bị tổn hại.

+ Mối quan hệ nhân quả giữa hàng nhập khẩu bán phá giá, hưởng trợ cấp với thiệt hại của ngành sản xuất nội địa phải được xác định rõ như: sự giảm sút về sản lượng, doanh số, thị phần, lợi nhuận, tác động đến giá nội địa, việc làm...

+ Trường hợp điều tra chống phá giá, một trong những yếu tố khác cần xem xét là biên độ phá giá, biên độ này phải đủ lớn và có thể gây thiệt hại cho ngành sản xuất nội địa.

3.4.2 Áp dụng thuế chống bán phá giá linh hoạt, phù hợp với điều kiện kinh tế của Việt Nam

Như đã phân tích ở trên, khi áp dụng thuế chống bán phá giá thì lợi ích chung về mặt kinh tế của toàn xã hội có thể bị giảm. Do đó, vấn đề đầu tiên đặt ra là có nên áp dụng thuế này không ngay cả khi các điều kiện để áp dụng thuế chống bán phá giá theo quy định của Hiệp định về thuế chống bán phá giá của WTO đã được tuân thủ, cơ quan chức năng cần cân nhắc các yếu tố có liên quan để quyết định. Ví dụ: thịt cừu của New Zealand đã bán phá giá vào thị trường Việt nam và gây thiệt hại cho một số nông dân nuôi cừu, nhưng Chính phủ thấy rằng hiệu quả của việc nuôi cừu ở Việt Nam rất thấp nên cần khuyến khích những nông dân đó nuôi dê, mặt khác chính phủ đang khuyến khích phát triển du lịch, trong đó việc cung cấp thịt cừu chất lượng cao với giá thấp là

một yếu tố thuận lợi cho du khách. Trường hợp như vậy không nhất thiết phải áp dụng thuế chống bán phá giá với thịt cừu nhập khẩu từ New Zealand.

Như nhiều loại công cụ khác, thuế chống bán phá giá một mặt có tác dụng bảo hộ sản xuất trong nước, mặt khác làm tăng giá sản phẩm, ảnh hưởng bất lợi đến lợi ích kinh tế của toàn xã hội. Do đó, lợi ích của người tiêu dùng nói riêng và lợi ích kinh tế của toàn xã hội nói chung cũng cần được cân nhắc trước khi áp dụng có nên áp dụng biện pháp này hay không.

Thứ hai, Việt Nam đã ban hành Pháp lệnh về thuế chống bán phá giá. Song song điều này, nước ta cần nhanh chóng đào tạo nguồn nhân lực ở nhiều lĩnh vực khác nhau liên quan tới việc áp dụng thuế chống bán phá giá. Chẳng hạn, cần có kế hoạch đào tạo các luật sư chuyên về thương mại quốc tế để họ có thể tham gia giải quyết tranh chấp khi thực hiện thuế này bởi vì khi áp dụng thuế chống bán phá giá phải tuân thủ nghiêm ngặt những quy định của WTO.

Vấn đề cần quan tâm nữa là việc củng cố và thành lập các Hiệp hội ngành nghề. Thông qua hiệp hội, các nhà sản xuất dễ dàng hơn trong việc nộp đơn yêu cầu cơ quan chức năng điều tra phá giá. Ngoài ra, các hiệp hội có vai trò cung cấp các thông tin liên quan về các nhà xuất khẩu bán phá giá, chi phí sản xuất tại nước xuất khẩu... chi phí

Điều quan trọng nữa là cần theo dõi những diễn biến của thế giới, nghiên cứu xu hướng áp dụng các công cụ bảo hộ trên thế giới để có những quyết định thích hợp đối với đối tác thương mại, vừa cân bằng được lợi ích của nhà sản xuất cũng như người tiêu dùng trong nước, vừa không gây căng thẳng trong quan hệ thương mại, ngoại giao với các nước trong khu vực và thế giới.

KẾT LUẬN

Thực tế rõ ràng mà ai trong chúng ta cũng thấy được, các doanh nghiệp trong nước không dễ chấp nhận khoanh tay ngồi nhìn hàng hoá nước khác tràn vào thị trường của mình, đè bẹp các sản phẩm của mình. Trong số những chiêu thức đối đầu nhau, giới kinh doanh ở các nước như Mỹ, Nhật, EU... ưa chuộng nhất là kiện bán phá giá. Sở dĩ như vậy là do các nước đang phát triển thường có các mặt hàng được sản xuất với chi phí thấp hơn nhiều lần do giá nhân công rẻ, chi phí nguyên liệu thấp, tỷ lệ thủ công lớn nhưng lại có điểm yếu là việc quản lý còn nhiều sơ hở, hồ sơ tài liệu chứng minh quy trình sản xuất thiếu minh bạch.

Một khi bị đơn không đủ căn cứ chứng minh sự ngay thẳng trong sản xuất để có một giá thành thấp đến mức bị kiện, thì ngay lập tức, chiếc mũ bán phá giá sẽ chụp xuống đầu chứ chưa nói đến chuyện thắng kiện hay không. Khó như thế thì không lẽ phải “thu hẹp chiến trường” hay phải “dùng cuộc chơi”? Điều quan trọng ở đây là các doanh nghiệp trong nước bắt buộc phải hiểu rõ luật chơi, chấp nhận luật chơi ấy.

Khi hội nhập vào thị trường quốc tế, chúng ta phải luôn sẵn sàng tinh thần, vật chất, hồ sơ, tài liệu để đối mặt với bất cứ hình thức khởi kiện nào, ở bất cứ cấp tòa nào dù là tòa quốc gia hay tòa quốc tế, với luật pháp quốc gia, luật lệ của tổ chức khu vực hay luật lệ của những tổ chức toàn cầu như WTO. Có nghĩa là, ngay từ khi lập doanh nghiệp, chọn ngành nghề kinh doanh, lựa đối tác ký kết... đã phải dự phòng ngay những tình huống tranh chấp, những cơ sở pháp lý và cả những "cửa" theo kiện để ít ra thì cũng giành được thế hoà cả làng, hạn chế đến mức thấp nhất thiệt hại. Kiện phá giá và bị kiện phá giá sẽ diễn ra ngày càng nhiều, chúng ta không thể né tránh nó mà phải đối đầu với nó, hiểu luật chơi của nó để đặt nó vào đúng lúc, đúng nơi, đúng với vai trò của nó.

Hội nhập chính là như thế !

Sau thời gian tìm hiểu thực tiễn hoạt động thương mại quốc tế của Việt Nam, đặc biệt là các vấn đề liên quan đến hiện tượng bán phá giá, tác giả đã cố gắng thu thập, phân tích, tổng hợp để làm rõ vấn đề mình cần nghiên cứu. Đây là sự nỗ lực rất

lớn của tác giả, tuy nhiên, vẫn không tránh khỏi những hạn chế về chuyên môn cũng như cách nhận định vấn đề. Vì vậy, tác giả nghĩ rằng nếu nhận được những ý kiến đóng góp chân tình của quý Thầy, Cô và quý đọc giả có quan tâm đến vấn đề này sẽ rất hữu ích cho việc nghiên cứu tiếp theo của tác giả.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Tài chính (2004), Pháp lệnh về Chống bán phá giá đối với hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam.
2. Bộ Thương mại (2005), Tài liệu tham khảo tại Hội thảo về pháp luật chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ của Canada.
3. Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (GATT 1994).
4. Tổ chức thương mại thế giới (WTO), Hiệp định chống bán phá giá.
5. Trung tâm thương mại quốc tế, UNCTAD/WTO (1997), Thủ tục pháp lý khi áp dụng thuế chống bán phá giá: hướng dẫn các nhà xuất khẩu, nhập khẩu.
6. Tạp chí tài chính các số từ 04/2003 đến 08/2006.
7. Tạp chí Thuế các số từ 01/2003 đến 08/2006.
8. Tạp chí Kinh tế phát triển các số từ 2002 đến 08/2006.
9. Báo diễn đàn doanh nghiệp từ 2004 đến 09/2006.
10. Một số trang web:
<http://www.vinaseek.com>
<http://google.com>
<http://www.mot.gov.vn/traodoiykien/ChongPhaGia>
<http://vnexpress.net/Vietnam/Phap-luat>
<http://www.worldbank.org.vn/Vietnamese/welc/report/htm> - Ấn phẩm của Ngân hàng thế giới tại Việt Nam.
<http://www.undp.org.vn/vfault.htm> - Ấn phẩm của UNDP tại Việt Nam.
<http://www.wto.org>
11. Một số tài liệu khác