

CÁC VỤ KIẾN CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ VÀ CƠ CHẾ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP CỦA WTO

*Bùi Anh Thủy**

Cơ hội và thách thức đang đồng thời đặt ra trước hết đối với các doanh nghiệp của chúng ta khi Việt Nam đã trở thành thành viên chính thức của WTO từ ngày 11 tháng 1 năm 2007. Về thực chất, gia nhập WTO chính là sự gia nhập của các doanh nghiệp. Mấy năm gần đây chúng ta phải đương đầu với nhiều vụ kiện bán phá giá. Gia nhập WTO, các vụ kiện chống bán phá giá không những không giảm mà chắc chắn sẽ gia tăng.

1. Bản chất các vụ kiện chống bán phá giá theo quy định của WTO

Hiệp định chung về thuế quan và thương mại (GATT) đề ra các quy tắc đối với phần lớn thương mại thế giới từ năm 1948 tới năm 1994, nhưng chỉ có một điều - Điều VI quy định về chống bán phá giá và chống trợ cấp (đối kháng). Định nghĩa về bán phá giá còn chưa rõ ràng và chưa có hướng dẫn cụ thể về Điều VI để xác định có việc bán phá giá hay không. Điều VI Hiệp định GATT cũng không xác định mối liên hệ nhân quả giữa bán phá giá và thiệt hại đối với ngành công nghiệp của nước nhập khẩu và không nêu rõ các chế tài. Vòng Đàm phán Kennedy diễn ra vào giữa thập niên 1960 đã dẫn tới Hiệp định Chống bán phá giá GATT, sau đó hiệp định này được thay thế bởi Diễn giải Điều VI trong thời gian tiến hành Vòng Đàm phán Tokyo từ năm 1973 tới năm 1979. Năm 1994 Diễn giải này được đưa vào các cam kết đa phương của WTO dưới hình thức **Hiệp định về việc Thực hiện Điều VI của GATT 1994**. Tất cả các nước thành viên của WTO đều có nghĩa vụ sửa đổi, bổ sung, hoàn thiện Luật Chống bán phá giá của nước mình theo Điều VI của GATT 1994 và Hiệp định Chống bán phá giá của WTO.

Điều VI của GATT 1994 cho phép các

nước thành viên khi nhập khẩu được đánh thuế chống bán phá giá đối với hàng nhập khẩu nếu thoả mãn các điều kiện sau:

Một là, xác định có bán phá giá thông qua các điều tra do nước nhập khẩu tiến hành;

Hai là, xác định mối liên hệ nhân quả giữa hàng nhập khẩu bán phá giá và thiệt hại đáng kể đối với các ngành công nghiệp của nước nhập khẩu.

Định nghĩa đầy đủ của hành vi bán phá giá được quy định trong Hiệp định về việc thực hiện Điều VI của GATT 1994. Hành vi bán phá giá được xem là hành vi bán hàng hoá từ một quốc gia này (quốc gia xuất khẩu) sang thị trường của một quốc gia khác (quốc gia nhập khẩu) với giá thấp hơn mức giá thông thường bán tại thị trường trong nước của quốc gia xuất khẩu trong điều kiện thương mại bình thường. Nói một cách khác, đó là hành vi của một doanh nghiệp bán một mặt hàng xuất khẩu thấp hơn giá thông thường mà họ bán mặt hàng đó tại thị trường trong nước. Để áp dụng biện pháp chống bán phá giá, nước nhập khẩu là thành viên WTO phải chứng minh được ba điều kiện sau:

Một là, có hành động bán phá giá: được tính bằng độ chênh lệch giữa giá của mặt hàng nhập khẩu với giá của mặt hàng tương tự bán tại thị trường của nước xuất khẩu (gọi là biên độ phá giá).

Hai là, có thiệt hại vật chất đối với ngành sản xuất của nước nhập khẩu đang cạnh tranh trực tiếp với hàng nhập khẩu.

Ba là, hành động bán phá giá là nguyên nhân gây ra thiệt hại vật chất, hoặc đe dọa gây ra thiệt hại vật chất nêu trên.

Khi xác định rõ cả ba điều kiện nêu trên, Hiệp định cho phép thành viên WTO được phép áp dụng biện pháp chống bán phá giá với mặt hàng nhập khẩu bị điều tra. Các biện pháp này thường là áp thêm một khoản thuế nhập khẩu đối với sản phẩm bị coi là bán phá

* Nghiên cứu sinh Viện Nhà nước và Pháp luật

giá nhằm đưa mức giá của sản phẩm đó xấp xỉ với "giá trị thông thường" của nó hoặc để khắc phục thiệt hại đối với ngành sản xuất của nước nhập khẩu. Các biện pháp này nếu trong điều kiện bình thường là những hành vi vi phạm các nguyên tắc của WTO về ràng buộc thuế suất nhập khẩu và không phân biệt đối xử hàng nhập khẩu. Tuy vậy, biện pháp chống bán phá giá chỉ là biện pháp có tính tạm thời nhằm loại bỏ ảnh hưởng tiêu cực của hàng hoá nhập khẩu phá giá trên thị trường nước nhập khẩu. Do vậy các nước nhập khẩu chỉ được phép áp dụng thuế chống bán phá giá đối với hàng hoá nhập khẩu thời hạn nhất định, tối đa là 5 năm.

Hoạt động điều tra chống bán phá giá sẽ kết thúc ngay mà không đưa ra biện pháp chống bán phá giá nào nếu cơ quan chức năng xác định rằng biên độ phá giá không đáng kể (nhỏ hơn 2% giá xuất khẩu). Điều tra cũng chấm dứt nếu khối lượng hàng bán phá giá là không đáng kể (khối lượng hàng phá giá từ một nước bị điều tra nhỏ hơn 3% tổng nhập khẩu, đồng thời tổng khối lượng hàng phá giá từ tất cả các nước bị điều tra nhỏ hơn 7% tổng nhập khẩu).

Khi các cơ quan có thẩm quyền đã có đủ các bằng chứng cần thiết để tiến hành điều tra trường hợp bán phá giá, nước thành viên hay các nước thành viên có hàng hóa là đối tượng điều tra bán phá giá và các bên hữu quan khác được các cơ quan điều tra biết là có quyền lợi liên quan tới trường hợp này sẽ nhận được thông báo. Các nước thành viên WTO phải báo cáo chi tiết cho ủy ban phụ trách các Hành động chống bán phá giá của WTO khi họ bắt đầu tiến hành điều tra sơ bộ cũng như khi đưa ra kết luận cuối cùng. Trong thông báo về việc bắt đầu tiến hành điều tra, hoặc trong một báo cáo riêng (trong trường hợp các cơ quan có thẩm quyền cung cấp thông tin và diễn giải theo đúng qui định của điều này dưới dạng một báo cáo riêng thì các cơ quan này phải đảm bảo rằng công chúng có khả năng tiếp cận được tới bản báo cáo đó).

Báo cáo phải có các thông tin đầy đủ đối với các mục sau:

(i) Tên nước hoặc các nước xuất khẩu và

sản phẩm có liên quan;

(ii) Ngày bắt đầu điều tra;

(iii) Cơ sở nghi vấn có trường hợp bán phá giá;

(iv) Tóm tắt các yếu tố tạo cơ sở xem xét có thiệt hại;

(v) Địa chỉ các cơ quan đại diện của các bên hữu quan;

(vi) Hạn thời gian dành cho các bên hữu quan trong việc đóng góp ý kiến.

Nước tiến hành điều tra về chống bán phá giá cũng phải báo cáo tổng kết hai lần mỗi năm cho ủy ban tất cả những cuộc điều tra của họ. Các thành viên được khuyến khích tiến hành tham vấn lẫn nhau. Nếu tham vấn không đạt được kết quả, họ có thể sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO để giải quyết và phải chấp nhận kết quả giải quyết theo cơ chế này.

Theo quy định của pháp luật Hoa Kỳ, bán phá giá được hiểu là việc bán hàng nhập khẩu vào thị trường Hoa Kỳ với mức giá thấp hơn mức giá hàng hoá so sánh tại thị trường trong nước của nước xuất khẩu hàng hóa; việc bán các mặt hàng đó gây ra hoặc đe dọa gây thiệt hại vật chất đối với ngành sản xuất của Mỹ.

Đối với Cộng đồng châu Âu (EU) thì phá giá liên quan đến bất cứ hàng hoá nhập khẩu nào với giá thấp hơn chi phí. Quy chế chống bán phá giá của EC năm 1996 cho phép áp dụng thuế chống phá giá trong các điều kiện: *Một là*, giá hàng hoá bán trên thị trường EU thấp hơn giá trên thị trường của nước sản xuất; *Hai là*, hàng hoá nhập khẩu gây ra hoặc đe dọa ngành sản xuất của EU (dẫn tới việc mất thị phần, giảm lợi nhuận, gây ra tình trạng thất nghiệp gia tăng...).

Khi mới thành lập, năm 1995 WTO đã thành lập Ủy ban về chống bán phá giá để kiểm tra việc điều tra và áp dụng thuế chống bán phá giá của các nước thành viên. Khi phát hiện ra hàng hoá bị bán phá giá có khả năng ảnh hưởng đến ngành sản xuất trong nước, các ngành sản xuất đề nghị các cơ quan có thẩm quyền tiến hành điều tra và kết luận về việc có thực hiện hay không thuế chống bán phá giá để bảo vệ sản xuất trong nước.

Tại châu Âu, Ủy ban châu Âu có thẩm

quyền tiến hành điều tra việc phá giá; tại Hoa Kỳ, Bộ Thương mại (DOC) và Hội đồng Thương mại Quốc tế (ITC) là các cơ quan có thẩm quyền về vấn đề này; ở Canada Cục hải quan và thuế (CCRA) và Tòa án Thương mại quốc tế (CITI) đảm nhiệm.

Ngày 29 tháng 4 năm 2004 Ủy ban Thường vụ Quốc hội nước ta đã ban hành Pháp lệnh Chống bán phá giá hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam. Pháp lệnh này đã có hiệu lực từ ngày 01 tháng 10 năm 2004. Theo Điều 3, Pháp lệnh thì "hàng hoá có xuất xứ từ nước hoặc vùng lãnh thổ bị coi là bán phá giá khi nhập khẩu vào Việt Nam nếu hàng hoá đó được bán với giá thấp hơn giá thông thường..." Điều 2 khoản 7 Pháp lệnh quy định về thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước đó là "tình trạng suy giảm đáng kể hoặc kìm hãm tăng trưởng về sản lượng, mức giá, mức tiêu thụ hàng hoá, lợi nhuận, tốc độ phát triển sản xuất, việc làm của người lao động, đầu tư và các chỉ tiêu khác của ngành sản xuất trong nước hoặc là tình trạng dẫn đến khó khăn cho việc hình thành một ngành sản xuất trong nước".

Song song với việc xác định hành vi bán phá giá gây thiệt hại đáng kể, Điều 3.7 của Hiệp định chống bán phá giá cũng cho phép quốc gia nhập khẩu có quyền chứng minh tình trạng "đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng" đến ngành sản xuất trong nước của mình thay cho việc chứng minh là có "thiệt hại đáng kể" từ hành vi bán phá giá. Tuy nhiên, Điều 3.7 này không đưa ra một định nghĩa cụ thể thế nào được gọi là đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng, mà chỉ đưa ra một danh sách các ví dụ về vấn đề này và xem như là các yếu tố để có thể kết luận là có đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng hay không. Các yếu tố này bao gồm: tỉ lệ gia tăng đáng kể hàng nhập khẩu; năng lực sản xuất lớn của nhà sản xuất nhằm xuất khẩu những sản phẩm liên quan; nguy cơ làm giảm hoặc kìm hãm đáng kể giá trong nước; số lượng tồn kho của sản phẩm liên quan đang bị điều tra. Đối với Việt Nam, Điều 2, khoản 2 của Pháp lệnh Chống bán phá giá hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam đã định nghĩa rõ tình trạng đe dọa gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất

trong nước là "khả năng trước mắt, rõ ràng và chứng minh được sẽ gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước".

2. Giải quyết các vụ kiện chống bán phá giá theo cơ chế của WTO

Các thành viên WTO có thể dùng cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO để giải quyết các vụ kiện về chống bán phá giá. Ủy ban về Thực hành chống bán phá giá sẽ được thành lập theo Hiệp định về việc Thực hiện Điều VI của GATT 1994 bao gồm đại diện của từng nước thành viên. Ủy ban sẽ bầu ra Chủ tịch và sẽ nhóm họp ít nhất 2 lần trong 1 năm và trong các trường hợp khác, theo đề xuất của bất kỳ thành viên nào theo đúng các quy định trong Hiệp định. Ủy ban sẽ thực hiện các trách nhiệm được giao theo tinh thần của Hiệp định hoặc do các thành viên giao và Ủy ban sẽ dành cơ hội để các thành viên tham vấn về các vấn đề liên quan tới hoạt động của Hiệp định và việc thực hiện các mục tiêu của Hiệp định này. Ban Thư ký WTO sẽ là ban thư ký cho Ủy ban. Trong quá trình thực hiện các chức năng của mình, Ủy ban và các cơ quan trực thuộc sẽ tham vấn và tìm thông tin từ các nguồn được coi là thích hợp. Tuy nhiên, trước khi Ủy ban hay cơ quan trực thuộc tìm kiếm các thông tin từ các nguồn thuộc quyền tài phán của một thành viên, cơ quan này sẽ thông báo cho thành viên liên quan và xin sự đồng ý của thành viên hoặc doanh nghiệp cần tham vấn. Trong quá trình thực hiện các chức năng của mình, Ủy ban và các cơ quan trực thuộc sẽ tham vấn và tìm thông tin từ các nguồn được coi là thích hợp. Tuy nhiên, trước khi Ủy ban hay cơ quan trực thuộc tìm kiếm các thông tin từ các nguồn thuộc quyền tài phán của một thành viên, cơ quan này sẽ thông báo cho thành viên liên quan và xin sự đồng ý của thành viên hoặc doanh nghiệp cần tham vấn. Theo quy định tại Điều 16.4 Hiệp định về việc Thực hiện Điều VI của GATT 1994, các thành viên sẽ báo cáo ngay lên Ủy ban các biện pháp chống bán phá giá tạm thời hay chính thức do họ áp dụng. Các báo cáo này sẽ được giữ tại Ban Thư ký để tiện cho việc xem xét của các thành viên khác. Năm năm một lần, các thành viên cũng sẽ đệ trình

các báo cáo về các hành động chống bán phá giá được đưa ra trong vòng 6 tháng vừa qua. Báo cáo 6 tháng này sẽ được nộp theo một mẫu tiêu chuẩn được các nước nhất trí.

Theo quy định tại Điều 17.3 nếu bất kỳ thành viên nào thấy rằng các lợi ích của nước này, trực tiếp hay gián tiếp theo Hiệp định này, đang bị mất đi hay giảm đi hoặc việc thực hiện các mục đích đang bị cản trở do thành viên hay các thành viên khác, thì thành viên này, nhằm mục đích đạt được một giải pháp thỏa mãn cả hai bên về vấn đề này, sẽ gửi bằng văn bản các câu hỏi tham vấn tới nước hay các thành viên có liên quan. Các thành viên sẽ dành thời gian xem xét cần thiết đối với các đề nghị tiến hành trao đổi tham vấn từ một thành viên khác. Nếu thành viên đưa ra đề nghị tham vấn xét thấy việc tham vấn thực hiện theo khoản 3 không đạt được một giải pháp được các bên cùng nhất trí và nếu cơ quan hữu quan của nước nhập khẩu đã áp dụng thuế chống bán phá giá hoặc chấp nhận cam kết về giá, thành viên đó sẽ có thể đưa vấn đề này ra Cơ quan Giải quyết tranh chấp (DSB). Khi một biện pháp tạm thời có ảnh hưởng đáng kể và thành viên đề nghị tham vấn xét thấy biện pháp này được thực hiện đi ngược lại với các quy định trong khoản 1 Điều 7, thì thành viên đó có thể đưa vấn đề này ra DSB.

Theo yêu cầu của bên khiếu nại, DSB sẽ thành lập một Hội đồng để xem xét vấn đề này dựa trên:

(i) Văn bản trình bày của thành viên kiến nghị chỉ ra rằng các lợi ích của thành viên này, trực tiếp hay gián tiếp, theo Hiệp định đang bị mất đi hay bị giảm đi hay việc đạt được các mục tiêu của Hiệp định đang bị cản trở, và

(ii) Các thông tin trình bày về thực tế phù hợp với các thủ tục trong nước đối với các cơ quan có thẩm quyền của thành viên nhập khẩu.

Khi xem xét các vấn đề được nêu trên, trong quá trình đánh giá các sự kiện thực tế có liên quan tới nội dung này, ban hội thẩm sẽ xác định xem các bằng chứng thực tế được đưa ra có đúng đắn hay không và liệu việc đánh giá các bằng chứng thực tế này có công

bằng và khách quan hay không. Nếu các bằng chứng thực tế này công bằng và khách quan, ngay cả khi ban hội thẩm đã có kết luận khác thì quá trình thẩm định đánh giá này sẽ không bị thay đổi; đồng thời ban hội thẩm sẽ giải thích các quy định có liên quan của Hiệp định phù hợp với các quy tắc tập quán trong việc giải thích công pháp quốc tế. Khi ban hội thẩm thấy các quy định của Hiệp định có thể được giải thích theo ít nhất hai cách đều có thể được chấp nhận thì ban hội thẩm sẽ xác nhận biện pháp của cơ quan có thẩm quyền là phù hợp với Hiệp định nếu biện pháp này dựa vào một trong các cách giải thích có thể được chấp nhận theo Hiệp định.

Các thông tin mật cung cấp cho ban hội thẩm sẽ không được tiết lộ mà không có sự cho phép của cá nhân, tổ chức hay cơ quan cung cấp các thông tin đó. Khi ban hội thẩm yêu cầu cung cấp thông tin, nhưng các thông tin này nếu không có sự chấp thuận thì ban hội thẩm không được tiết lộ, thì bản tóm tắt không mật của các thông tin này sẽ có thể được ban hội thẩm cung cấp sau khi đã có sự chấp thuận của cá nhân, tổ chức hay cơ quan có thẩm quyền của nước hữu quan.

Phụ lục Hiệp định về việc Thực hiện Điều VI của GATT 1994 cũng quy định các cuộc điều tra tại chỗ đối với các doanh nghiệp bán phá giá hàng hóa tại nước nhập khẩu.

Khi các doanh nghiệp có liên quan đã nhất trí, cơ quan điều tra sẽ thông báo cho cơ quan có thẩm quyền của thành viên xuất khẩu tên và địa chỉ của các doanh nghiệp mà cơ quan này muốn tới và ngày tháng dự kiến như đã nhất trí. Việc gặp các doanh nghiệp cần phải được thông báo trước. Việc gặp các doanh nghiệp để giải thích về bảng câu hỏi chỉ được thực hiện trên cơ sở doanh nghiệp đề nghị. Cuộc viếng thăm này sẽ được thực hiện nếu (a) cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu thông báo cho đại diện của thành viên muốn điều tra và (b) thành viên này không phản đối. Do mục đích của việc điều tra tại chỗ nhằm kiểm tra các số liệu đã được cung cấp hoặc để thu thập thêm thông tin chi tiết, vì vậy việc viếng thăm này nên được thực hiện sau khi đã có trả lời đối với bảng câu hỏi trừ phi doanh nghiệp có liên quan không nhất

trí và chính phủ của nước xuất khẩu đã được thông báo của cơ quan điều tra về cuộc viếng thăm này và nếu chính phủ nước này không phản đối. Thêm vào đó, cần phải lập thành thủ tục chính thức theo đó các doanh nghiệp được viếng thăm cần được thông báo về nội dung các thông tin cần được kiểm tra hoặc cung cấp bổ sung, mặc dù vậy điều này không loại trừ các yêu cầu cung cấp thêm các thông tin chi tiết được đặt ra tại chỗ trên cơ sở những thông tin đã có được.

Các câu hỏi và đề nghị do các cơ quan có thẩm quyền hoặc doanh nghiệp của thành viên xuất khẩu đặt ra và có ý nghĩa cốt yếu đối với quá trình điều tra tại chỗ cần được trả lời, nếu có thể, trước khi viếng thăm.

Tất cả các thông tin có thể kiểm chứng được, được cung cấp phù hợp để có thể sử dụng trong quá trình điều tra mà không gây ra các khó khăn không cần thiết, được cung cấp đúng hạn và trong trường hợp có thể, theo các phương tiện hay ngôn ngữ máy tính do cơ quan có thẩm quyền yêu cầu, cần phải được đưa vào xem xét trong quá trình điều tra. Nếu bên hữu quan này không trả lời theo hình thức yêu cầu hay ngôn ngữ máy tính như yêu cầu nhưng các cơ quan có thẩm quyền nhận thấy các điều kiện về hoàn cảnh như quy định trong phụ lục Hiệp định đã được thoả mãn, thì việc không trả lời theo hình thức hay ngôn ngữ máy tính như yêu cầu sẽ không được xem là gây cản trở lớn tới quá trình điều tra.

Sau khi đã xem xét thời hạn cần thiết trong quá trình điều tra, nếu các bằng chứng hoặc các thông tin không được chấp nhận, bên cung cấp thông tin cần nhận được thông báo lý do về việc này và cần được cho cơ hội cung cấp các giải thích trong khoảng thời gian hợp lý. Nếu các lời giải thích này vẫn chưa được các cơ quan có thẩm quyền coi là thoả mãn thì các lý do cho việc không chấp nhận các bằng chứng hoặc thông tin cần phải được nêu ra trong bất kỳ quyết định chính thức nào.

Nếu cơ quan có thẩm quyền phải đưa ra các kết luận, bao gồm cả đối với các kết luận về giá trị thông thường, dựa trên cơ sở các thông tin từ các nguồn tin thứ cấp bao gồm cả thông tin được nêu trong đơn đề nghị tiến

hành điều tra, thì việc sử dụng các thông tin này cần phải được thực hiện thận trọng. Trong các trường hợp đó, nếu có thể, các cơ quan có thẩm quyền cần phải kiểm tra các thông tin này thông qua các nguồn tin độc lập có thể có, chẳng hạn như các bảng giá đã công bố, số liệu thống kê chính thức, tờ khai hải quan và từ các thông tin thu được từ các bên liên quan khác trong quá trình điều tra. Mặc dù vậy, rõ ràng rằng nếu bên hữu quan không hợp tác và dấu giếm thông tin thì tình trạng này có thể gây ra kết quả bất lợi cho bên hữu quan so với trường hợp bên này hợp tác với các cơ quan có thẩm quyền.

Như vậy quy định về trình tự giải quyết các vụ kiện về chống bán phá giá khá chặt chẽ. Trình tự này có khác so với cơ chế giải quyết các tranh chấp khác giữa các nước thành viên WTO.

3. Nền kinh tế phi thị trường và các doanh nghiệp Việt Nam với các vụ kiện chống bán phá giá

Các vụ kiện chống bán phá giá đối với các sản phẩm của Việt Nam liên tiếp xảy ra trong những năm gần đây là thách thức mới của toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế quốc tế, nhưng điều đó cũng cho chúng ta thấy tín hiệu đáng mừng về sự lớn mạnh về xuất khẩu của Việt Nam và khả năng cạnh tranh của hàng hoá Việt Nam trên thị trường quốc tế.

Theo tổng kết của WTO, từ năm 1995 đến năm 2005, các nước thành viên của WTO đã tiến hành 2840 cuộc điều tra về chống bán phá giá, trong đó 1804 cuộc điều tra đã đi đến kết luận là có bán phá giá và bị áp thuế chống bán phá giá (chiếm 63,52%). Điều đó cho thấy, không phải tất cả các cuộc điều tra về chống bán phá giá đều có kết luận, dẫn đến việc áp dụng thuế chống bán phá giá.

Trung Quốc là nước dẫn đầu trong tổng số 98 nước bị đơn phải đương đầu với 469 vụ kiện chống bán phá giá. Tính bình quân giai đoạn từ 2001-2005, hàng năm Trung Quốc phải đối mặt với trên 52 vụ kiện. Tiếp đến là Hàn Quốc với 218 vụ, Hoa Kỳ 162 vụ, Đài Loan 160 vụ và Nhật Bản là 125 vụ. Các nước xuất khẩu mạnh và thường bị các nước khác áp dụng biện pháp chống bán phá giá, như các nước Trung

Quốc, Đài Loan, Ấn Độ, Thái Lan và Bra-xin là các nước có nhiều mặt hàng xuất khẩu trùng với các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam. Đó chính là một trong những nguyên nhân làm tăng nguy cơ bị kiện của hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường các nước, trước hết là Hoa Kỳ và EU.

Tính đến tháng 8/2006, Việt Nam đã đương đầu với 28 vụ kiện bán phá giá, trong đó có 23 trường hợp được kết luận là có bán phá giá và đã bị áp thuế chống bán phá giá. Có ba vụ kiện tính từ 1994 đến 1998 rơi vào các mặt hàng như gạo, mì chính và giày dép và hai vụ tòi và bột lửa trong năm 2000-2001. Năm 2004-2005 kỷ lục về số vụ bán phá giá được các thị trường như EU, Acentina, Ai Cập, Thổ Nhĩ Kỳ, Peru khởi kiện doanh nghiệp Việt Nam. Các sản phẩm bị kiện của Việt Nam chủ yếu là những mặt hàng xuất khẩu lớn như cá, tôm, giày dép, dệt may... và các trường hợp bị kiện của Việt Nam đều chung thời điểm và sản phẩm với các nước bị kiện khác như Trung Quốc, Thái Lan, Ấn Độ.

Như vậy, việc bị kiện chống bán phá giá không phải là hiện tượng cá biệt đối với các doanh nghiệp Việt Nam, nhất là khi chúng ta gia nhập WTO, phát triển quan hệ thương mại với các nước thành viên WTO. Các doanh nghiệp Việt Nam bị kiện thường chưa chủ động và chưa có kinh nghiệm đối phó với các vụ kiện này. Thời gian qua, trước các vụ kiện chống bán phá giá, các doanh nghiệp Việt Nam chủ yếu trông chờ vào cơ quan nhà nước mà chưa có ý thức cạnh tranh lành mạnh và công bằng thương mại trong nền kinh tế thị trường, ý thức tự vệ và chủ động tham gia kháng kiện của doanh nghiệp trong nước cũng còn thấp. Do đó việc thua kiện là điều không thể tránh khỏi.

Mặc dù chúng ta đã trở thành thành viên chính thức của WTO nhưng chúng ta lại gặp phải khó khăn là không thể dựa vào cơ chế điều tra chống bán phá giá của WTO để chống lại các biện pháp chống bán phá giá của các thành viên khác của WTO cũng như chúng ta cũng không thể kiện lên WTO về các hành vi bán phá giá của các nước khác đối với hàng hóa nhập khẩu vào thị trường Việt Nam. Nếu phát hiện thấy hiện tượng

hàng hóa nhập khẩu vào thị trường Việt Nam bán phá giá, gây thiệt hại cho các doanh nghiệp Việt Nam chúng ta chỉ có thể tiến hành điều tra và áp dụng các biện pháp chống bán phá giá theo pháp luật Việt Nam. Mặt khác, khi hàng hóa của Việt Nam bị điều tra và bị xác định là bán phá giá tại thị trường các nước thành viên của WTO thì chúng ta phải đối đầu với các thủ tục mà các nước đó tiến hành và bằng mọi cách chứng minh rằng hàng hóa của Việt Nam không bán phá giá tại các nước nhập khẩu.

Tại sao chúng ta lại bị thiệt thòi về quyền dùng cơ chế của WTO để giải quyết các vụ kiện chống bán phá giá? Đó là vì, một trong những cái giá mà Việt Nam phải chấp nhận để gia nhập là vẫn nằm trong danh sách tạm gọi là “các nền kinh tế phi thị trường” (NME), cùng với Trung Quốc và một số thành viên khác của WTO, phần lớn là các nền kinh tế chuyển đổi từ kế hoạch tập trung sang cơ chế thị trường. Dấu ấn này có một hệ quả thực tế. Nó khiến cho Việt Nam khó tự bảo vệ mình trước những cáo buộc phá giá của các nước khác.

Một nền kinh tế đã bị xem là phi thị trường thì sẽ có nguy cơ đối mặt với vô số những hạn định và tranh chấp từ các nước khác. Mặc dù nguyên tắc của WTO là không phân biệt đối xử giữa các thành viên, nhưng thỏa thuận chống bán phá giá của WTO cho phép các nước thành viên đối xử khác với các nước bị cho là có NME. Do đó, quyết định trong các vụ kiện chống bán phá giá không chỉ là tùy tiện mà còn mang tính ngẫu nhiên và khó lường.

Theo những cam kết của Việt Nam gia nhập WTO chúng ta phải mất 12 năm nữa mới thoát ra khỏi quy chế là nước có nền kinh tế phi thị trường. Và điều đó cũng có nghĩa phải sau 12 năm kể từ khi gia nhập WTO chúng ta mới có khả năng dùng cơ chế của WTO để giải quyết các tranh chấp về bán phá giá. Tuy nhiên, chúng ta cũng có thể rút ngắn thời hạn này và cố gắng đạt được thỏa thuận sớm với các thành viên để họ công nhận nền kinh tế thị trường ở nước ta. Và chỉ khi đó chúng ta mới thực hiện đầy đủ quyền là thành viên của WTO.