

**KINH TẾ - XÃ HỘI****PHÁ GIÁ VÀ CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ Ở MỸ****Về Luật chống bán phá giá ở Mỹ**

Luật chống bán phá giá đầu tiên của Mỹ được ban hành vào năm 1921 dưới áp lực của đảng Cộng hòa, đảng chiến thắng trong lần bầu cử Quốc hội năm 1920. Những biện pháp chống bán phá giá ở đây được đảng này dùng làm công cụ thực hiện chính sách thương mại của Mỹ. Còn luật này được dùng làm cơ sở pháp lý cho phép Bộ Tài chính Mỹ thực hiện các cuộc điều tra bán phá giá và áp đặt thuế chống bán phá giá đến năm 1979.

Năm 1930 Mỹ ban hành Luật thuế, sau đó, ban hành Luật thuế hải quan. Những quy định của chương 19 Luật thuế hải quan được sao chép đúng tinh thần những nguyên tắc của Luật thuế 1930.

Năm 1979, sau khi Luật chống phá giá của GATT-1979 được thông qua, Quốc hội Mỹ cũng thông qua Luật về các hiệp định thương mại: Chương 1 Luật này phủ định Luật chống bán phá giá ban hành năm 1921. Còn Luật thuế ban hành năm 1930 thì được bổ sung chương mới, chương này đề cập đến vấn đề chống bán phá giá (Anti-Dumping).

Như vậy, Luật chống bán phá giá được sửa đổi và bổ sung của Mỹ ban hành năm 1979 (còn gọi là Luật về các hiệp định thương mại) thể hiện đúng tinh thần những nguyên tắc trong Luật chống bán phá giá GATT-1979,

chỉ có một số thay đổi về thủ tục điều tra chống bán phá giá cho hợp với hoàn cảnh của Mỹ. Ví dụ, Luật mới này (Luật 1979) giao cho Bộ Thương mại Mỹ hoàn toàn chịu trách nhiệm thi hành thay cho Bộ Tài chính.

Năm 1984 Mỹ ban hành Luật thuế quan và thương mại, cho phép (điều 221, chương VI) Bộ Thương mại Mỹ có toàn quyền kiểm tra, giám sát hoạt động nhập khẩu; có quyền thực hiện các vụ điều tra, chống bán phá giá, nếu thấy cần thiết, chứ không nhất thiết phải nhận được đơn tố giác bán phá giá mới điều tra. Ngoài ra, Luật 1984 còn bổ sung một số nguyên tắc xác định quy mô và khả năng gây tổn thất cho nền kinh tế Mỹ.

Năm 1988 Mỹ ban hành "Luật cạnh tranh và thương mại", tạo cho Mỹ nhiều khả năng áp dụng biện pháp trả đũa (điều 301) bằng cách hạn chế nhập hàng của nước vi phạm luật chơi hay áp đặt thuế bổ sung cho các mặt hàng bán phá giá, buôn bán không công bằng hạn chế Mỹ xuất khẩu, đầu tư và kinh doanh ở nước ngoài.

Sau khi những thoả thuận vòng đàm phán Uruguay được ký kết năm 1995, WTO cho phép các nước thành viên của mình được áp dụng thuế chống bán phá giá theo đúng tinh thần những nguyên tắc trong Luật chống bán phá giá của GATT-1994. Do vậy, Luật chống bán phá giá của Mỹ hiện nay thể hiện được tinh thần những nguyên tắc chống bán phá giá

của GATT-1994, chỉ có một số điều chỉnh cho phù hợp với thực trạng kinh tế xã hội Mỹ, như quy trình (thủ tục) điều tra, điều kiện được phép áp đặt thuế chống bán phá giá và thẩm định lại các giải pháp đã thông qua,... Vì thế cho nên Luật chống bán phá giá của Mỹ hiện nay được áp dụng song song với Luật chống bán phá giá của GATT-1994.

### Phá giá, nguyên nhân và hệ quả ở Mỹ.

Ở Mỹ, hiện nay mặt hàng bị khởi kiện bán phá giá và bị áp đặt thuế chống bán phá giá nhiều nhất là sắt thép. Một số công trình điều tra thực trạng bán phá giá hiện nay ở Mỹ cho thấy, trong tổng số vụ điều tra tình hình bán phá giá, sản phẩm thép chiếm khoảng 65%; còn trong tổng số vụ bị áp đặt thuế chống bán phá giá, sản phẩm sắt thép chiếm 68%; tương tự sản phẩm của ngành công nghiệp hoá chất là 8,9% và 10,4%; mặt hàng làm bằng chất dẻo tổng hợp là 6,8% và 3,2%; máy móc và thiết bị là 4,8% và 3,6%;...

Vậy, thế nào là bán phá giá? Bán phá giá, theo định nghĩa của GATT-1994, là hàng hóa bán ở nước ngoài và nước nhập hàng này theo giá thấp hơn giá bán hàng hoá ấy ở chính nước làm ra nó, nhưng nếu giá bán ở nước ngoài thấp hơn dưới 2% giá bán nó ở trong nước, thì mặt hàng này không bị coi là bán phá giá, mà chỉ bị coi là định giá không sát với thực tế ở thị trường nước ngoài, do vậy, chỉ việc điều chỉnh lại giá cho hợp lý và không bị áp thuế chống bán phá giá.

Còn nguyên nhân phá giá, thì các nhà phân tích và bình luận kinh tế thế giới hiện nay đều thống nhất cho rằng, số dĩ đang bùng nổ chiến tranh

phá giá và chống bán phá giá ở các nước và các khu vực, một mặt, là do cán cân thương mại quốc tế, giữa các nước và các khu vực đã có nhiều thay đổi; các hàng rào bảo hộ mậu dịch bằng thuế đã giảm dần theo đà các nước xin gia nhập và được kết nạp vào WTO; các ngành nghề trong nước ngày càng được phát triển và mở rộng sản xuất theo đà phân công lao động quốc tế; các mặt hàng xuất khẩu ngày càng nhiều và càng tăng theo đà tiến bộ khoa học công nghệ, hội nhập kinh tế khu vực và toàn cầu, mặt khác là do các nước bị áp đặt thuế chống bán phá giá dùng biện pháp trả đũa chống lại các nước đã áp thuế bán phá giá vào sản phẩm xuất khẩu của mình.

Điều này giải thích tại sao trước đây chỉ có các nền kinh tế phát triển như Mỹ, Canada, Australia, EU mới áp đặt thuế chống bán phá giá để bảo hộ mậu dịch, khuyến khích cạnh tranh nội bộ nền kinh tế, để thúc đẩy tiến bộ khoa học công nghệ, thì giờ đây nhiều nền kinh tế đang phát triển như Ấn Độ, Hàn Quốc, CH Nam Phi, Mexico, cũng đua nhau áp dụng thuế chống bán phá giá.

Sau đây là 10 nước hàng đầu thế giới về số vụ điều tra chống bán phá giá trong thời gian 1995 - 2002.

Tên nước	Số vụ	Tên nước	Số vụ
Ấn Độ	331	Australia	155
Mỹ	292	Canada	109
Các nước EU	267	Brazil	105
Argentina	180	Mexico	59
CH Nam Phi	160	Hàn Quốc	57

Bảng trên cho thấy rằng, Mỹ đứng thứ hai thế giới sau Ấn Độ về số vụ điều tra chống bán phá giá. Số vụ khởi kiện chống bán phá giá trong thời gian qua tăng như vậy, làm cho số vụ khởi kiện này bình quân hàng

năm tăng từ 156 vụ năm 1995 lên 285 vụ năm 2002; Mỹ chiếm 405 vụ hay 16% tổng số vụ (khoảng 2,5 nghìn vụ) khởi kiện chống bán phá giá của toàn cầu.

Có thể nói rằng, có bao nhiêu vụ bán phá giá ở Mỹ thì cũng có bấy nhiêu cách biện giải cho giá bán hàng hóa của mình tại thị trường Mỹ. Nhưng, có thể quy các nguyên nhân bán phá giá về ba loại sau đây:

1) Bán phá giá nhằm mở rộng thị trường, thu thêm lợi nhuận thông qua việc hạ giá để cạnh tranh với các mặt hàng cùng loại trong nước. Đây là cách cạnh tranh không lành mạnh, GATT-1994 cho phép áp đặt thuế chống bán phá giá để bảo vệ mậu dịch, cạnh tranh bình đẳng cùng có lợi, góp phần thúc đẩy tiến bộ khoa học công nghệ.

2) Bán phá giá nhằm thu ngoại tệ để giải quyết công việc quốc gia. Cách này cũng được nhiều nước, nhất là các nước đang trỗi dậy, áp dụng, thông qua chính sách khuyến khích xuất khẩu bằng cách trợ giá hay miễn giảm thuế hàng xuất khẩu, biểu hiện ở chỗ, trong tổng số vụ điều tra chống bán phá giá có hiệu lực, thì 75% vụ liên quan đến các mặt hàng xuất khẩu của các nền kinh tế đang phát triển trong giai đoạn đầu công nghiệp hóa và hiện đại hóa đất nước, nghĩa là trong giai đoạn cần nhiều ngoại tệ để mua máy móc, thiết bị hiện đại để phát triển sản xuất.

3) Bán phá giá nhằm mục tiêu kinh tế - chính trị. Đây là cách các đối thủ của nhau vẫn thường dùng để chống phá lẫn nhau nhằm tiêu diệt kinh tế của nhau, từ đó hạ uy tín đối phương trên các diễn đàn kinh tế khu vực và thế giới.

Ở đây cũng xin nói thêm rằng, giữa thuế quan và thuế chống bán phá giá có sự khác nhau, biểu hiện ở chỗ, thuế quan chỉ việc áp đặt thuế suất quy định cho những mặt hàng được phép nhập nội; còn thuế chống bán phá giá chỉ được phép áp dụng sau khi điều tra chống bán phá giá khẳng định được thực trạng bán phá giá, biên độ phá giá và mức tổn thất cho nền kinh tế nước nhập khẩu hàng bán phá giá. Mức thuế chống bán phá giá, thông thường, phải cao hơn mức thuế quan, phải đủ mạnh để răn đe, ngăn ngừa không để xảy ra các trường hợp tương tự sau này và được xác định bằng chênh lệch giữa giá bán ở nước nhập khẩu và giá bán ở chính nước làm ra hàng hóa này.

Nếu hàng làm ra chỉ để xuất khẩu (không bán trong nước) hay nước nhập khẩu không quá 5% lượng hàng xuất khẩu, thì có thể lấy giá bán hàng này ở nước thứ ba hay lấy giá thành ở nước sản xuất cộng lợi nhuận và chi phí vận tải hợp lý để so sánh, xác định biên độ phá giá và mức thuế chống bán phá giá.

Đối với các nước bị xếp vào loại không có nền kinh tế thị trường, thì biên độ phá giá, theo GATT-1994, được xác định trên cơ sở chi phí sản xuất các mặt hàng tương tự ở nước có nền kinh tế thị trường. Đây là điều bất lợi đối với các nước đang phát triển, nhất là đối với các nền kinh tế không thị trường vì thường bị áp thuế chống bán phá giá cao hơn các nước có nền kinh tế thị trường. Một số công trình nghiên cứu về mặt hàng Trung Quốc bị coi là bán phá giá ở EU cho thấy, hàng Trung Quốc bán ở EU theo giá thấp hơn chi phí sản xuất (gồm cả lợi nhuận) để làm ra mặt hàng này ở Mỹ.

Còn thời hạn hiệu lực của thuế chống bán phá giá ở Mỹ trong thời

gian vừa qua bình quân là 9 năm; của trên 90% thuế chống bán phá giá của thế giới là 5 năm; đặc biệt hiện thời thuế chống bán phá giá cao su chloropren của Nhật là trên 20 năm.

Các công trình điều tra, nghiên cứu lợi hại của bán phá giá và chống bán phá giá theo yêu cầu của EU và Mỹ cho biết mặc dù cuối cùng có thể không bị áp đặt thuế chống bán phá giá, nhưng mỗi khi bắt tay điều tra chống bán phá giá, các mặt hàng nhập từ các nước bị điều tra nghi bán phá giá đã bị giảm khoảng 15-20%.

Ở Mỹ trong thời gian 1983-1997 vì áp đặt thuế chống bán phá giá sắt thép cho nên lượng sắt thép Mỹ nhập của Argentina giảm 96%, từ 68,3 nghìn tấn ở năm 1983 giảm còn 2,7 nghìn tấn. Sau 1 năm áp đặt thuế chống bán phá giá các mặt hàng dược phẩm, lượng Aspirine Mỹ nhập của Thổ Nhĩ Kỳ giảm 8,3%; sau 3 năm mặt hàng này vắng bóng trong các hiệu thuốc Mỹ. Trong 3 năm vừa qua, bình quân mỗi năm lượng hàng nhập vào Mỹ giảm 50-70%, còn giá cả tăng gần 30%.

Năm 2002 Mỹ nâng thuế sắt thép nhập vào Mỹ, lập tức EU và Canada nâng 15% thuế các mặt hàng của Mỹ nhập vào hai khu vực này. Ngoài ra, Canada và EU còn tuyên bố sẽ hạn chế nhập thịt bò, gia cầm của Mỹ. Việc này được nhiều nước đồng tình ủng hộ, đặc biệt những nước bị Mỹ áp đặt thuế chống bán phá giá như Trung Quốc và các nước Mỹ La tinh. WTO thừa nhận Mỹ nâng thuế sắt thép nhập vào Mỹ là trái với tự do hóa thương mại Mỹ đã thỏa thuận và yêu cầu Mỹ hủy bỏ ngay việc nâng thuế này.

Tuy nhiên, các nhà bình luận kinh tế thế giới cho rằng, Mỹ nâng thuế nhập khẩu sắt thép là lợi bất cập hại

đối với Mỹ, bởi lẽ làm như vậy sẽ đội giá các sản phẩm hàm lượng sắt thép của Mỹ lên, và như vậy, sản phẩm này của Mỹ khó có khả năng cạnh tranh trên trường quốc tế. Đó là chưa kể Mỹ là nước luôn nhập siêu. Ví dụ, báo cáo của quyền Đại diện thương mại Mỹ, Peter Allgeier, cho biết năm 2004 Mỹ bị nhập siêu 617 tỷ USD, trong đó, nhập siêu của Trung Quốc là 162 tỷ USD - mức nhập siêu cao nhất với một quốc gia trong lịch sử thương mại Mỹ. Riêng tháng 2/2005, kim ngạch xuất khẩu hàng dệt may Trung Quốc sang Mỹ tăng gấp 2 lần so với cùng kỳ năm 2004 - đạt 1 tỷ USD so với 424 triệu USD.

Nếu xét thuế chống bán phá giá trên cơ sở hàng nhập, thì nước nào nhập nhiều hàng nước ấy có thể sẽ sử dụng nhiều đến "miếng võ" chống bán phá giá để bảo hộ mậu dịch và nước nào làm hàng định hướng xuất khẩu, nước ấy có thể sẽ bị áp thuế chống bán phá giá nhiều hơn.

Các công trình nghiên cứu lợi hại của thuế chống bán phá giá cho biết rằng, những biện pháp chống bán phá giá do nước lớn áp đặt (như Mỹ, EU) sẽ gây ảnh hưởng lớn đến nền thương mại toàn cầu, bởi lẽ, các nhà xuất khẩu sẽ bị đẩy ra khỏi thị trường lớn, đây tiềm năng này (Mỹ và EU).

### Quy trình xử lý bán phá giá.

Ở Mỹ tham gia vào quá trình chống bán phá giá gồm Bộ Thương mại, Ủy ban Thương mại quốc tế, Sở Thuế vụ Liên bang và Bộ Tư pháp. Trong đó, hai cơ quan đầu đóng vai trò chủ chốt; còn hai cơ quan sau là giúp việc, nhưng không thể thiếu được để hoàn tất các vụ điều tra chống bán phá giá.

Trước hết nói về Bộ Thương mại. Giúp việc Bộ này làm nhiệm vụ

chống bán phá giá là Vụ Nhập khẩu. Bộ trưởng, Trợ lý Bộ trưởng và Vụ trưởng Vụ Nhập khẩu do Tổng thống bổ nhiệm.

Vụ Nhập khẩu có biên chế khá lớn, gồm các nhà phân tích, chuyên gia kinh tế và luật sư lành nghề. Đối với mỗi vụ điều tra chống bán phá giá mới, Vụ Nhập khẩu phải tổ chức một tổ điều tra, gồm các chuyên gia lành nghề, làm nhiệm vụ chuẩn bị các câu hỏi liên quan đến vấn đề bán phá giá và chống bán phá giá, rồi trình lãnh đạo cấp trên xem xét, cho ý kiến.

Khác với Bộ Thương mại, Ủy ban Thương mại quốc tế Mỹ là cơ quan hoạt động độc lập, không phụ thuộc vào Nhà Trắng, gồm 6 đại diện toàn quyền - 3 của đảng Cộng hòa, 3 của đảng Dân chủ. Những người này do Tổng thống bổ nhiệm, nhưng phải được Thượng viện chấp nhận mới trở thành thành viên của Ủy ban.

Ngoài 6 đại diện toàn quyền, biên chế của Ủy ban còn gồm các chuyên gia phân tích, các nhà kinh tế và các luật gia, làm nhiệm vụ báo cáo kết quả phân tích trong quá trình điều tra cho những người có thẩm quyền để họ đưa ra các giải pháp cần thiết.

Tóm lại, Bộ Thương mại làm nhiệm vụ xác định thực trạng bán phá giá và biên độ bán phá giá; còn Ủy ban Thương mại quốc tế Mỹ làm nhiệm vụ xác định xem hàng nhập nội bán phá giá gây ra thiệt hại hay có khả năng gây ra thiệt hại cho nền kinh tế Mỹ. Nếu Bộ Thương mại xác định có bán phá giá và Ủy ban Thương mại quốc tế Mỹ xác nhận bán phá giá có gây ra tổn thất cho nền kinh tế Mỹ, thì Bộ Thương mại phải đưa ra khẳng định cần điều tra chống bán phá giá hàng nhập và cần áp đặt thuế chống bán phá giá mặt hàng này.

Ở đây, xin chú ý là pháp luật cho phép Bộ Thương mại có thể chủ động tiến hành điều tra chống bán phá giá hoặc điều tra trên cơ sở những đơn kiện bán phá giá nhận được của các nhà sản xuất tại nước Mỹ (cả pháp nhân và thể nhân), nếu đơn kiện này đại diện cho 25% số người sản xuất mặt hàng bị hàng ngoại nhập bán phá giá cạnh tranh và mặt hàng nhập nội bán phá giá ít nhất phải chiếm 50% tổng lượng hàng của những người ký đơn kiện bán phá giá.

Tham gia quá trình chống bán phá giá còn có Sở Thuế vụ Liên bang (trực thuộc Bộ Tài chính Liên bang) làm nhiệm vụ thu thuế chống bán phá giá cho ngân sách nhà nước. Ngoài ra, còn có Bộ Tư pháp làm nhiệm vụ xem xét, xử lý các bất đồng giữa cơ quan áp đặt thuế chống bán phá giá và người bị áp đặt thuế này. Nếu vẫn còn bất đồng, thì bất đồng này được đưa ra hội đồng trọng tài quốc tế của WTO xem xét giải quyết. Tham gia giải quyết bất đồng ở đây (trong phạm vi WTO) là Bộ Ngoại giao Mỹ hay đại diện thương mại Mỹ.

Đặc điểm ở Mỹ là chính quyền sẵn sàng giúp đỡ toàn diện cho những người làm đơn kiện bán phá giá. Do vậy trên 80% đơn kiện bán phá giá ở Mỹ được xem xét giải quyết, còn của EU, chỉ 50% vì không có chứng cứ cần thiết.

Ở Mỹ, đơn kiện bán phá giá phải gửi đồng thời (cùng ngày) cho hai cơ quan hữu trách đó là Bộ Thương mại và Ủy ban Thương mại quốc tế Mỹ.

Trong thời hạn 20 ngày sau ngày nhận được đơn kiện chống bán phá giá, Bộ Thương mại phải xem xét những thông tin nêu trong đơn kiện, nếu thấy đúng thì bắt tay vào điều tra, còn không, thì bác đơn kiện và chấm dứt thủ tục điều tra. Trong mọi trường hợp, Bộ Thương mại đều phải

công khai trên tờ Công luận Liên bang cách giải quyết của mình.

Nếu Bộ Thương mại khẳng định có hiện tượng bán phá giá, thì trong phạm vi 45 ngày Ủy ban Thương mại quốc tế Mỹ phải đưa ra quyết định khẳng định đã gây ra tổn thất hay có khả năng gây ra tổn thất cho nền kinh tế Mỹ. Để làm được việc này, Ủy ban Thương mại quốc tế Mỹ phải thành lập một tổ công tác làm nhiệm vụ nghiên cứu các tài liệu do những người tố giác bán phá giá cung cấp; nghe ý kiến của các doanh nghiệp Mỹ tham gia và không tham gia kiện bên bán phá giá.

Để nhận được các thông tin khách quan, Ủy ban có thể thẩm vấn ngắn gọn các nhà doanh nghiệp trong nước, các nhà nhập khẩu Mỹ và các nhà xuất khẩu nước ngoài. Nếu người khởi kiện từ chối không trả lời thẩm vấn, thì chấm dứt điều tra và nhà xuất khẩu nước ngoài cũng không phải trả lời thẩm vấn của Ủy ban này.

Trong quá trình điều tra, nếu thấy:

1) Hàng nhập vào Mỹ bị tố giác bán phá giá không làm hại đến sản xuất trong nước Mỹ;

2) Khối lượng hàng bán phá giá của nước cụ thể dưới 3% tổng lượng hàng cùng loại nhập của nước này trong 12 tháng gần nhất, kể từ ngày bắt đầu điều tra và 3% lượng hàng của nước này không lớn hơn 7% tổng lượng hàng cùng loại nhập của các nước, thì Ủy ban Thương mại quốc tế Mỹ có quyền đình chỉ điều tra chống bán phá giá.

Còn nếu thấy hàng nhập nội bán phá giá làm thiệt hại đến sản xuất trong nước, thì Ủy ban thông báo vấn đề này cho Bộ Thương mại Mỹ. Trong phạm vi 45 ngày, nếu vấn đề phức tạp thì được kéo dài 50 ngày, kể từ ngày nhận được thông báo của Ủy ban

Thương mại quốc tế Mỹ, Bộ Thương mại phải có quyết định sơ bộ về biên độ phá giá.

Để xác định được quy mô phá giá và biên độ phá giá, Vụ Nhập khẩu của Bộ này phải làm cuộc điều tra, thẩm vấn các bên hữu quan (nhà xuất khẩu và nhà doanh nghiệp Mỹ) về những vấn đề liên quan đến hàng hóa bán phá giá nhằm thu thập thông tin cần thiết.

Ngoài ra, thông thường, Bộ Thương mại còn phải nhận được các khuyến nghị của cơ quan tư pháp và của những nhà tư vấn bên bị đơn. Nhằm nhận được những lời giải thích hay những thông tin bổ sung về các vấn đề chưa được giải quyết, Bộ Thương mại có thể phân phát các tờ thẩm vấn bổ sung hỏi ý kiến của những bên hữu quan.

Trên cơ sở phân tích những tài liệu nhận được, Bộ Thương mại đưa ra phán quyết sơ bộ về thực trạng bán phá giá và xác định sơ bộ biên độ phá giá, rồi thông báo tình hình này cho Ủy ban Thương mại Mỹ biết để Ủy ban xác định mức tổn thất do bán phá giá gây ra cho nền kinh tế Mỹ. Sau đó hai bên (Bộ Thương mại và Ủy ban Thương mại) thống nhất áp dụng các biện pháp tạm thời nhằm ngăn ngừa những tổn thất có thể xảy ra cho nền kinh tế trong thời gian tiếp tục điều tra chống bán phá giá.

Biện pháp tạm thời ở Mỹ là buộc nhà xuất khẩu phải tạm ứng một số tiền thuế, nộp Sở thuế vụ liên bang. Số tạm ứng này tương đương biên độ phá giá bình quân gia quyền của lượng hàng nhập đang bị điều tra. Biên độ này do Bộ Thương mại tính. Một khi đã thống nhất áp dụng các biện pháp tạm thời, thì nhất thiết phải áp dụng thuế chống bán phá giá tạm thời và phải thông báo cho nhà

xuất khẩu biết để họ điều chỉnh việc làm của họ.

Ở đây trong phạm vi 75 ngày kể từ ngày công bố quyết định sơ bộ về hiện trạng bán phá giá cho đến ngày thông qua phán quyết cuối cùng, các nhà xuất khẩu bị kiện được phép tham gia vào hai loại hoạt động do Bộ Thương mại tổ chức đó là: tham gia kiểm tra các tài liệu, thông tin mà Bộ đã nhận được và tham gia bảo vệ quan điểm của mình trong các buổi thảo luận, lắng nghe ý kiến của các bên hữu quan.

Trong phạm vi 45 ngày kể từ ngày nhận được phán quyết cuối cùng của Bộ Thương mại về biên độ phá giá, Ủy ban Thương mại quốc tế phải nghiên cứu các tài liệu thẩm vấn các bên hữu quan (nhà nhập khẩu Mỹ, nhà xuất khẩu nước ngoài, nhà sản xuất và người tiêu dùng Mỹ) và phải lắng nghe dư luận đông đảo trên thương trường để đưa ra phán quyết cuối cùng về mức độ tổn thất do bán phá giá gây ra cho nền kinh tế Mỹ. Ở đây Ủy ban Thương mại quốc tế phải chịu trách nhiệm trước Bộ Thương mại về cơ sở, chứng lý cho phán quyết này của mình. Còn Bộ Thương mại, trong phạm vi 7 ngày, sau khi nhận được phương án giải quyết cuối cùng của Ủy ban Thương mại, phải công bố phương án này trên tờ "Công luận Liên bang" và mạng Internet của Mỹ - trong đó nói rõ, số thuế chống bán phá giá phải nộp, đã tạm ứng, số thừa phải hoàn trả, số thiếu còn phải nộp. Đến đây kết thúc quá trình điều tra chống bán phá giá. Vấn đề còn lại là việc thu thuế của Sở Thuế vụ liên bang. Đó là toàn bộ quy trình xử lý phá giá và chống bán phá giá của Mỹ hiện nay.

### **Quan điểm xung quanh vấn đề chống bán phá giá.**

Cũng như nhiều nước, ở Mỹ bán phá giá và chống bán phá giá vẫn còn là vấn đề gây nhiều tranh luận giữa các nhà kinh tế và trong các cuộc hội thảo chuyên đề.

Những người ủng hộ thuế chống bán phá giá cho rằng, đánh thuế chống bán phá giá vừa chống được cạnh tranh không công bằng, thiếu lành mạnh, vừa bảo hộ được sản xuất trong nước, nhất là bảo vệ các ngành nghề non trẻ, mới ra đời, cần sự hỗ trợ của nhà nước. Do vậy, góp phần phát triển kinh tế tạo công ăn việc làm, ổn định xã hội. Đó là chưa kể ngăn ngừa được chiến tranh thương mại bất nguồn từ bán phá giá, cản trở hội nhập kinh tế khu vực và toàn cầu...

Còn những người chống lại áp đặt thuế chống bán phá giá thì lập luận rằng, việc làm này là lợi bất cập hại đối với nước áp đặt bởi lẽ, bảo vệ sản xuất trong nước bằng cách này sẽ không khuyến khích các doanh nghiệp trong nước cải tiến kỹ thuật, đổi mới quy cách tổ chức quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh, để nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm, hiệu quả sản xuất và công tác, cũng như không khuyến khích các doanh nghiệp cải tiến, đổi mới mẫu mã, nâng cao chất lượng hạ giá thành sản phẩm nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của hàng hóa Mỹ trên các thị trường trong nước và thế giới.

Do vậy, nhiều ý kiến cho rằng, phá giá và chống phá giá đều có hai mặt, ít nhiều ảnh hưởng tiêu cực đến các nền kinh tế bị lôi vào các vụ điều tra chống bán phá giá.

Những công trình nghiên cứu lợi hại của phá giá và chống bán phá giá cho

biết, những biện pháp chống bán phá giá mà nước lớn như Mỹ áp đặt sẽ gây ảnh hưởng lớn hơn (so với nước nhỏ) đến nền thương mại toàn cầu, bởi lẽ các nhà xuất khẩu sẽ bị đẩy khỏi thị trường Mỹ, thị trường lớn đầy tiềm năng của thế giới. Đó là chưa kể những tổn thất đi kèm với việc áp đặt thuế chống bán phá giá nhiều khi còn lớn hơn các nguồn lợi do chính sách bảo hộ mậu dịch mang lại cho nước áp đặt thuế này. Trong đó, những tổn thất tiềm tàng đối với nền kinh tế quốc dân liên quan đến kim ngạch xuất khẩu cũng được xem là lớn hơn so với cái lợi trước mắt do thuế chống bán phá giá mang lại cho nước áp đặt thuế này. Còn tổn thất từ việc áp đặt thuế chống bán phá giá chủ yếu là do các nhà xuất khẩu, nhập khẩu và người tiêu dùng hàng nhập khẩu phải gánh chịu. Nhà xuất khẩu và nhập khẩu đều bị giảm lợi nhuận vì bị tăng thuế, người tiêu dùng bị trả giá cao cho hàng nhập nội. Đó là điều bất lợi vì nó cản trở sản xuất, lưu thông phân phối và tiêu dùng.

Có lẽ vì thế mà, G. Nornik, luật gia Mỹ, chuyên gia lĩnh vực thương mại quốc tế Mỹ cho rằng, trong điều kiện

tiến bộ khoa học kỹ thuật nhanh như vũ bão, hội nhập kinh tế khu vực và toàn cầu ngày càng gia tăng như hiện nay, mà dùng thuế chống bán phá giá để bảo hộ mậu dịch trong nước là hạ sách, cần sớm được khắc phục để giao lưu hàng hóa giữa các nước và các khu vực ngày càng được dễ dàng, thuận lợi, góp phần làm cho mọi người của hành tinh chúng ta đều có thể được hưởng những thành tựu của tiến bộ khoa học công nghệ mà lấy lâu nay GATT-WTO vẫn hằng theo đuổi ■

#### *Tài liệu tham khảo:*

1. Anti-dumping and Countervailing Procedures - Use or Abuse?, UNCTAD - 2003, Tạp chí Quản lý ở nước ngoài, số 2/2005.
2. Chống bán phá giá trong nền thương mại thế giới trong thời gian 1995-2002, Biki, số 123/03.
3. Hậu quả cạnh tranh ở các nước châu Á, Biki, số 121/03.
4. Những nước có khả năng cạnh tranh hàng đầu thế giới năm 2004, Biki, số 124/04.
5. Chiến tranh thương mại giữa Mỹ và các nước, TT Tài chính, số 5/05.

*Trịnh Trọng Nghĩa tổng hợp.*