

BÁN PHÁ GIÁ VÀ CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ Ở VIỆT NAM HIỆN NAY

Ths. Nguyễn Tiến Hùng
Viện Đại học Mở Hà Nội

Kể từ năm 2001, khi tốc độ hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam tăng nhanh, bán phá giá và chống bán phá giá đã được nhiều doanh nghiệp, nhà quản lý, nhà khoa học... quan tâm. Bài viết này hy vọng hệ thống hoá những vấn đề cơ bản về bán phá giá, chống bán phá giá, tình hình bán phá giá trên thế giới và Việt Nam hiện nay, từ đó đề xuất một số biện pháp ứng phó với các vụ kiện bán phá giá và chống bán phá giá ở Việt Nam.

1. Những vấn đề cơ bản về bán phá giá và chống bán phá giá

Theo điều khoản chống bán phá giá ADP (Anti Dumping Provision) của WTO, "Phá giá nghĩa là sản phẩm được đưa ra bán ở một nước với mức giá thấp hơn giá trị thông thường của nó và sản phẩm được xem là bán phá giá, nếu giá xuất khẩu của nó thấp hơn giá của sản phẩm tương tự được tiêu thụ trên thị trường nội địa trong điều kiện buôn bán thông thường". Theo đó, một công ty nước ngoài bị khiếu kiện bán phá giá hàng xuất khẩu vào một quốc gia nội địa nếu:

Một là, giá xuất khẩu thấp hơn giá bán hàng hoá đó ở thị trường nội địa.

Hai là, giá xuất khẩu thấp hơn chi phí sản xuất.

Ba là, giá xuất khẩu thấp hơn giá của hàng hoá đó vào thị trường một nước khác.

Cũng theo điều khoản ADP, WTO cho phép áp dụng các biện pháp chống bán

phá giá, chống trợ cấp và các biện pháp tự vệ; các nước ban hành Luật chống bán phá giá của mình. Luật chống bán phá giá được thông qua nhằm ngăn cản việc các nhà sản xuất bán phá giá sản phẩm của mình trên thị trường trong nước và nước ngoài với mức giá thấp một cách không bình thường. Luật chống bán phá giá đầu tiên của Mỹ được thông qua là kết quả viện ra đời với việc Đức bán phá giá trong Chiến tranh thế giới thứ nhất. Nhưng luật chống bán phá giá không được sử dụng nhiều trước những năm 1970. Sau đó, chúng mới được áp dụng phổ biến. Chống bán phá giá gắn liền với hoạt động nhập khẩu của doanh nghiệp.

2. Tình hình bán phá giá và chống bán phá giá trên thế giới và Việt Nam hiện nay

a) Bán phá giá và chống bán phá giá trên thế giới

Theo báo cáo mới nhất của Ban Thư ký WTO (tháng 10/2008), số vụ điều tra mới về chống bán phá giá trong giai đoạn 6 tháng đầu năm 2008 là 85 vụ; so với 61 vụ khởi kiện cùng kỳ năm 2007 (tăng 39,3%); 54 biện pháp chống bán phá giá mới nhất so với 51 biện pháp cùng kỳ năm 2007 (tăng gần 6%); 31 vụ trong số 85 vụ điều tra mới đã được kết luận bởi thành viên các nước phát triển và 13 trong số 54 biện pháp chống bán phá giá mới được ứng dụng bởi các thành viên này trong 6 tháng đầu năm 2008 (so với 20 vụ điều tra mới đã được kết luận và 13 biện pháp mới được ứng dụng trong 6 tháng đầu năm 2007).

Trong 6 tháng đầu năm 2008, số lượng báo cáo khởi kiện cao nhất là của Thổ Nhĩ Kỳ - 13 báo cáo; thứ hai là Mỹ - 12; sau đó là Ấn Độ - 11; Argentina - 10; EU - 10; Brazil - 7; Hàn Quốc, Australia và Colombia mỗi nước 4; Ukraine - 3; Trung Quốc - 2; Canada, Chile, Indonesia, Israel và Nam Phi mỗi nước 1.

Đối tượng của các vụ kiện bán phá giá thường xuyên nhất là Trung Quốc với gần nửa số vụ (37 vụ). Các vụ khởi tố trong 6 tháng đầu năm 2008 về hàng hoá xuất khẩu của Trung Quốc gia tăng 76% so với 21 vụ điều tra mới cùng kỳ năm 2007. Đứng thứ 2 là Thái Lan - 7 vụ; EU và Indonesia - 5 vụ; Hàn Quốc, Malaysia, Đài Loan mỗi quốc gia vùng lãnh thổ - 4 vụ; Việt Nam - 3 vụ; Brazil, Canada, Ấn Độ, Mỹ mỗi nước 2 vụ; Argentina, Moldova, New Zealand, Na Uy, Peru, Nam Phi, Sri Lanka và Thổ Nhĩ Kỳ, mỗi nước 1 vụ.

Các vụ điều tra chống bán phá giá liên quan nhiều tới các mặt hàng kim loại (21 vụ), dệt (20), hoá chất (10).

Trong 6 tháng đầu năm 2008 số biện pháp áp dụng chống bán phá giá mới cao nhất là Ấn Độ 16 biện pháp (vượt 78% cùng kỳ năm 2007 với 9 biện pháp). Tiếp theo là EU - 8 biện pháp; Indonesia - 5; Argentina, Trung Quốc và Ukraine, mỗi nước 4; Brazil và Nam Phi, mỗi nước 3, Ai Cập, Hàn Quốc và Mỹ, mỗi nước 2; Canada - 1.

Như vậy, Việt Nam chưa có vụ khởi kiện công ty nước ngoài nào bán phá giá trên thị trường Việt Nam.

b) Bán phá giá và chống bán phá giá ở Việt Nam hiện nay

* *Về bán phá giá:* Việt Nam không thuộc nhóm quốc gia bị kiện bán phá giá nhiều nhất trên thế giới. Tính tới thời điểm 30/6/2008 Việt Nam đã và đang đối phó với 27 vụ kiện bán phá giá, trong đó cao nhất là năm 2004 và 2005, mỗi năm có 7 vụ; năm 2002 và 2008, mỗi năm 3 vụ; năm 2006 và 2007 mỗi năm 2 vụ; các năm 1997, 1999, 2000 mỗi năm 1 vụ.

Năm	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008*	Tổng
Số vụ	1	0	1	1	0	3	0	7	7	2	2	3	27

(*) Số liệu năm 2008 tính đến ngày 30/6

Các sản phẩm của Việt Nam bị kiện bán phá giá là tỏi, giày dép, bột ngọt, cá tra, cá basa, bột lửa gas, tôm, xe đạp, đèn huỳnh quang, bột sắn, ôxit kẽm, chốt cài bằng thép không gỉ. Đa số các vụ kiện kết luận bán phá giá đều bị áp đặt mức thuế chống bán phá giá khá cao. Canada kiện Việt Nam 2 vụ liên quan tới giày dép và tỏi. Thuế chống bán phá giá áp dụng đối với tỏi của Việt Nam là 1,48 CAD/kg. EU kiện Việt Nam về giày dép, bột ngọt, xe đạp, đèn huỳnh quang, giày - mũ da, chốt cài bằng kẽm. Mức thuế chống bán phá giá đối với bột ngọt là 16,8%. EU đã không đánh thuế chống bán phá giá đối với mặt hàng giày dép của Việt Nam vì tốc độ tăng trưởng xuất khẩu mặt hàng này của Việt Nam thấp hơn các quốc

gia khác là Trung Quốc, Indonesia và Thái Lan. Ba Lan kiện Việt Nam về bột lửa gas, với mức thuế chống bán phá giá là 0,09 EUR/chiếc. Hoa Kỳ kiện Việt Nam về cá tra và cá basa, tôm với thuế chống bán phá giá áp đặt từ 38 - 64%.

Vụ kiện Việt Nam bán phá giá cá tra và cá basa của Hoa Kỳ từ 2001-2002 đã được xử lý, phần thắng thuộc về Hoa Kỳ.

Cá tra và cá basa Việt Nam bị phía Hoa Kỳ kiện cho rằng được nuôi trong những điều kiện không đảm bảo vệ sinh do nguồn nước nuôi cá bị nhiễm hoá chất. Ngoài ra Hoa Kỳ cho rằng Chính phủ Việt Nam đã thực hiện trợ cấp đối với sản phẩm cá tra và cá basa. Phương thức của Hiệp hội cá Hoa Kỳ thực hiện trong vụ tranh chấp này là gây sức ép bắt các nhà xuất khẩu Việt Nam phải

thay đổi tem dán để phân biệt cá của Việt Nam với cá của Hoa Kỳ.

Một trong những lý do dẫn tới các phán quyết mang tính áp đặt này là Việt Nam khi ký cam kết gia nhập WTO phải chấp nhận nền kinh tế phi thị trường trong vòng 12 năm (tức là hết 31/12/2018). Phương pháp nền kinh tế phi thị trường lần đầu tiên được áp dụng năm 1967 đối với Ba Lan khi nước này gia nhập GATT. Các quốc gia như Hoa Kỳ, EU trong luật chống bán phá giá có quy định riêng cách áp dụng và tiêu chuẩn đánh giá nền kinh tế, doanh nghiệp vận hành theo cơ chế thị trường. Ngay cả một số nền kinh tế được coi là phát triển cũng khó đáp ứng được các tiêu chuẩn của Hoa Kỳ và EU vì các nước này tuy là phát triển nhưng vẫn tồn tại thương mại nhà nước; kiểm soát giá các mặt hàng chủ lực, đồng nội tệ không hoàn toàn có khả năng chuyển đổi; không hoàn toàn tự do tuyển dụng, di chuyển và sa thải lao động. Luật chống bán phá giá của Hoa Kỳ và EU quy định không sử dụng chi phí sản xuất và giá của nước xuất khẩu (có nền kinh tế phi thị trường) mà sử dụng chi phí sản xuất và giá của nước thứ ba có nền kinh tế thị trường được lựa chọn thay thế. Kết quả là giá sản phẩm tại thị trường của nước xuất khẩu (có nền kinh tế phi thị trường) thường được định giá cao hơn nhiều giá thực tế, do đó bị kết luận là bán phá giá và áp đặt thuế chống bán phá giá cao.

Nền kinh tế thị trường (của nước thứ ba) được chọn thay thế thường là nền kinh tế phát triển hơn so với nước có nền kinh tế phi thị trường. Mặt khác, các vụ kiện bán phá giá thường được xét xử bởi toà án quốc gia bên nguyên đơn căn cứ luật chống bán phá giá của bên nguyên đơn.

Ví dụ, năm 2004, tổng thu nhập quốc gia/đầu người theo sức mua tương đương (PPP) của Việt Nam là 2.700 USD, nhưng của Mexico (nước thứ ba

thay thế cho Việt Nam trong vụ EU kiện bán phá giá xe đạp) là 9.640 USD; của Brazil (trong vụ EU kiện giày, mũ da) là 7.940 USD; Bộ Thương mại Mỹ (ODC) áp đặt chi phí lao động ở Việt Nam bằng giá trị hồi quy mức lương và thu nhập của nhiều nền kinh tế thị trường trong đó bao gồm cả các nền kinh tế hàng đầu thế giới như Thụy Sĩ, Hoa Kỳ, Anh và Canada.

Thậm chí ngay cả khi hai nước có nền kinh tế tương đồng (trên khía cạnh thu nhập quốc gia/đầu người) nhưng sự khác biệt về phương thức và điều kiện sản xuất cũng dẫn tới chi phí sản xuất và giá cao hơn (Bangladesh, nước được chọn thay thế cho Việt Nam trong vụ Mỹ kiện cá tra, cá basa và tôm, không có điều kiện tự nhiên thuận lợi như Việt Nam về nuôi, trồng, chế biến thủy sản, nên chi phí sản xuất cá và tôm cao hơn rất nhiều).

Ngoài ra, các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam đa số là doanh nghiệp vừa và nhỏ nên việc nắm bắt, xử lý thông tin rất hạn chế; việc báo cáo đầy đủ, kịp thời các thông tin do toà yêu cầu cũng là một vấn đề chưa được đáp ứng tốt.

** Về chống bán phá giá*

Như trên đã đề cập, đến nay Việt Nam chưa khởi kiện công ty nước ngoài nào bán phá giá trên thị trường Việt Nam. Thời gian vừa qua Việt Nam áp dụng khá chặt chẽ một số biện pháp nhằm hạn chế định lượng cấm nhập khẩu, hạn ngạch, giấy phép nhập khẩu; quyền kinh doanh nhập khẩu, tuy đã mở rộng nhưng thực tế cũng chưa tự do hoá đầy đủ; trình độ nền kinh tế còn thấp nên hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam có được bán phá giá cũng khó gây thiệt hại lớn cho sản xuất hàng hoá tương tự trong nước.

Chống bán phá giá mới được quy định trong Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của luật thuế xuất nhập khẩu được Quốc hội Việt Nam thông qua ngày 20/5/1998 cho phép áp dụng mức thuế bổ sung đối với hàng nhập khẩu có giá

trị thấp hơn “giá thông thường”. Việt Nam đang tiếp tục xây dựng khuôn khổ pháp luật và thể chế hoàn chỉnh để thực thi các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp. Pháp lệnh về các biện pháp tự vệ đã được Ủy ban Thường vụ Quốc hội thông qua ngày 25/5/2002; Pháp lệnh chống bán phá giá hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam số 20-2004-PL-UBTVQH11 ngày 29/04/2004; Pháp lệnh chống trợ cấp hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam số 22-2004-PL-UBTVQH11 ngày 20/8/2004. Nghị định số 90/2005 ngày 11/7/2005 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của pháp lệnh chống bán phá giá hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam.

3. Một số biện pháp ứng phó với các vụ kiện bán phá giá và chống bán phá giá của Việt Nam.

a) Đối với bán phá giá

* Về phía nhà nước:

Tăng cường các biện pháp thúc đẩy quá trình chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường để đồng tiền được tự do chuyển đổi, hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường, từ đó có điều kiện tích cực đàm phán vận động từng đối tác sớm thừa nhận địa vị kinh tế thị trường của Việt Nam.

Có lộ trình, chương trình cải cách hoạt động của hiệp hội ngành hàng; hiệp hội phải trở thành tổ chức đại diện cho doanh nghiệp trong việc xử lý các vụ kiện tụng bán phá giá. Để trở thành tổ chức đại diện doanh nghiệp thì cán bộ quản lý của hiệp hội phải có năng lực nghiệp vụ chuyên môn, hiểu biết luật và thông lệ quốc tế, có ngoại ngữ, có nguồn thông tin chính xác về thị trường, đối thủ cạnh tranh, đối tác,... Muốn vậy hiệp hội ngành hàng cần có cơ quan đại diện ở nước ngoài hoạt động dựa trên các nguồn kinh phí tự có, kinh phí của các doanh nghiệp và được hỗ trợ một phần của nhà nước không chỉ về kinh phí mà còn trong lĩnh vực ngoại giao.

Chính phủ cần phối hợp giữa bộ ngành để hỗ trợ doanh nghiệp về định hướng thị trường xuất khẩu, xây dựng hoàn thiện thể chế về pháp luật, về chính sách thương mại quốc tế. Khi định hướng thị trường xuất khẩu cần lưu ý các thị trường dễ có khả năng kiện tụng; hỗ trợ doanh nghiệp về nguồn nhân lực am hiểu thị trường, có nghiệp vụ quản lý, hiểu biết pháp luật xuất nhập khẩu, hỗ trợ về đội ngũ luật sư có trình độ giải quyết các vụ tranh chấp thương mại; xây dựng hệ thống cảnh báo sớm dựa vào mạng lưới tùy viên và cơ quan nghiên cứu thị trường để có các biện pháp kịp thời ứng phó.

* Về phía doanh nghiệp

Áp dụng hệ thống quản lý chất lượng sản phẩm theo tiêu chuẩn quốc tế.

Có lộ trình xây dựng, phát triển và quản lý thương hiệu của mình, từ đó tự mình nâng cao sức cạnh tranh của hàng hoá, của doanh nghiệp.

Tuyển dụng, đào tạo bồi dưỡng nâng cao trình độ nguồn nhân lực hiểu biết nghiệp vụ, pháp luật, ngoại ngữ.

b) Đối với chống bán phá giá

Nhà nước hoàn thiện hệ thống văn bản về chống bán phá giá, hoàn thiện cơ chế hoạt động của các tổ chức chống bán phá giá; tổ chức kiểm tra giám sát các công ty nước ngoài bán phá giá tại Việt Nam. Hỗ trợ việc phối hợp hoạt động của cơ quan đại diện ở nước ngoài trong việc cung cấp thông tin, hướng dẫn để doanh nghiệp xuất nhập khẩu tham gia điều tra chống bán phá giá ■

Tài liệu tham khảo:

1. Phan Huy Đường - Tạo nhiều cơ hội cho các doanh nghiệp nâng cao năng lực xuất khẩu - Tạp chí Cộng sản số 1 - 2004.
2. Phan Huy Đường - Tranh chấp và chiến tranh thương mại - Tạp chí Cộng sản số 4 - 2007.
3. Phan Huy Đường - Thấy gì qua lạm phát đầu năm 2008 - Tạp chí Cộng sản điện tử số 3 - 2008.
4. Toàn văn cam kết của Việt Nam gia nhập tổ chức Thương mại Thế giới - NXB Lao động Xã hội
5. http://www.wto.org/english/news_e/pres08_e/pr542_e.htm
6. http://www.wto.org/english/news_e/pres08_e/pr535_e.htm

Bài viết tham gia Đề tài KX.01-03/06-10.