



Việt Nam trên đường hội nhập và Hiệp định chống bán phá giá của Tổ chức thương mại thế giới

PGS.TS. NGUYỄN PHÚ TỰ

Từ cuối thập niên 80 (Thế kỷ 20) toàn cầu hóa nền kinh tế đã trở thành quy luật phát triển của kinh tế thế giới. VN cũng không nằm ngoài quy luật đó. Toàn cầu hóa đã đem lại cho VN nhiều cơ hội phát triển: Đẩy mạnh thu hút đầu tư nước ngoài, khoa học công nghệ, mở rộng cơ cấu kinh tế, tăng GDP, tăng thu nhập bình quân đầu người vv... đặc biệt là tăng kim ngạch xuất khẩu. VN từ một nước chỉ giới hạn quan hệ của mình với SEV trong những năm trước thập niên 90 của thế kỷ XX thì nay thị trường xuất khẩu của VN đã không ngừng được mở rộng. Hàng VN đã vươn tới hầu hết các quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới. Các thị trường trọng điểm Mỹ, Nhật Bản, EU vv... luôn đạt mức tăng trưởng cao. Đến nay xuất khẩu của VN đã chiếm trên 50% GDP của cả nước, gián tiếp thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế, giải quyết việc làm, nâng cao uy tín và vị thế của VN trên trường quốc tế. Cụ thể:

**Bảng 1: Kim ngạch xuất khẩu của
VN giai đoạn từ 2000 – 2006**

Năm	Kim ngạch xuất khẩu (tỷ USD)	Tốc độ tăng (%)
2000	14,483	25,5
2001	15,027	3,80
2002	16,706	11,2
2003	20,176	20,8
2004	26,504	31,4
2005	31,800	20,0
Dự kiến 2006	38,000	18,5

VN với cơ cấu hàng xuất khẩu chủ lực tập trung vào nhóm hàng có giá trị kinh tế thấp như nông sản, nguyên liệu thô đã dần chuyển qua những sản phẩm công nghiệp chế biến có giá trị kinh tế cao hơn như: dệt may, da giày, đồ gỗ, thủy sản, hàng điện tử vv... Cụ thể Bảng 2 cho thấy:

Bảng 2: Cấu lạc bộ 100 triệu USD trở lên (triệu USD)

STT	Mặt hàng xuất khẩu	Kim ngạch XK	Tỷ trọng (%)*
	Công nghiệp chế biến	12.735	48
1	Dệt may	4.319	
2	Da giấy	2.604	
3	Thủy sản	2.397	
4	Điện tử, máy tính	1.077	
5	Sản phẩm gỗ	1.500	50
6	Thủ công mỹ nghệ	410	
7	Dây điện và cáp điện	385	
8	Sản phẩm nhựa	259	
9	Xe đạp và phụ tùng xe đạp	230	
	Sản phẩm và nguyên liệu thô	8.841	33,4
10	Dầu thô	5.666	
11	Gạo	941	
12	Cà phê	594	
13	Cao su thiên nhiên	579	
14	Hạt điều	425	
15	Than đá	319	
16	Rau quả	167	
17	Hạt tiêu	150	

Nguồn: Thời báo KTVN. Kinh tế 2004 - 2005

*So với KNKK năm 2004.

Song song với những thành tựu kinh tế mà VN đạt được trong giai đoạn 2000 - 2005 là những thách thức lớn khi tham gia vào sân chơi chung - thị trường thế giới - nơi có sự tham gia góp mặt của trên 220 nền kinh tế không ngang sức, ngang tài. Nơi mà các nước giàu nhất thế giới (G7; OECD) thường tự cho mình quyền định đoạt sự lưu thông hàng hóa toàn cầu bằng những luật chơi do họ áp đặt theo kiểu "cá lớn nuốt cá bé" đã tước đoạt cơ hội sống, tồn tại và việc làm của hàng triệu lao động nghèo tại các nước đang phát triển. Riêng VN, từ sau 1995 quan hệ hợp tác quốc tế ngày càng được mở rộng với nhiều Châu lục, nhiều quốc gia, không phân biệt sự khác nhau về thể chế chính trị như: với ASEAN vào năm 1995; AFTA, ASEM năm 1996; APEC năm 1998; VN - USBTA năm 2000 và hiện nay đang nỗ lực đàm phán gia nhập WTO (24.3.2006 sẽ tiến hành phiên đàm phán đa phương lần thứ 11). Song càng ra khơi xa thì sóng càng to, gió càng lớn vì thực chất tự do hóa thương mại toàn cầu phải là một sân chơi bình đẳng cho các dân tộc. Bởi vì các nước phát triển đang không ngừng áp đặt các rào cản phi thuế quan, rào cản kỹ thuật, môi trường vv...nhằm bảo vệ quyền lợi cho các nhà sản xuất nội địa. Bằng chứng: liên tục gần đây là các vụ kiện bán phá giá hàng xuất khẩu của các nước đang phát triển vào thị trường EU; thị trường Mỹ.

Với VN, khi thực hiện chiến lược hướng sản xuất trong nước ra thị trường nước ngoài, việc tăng kim ngạch xuất khẩu sẽ song song với việc đối đầu các vụ kiện bán phá giá hàng xuất khẩu từ phía các nước phát triển. Cụ thể Bảng 3 cho ta thấy:

Bảng 3: Những mặt hàng VN bị kiện bán phá giá từ 1994 đến nay

Năm	Nước	Mặt hàng	Kết luận cuối cùng của phía nước ngoài
1994	Colombia	Gạo	Không đánh thuế, mặc dù có bán phá giá 9,07%
1998	EU	Bột ngọt	Đánh thuế chống bán phá giá, mức 16,8%

1998	EU	Giày dép	Không đánh thuế, thị phần nhỏ so với Trung Quốc, Thái Lan, Ấn Độ.
1998	Ba Lan	Bật lửa	Đánh thuế chống bán phá giá, mức 0,09 Euro/chiếc
2001	Canada	Tỏi	Thuế chống bán phá giá, mức: 1,48 đô la Canada/Kg
2002	Canada	Giày không thấm nước	Có bán phá giá, không thiệt hại, hoàn thuế: 20/72/187%
2002	EU	Bật lửa ga	Đã điều tra, rút đơn kiện
2002	Mỹ	Cá tra, cá basa	Có bán phá giá. Mức thuế từ 37,94% - 63,68%
2002	Hàn Quốc	Bật lửa	Đã điều tra, rút đơn kiện
2002	EU	Vòng kim loại	Áp dụng thuế chống bán phá giá: 325 Euro/1.000 chiếc, sản phẩm khác: 78,8%
2003	Thổ Nhĩ Kỳ	Săm lốp	Đang điều tra
2003	Mỹ	Tôm	Có bán phá giá. Đánh thuế chống bán phá giá: 4,13% - 25,76%
2004	EU(EBMA)	Xe đạp	Có bán phá giá. Đánh thuế chống bán phá giá: 15,8% - 34,5%
2004	EU	Khóa inox	Dự kiến tiến hành điều tra
2005	EU	Đèn huỳnh quang	Chưa có kết luận cuối cùng
2005	EU	Chốt cửa inox	Đang điều tra
2006	EU	Giày mũ da	Có bán phá giá; đánh thuế chống bán phá giá từ: 4,2% - 16,8% (cho từng giai đoạn).
3/06	Mỹ	Tôm	Tái điều tra 54 doanh nghiệp XK tôm trong thời gian từ 16.7.04 - 31.1.2006
...	...	...	...

Trong thời gian tới chắc chắn VN sẽ còn phải đối mặt với các vụ kiện bán phá giá, đặc biệt với những mặt hàng xuất khẩu có tốc độ tăng trưởng "nóng": đồ gỗ, dệt may, thủy sản vv... trong đó đồ gỗ có nguy cơ cao nhất; vì năm 2005 Mỹ là thị trường chính của đồ gỗ VN chiếm 54% sản lượng đồ gỗ xuất khẩu với kim ngạch xuất khẩu đạt 550 triệu USD; chiếm 2% lượng đồ gỗ nhập khẩu vào Mỹ. Với tốc độ tăng trưởng "nóng" này, nhiều khả năng đồ gỗ VN sẽ bị Mỹ xem xét bán phá giá trong thời gian tới.

Căn cứ vào Bảng 2 thì trong số 17 sản phẩm xuất khẩu có giá trị kim ngạch từ 100 triệu USD trở lên của VN thì có tới 9 mặt hàng nằm trong nhóm công nghiệp chế biến, chiếm 48% kim ngạch xuất khẩu của VN trong năm 2004 và đây là những sản phẩm có nhiều nguy cơ bị kiện bán phá giá trong thời gian tới từ phía các nước Bắc Mỹ và EU do kim ngạch xuất khẩu tăng cao, liên tục và ổn định qua từng năm.

Để chủ động hội nhập thành công vào kinh tế thế giới. Bộ thương mại, Bộ kế hoạch & đầu tư, các bộ có liên quan: Bộ thủy sản, Bộ công nghiệp, Bộ nông nghiệp và phát triển nông thôn cùng các doanh nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu cần chủ động phối hợp nhằm giảm thiểu những rủi ro do chính sách chống bán phá giá của các nước phát triển đối với hàng xuất khẩu của VN khi mà các doanh nghiệp VN đang không ngừng lớn mạnh về mọi mặt: trình độ, quy mô sản xuất, marketing vv... với giá cả hợp lý. Để hiểu rõ chính sách chống bán

phá giá, chủ động trong việc thâm nhập thị trường, giảm thua thiệt trong toàn cầu hóa, chuẩn bị đủ hành trang bước vào cuộc chơi thì một trong những việc mà VN cần làm là đi sâu tìm hiểu và phân tích kỹ hiệp định chống bán phá giá của WTO, nền tảng của chính sách chống bán phá giá tại các nước phát triển.

Hiện tượng bán phá giá xảy ra khi mà hàng xuất khẩu được bán qua một nước khác với giá bán thấp hơn giá bán tại nước xuất khẩu. Thuế chống bán phá giá là sắc thuế mà nước nhập khẩu đánh vào một mặt hàng nhập khẩu được bán phá giá với mục đích ngăn cản sự tiếp tục của việc bán phá giá đó nhằm tránh gây thiệt hại cho ngành sản xuất mặt hàng tương tự ở trong nước. Hàng xuất khẩu bị coi là bán phá giá khi:

- Giá bán thực tế trên thị trường thế giới nhỏ hơn chi phí sản xuất.
- Giá xuất khẩu thấp hơn giá nội địa.
- Giá xuất khẩu nhỏ hơn giá thấp nhất đang được bán trên thị trường thế giới.

Trong giai đoạn hiện nay, trên thị trường thế giới tồn tại các hình thức bán phá giá sau:

- Bán phá giá chớp nhoáng.
- Bán phá giá bền vững.
- Bán phá giá không thường xuyên.
- Bán phá giá đảo ngược.
- Bán phá giá qua lại.

Trên thực tế sau khi WTO ra đời, hiệp định chống bán phá giá đã có những quy định chặt chẽ và chi tiết hơn so với điều IV của GATT. Theo đó, quốc gia nhập khẩu chỉ được áp dụng thuế chống bán phá giá khi:

- Hàng nhập khẩu có bán phá giá.
- Gây thiệt hại cho ngành sản xuất sản phẩm tương tự trong nước.

- Quá trình điều tra phải đúng thủ tục quy định.

Hiệp định chống bán phá giá của WTO quy định rất cụ thể nguyên tắc xác định phá giá, cách tính biên độ phá giá (BDPG) và thủ tục điều tra phá giá. Cụ thể:

1. Nguyên tắc xác định bán phá giá:

BDPG = Giá trị thông thường (GTTT) – Giá xuất khẩu (GXK)

BDPG > 0 -> Có phá giá

BDPG được tính bằng giá trị tuyệt đối hay phần trăm theo công thức:

$$BDPG = (GTTT - GXK) / GXK$$

Trong đó :

+ GTTT = GXK sản phẩm tương tự sang nước thứ ba

= Giá thành sản xuất – Chi phí (hành chính, bán hàng, quản lý...) + Lợi nhuận.

Cách tính này được áp dụng khi không có giá nội địa của sản phẩm tương tự (SPTT) ở nước xuất khẩu do:

- Sản phẩm tương tự không được bán tại nước xuất khẩu trong điều kiện thương mại bình thường.
- Có bán sản phẩm tương tự ở nước xuất khẩu nhưng trong điều kiện đặc biệt.
- Sản phẩm tương tự được bán ra với một số lượng nhỏ dưới 5% số lượng sản phẩm tương tự bán ở nước

xuất khẩu.

Lưu ý là cách tính này chỉ được áp dụng cho các nước có nền kinh tế thị trường mà thôi.

+ GXK = Giá nhà sản xuất nước ngoài bán sản phẩm tương tự cho nhà nhập khẩu đầu tiên.

Nếu sản phẩm tương tự không đủ tin cậy thì:

+ GXK = Giá sản phẩm nhập khẩu được bán lần đầu tiên cho một nhà nhập khẩu độc lập tại nước nhập khẩu.

Khi xem xét GTTT và GXK phải trong cùng một điều kiện thương mại: giá xuất xưởng, giá bán buôn, giá bán lẻ. Hiện nay phổ biến là lấy giá xuất xưởng, tại một thời điểm hoặc thời điểm gần nhau càng tốt

2. Xác định thiệt hại:

Để xác định thiệt hại cần xem xét:

- Tốc độ tăng nhập khẩu và khả năng tăng nhập khẩu trong tương lai.

- Triển vọng tăng năng lực xuất khẩu của quốc gia xuất khẩu dẫn đến tăng kim ngạch nhập khẩu trong tương lai.

- Hàng nhập khẩu này làm sụt giá sản phẩm tương tự sản xuất trong nước nhập khẩu.

Việc xác định thiệt hại được điều tra trên cơ sở:

• Khối lượng hàng nhập khẩu bị bán phá giá; tốc độ có mạnh không ?

• Tác động của sản phẩm nhập khẩu đó lên giá của sản phẩm tương tự tại nước nhập khẩu.

Nếu sản phẩm bị điều tra được nhập khẩu từ nhiều nước (như vụ kiện bán phá giá tôm vào thị trường Mỹ đối với VN, Trung Quốc, Thái Lan, Indonesia trong năm 2003) thì nước nhập khẩu sẽ đánh giá gộp tác động, nếu BDPG 2% GXK và khối lượng hàng nhập khẩu từ mỗi quốc gia 3% khối lượng nhập khẩu sản phẩm tương tự sẽ kết luận có bán phá giá. Việc điều tra tác động của hàng nhập khẩu bán phá giá đối với sản xuất sản phẩm tương tự trong nước phải trên cơ sở các yếu tố kinh tế có thể tác động ảnh hưởng như: năng suất lao động, thị phần, BDPG, giá nội địa tại nước nhập khẩu, giảm sút và nguy cơ giảm sút doanh số bán hàng, số lượng hàng tồn kho, sản lượng, số lao động thất nghiệp, thu nhập, lợi nhuận, tỷ lệ thu hồi vốn, tốc độ tăng trưởng v.v..

3. Nộp đơn yêu cầu điều tra chống bán phá giá:

Việc điều tra sẽ được tiến hành sau khi :

• Có đơn của nhà sản xuất (hay ngành sản xuất) đề nghị điều tra.

• Không có đơn đề nghị điều tra nhưng cơ quan điều tra có đủ bằng chứng về việc bán phá giá, mức độ thiệt hại...

Mẫu đơn điều tra bán phá giá phải nêu rõ chi tiết thông tin yêu cầu:

- Họ tên, số lượng và giá trị sản phẩm tương tự của người nộp đơn được sản xuất trong nước (nếu là đơn đại diện cho ngành sản xuất thì phải bao gồm danh sách các nhà sản xuất sản phẩm tương tự trong nước, số lượng và giá trị các sản phẩm tương tự do các nhà sản xuất tạo ra).

- Mô tả sản phẩm nghi bán phá giá; xuất xứ hàng

hóa, tên nhà xuất khẩu hay nhà sản xuất nước ngoài.

- Giá sản phẩm tại thị trường nước xuất khẩu và tại thị trường nước nhập khẩu.

- Số lượng sản phẩm đang bị nghi bán phá giá, tác động của nó lên giá sản phẩm tương tự ở thị trường nhập khẩu và ảnh hưởng đối với sản xuất của nước nhập khẩu.

Cơ quan điều tra sẽ xác minh tính xác thực của các bằng chứng được nêu trong đơn để quyết định có điều tra hay không? Cơ quan điều tra sẽ không tiến hành điều tra khi:

- Sản lượng sản phẩm tương tự của các nhà sản xuất trong nước ủng hộ nộp đơn ít hơn sản lượng sản phẩm tương tự trong nước phản đối.

- Sản lượng sản phẩm tương tự của các nhà sản xuất trong nước ủng hộ việc nộp đơn chỉ chiếm dưới 25% tổng sản lượng sản phẩm tương tự của ngành sản xuất trong nước.

Cuộc điều tra chống bán phá giá sẽ chấm dứt khi cơ quan điều tra phát hiện BDPG 2% GXK hay số lượng hàng nhập khẩu đang bị nghi ngờ bán phá giá nhỏ hơn 3% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm tương tự ở nước nhập khẩu.

4. Thu thập thông tin:

Cơ quan điều tra gửi thông báo (bảng câu hỏi) cho các bên quan tâm đề nghị cung cấp mọi bằng chứng liên quan tới công tác điều tra. Thời gian trả lời câu hỏi trung bình là 30 ngày (nếu cần có thể gia hạn thêm). Bảng trả lời câu hỏi phải trung thực, đúng hạn nếu không cơ quan điều tra có quyền đưa ra các quyết định trên cơ sở tài liệu do bên khiếu kiện cung cấp. Cơ quan điều tra gửi nguyên văn đơn kiện cho các nhà xuất khẩu; tạo điều kiện cho hai bên gặp gỡ để bảo vệ quyền lợi của mình. Các thông tin bí mật tuyệt đối không được tiết lộ nếu không được sự cho phép của bên cung cấp thông tin. Cơ quan điều tra có thể điều tra trực tiếp tại nước xuất khẩu và sẽ tính BDPG cho từng nhà xuất khẩu. Trong trường hợp số nhà xuất khẩu hoặc số sản phẩm liên quan quá lớn thì sẽ giới hạn diện điều tra đến một số nhà sản xuất, xuất khẩu. Việc giới hạn điều tra được tham khảo và có sự đồng ý của các nhà sản xuất, xuất khẩu hay nhà nhập khẩu có liên quan. Song song đó là tạo điều kiện cho người tiêu dùng sản phẩm đang bị điều tra cung cấp các thông tin có liên quan đến việc điều tra nếu sản phẩm này được bán rộng trên thị trường nước nhập khẩu.

5. Áp dụng biện pháp tạm thời:

Có ba hình thức:

- Thuế

- Đặt cọc (số tiền tương đương với mức thuế chống bán phá giá dự kiến)

- Cho thông quan nhưng vẫn bảo lưu quyền đánh thuế (thông báo cụ thể mức thuế nhập khẩu thông thường và mức thuế chống bán phá giá dự kiến).

Các biện pháp tạm thời chỉ được áp dụng sớm nhất là 60 ngày kể từ khi bắt đầu điều tra và sẽ được duy trì tối đa không quá 6 tháng.

30

6. Cam kết giá:

Việc điều tra có thể ngừng mà không áp dụng biện pháp tạm thời hay thuế chống bán phá gia nếu nhà xuất khẩu tự nguyện cam kết tăng giá hay ngừng xuất khẩu phá giá vào thị trường điều tra (do các tác động gây thiệt hại của bán phá giá bị loại trừ) Song nếu cam kết có tiêu cực thì sẽ tái điều tra và cam kết hết hiệu lực. Cơ quan điều tra sẽ không chấp thuận cam kết giá khi thấy không khả thi (trường hợp có quá nhiều nhà xuất khẩu thì việc đàm phán để đi đến giá thống nhất là điều không tưởng).

7. Áp dụng thuế chống bán phá giá:

Đối với sản phẩm bán phá giá, cơ quan chức năng sẽ xác định BDPG riêng cho từng nhà sản xuất, xuất khẩu và sẽ áp dụng thuế chống bán phá giá cho từng trường hợp trên cơ sở không phân biệt đối xử. Trị giá thuế không quá BDPG. Thuế chống bán phá giá có hai loại:

- Thuế ấn định (EU đang áp dụng): Cơ quan điều tra thu thập số liệu của thời điểm trước điều tra để tính BDPG và ấn định BDPG cho cả thời gian áp dụng thuế chống bán phá giá, sau một thời gian nếu nhà nhập khẩu yêu cầu được hoàn thuế với phần giá trị lớn hơn BDPG (do giá xuất khẩu tăng) thì cơ quan chức năng xem xét hoàn thuế trong vòng từ 12-18 tháng kể từ khi nhận đơn. Việc hoàn thuế được thực hiện trong vòng 90 ngày từ khi có quyết định.

- Thuế hồi tố (Mỹ đang áp dụng): Cơ sở tính thuế được căn cứ từ các số liệu của thời điểm trước điều tra (từ 6 tháng - 12 tháng). Khi có kết luận bán phá giá thì thuế bán phá giá sẽ được áp dụng ở một mức nhất định. Sau một thời gian nếu nhà nhập khẩu yêu cầu đánh giá lại mức thuế (do giá tăng) thì cơ quan chức năng sẽ xem xét lại số tiền phải nộp trong vòng từ 12 - 18 tháng sau khi nhận đơn và mức thuế mới sẽ được áp dụng. Việc hoàn thuế sẽ được thực hiện trong vòng 90 ngày sau khi xác định lại mức thuế cuối cùng phải nộp.

Riêng trường hợp các nhà xuất khẩu không tham gia điều tra thì mức thuế đối với hàng nhập khẩu được tính không được vượt quá bình quân gia quyền BDPG của các nhà xuất khẩu được điều tra. Sau mỗi lần rà soát lại hàng nhập khẩu thuộc diện không điều tra sẽ được hoàn thuế bằng bình quân gia quyền BDPG cũ - bình quân gia quyền BDPG mới. Khi có yêu cầu từ các nhà xuất khẩu không điều tra, cơ quan chức năng sẽ tính lại mức thuế bằng bình quân gia quyền GTT của nhà xuất khẩu được điều tra - GXK của nhà xuất khẩu không điều tra.

8. Truy thu thuế:

Do biện pháp tạm thời và thuế chống bán phá giá chỉ được áp dụng với sản phẩm được đưa ra bán sau khi có quyết định áp dụng biện pháp tạm thời (60 ngày sau khi bắt đầu điều tra) hay quyết định đánh thuế chống bán phá giá (12-18 tháng sau khi điều tra) có hiệu lực; vì vậy có thể truy thu thuế trong những trường hợp sau:

- Căn cứ vào thiệt hại vật chất.

- Nguy cơ gây thiệt hại hay thiệt hại thực tế đã có

thể xảy ra nếu không áp dụng biện pháp tạm thời (trường hợp này có thể sẽ phải truy thu từ ngay bắt đầu áp dụng biện pháp tạm thời)

- Có thể truy thu đến 90 ngày trước khi áp dụng biện pháp tạm thời nếu cơ quan chức năng xác định được:

+ Có một quá trình bán phá giá hoặc nhà nhập khẩu đã biết nhà xuất khẩu đang bán phá giá và việc bán phá giá đó đã gây thiệt hại cho sản xuất trong nước.

+ Thiệt hại là do một khối lượng lớn hàng nhập khẩu được nhập ồ ạt trong một thời gian ngắn trước khi áp dụng biện pháp tạm thời.

Tuy nhiên việc truy thu thuế không được tiến hành với sản phẩm nhập khẩu trước ngày bắt đầu điều tra. Cơ quan chức năng sẽ phải hoàn thuế trong các trường hợp:

- Mức thuế cuối cùng được xác định thấp hơn mức thuế tạm thời đã thu.

- Kết luận điều tra khẳng định có bán phá giá và gây thiệt hại đối với sự phát triển của ngành sản xuất trong nước thì thuế chống bán phá giá chỉ được áp dụng từ ngày có kết luận điều tra cuối cùng và phải hoàn lại tiền cọc đã thu khi áp dụng biện pháp tạm thời.

- Cơ quan điều tra kết luận không đánh thuế chống bán phá giá thì khoản tiền cọc khi áp dụng biện pháp tạm thời sẽ hoàn trả.

9. Rà soát:

Sau một thời gian áp dụng thuế chống bán phá giá, cơ quan điều tra sẽ tự tái điều tra để quyết định:

• Có tiếp tục đánh thuế hay không?

• Nếu ngừng đánh thuế hay thay đổi mức thuế thì có làm tổn hại đến sản xuất sản phẩm tương tự trong nước không? Vì thuế chống bán phá giá chỉ được áp dụng tối đa là 5 năm. Trước khi hết hạn cơ quan điều tra sẽ rà soát lại, nếu việc ngừng đánh thuế có thể gây thiệt hại cho sản xuất nội địa thì tiếp tục đánh thuế bán phá giá.

10. Thông báo công khai:

Trước khi tiến hành điều tra, cơ quan chức năng sẽ gửi thông báo cho bên bị đơn (nước hay các nước có sản phẩm bị điều tra):

Thông báo 1: - Tên nước xuất khẩu sản phẩm liên quan.

- Ngày tiến hành điều tra.

- Căn cứ vào hành vi phá giá có trong đơn xin điều tra

- Nguyên nhân gây thiệt hại.

- Địa chỉ liên lạc với đại diện của các bên.

- Thời hạn đưa ra quan điểm cho các bên.

Thông báo 2: - Kết luận sơ bộ hay kết luận cuối cùng: Có hay không phá giá?

- Nhà xuất khẩu chấp nhận cam kết giá và thời điểm chấm dứt cam kết giá.

- Áp dụng biện pháp tạm thời.

- Kết luận về điều tra và áp dụng hay chấm dứt áp dụng thuế chống bán phá giá.

Thông báo 3: Thông báo việc áp dụng biện pháp tạm thời và biện pháp thuế chống thuế chống bán phá

giá:

+ Tên nhà cung cấp sản phẩm xuất khẩu (tên nước cung cấp sản phẩm đó)

+ Mô tả sản phẩm.

+ BDPG; giải thích phương pháp so sánh GXK và GTTT.

+ Chứng minh thiệt hại.

+ Lý do dẫn đến kết luận sơ bộ, lý do chấp nhận hay phản đối kiến nghị của các nhà xuất và nhập khẩu.

11. Cơ chế khiếu kiện độc lập:

Đối với các thành viên của WTO mà luật pháp quốc gia có quy định về biện pháp chống bán phá giá phải đảm bảo một cơ chế hành chính, trọng tài, tòa án độc lập với cơ quan điều tra để rà soát các quy định có liên quan đến quyết định cuối cùng và điều chỉnh thời hạn áp dụng thuế chống bán phá giá.

12. Chống bán phá giá thay mặt nước thứ ba:

Nước thứ ba có quyền nộp đơn đề nghị điều tra chống bán phá giá ở nước khác. Đơn phải có đủ thông tin về giá để chứng minh hàng nhập khẩu bị bán phá giá và gây ảnh hưởng đối với sản xuất trong nước có liên quan với nước thứ ba. Chính phủ nước thứ ba phải tạo điều kiện cho cơ quan điều tra của nước nhập khẩu điều tra các thông tin mà bên nguyên đơn cung cấp. Để xử lý đơn kiện, cơ quan điều tra của nước nhập khẩu sẽ xem xét tác động của bán phá giá đối với toàn bộ các ngành sản xuất có liên quan tới nước thứ ba. Quyết định có điều tra hay không do nước nhập khẩu quyết định.

13. Các nước đang phát triển trong WTO:

Khi có kết luận bán phá giá, cơ quan chủ quản sẽ lưu ý đến thực tiễn của từng quốc gia khi quyết định áp dụng thuế chống bán phá giá.

14. Ủy ban chống bán phá giá:

Gồm đại diện của các thành viên WTO để thực hiện nghĩa vụ trong hiệp định, tạo điều kiện trao đổi các vấn đề có liên quan đến chống bán phá giá, tối thiểu họp hai lần trong năm. Các thành viên của WTO phải thông báo ngay cho Ủy ban chống bán phá giá khi áp dụng biện pháp tạm thời hay lâu dài (báo cáo được thực hiện 6 tháng một lần).

15. Giải quyết tranh chấp:

Các quy định trong biên bản giải quyết tranh chấp của WTO sẽ được áp dụng cho việc xử lý tranh chấp liên quan đến hiệp định chống bán phá giá của WTO.

16. Điều khoản cuối cùng:

Thành viên WTO chỉ được áp dụng biện pháp đối phó với hàng xuất khẩu bị bán phá giá từ các thành viên khác theo quy định của GATT 1994. Thành viên WTO phải tuân thủ luật, các quy định và thủ tục hành chính về chống bán phá giá của quốc gia phù hợp với hiệp định này.

Tóm lại, thuế chống bán phá giá là một công cụ hữu hiệu và là một cái van an toàn để điều tiết lượng hàng hóa của từng quốc gia trong nền kinh tế mở mà nhiều quốc gia (nhất là các nước phát triển) đang sử dụng nhằm bảo vệ quyền lợi cho các nhà sản xuất nội

địa trước sự tấn công của hàng nước ngoài giá rẻ. Mỹ và EU luôn đi đầu trong việc áp dụng thuế chống bán phá giá nhưng cũng chính họ lại là đối tượng bị áp dụng thuế chống bán phá giá từ các quốc gia khác. Riêng các nước đang phát triển thì Ấn Độ, Brazil, Argentina là những nước đi đầu trong việc áp dụng thuế chống bán phá giá; trong khi Trung Quốc chưa một lần áp dụng thuế chống bán phá giá nhưng lại bị kiện và bị áp thuế chống bán phá giá nhiều nhất trên thế giới do Trung Quốc là nước đi đầu trong việc bán hàng giá rẻ qua các nước.

Trên đường hội nhập VN sẽ còn phải tiếp tục đối mặt với các vụ kiện bán phá giá là điều khó tránh do các doanh nghiệp VN hạ giá nhằm cạnh tranh, thâm nhập thị trường, nhất là những sản phẩm có tốc độ tăng trưởng "nóng". Để chủ động hội nhập, VN cần sớm khắc phục những khó khăn, hạn chế để giảm thiểu rủi ro trong thương mại quốc tế, như một câu thành ngữ VN: "Biết mình biết ta trăm trận trăm thắng". Cụ thể:

- Kiến thức về luật thương mại quốc tế và luật chống bán phá giá còn rất hạn chế.

- Thiếu sự phối hợp đồng bộ giữa các cơ quan ngang bộ (thương mại, công nghiệp, thủy sản, nông nghiệp và phát triển nông thôn...) các nhà sản xuất, xuất khẩu, nhập khẩu vv...

- Từng doanh nghiệp, ngành hàng, hiệp hội phải có chiến lược xuất khẩu của riêng mình: từ sản xuất, tìm kiếm thị trường, nâng cao khả năng cạnh tranh, vv... Hiệp hội phải chuyển từ hoạt động hành chính sang xúc tiến thương mại, nghiên cứu thị trường, đa dạng thị trường, nâng cao kim ngạch xuất khẩu.

- Trong thời gian tới, theo qui định của WTO hỗ trợ xuất khẩu của chính phủ VN sẽ phải giảm (thường xuất khẩu, hỗ trợ xúc tiến thương mại, hỗ trợ cho các vụ kiện chống bán phá giá...). Đây là một thách thức lớn với các doanh nghiệp xuất khẩu VN.

- Hệ thống luật kinh tế và thương mại của VN đang trong quá trình hoàn thiện, hợp chuẩn quốc tế, tạo khung pháp lý hoàn chỉnh cho sự vận động của nền kinh tế thị trường tại VN.

- Hệ thống tòa án của VN chưa đủ kinh nghiệm sử dụng cơ chế kiện ra tòa chống lại các quyết định của cơ quan điều tra tại nước nhập khẩu.

- Chưa thành lập quỹ dự phòng để đối phó khi bị kiện bán phá giá (trừ VASEP đã thành lập quỹ) vì vậy thường bị động khi phải thuê các công ty tư vấn luật nước ngoài.

- Với tiềm năng kinh tế, khoa học kỹ thuật, quân sự vv... còn yếu, việc gây áp lực chính trị với nước nhập khẩu là không tương ứng trong khi các nước phát triển thường áp dụng công cụ tài chính như ODA, MFN, WB... ép chúng ta một khi VN chủ

động điều tra việc bán phá giá hàng hóa của các nước phát triển vào VN.

- Nhiều nước trên thế giới chưa công nhận VN là một nước có nền kinh tế thị trường là một bất lợi lớn trong việc chứng minh VN không bán phá giá hay bán phá giá với biên độ thấp (dưới 2%).

- Từ 1994 đến nay VN mới chỉ giải quyết tranh chấp thương mại trong khuôn khổ các hiệp định thương mại song phương. Trong khi cơ chế giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế có uy tín và hiệu quả nhất là cơ chế của WTO. Đây là hạn chế mà VN cần phải xem xét trong quá trình giải quyết tranh chấp bán phá giá.

Trong vòng 5 năm tới (2006 – 2010) VN sẽ có nhiều đột phá trong xuất khẩu. Để có thể xuất khẩu ổn định và bền vững, tránh rủi ro về thị trường, VN cần thông hiểu luật lệ của cuộc chơi, hiểu rõ chính sách thương mại của WTO, của các nước phát triển nhằm kịp thời điều chỉnh và định hướng đúng cho hoạt động xuất khẩu. Song một khi phải đối đầu với các vụ kiện bán phá giá thì VN cần phải có phản ứng nhanh và chủ động giao dịch với các cơ quan điều tra bán phá giá mà tại Mỹ là Bộ thương mại (DOC) và Hội đồng thương mại (ITC); Canada là Cục hải quan – thuế (CCRA) và Tòa án thương mại Canada (CITT); EU là Ủy ban châu Âu, Hội đồng bộ trưởng, các thành viên và tòa án châu Âu. Nhằm giảm thiểu thiệt hại khi bị áp thuế chống bán phá giá của các nước phát triển đối với hàng xuất khẩu của VN. Bên cạnh đó các doanh nghiệp VN cần phải đa dạng hóa sản phẩm, đa phương hóa thị trường, có chiến lược xây dựng thương hiệu một cách bài bản đủ sức đương đầu với các thương hiệu mạnh trên thế giới. Hy vọng từ những bài học kinh nghiệm ở các vụ kiện bán phá giá vừa qua, VN sẽ nhanh chóng vượt lên những rào cản thương mại và dần xác định được vị thế của mình trên thương trường quốc tế còn nhiều cam go, trắc trở ■

