

“Chống bán phá giá” – một chiêu chèn ép

◇ NGUYỄN HOÀNG

Các vụ kiện chống bán phá giá có xu hướng ngày càng phức tạp, mở rộng phạm vi ở nhiều nước và nhiều loại hàng hóa khác nhau. Làm sao để các doanh nghiệp Việt Nam không bị rắc rối hoặc giảm nhẹ thiệt hại với các vụ kiện?

Chống bán phá giá ngày càng lan rộng

Theo số liệu của Ban Thư ký WTO, từ năm 1995 đến năm 2010 trên thế giới đã diễn ra 3.752 cuộc điều tra về chống bán phá giá. Việt Nam trong thời điểm hội nhập thị trường thế giới cũng phải chịu nhiều vụ kiện chống bán phá giá từ năm 1994 đến nay.

Nếu trong giai đoạn 1994-2001, Việt Nam chỉ chịu bình quân 1-2 vụ kiện/

năm, đến giai đoạn năm 2002 - 2010 số vụ kiện phải đối phó tăng lên trung bình 3 vụ một năm, cao nhất là năm 2004, có đến 7 vụ kiện liên tiếp. Bên cạnh đó, từ năm 2002 đến nay có thể thấy không chỉ một số mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam như thủy sản, giày dép... mà cả những mặt hàng mới xuất khẩu, có số lượng chưa lớn đều có thể trở thành đối tượng của kiện chống bán phá giá như: máy điều hòa ở Thổ Nhĩ Kỳ, đèn



huyền quang ở Ai Cập, đĩa ghi DVD ở Ấn Độ, mắc treo quần áo bằng thép ở Hoa Kỳ... Gần đây là vụ điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp mà Hoa Kỳ tiến hành đối với túi nhựa PE Việt Nam. Tương lai, các vụ kiện chống bán phá giá đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam sẽ có nhiều khả năng tiếp tục xảy ra nhiều hơn.

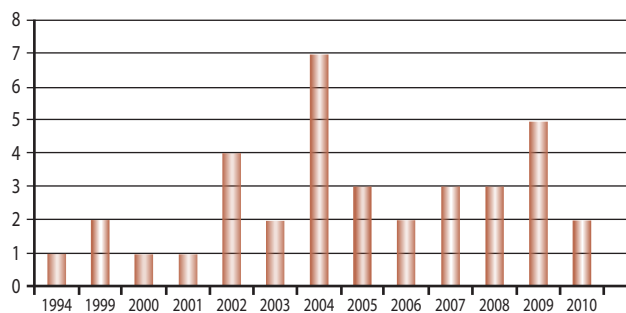
Nhiều vụ kiện khi xảy ra làm cho các doanh nghiệp Việt Nam hết sức bất ngờ và không hiểu tại sao mình bị kiện bởi họ chưa từng bán phá giá hay được trợ cấp. Họ kinh doanh bình thường và không vi phạm pháp luật thương mại nước sở tại. Nhiều vụ kiện xuất phát từ chiến lược sử dụng công cụ kiện chống phá giá để cạnh tranh, ngăn chặn hàng nhập khẩu.... Đây là một xu thế nguy hiểm khi ngày càng có nhiều nước sử dụng các biện pháp này một cách “thái quá”. Do đó, doanh nghiệp Việt Nam cần chuẩn bị tâm thế sẵn sàng “chống” chống bán phá giá trong thị trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt.



... những mặt hàng mới xuất khẩu, có số lượng chưa lớn đều có thể trở thành đối tượng của kiện chống bán phá giá...

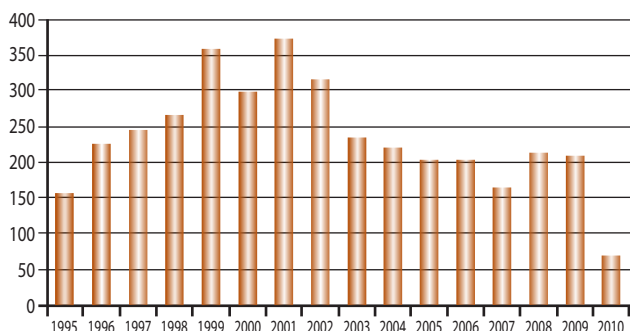


Số vụ kiện chống bán phá giá với Việt Nam từ 1994 - 2010



Nguồn: Hội đồng Tư vấn các biện pháp phòng vệ thương mại quốc tế (Hội đồng TRC)

Số vụ kiện chống bán phá giá trên thế giới từ 1995 - 2010



Nguồn: www.wto.org

Các vụ kiện doanh nghiệp Việt Nam bán phá giá

Năm	Mặt hàng bị kiện	Nước kiện	Quá trình điều tra	
			Thời gian khởi kiện	Kết luận/Mức phạt
2010	Mắc treo quần áo bằng thép	Hoa Kỳ	22/07/2010	Đang điều tra bán phá giá và lẩn tránh thuế
	Máy điều hòa	Achentina	16/02/2010	Đang điều tra
2009	Máy điều hòa	Thổ Nhĩ Kỳ	25/07/2009	Đang điều tra bán phá giá và lẩn tránh thuế
	Đĩa ghi DVD	Ấn Độ	05/05/2009	Áp thuế 64,09 % (50,51 USD/1.000 chiếc)
	Túi nhựa PE	Hoa Kỳ	31/03/2009	26/03/2010, DOC: đưa ra mức thuế phá giá chính thức (52,30% - 76,11%); 15/04/2010: ITC kết luận khẳng định có thiệt hại
	Giày và đế giày cao su	Canada	27/02/2009	25/09/2009, vụ kiện chấm dứt do không có thiệt hại liên quan tới phá giá
	Giấy	Braxin	05/01/2009	Rút đơn kiện do số lượng hàng nhập khẩu quá thấp
2008	Sợi vải	Ấn Độ	06/05/2008	Đang điều tra
	Giày mũ vải	Peru	13/03/2008	Tiếp tục điều tra
	Lò xo không bọc	Hoa Kỳ	25/01/2008	Áp thuế 116,31%
	Vải nhựa	Thổ Nhĩ Kỳ	11/01/2008	Áp thuế 1,16 USD/kg
2007	Đĩa ghi CD-R	Ấn Độ	12/09/2007	Áp thuế 46,94 USD/1000 chiếc
	Đèn huỳnh quang	Ấn Độ	30/08/2007	Áp thuế 0,452-1,582 USD/chiếc
	Bật lửa ga	Thổ Nhĩ Kỳ	13/5/2007	Không áp thuế vì không có bằng chứng về việc lẩn tránh thuế chống bán phá giá
2006	Giày mũ vải	Peru	23/5/2006	Không áp thuế vì không có bằng chứng về thiệt hại. Tuy nhiên, ngày 10/07/2008, INDEPICO thông báo tiếp tục tiến hành điều tra lại.
	Dây curoa	Thổ Nhĩ Kỳ	13/5/2006	Áp thuế 4,55 US\$/kg
2005	Nan hoa xe đạp, xe máy	Achentina	21/12/2005	Áp thuế 81%
	Đèn huỳnh quang	Ai Cập	31/10/2005	Áp thuế 0,32 USD/cái
	Giày mũ da	EU	7/7/2005	Gia hạn thêm 15 tháng kể từ 31/12/2009.

► Doanh Trường KH&CN

Năm	Mặt hàng bị kiện	Nước kiện	Quá trình điều tra	
			Thời gian khởi kiện	Kết luận/Mức phạt
2004	Ván lướt sóng	Peru	20/9/2004	Áp thuế 5,2 USD/ chiếc
	Đèn huỳnh quang	EU	10/9/2004	Đang điều tra bán phá giá và lẩn tránh thuế
	Chốt thép không rỉ (Stainless steel fasteners)	EU	24/8/2004	Tự động chấm dứt hiệu lực từ ngày 20/11/2010 do không có yêu cầu rà soát từ ngành sản xuất nội địa
	Ống tuyết thép	EU	11/8/2004	Đơn kiện được rút lại
	Xe đạp	EU	29/4/2004	Tự động chấm dứt hiệu lực từ ngày 15/07/2010 do không có yêu cầu rà soát từ ngành sản xuất nội địa
	Lốp xe	Thổ Nhĩ Kỳ	27/9/2004	Áp thuế 29%- 49%
	Vòng khuyên kim loại	EU	28/4/2004	Đang điều tra bán phá giá và lẩn tránh thuế
2003	Tôm	Hoa Kỳ	31/12/2003	Kết quả rà soát lần 3: áp thuế: Minh Phú 0,43% , Camimex 0,08%, Phương Nam 0,21%, các công ty khác có tham gia vào cuộc điều tra 0% đến 4,57%. Mức thuế suất toàn quốc 25,76%
	Ô xít kẽm	EU	2003	Đang điều tra bán phá giá và lẩn tránh thuế
2002	Cá da trơn	Hoa Kỳ	2002	Tiếp tục áp thuế thêm 5 năm nữa, mức thuế từ 36,84% đến 63,88%.
	Bật lửa ga	Hàn Quốc	2002	Đơn kiện được rút lại
	Bật lửa ga	EU	2002	Đơn kiện được rút lại
	Giày và đế giày không thấm nước	Canada	2002	Vụ kiện chấm dứt do không có bằng chứng về thiệt hại đối với ngành sản xuất nội địa của EU
2001	Tỏi	Canada	2001	Áp thuế 1,48 CAD/kg
2000	Bật lửa ga	Ba Lan	2000	Áp thuế 0,09 Euro/cái
1998	Giày dép	EU	1998	Vụ kiện chấm dứt do không có bằng chứng về thiệt hại đối với ngành sản xuất nội địa của EU
	Mì chính	EU	1998	Đang điều tra bán phá giá và lẩn tránh thuế
1994	Gạo	Columbia	1994	Vụ kiện chấm dứt do không có thiệt hại đối với ngành sản xuất nội địa

Ghi chú: DOC: Bộ Thương mại Hoa Kỳ

ITC: Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ

INDECOPI: Viện bảo vệ cạnh tranh và bảo hộ sở hữu trí tuệ trung ương của Peru.



Doanh nghiệp phải làm gì khi bị kiện chống bán phá giá

❶ Bình tĩnh, tích cực đối phó với vụ kiện: có đến 40% các vụ kiện bị đình chỉ điều tra do nguyên đơn không có đủ căn cứ theo luật định. Nếu không đối phó, không tham gia vào các vụ kiện thì khả năng thua kiện là rất cao.

❷ Làm rõ các thông tin sau:

- Xác định tính đại diện của nguyên đơn: doanh nghiệp khởi kiện có đại diện cho ít nhất 25% sản lượng sản xuất ở nước nhập khẩu không? Và phải được các nhà sản xuất ở nước khởi kiện (chiếm ít nhất 50% khối lượng sản xuất) ủng hộ khởi kiện.

- So với các đối thủ cạnh tranh khác, đến từ nhiều nước khác nhau, hàng xuất khẩu bị khởi kiện của Việt Nam có hiện tượng bán phá giá không?. Giá bán có nằm trong biên độ cho phép không?. Có bằng chứng nào cho thấy giá bán thấp của Việt Nam gây thiệt hại cho các nhà sản xuất tại nước nhập khẩu đó không?

❸ Nhờ đến sự tư vấn từ những chuyên gia, đặc biệt là về vấn đề pháp lý

Các doanh nghiệp nên tìm gặp các chuyên gia để được tư vấn các bước "chống" chống bán phá giá nên tiến hành như thế nào cho có lợi nhất, có thể từ các công ty luật hay VCCI (Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam). Tuy nhiên chi phí tư vấn không hề rẻ. Trong vụ kiện chống bán phá giá tôm sú trên thị trường Hoa Kỳ, các doanh nghiệp thủy sản đã trả tư vấn pháp lý là 500.000 USD. Các doanh nghiệp trong ngành cần phối hợp thuê chung tư vấn để bớt gánh nặng chi phí.

❹ Hợp tác chặt chẽ và thiện chí với các cơ quan điều tra

Chống đối lại cơ quan điều tra dưới bất kỳ hình thức nào cũng chỉ mang lại bất lợi cho doanh nghiệp. Doanh nghiệp cần chuẩn bị hồ sơ, chứng từ kế toán, dự trả các câu hỏi và chuẩn bị sẵn câu trả lời, tham dự đầy đủ các phiên quan trọng của các cuộc họp điều trần công khai; chuẩn bị để có những giải thích một cách khoa học

và thực tế cho những sai sót có thể bị phát hiện để bảo vệ tối đa quyền lợi của doanh nghiệp. Đồng thời các doanh nghiệp cần thống nhất trong việc trả lời để vượt qua những "cái bẫy" có thể được đặt sẵn trong các bảng câu hỏi của cơ quan điều tra.

❺ Tạo công luận thuận lợi:

Tạo ra những mối liên kết với các tổ chức để vận động hành lang nhằm lôi kéo những đối tượng có cùng quyền lợi ở nước khởi kiện ủng hộ mình. Như trong vụ kiện chống bán phá giá tôm đã có "Liên minh hành động ngành thương mại công nghiệp tiêu dùng Hoa Kỳ" (CITAC) "Hiệp hội các nhà nhập khẩu và phân phối tôm Hoa Kỳ" (ASDA) đứng về phía các doanh nghiệp Việt Nam chống lại vụ kiện bán phá giá của Hoa Kỳ. Ngoài ra còn có thể lôi kéo người tiêu dùng tại nước sở tại ủng hộ vụ kiện.

❻ Nếu nhận định có khả năng thua kiện và sẽ bị áp dụng thuế chống bán phá giá cao thì các doanh nghiệp nên nhất trí thông qua hiệp hội ngành để nghị với cơ quan điều tra cam kết sẽ tăng giá xuất khẩu lên. Khi ấy, có khả năng vụ kiện bán phá giá sẽ được đình chỉ. Cam kết giá có ưu điểm là

nhANH chóng hơn và ít tốn kém hơn so với việc phải hoàn tất cuộc điều tra của cơ quan điều tra về bán phá giá. Tuy nhiên, nhà xuất khẩu lúc này cũng phải đối mặt với việc giảm khả năng cạnh tranh về giá của hàng xuất khẩu, chấp nhận thực hiện các thủ tục hành chính nghiêm ngặt và phức tạp hơn trong giao dịch xuất khẩu. Vì vậy cần có sự cân nhắc kỹ lưỡng trước khi thực hiện biện pháp này.

Tuy nhiên, đối phó với chống bán phá giá, doanh nghiệp cần chuẩn bị tốt ngay khi bắt đầu làm ăn với nước ngoài, không nên chờ khi bị kiện mới quan tâm giải quyết. Sớm thu thập thông tin, tìm hiểu qui định chống bán phá giá, trình tự thủ tục xem xét khởi kiện, chuẩn bị chứng từ..., là cách để phòng vụ kiện chống bán phá giá chủ động nhất mà doanh nghiệp Việt Nam nên nghĩ đến. Muốn thực hiện được điều này, mỗi ngành cần xây dựng một hệ thống cơ sở dữ liệu thông tin, phải phân tích từng sản phẩm ứng với từng thị trường xuất khẩu. Đây là công việc đòi hỏi nỗ lực và sự tham gia của nhiều bên như hiệp hội sản xuất và tiêu dùng, thống kê, hải quan, đại diện thương mại Việt Nam ở nước ngoài. □



Bí quyết để chung thủy

Một cặp vợ chồng tổ chức lễ kỷ niệm đám cưới vàng. Sự chung thủy của họ được mọi người trong thị trấn nói đến.

Một tờ báo ở địa phương đã cử phóng viên đến phỏng vấn hai người về bí quyết để giữ gìn cuộc sống hôn nhân hạnh phúc lâu dài.

- Lúc đó là tuần trăng mật của chúng tôi - Ông chồng nói - Chúng tôi đã đi thăm Grand Canyon và quyết định đi một chuyến xuống dưới hẻm núi đó bằng con la.

Chúng tôi đi được không bao xa thì con la của vợ tôi nó bị trượt chân. Joana, vợ tôi, đã nhỏ nhẹ nói: "Đây là một lần".

Chúng tôi lại tiếp tục lên đường, đi được một đoạn nữa và con la đó lại bị trượt chân. Lần này Joana cũng nhẹ nhàng nói: "Giờ là hai lần".

Đi được nửa dặm đường nữa thì con la bị trượt chân tiếp. Vợ tôi đã rút khẩu súng lục trong túi ra và bắn con la chết. Lúc này tôi đã phản đối sự đối xử của cô ta đối với con la tội nghiệp, khi ấy Joana nhìn tôi và nhỏ nhẹ nói: "Đây là một lần".

(Sưu tầm)