

Đừng quên “VŨ KHÍ” kiện chống bán phá giá

• THƯ KỲ

SỰ KIỆN HAI CÔNG TY
POSCO VST VÀ HÒA
BÌNH INOX NỘP ĐƠN
LÊN CỤC QUẢN LÝ
CẠNH TRANH BỘ CÔNG
THƯƠNG KIỆN CHỐNG
BÁN PHÁ GIÁ MẶT
HÀNG THÉP KHÔNG GỈ
CÁN NGUỘI NHẬP
KHẨU TỪ TRUNG QUỐC,
ĐÀI LOAN, MALAYSIA
VÀ INDONESIA ĐÃ TẠO
RA TIỀN LỆ CHO VIỆC
CÁC DOANH NGHIỆP
VIỆT NAM KHỞI KIỆN
CHỐNG BÁN GIÁ PHÁ.
VỤ VIỆC NÀY KHIẾN
CHÚNG TA THỨC TỈNH
MỘT VẤN ĐỀ: KIỆN
CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ
LÀ MỘT VŨ KHÍ MÀ
LÂU NAY BỊ BỎ QUÊN.



Trong thực tế, nhiều quốc gia đã sử dụng nhuần nhuyễn các biện pháp phòng vệ thương mại (PVTM) trước cạnh tranh trong hội nhập, trong đó có kiện chống bán phá giá (CBPG). Tuy nhiên, các doanh nghiệp (DN) Việt Nam hiện nay dường như vẫn bỏ phí công cụ lợi hại này.

Các công cụ PVTM gồm: CBPG, chống trợ cấp và tự vệ - xử lý các hành vi không công bằng diễn ra trong thương mại quốc tế. PVTM được sử dụng thường xuyên nhất là CBPG. Thuế CBPG, thuế chống trợ cấp, biện pháp tự vệ, các điều kiện kỹ thuật, vệ sinh dịch tễ... là những loại “rào cản” đã và đang được các quốc gia nhập khẩu sử dụng khá phổ biến trong khuôn khổ các nguyên tắc của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO).

Phòng vệ hữu hiệu

Bán phá giá trong thương mại xảy ra khi một loại hàng hóa được xuất khẩu từ nước này sang nước khác với mức

giá thấp hơn giá bán của hàng hóa nước đó tại thị trường nội địa. Về bản chất, bán phá giá là hành vi phân biệt giá cả đối với cùng một sản phẩm hoặc sản phẩm tương tự, nhưng giá xuất khẩu lại thấp hơn giá tiêu thụ nội địa. Đây được xem là một hành động nhằm chiếm lĩnh thị trường, loại bỏ dần các đối thủ cạnh tranh.

Hiệp định về CBPG của WTO ra đời và có hiệu lực bắt buộc đối với tất cả các quốc gia thành viên, quy định các biện pháp CBPG chỉ được thực hiện trong những hoàn cảnh nhất định và phải đáp ứng được bốn điều kiện: Đầu tiên là sản phẩm đang bán phá giá; thứ hai là có thiệt hại vật chất do hành động bán phá giá gây ra hoặc đe dọa DN nội địa đang sản xuất sản phẩm tương tự sản phẩm bán phá giá, hoặc gây ra sự trì trệ đối với quá trình thành lập một ngành công nghiệp trong nước; thứ ba là có mối quan hệ nhân quả giữa bán phá giá và thiệt hại vật chất (hoặc đe dọa gây thiệt hại vật chất) do chính hành động bán phá giá đó gây ra, và thứ tư là tác động của bán phá giá phải có tính bao trùm, ảnh hưởng tới cộng đồng rộng lớn.

TS. Đinh Thị Mỹ Loan, Chủ tịch Hội đồng tư vấn về PVTM quốc tế cho biết.

Do hiện trạng kinh tế nội địa ngày càng khó khăn, bên cạnh đó, có thể một số hàng hóa từ một số quốc gia thực sự đang bán phá giá, được trợ cấp hoặc xuất khẩu ồ ạt vì nhiều mục đích khác nhau như giải quyết hàng tồn kho trong nước, chiến lược cạnh tranh không lành mạnh để chiếm lĩnh thị trường..., một số ngành hàng bắt đầu phát triển và tự họ nhận

thức rõ ràng hơn về các công cụ hỗ trợ thương mại.

Mở cửa thị trường hội nhập kinh tế quốc tế, sức ép cạnh tranh từ hàng nhập khẩu ngày càng lớn, một số hiệp hội hay DN Việt Nam đã bắt đầu sử dụng các công cụ PVTM như CBPG, chống trợ cấp và biện pháp tự vệ – Bà Nguyễn Thị Thu Trang, Giám đốc Trung tâm WTO (VCCI) cho biết.

Các vụ kiện CBPG, chống trợ cấp đang là một thách thức lớn trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, tiếp cận thị trường ngoài nước và nâng cao năng lực sản xuất, xuất khẩu của DN Việt Nam đòi hỏi các DN cần hiểu rõ những nội hàm của việc này.

Sử dụng thành thạo “vũ khí”

Khủng hoảng kinh tế tạo cơ hội cho các sản phẩm giá thấp như thủy sản, dệt may, da giày, gạo... mở rộng thị trường; đồng thời cũng làm tăng xu hướng bảo hộ của các quốc gia phát triển, trong đó có CBPG. Trên thực tế, với năng lực xuất khẩu ngày càng tăng cùng lợi thế cạnh tranh về giá, DN Việt Nam sẽ phải đối mặt ngày càng nhiều với các vụ kiện CBPG và do đó phải chủ động phòng tránh và đối phó, thông qua tìm hiểu bản chất, thủ tục tiến hành, sử dụng các biện pháp ứng phó thích hợp khi có tình huống kiện tụng xảy ra.

Chỉ ra việc đáng tiếc khi bỏ quên công cụ PVTM và nhấn mạnh việc sử dụng và phát huy hiệu quả công cụ này khi tham gia tranh chấp thương mại - bà Loan cho rằng, “thời gian qua chúng ta đã sử dụng nhưng chưa được như mong muốn, mới dừng lại ở việc đi kháng kiện chứ chưa đi khởi kiện”.

Tính đến hiện nay, Việt Nam mới chỉ tiến hành ba vụ điều tra, gồm có hai vụ điều tra tự vệ và một vụ điều tra CBPG đối với hàng nhập khẩu. Trong khi đó, nhiều loại sản phẩm mà Việt Nam đang nhập khẩu nhiều, đặc biệt là hóa chất, nhựa, dệt may, kim loại, điện tử... đã và đang là đối tượng bị kiện CBPG ở nhiều quốc gia.

Để tạo thuận lợi cho quá trình hội nhập kinh tế quốc tế và bảo vệ lợi ích hợp pháp của các DN trong nước, Chính phủ cũng đã ban hành các văn bản quy định pháp luật về các biện pháp CBPG, chống trợ cấp và tự vệ.

Khẳng định việc khởi kiện CBPG là trách nhiệm và lợi ích của các DN, luật sư Nguyễn Hải, Công ty Luật Mayer Brown JSM cho rằng, các DN cần bảo đảm đơn khởi kiện đầy đủ các nội dung và có tính thuyết phục cao. Bên cạnh đó, các DN cũng cần lường trước các tình huống để có kế hoạch sẵn sàng đối phó trong quá trình bảo vệ đơn kiện bằng hỗ trợ hiệu quả từ tư vấn pháp lý, kinh tế.

Theo các chuyên gia, hiện các quy định, tiêu chuẩn của Việt Nam còn một số điểm chưa tương thích với các quy định quốc tế. Chúng ta cũng chưa có lý lẽ, cơ sở pháp lý đủ mạnh để khởi kiện và áp dụng biện pháp phòng vệ thật hiệu quả. Bên cạnh đó, điểm yếu của DN hiện nay vẫn là hệ thống số liệu chưa rõ ràng, chưa cập nhật đầy đủ. Ngoài ra, với một ngành hàng khi khởi kiện cần phải có tiếng nói chung của các DN, hiệp hội, cùng chia sẻ chi phí, thông tin để theo đuổi vụ kiện, kết hợp với các cơ quan quản lý trong việc tư vấn, hỗ trợ ■