

BẢN TIN

# DOANH NGHIỆP & CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

[WWW.TRUNGTAMWTO.VN](http://WWW.TRUNGTAMWTO.VN)

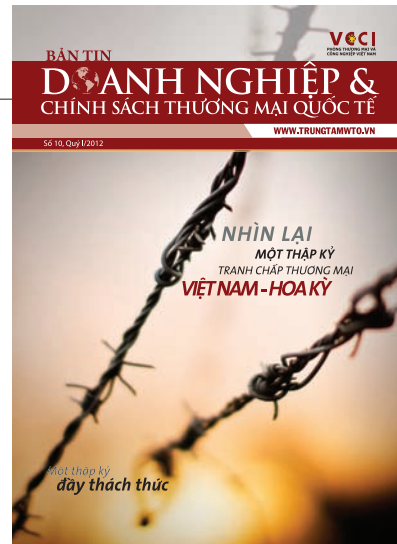
Số 10, Quý I/2012



**NHÌN LẠI**  
**MỘT THẬP KỶ**  
TRANH CHẤP THƯƠNG MẠI  
**VIỆT NAM - HOA KỶ**

*Một thập kỷ  
đầy thách thức*

# Lời giới thiệu



Trong tay Bạn là Bản tin “**Doanh nghiệp và Chính sách thương mại quốc tế**”, ấn phẩm phát hành hàng quý của Ủy ban tư vấn về Chính sách Thương mại Quốc tế - Trung tâm WTO – Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam.

Mục “**Tin Hội nhập**” của Bản tin sẽ mang đến cho Bạn các thông tin cập nhật cùng các bình luận cơ bản về những sự kiện, những câu chuyện từ tất cả các chiều hội nhập (WTO, đa phương, song phương).

Mục “**Chủ đề chính sách**” tập trung chuyên sâu vào một chính sách, quy định, vấn đề thương mại quốc tế đặc biệt, đã hoặc có thể có tác động mạnh mẽ đến các doanh nghiệp với những phân tích, bình luận sâu sắc của các chuyên gia.

Hy vọng rằng Bản tin “**Doanh nghiệp và Chính sách Thương mại quốc tế**” sẽ là cẩm nang hữu ích cho doanh nghiệp, hiệp hội trong việc tăng cường thông tin về chính sách, pháp luật thương mại quốc tế để chủ động xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp với tình hình hội nhập, có tiếng nói tích cực hơn và tham gia hiệu quả hơn cùng với Nhà nước trong việc hoạch định chính sách, đàm phán và thực thi các cam kết quốc tế.

*Bản tin này được thực hiện với sự hỗ trợ tài chính của Liên minh châu Âu. Quan điểm trong bản tin này là của các tác giả và do đó không thể hiện quan điểm chính thức của Liên minh châu Âu, VCCI hay Bộ Công Thương*

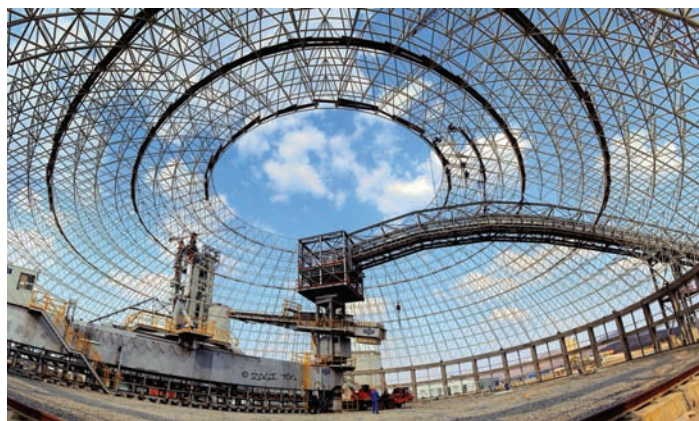
## Điểm tin

### Tin quốc tế

- Diễn đàn Kinh tế Davos lần thứ 42: Yêu cầu hình thành mô hình phát triển mới cho thế giới Tr. 04
- Một Hiệp định tự do mới ở khu vực Bắc Á? Tr. 04
- Nhật – Mexico – Canada: Lương lự trước cánh cửa TPP Tr. 05
- Hội nghị thượng đỉnh EU 2012 – Tập trung giải quyết khủng hoảng tài chính, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và tạo công ăn việc làm. Tr. 05
- Lào sắp trở thành thành viên WTO Tr. 06
- Hoa Kỳ, EU và Nhật Bản đạt được thỏa thuận về phương pháp Quy về không Tr. 06
- Các nước ALBA – Tạo dựng một cơ chế hội nhập mới Tr. 06

### Tin Việt Nam

- Mỹ liên tiếp điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp đối với các sản phẩm của Việt Nam Tr. 07
- Việt Nam - Giảm thuế nhiều mặt hàng từ ASEAN Tr. 07
- Con đường để cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam tham gia vào đàm phán thương mại quốc tế đã mở Tr. 07
- Việt Nam – Hàn Quốc tiến tới đàm phán Hiệp định thương mại tự do Tr. 08
- Bộ Công thương lấy ý kiến cộng đồng doanh nghiệp về việc Việt Nam gia nhập Công ước Viên Tr. 08



## Chuyên đề

### NHÌN LẠI MỘT THẬP KỶ TRANH CHẤP THƯƠNG MẠI VIỆT NAM – HOA KỲ

#### Một thập kỷ nhiều thách thức

Tr. 10

Đầu năm 2002, khi Hoa Kỳ khởi xướng điều tra chống bán phá giá đối với cá tra, cá basa Việt Nam, lần đầu tiên nhiều người Việt Nam đến cái gọi là vụ kiện chống bán phá giá ở nước ngoài. Trên thực tế, đây không phải vụ việc đầu tiên mà Việt Nam phải đối mặt ở các thị trường xuất khẩu. Tuy nhiên, đây lại là vụ việc nghiêm trọng nhất kể từ thời điểm đó trở về trước: bởi đây là lần đầu tiên một sản phẩm mũi nhọn xuất khẩu của Việt Nam bị kiện, và là lần đầu tiên Hoa Kỳ, một thị trường xuất khẩu đặc biệt quan trọng của Việt Nam, tiến hành điều tra.

#### Một thập kỷ học hỏi để trưởng thành

Tr. 13

Mười năm sau, năm 2012, cùng lúc hai sản phẩm mắc áo thép và tuabin điện gió của Việt Nam bị kiện ở Hoa Kỳ, kiện kép cả chống bán phá giá và chống trợ cấp. Tin về hai, mà chính xác là bốn vụ kiện này, cũng được thông tin rộng rãi. Nhưng là để doanh nghiệp biết để mà đối phó, hơn là để phản ứng hay kêu ca.

ỦY BAN TƯ VẤN VỀ CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ  
TRUNG TÂM WTO  
PHÒNG THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHIỆP VIỆT NAM  
Địa chỉ: Số 09 Đào Duy Anh, Đống Đa, Hà Nội  
Điện thoại: 04.35771458; 04.35742022 (máy lẻ 356)  
Fax: 04.35771459  
Email: banthuky@trungtamwto.vn  
Website: www.trungtamwto.vn/www.wtocom.vn

Chịu trách nhiệm xuất bản  
L.S. Trần Hữu Huỳnh  
Giấy phép xuất bản số  
15/GP-XBBT ngày 17/2/2011

Thiết kế đồ họa



Golden Sky Co., Ltd.

In ấn tại  
Golden Sky Co., Ltd.

## Tin thế giới



### Diễn đàn Kinh tế Davos lần thứ 42: Yêu cầu hình thành mô hình phát triển mới cho thế giới

**D** iễn đàn Kinh tế Thế giới (WEF) lần thứ 42 đã diễn ra từ ngày 25-29 tháng 1 tại Davos, Thụy Sĩ với sự tham gia của khoảng 2.600 đại biểu đến từ các nước, bao gồm các nguyên thủ quốc gia, lãnh đạo tập đoàn và tổ chức kinh tế, các nhà chính trị và hoạt động xã hội... Đề tài của diễn đàn năm nay là “Sự chuyển đổi lớn – Hình thành những mô hình mới”.

Diễn đàn lần này diễn ra trong bối cảnh khủng hoảng kinh tế lan rộng ở châu Âu, thất nghiệp trầm trọng ở Mỹ và bất bình đẳng gia tăng trong xã hội dẫn đến bất bình và biểu tình ở khắp mọi nơi trên thế giới. Ngay trước phiên khai mạc diễn đàn, Quỹ Tiền tệ Thế giới đã giảm mức dự báo tăng trưởng kinh tế toàn cầu trong năm 2012 xuống còn 3.3% so với 4% mức dự báo trong tháng 9/2011.

Sau 5 ngày hội nghị với gần 260 phiên họp về tất cả chủ đề khác nhau, tựu lại có 2 vấn đề nổi bật được đưa ra thảo luận nhiều nhất tại Diễn đàn năm nay, đó là khủng hoảng ở khu vực đồng tiền chung châu Âu và gia tăng bất bình đẳng về thu nhập trên thế giới.

Cuộc khủng hoảng nợ công ở châu Âu chiếm nhiều thời gian nhất tại diễn đàn. Theo ông Vikram Pandit, Giám đốc điều hành của Citigroup thì cuộc khủng hoảng này sẽ làm giảm 1% tăng trưởng kinh tế toàn cầu trong năm 2012. Còn bà Christine Lagarde, Giám đốc điều hành

Quỹ Tiền tệ Thế giới thì nhận định “Đây không chỉ là cuộc khủng hoảng ở khu vực đồng tiền chung châu Âu, đây là cuộc khủng hoảng có khả năng lan tỏa ra toàn thế giới”. Do đó, bà Lagarde đang kêu gọi gây dựng một quỹ vay nợ khoảng 500 tỷ đô la cho các nước bị khủng hoảng ở châu Âu. Quan ngại về khu vực này ngày càng gia tăng mặc dù đầu đó có sự lạc quan thận trọng về những nỗ lực gần đây của châu Âu nhằm giải cứu khu vực đồng tiền chung này khỏi sự đổ vỡ toàn bộ.

Lần đầu tiên tại Diễn đàn, vấn đề chênh lệch giàu nghèo trở thành một chủ đề trọng điểm. Toàn cầu hóa dẫn đến chuyển dịch sản xuất từ các nước phát triển sang các nước đang phát triển, gây ra thất nghiệp trầm trọng ở các nước phát triển và làm biến mất dần tầng lớp trung lưu ở các nước này. Từ đó, chỉ tồn tại một tầng lớp cực giàu – là ông chủ các tập đoàn lớn, và tầng lớp cực nghèo – là những người lao động thất nghiệp. Chênh lệch giàu nghèo gây ra rất nhiều vấn đề xã hội, tạo ra làn sóng phản nộ ở khắp nơi. Diễn đàn kết thúc mà không tìm được câu trả lời nào cho vấn đề này nhưng cũng đã dấy lên được một hồi chuông cảnh báo rằng tăng trưởng kinh tế phải tính đến người nghèo, và do đó bất kỳ giải pháp nào cũng phải tính đến việc tạo ra công ăn việc làm, lương thực, y tế và giáo dục cho người dân. □

### Một Hiệp định tự do mới ở khu vực Bắc Á?

**T** háng 1/2012, có thông tin từ Trung Quốc rằng Trung Quốc, Nhật Bản và Hàn Quốc đang xem xét khả năng khởi động đàm phán một Hiệp định thương mại tự do (FTA) giữa ba nước này.

Ý tưởng về một FTA ba bên (CJKFTA) đã được bắt đầu từ năm 2002 với việc lãnh đạo ba nước thống nhất tiến hành các nghiên cứu cơ bản về FTA này ở cấp độ phi chính phủ. Tới tháng 10/2009, ba nước đã thống nhất tiến hành một nghiên cứu tiền khả thi chung về FTA này. Trên thực tế, nghiên cứu này được triển khai từ 5/2010. Và trong phiên họp để hoàn tất nghiên cứu tiền khả thi này diễn ra vào cuối năm 2011 vừa rồi, có ý kiến lạc quan còn cho rằng đàm phán CJKFTA này có thể khởi động vào khoảng giữa năm 2012.

Mặc dù vậy, có vẻ như kế hoạch vốn được thúc đẩy mạnh mẽ bởi Trung Quốc và được sự ủng hộ của Nhật Bản lại không phải là mục tiêu của Hàn Quốc. Nước này đang muốn xúc tiến đàm phán một FTA song phương với Trung Quốc thay vì CJKFTA. Tìm kiếm các FTA song phương với các đối tác thương mại lớn nhất (Hoa Kỳ, EU, Trung Quốc) dường như là chiến lược đàm phán của Hàn Quốc. Còn Trung Quốc lại mong muốn xúc tiến các đàm phán FTA lớn - như là đối trọng với khu vực thương mại mà Hiệp định Đối tác Xuyên Thái Bình Dương TPP đang được đàm phán cấp tập hứa hẹn tạo ra.

Đàm phán các FTA đang trở thành một xu hướng mạnh mẽ trong thương mại quốc tế gần đây, khi Vòng Doha bế tắc và các nước lớn đang muốn mở rộng tầm ảnh hưởng cũng như lợi ích thương mại của mình ở nhiều khu vực, đặc biệt là châu Á - Thái Bình Dương. □



## Nhật – Mexico – Canada: Lưỡng lự trước cánh cửa TPP

**K**ể từ cuối năm 2010, khi đàm phán Hiệp định Đối tác Xuyên Thái Bình Dương (TPP) giữa chín nước hai bờ Thái Bình Dương bắt đầu đi vào thực chất, ba nước Nhật, Mexico và Canada đã đánh tiếng về khả năng có thể tham gia vào khu vực thương mại tự do đầy hứa hẹn này.

Mặc dù vậy, cho đến nay, khi mà đàm phán TPP đang rất cấp tập, với quyết tâm khá tham vọng của Hoa Kỳ, đầu tàu đàm phán, trong việc hoàn thành cơ bản đàm phán trong năm 2012 này, ba nước này vẫn đang lưỡng lự bên ngoài TPP.

Nhật Bản là nước thể hiện rõ nhất sự quan tâm đến TPP. Gần đây nhất là một loạt các cuộc tham vấn với các thành viên của đàm phán TPP mà nước này thực hiện đầu năm 2012 này. Mỗi quan ngại của Nhật Bản vẫn tiếp tục là việc mở cửa thị trường đối với một số khu vực thương mại nhạy cảm của nước này, mà đặc biệt là nông nghiệp. Hoa Kỳ và một nước TPP hiện tại cũng tỏ ra khá hào hứng với tương lai một TPP có Nhật Bản.

Trong khi đó, Mexico mặc dù đã bày tỏ mong muốn tham gia TPP, gần đây nhất với chuyển đi “vận động” của Bộ trưởng Kinh tế nước này tháng 1 vừa rồi tới



Hoa Kỳ, vẫn chưa nhận được tín hiệu ủng hộ tích cực từ các nước TPP.

Còn việc gia nhập TPP của Canada mặc dù nhận được sự ủng hộ của nhiều ngành sản xuất ở Hoa Kỳ nhưng lại vấp phải phản đối từ một số ngành như thịt lợn của nước này với lý do Canada có hàng rào bảo hộ nông nghiệp khá cao. Bản thân các quan chức Canada cũng có quan ngại về vấn đề tương tự và dường như mở cửa trong lĩnh vực này trở thành một khó khăn cản trở nước này tiến đến với TPP.

Đàm phán TPP bắt đầu từ cuối năm 2009, tháng 11/2011 vừa rồi các nước thành viên

tuyên bố đã đạt được Khung đàm phán cơ bản về các lĩnh vực khác trong TPP tuy nhiên các cam kết mở cửa cụ thể trong từng lĩnh vực thì vẫn còn đang tiếp tục đàm phán. Hoa Kỳ và một số nước TPP muốn kết thúc đàm phán này vào cuối năm 2012 và vì vậy đang quyết tâm đẩy nhanh đàm phán. Có vẻ như các nước TPP đang cố gắng đạt được các cam kết cơ bản trong TPP vào mùa hè này (dù tất cả đều thừa nhận đây là mục tiêu rất tham vọng) rồi sau đó mới xem xét đến câu chuyện gia nhập của các thành viên mới như Nhật Bản, Mexico hay Canada. □

## Hội nghị thượng đỉnh EU 2012:

### Tập trung giải quyết khủng hoảng tài chính, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và tạo công ăn việc làm.

**H**ội nghị Thượng đỉnh Liên minh châu Âu (EU) đầu tiên trong năm 2012 đã khai mạc ở Brussels, Bỉ ngày 30/1/2012 với sự tham gia của lãnh đạo 27 nước thành viên EU. Nội dung chính của Hội nghị này là tìm cách giải quyết khủng hoảng nợ công đặc biệt là cuộc khủng hoảng ở Hy Lạp, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và cải thiện tình trạng thất nghiệp.

Hiện tại, tỷ lệ thất nghiệp trung bình ở EU là khoảng 10% với hơn 23 triệu thanh niên đang thất nghiệp. Vì vậy, giải pháp hàng đầu mà các chính phủ lựa chọn là giảm thuế đối với các chủ lao động, đào tạo, dạy nghề và tạo điều kiện cho thanh niên trong quá trình tìm việc làm. Ngoài ra, cần xây dựng và thông qua kế hoạch về việc làm tại mỗi quốc gia.

Vấn đề khủng hoảng ở Hy Lạp và cách thức giải cứu cho nền kinh tế này cũng gây nhiều tranh cãi tại hội nghị. Trong khi Đức đề xuất đặt ngân sách Hy Lạp dưới sự giám sát của EU thì Hy Lạp, Áo và Luxembourg lại phản đối. Các nhà lãnh đạo thông qua một Cơ chế Bình ổn châu Âu (ESM) trị giá 500 tỉ euro, bắt đầu hoạt động từ tháng 7-2012, sớm hơn một năm so với kế hoạch nhằm hỗ trợ các nước đang khủng hoảng như Hy Lạp.

Hội nghị cũng thông qua một Hiệp ước mới do Đức đề xuất nhằm quản lý ngân sách với tên gọi là “Hiệp ước ổn định, phối hợp và quản lý trong liên minh tài chính – tiền tệ”. Tuy nhiên có hai nước từ chối tham gia hiệp ước là Anh và Cộng hòa Czech. Theo ông Herman Van Rompuy, Chủ tịch Hội đồng châu Âu, đây chính là “bức tường lửa” để tránh khủng hoảng tái diễn trong

thời gian tới. Tuy nhiên, ông Herman cũng nhận định việc ổn định tài chính vẫn chưa đủ để giúp châu Âu thoát khỏi cuộc khủng hoảng mà cần phải có sự tăng trưởng kinh tế và tạo ra nhiều việc làm hơn nữa.

Hội nghị bế mạc với một loạt các quyết định quan trọng tập trung giải quyết ba vấn đề chính trong thời gian tới đó là khuyến khích tạo công ăn việc làm (đặc biệt là việc làm cho thanh niên), hoàn thành thị trường chung duy nhất, và thúc đẩy đầu tư tài chính vào các nền kinh tế - ưu tiên các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Mặc dù vậy, theo nhiều chuyên gia, cũng như nhiều cuộc họp thượng đỉnh trước đó, Hội nghị này vẫn chưa tìm ra được một gói giải pháp triệt để và khả thi khả dĩ có thể đưa EU ra khỏi cuộc khủng hoảng trầm trọng nhất trong lịch sử khởi này. □

## Tin thế giới



### Lào sắp trở thành thành viên WTO

**S**au 15 năm đàm phán, cuối cùng Lào cũng sắp trở thành thành viên chính thức của WTO, khả năng là vào cuối năm nay. Hiện tại chỉ còn một nước duy nhất mà Lào vẫn đang tiếp tục đàm phán là Ukraina nhưng dự kiến sẽ đạt được thỏa thuận vào giữa năm nay.

Ngày 16/12/2011 vừa qua, Lào đã chính thức ký thỏa thuận song phương với một trong những thành viên quan trọng nhất trong WTO là Liên minh châu Âu. Trước đó, Lào cũng đã có được thỏa thuận song phương với Hoa Kỳ, Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Canada và Australia. Và như vậy, Lào đã gần như hoàn tất quá trình đàm phán song phương để hoàn thành thủ tục gia nhập WTO.

Lào đăng ký làm thành viên WTO từ năm 1997 và cho đến nay đã đạt được những tiến bộ đáng kể trong cải cách thể chế và pháp luật nhằm phù hợp với các nguyên tắc của WTO. Việc trở thành thành viên WTO được hi vọng sẽ cải thiện môi trường kinh doanh và thúc đẩy thương mại và đầu tư của Lào.

WTO hiện có 153 thành viên và khối lượng thương mại giữa các thành viên trong Tổ chức này chiếm tới trên 90% tổng lưu lượng thương mại toàn cầu. □

### Hoa Kỳ, EU và Nhật Bản đạt được thỏa thuận về phương pháp Quy về không

**N**gày 6/2/2012, Hoa Kỳ đã đạt được thỏa thuận với EU và Nhật Bản liên quan đến việc thực thi phán quyết của WTO về phương pháp tính biên độ phá giá “Quy về không”. Theo đó, Hoa Kỳ sẽ dỡ bỏ hoàn toàn việc tính thuế chống bán phá giá theo phương pháp “Quy về không” đối với các sản phẩm thép, vòng bi, hóa chất và thực phẩm nhập khẩu từ EU và Nhật Bản. Đối lại EU và Nhật Bản sẽ không tiến hành các biện pháp trừng phạt thương mại đối với Hoa Kỳ.

Phương pháp Quy về không đã được Hoa Kỳ dỡ bỏ trong các cuộc điều tra chống bán phá giá mới từ năm 2007 nhưng vẫn tiếp tục áp dụng trong các cuộc rà soát hành chính. Sau thỏa thuận này, Hoa Kỳ sẽ áp dụng phương pháp tính biên độ phá giá mới cho cả các cuộc rà soát hành chính và điều tra mới các sản phẩm nhập khẩu vào Hoa Kỳ từ sau tháng 5/2010. Điều này có nghĩa là bắt đầu từ tháng 6/2012, sẽ không có nhà xuất khẩu nào của EU và Nhật Bản bị ảnh hưởng bởi phương pháp Quy về không nữa.

Theo ông Ron Kirk, Đại diện Thương mại của Hoa Kỳ, thay đổi này cũng sẽ ảnh hưởng đến các biện pháp chống bán phá giá áp dụng đối với các nước khác như Việt Nam, Braxin, Mexico – những nước đã từng kiện Hoa Kỳ ra WTO về phương pháp Quy về không nhưng vẫn chưa được phép áp dụng các biện pháp trừng phạt.

Tuy nhiên, Hoa Kỳ vẫn còn ý định tiếp tục đưa ra đàm phán tại WTO để được sử dụng biện pháp Quy về không. □



Tháng 6/2003 và tháng 11/2004, EU và Nhật Bản lần lượt kiện Hoa Kỳ ra WTO (DS 294 và DS 322) về một số luật và quy định của Hoa Kỳ liên quan đến phương pháp tính toán biên độ phá giá “Zeroing” (Quy về không) áp dụng trong 21 vụ kiện đối với hàng hóa của EU (chủ yếu là thép) và 16 vụ kiện đối với hàng hóa của Nhật Bản. Quy về không phương pháp tính toán biên độ phá giá trong đó quy những biên độ âm về không, làm gia tăng mức thuế chống bán phá giá, gây thiệt hại đối với các nhà xuất khẩu liên quan. Cơ quan giải quyết tranh chấp WTO đã kết luận phương pháp này của Hoa Kỳ vi phạm một số quy định về chống bán phá giá của WTO và yêu cầu nước này sửa đổi các biện pháp cho phù hợp.

Tuy nhiên sau đó, nhận thấy Hoa Kỳ không thực thi đầy đủ các yêu cầu của WTO, vẫn tiếp tục áp dụng phương pháp Quy về không trong hàng loạt các cuộc rà soát hành chính thuế chống bán phá giá áp dụng đối với các sản phẩm của EU, tháng 10/2006 EU lại kiện Hoa Kỳ ra WTO một lần nữa (DS 346). Cơ quan giải quyết tranh chấp WTO đã yêu cầu Hoa Kỳ dỡ bỏ phương pháp này trong cả các cuộc điều tra ban đầu và trong các đợt rà soát hành chính. Nếu không, EU và Nhật Bản có thể áp dụng các biện pháp trả đũa đối với Hoa Kỳ.



### Các nước ALBA – Tạo dựng một cơ chế hội nhập mới

**H**ội nghị thượng đỉnh lần thứ 11 Liên minh Bolivia cho người Châu Mỹ (ALBA) đã diễn ra tại Caracas Venezuela



vào đầu tháng 2 vừa qua. Hội nghị lần này đã thông qua việc thành lập một cơ chế hội nhập kinh tế mới, gọi tắt là ECOALBA và kết nạp thêm thành viên thứ 9. Hai quốc gia khác thuộc Cộng đồng Caribe (CARICOM) cũng đang đề nghị được tham gia vào Liên minh này.

ECOALBA được hi vọng sẽ tạo ra một kênh liên kết kinh tế và chính trị thay thế sự thống trị của Mỹ ở khu vực này thông qua việc sử dụng một đồng tiền chung cho trao đổi và thanh toán (đồng Sucre), và

thành lập một ngân hàng chung với vốn do các nước thành viên đóng góp, tương đương 1% dự trữ ngoại tệ của mỗi quốc gia.

Tuy nhiên, theo ông Gonsalves, Thủ tướng nước Vincent và Grenadines, một trong ba nhà lãnh đạo của CARICOM, thì ECO-LALBA cần có một “khung khổ pháp lý phù hợp” để có thể tồn tại và cạnh tranh với các thỏa thuận kinh tế và tiền tệ khác trong khu vực như Liên minh kinh tế các nước Tây Caribe và các nền kinh tế và thị trường chung CARICOM (CSME). □

## Mỹ liên tiếp điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp đối với các sản phẩm của Việt Nam



**N**gày 18 và 19 tháng 1 vừa qua, Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) đã lần lượt ra quyết định khởi xướng điều tra chống bán phá giá đối với sản phẩm Tháp năng lượng gió (Utility Sale Wind Towers) và điều tra kép chống bán phá giá và chống trợ cấp đối với sản phẩm Mắc áo bằng thép (steel wire garment hangers) nhập khẩu từ Việt Nam.

Trong vụ Tháp năng lượng gió, Việt Nam bị kiện cùng Trung Quốc (Trung Quốc bị kiện kép cả chống bán phá giá và chống trợ cấp). Quyết định khởi kiện được đưa ra sau khi có đơn kiện từ Liên minh Thương mại Tháp điện gió Hoa Kỳ (Wind Tower Trade Coalition) ngày 29/12/2011, yêu cầu áp thuế chống bán phá giá 140,54 - 143,29% đối với tháp năng lượng gió của Việt Nam và 213,54% đối với Trung Quốc. Sản phẩm bị điều tra là tháp năng lượng gió có mã HTSUS 7308.20.0000, 7308.20.0020, và 8502.31.0000, trước năm 2011 có mã HTSUS7308.20.0000.

Vụ kiện mắc áo thép là vụ thứ 3 Việt Nam bị kiện kép cả chống bán phá giá và chống trợ cấp. Nguyên đơn là 3 công ty lớn sản xuất mắc áo thép của Hoa Kỳ đã yêu cầu áp thuế chống bán phá giá 117,48 - 220,68% đối với mắc áo thép Việt Nam và 18,90 - 125,43% đối với Đài Loan. Sản phẩm bị điều tra có mã HTSUS 7323.99.9060, 7323.99.9080, và 7326.20.0020, trước năm 2011 có mã HTSUS 7323.99.9060. □

## Việt Nam - Giảm thuế nhiều mặt hàng từ ASEAN

**T**heo lộ trình cam kết của Việt Nam trong Hiệp định khu vực mậu dịch tự do ASEAN (ATIGA) thì từ năm 2012 Việt Nam sẽ cắt giảm khoảng 1.600 dòng thuế giảm xuống còn 0% bao gồm thủy sản, cao su, dệt may, sản phẩm công nghệ thông tin, thiết bị y tế, điện tử... và 44 dòng thuế giảm xuống 10-5% bao gồm thịt gà, thóc, gạo, thịt hộp....

Tuy nhiên, các mặt hàng nhập khẩu trên từ ASEAN vào Việt Nam phải đạt hàm lượng ASEAN từ 40% trở lên và có C/O mẫu D hợp lệ. Còn theo lộ trình cam kết ASEAN - Trung Quốc năm 2012 Việt Nam sẽ cắt giảm 5-10% cho khoảng 200 dòng thuế bao gồm các sản phẩm như quýt, điều hòa nhiệt độ, tủ lạnh... □



## Con đường để cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam tham gia vào đàm phán thương mại quốc tế đã mở



**N**gày 20/1/2012, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 06/2012/QĐ-TTg về việc tham vấn cộng đồng doanh nghiệp về các thỏa thuận thương mại quốc tế.

Theo đó, các cơ quan Chính phủ khi tham gia các đàm phán thương mại quốc tế cần cung cấp thông tin và tham vấn với cộng

đồng doanh nghiệp từ khi khởi động đàm phán đến khi kết thúc đàm phán theo các quy trình và thủ tục chặt chẽ. Cộng đồng doanh nghiệp có quyền tham gia góp ý, đề xuất các vấn đề liên quan đến phương án và nội dung đàm phán và gửi đề xuất lên cơ quan chủ trì đàm phán. Sau khi nhận được đề xuất của cộng đồng doanh nghiệp,

các cơ quan đàm phán cần tiếp nhận, xử lý thông tin và nghiên cứu ý kiến góp ý của cộng đồng doanh nghiệp.

Cũng theo quyết định này, VCCI được xem là « đầu mối tập hợp và phản ánh ý kiến của cộng đồng doanh nghiệp » thông qua các hoạt động phổ biến thông tin và nâng cao nhận thức, tập hợp ý kiến doanh nghiệp, nghiên cứu và đề xuất phương án đàm phán lên Chính phủ.

Như vậy, Quyết định này đã khẳng định và công nhận vai trò của cộng đồng doanh nghiệp trong quá trình đàm phán các thỏa thuận thương mại quốc tế. Hy vọng rằng với một cơ chế chính thức được đưa ra trong Quyết định này, các hiệp hội và doanh nghiệp Việt Nam sẽ có tiếng nói có trọng lượng hơn và vai trò tích cực hơn trong các đàm phán thương mại của các cơ quan Chính phủ và để các kết quả đàm phán phản ánh tốt hơn các quyền và lợi ích của cộng đồng doanh nghiệp nói riêng và nền kinh tế Việt Nam nói chung. □

# Tin Việt Nam



www.trungtamwto.vn

08

## Việt Nam – Hàn Quốc tiến tới đàm phán Hiệp định thương mại tự do

**S**au khi hoàn thành nghiên cứu chung về triển vọng một Hiệp định thương mại tự do (FTA) Việt Nam – Hàn Quốc vào tháng 10/2010, hiện tại Việt Nam và Hàn Quốc đang xem xét các bước tiếp theo để khởi động đàm phán FTA Việt Nam – Hàn Quốc.

Theo thông tin từ Bộ tài chính Hàn Quốc thì nước này đang tiến hành các thủ tục cần thiết trong nước nhằm tiến tới đàm phán FTA với Việt Nam. Đây là một trong những nỗ lực của nước này nhằm tăng cường quan hệ kinh tế với các nước khu vực Đông Nam Á mà Việt Nam là một

trong những đối tác quan trọng nhất. Việt Nam với tốc độ tăng trưởng kinh tế hàng năm trên 6% là một thị trường xuất khẩu đầy tiềm năng của Hàn Quốc. Năm 2011, xuất khẩu của Hàn Quốc sang Việt Nam đạt 13,6 tỷ đô la so với 1,7 tỷ đô la trong cả thập kỷ trước đó.

Tuy nhiên, một số chuyên gia cho rằng trong bối cảnh hiện tại, sẽ tốt hơn nếu hai nước có biện pháp để tận dụng tốt nhất những lợi ích từ FTA đã có giữa hai nước trong khuôn khổ Hiệp định thương mại tự do ASEAN – Hàn Quốc thay vì xúc tiến đàm phán một FTA.

Trên thực tế, mặc dù được đánh giá là mang lại cho Việt Nam nhiều lợi ích hơn so với các FTA khác trong khuôn khổ ASEAN, FTA này vẫn đang đặt Việt Nam trước những thách thức lớn khi mà Việt Nam vẫn là nước thua thiệt trong quan hệ ngoại thương với Hàn Quốc và tỷ lệ thâm hụt thương mại vẫn tiếp tục gia tăng. Điều này khiến người ta lo ngại rằng một FTA đầy đủ hơn, triệt để hơn với Hàn Quốc sẽ làm trầm trọng thêm tình hình. Trong khi đó, các chuyên gia lại chưa nhìn thấy lợi ích thương mại gì khác thật sự rõ ràng từ việc đàm phán và thực thi một FTA mới với Hàn Quốc. □

## Bộ Công thương lấy ý kiến cộng đồng doanh nghiệp về việc Việt Nam gia nhập Công ước Viên

**C**ông ước Viên về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế là một trong những thành công điển hình về thống nhất hóa pháp luật về hợp đồng trên thế giới. Cho đến nay, đã có 74 nước gia nhập Công ước Viên nhưng trong đó không có Việt Nam.

Xét thấy lợi ích và sự cần thiết của việc gia nhập Công ước này đối với các doanh nghiệp Việt Nam trong giao thương quốc

tế, Ủy ban Tư vấn về Chính sách Thương mại Quốc tế thuộc Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) đã nghiên cứu “Đề xuất Việt Nam gia nhập Công ước Viên về hợp đồng mua bán quốc tế” và gửi đề xuất lên Chính phủ.

Tháng 5/2010, Chính phủ đã có công văn giao Bộ Công Thương nghiên cứu khả năng Việt Nam tham gia Công ước này.

Đến tháng 1/2012, Bộ Công Thương đã hoàn thành và công bố kết quả nghiên cứu. Hiện tại, Bộ Công Thương đang cùng phối hợp với Trung tâm WTO – VCCI tiến hành lấy ý kiến doanh nghiệp về việc Việt Nam gia nhập Công ước Viên (thông tin xem thêm tại trang web [www.trungtamwto.vn](http://www.trungtamwto.vn)). □

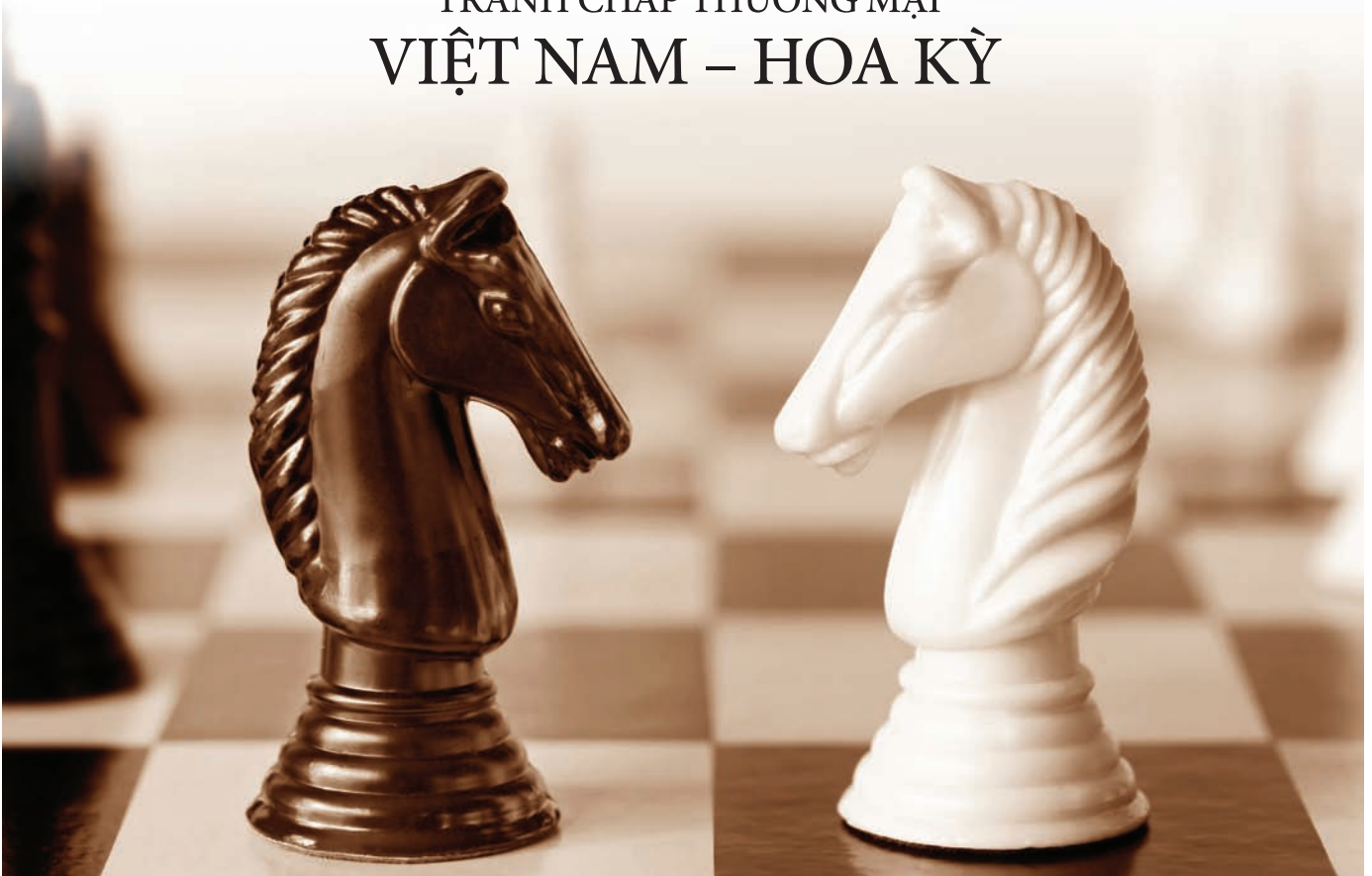


# NHÌN LẠI

## MỘT THẬP KỶ

### TRANH CHẤP THƯƠNG MẠI

### VIỆT NAM – HOA KỲ



Những ngày tháng đầu năm 2012 này, nhiều sự kiện được tổ chức để nhìn lại 10 năm

Hiệp định Thương mại Song phương Việt Nam – Hoa Kỳ, một Hiệp định đánh dấu chính thức sự bình thường hóa trong quan hệ thương mại giữa hai nước, mở ra cơ hội hợp tác và phát triển cho nhiều ngành, nhiều doanh nghiệp. Ít người biết rằng quãng thời gian này cũng là thời điểm “kỷ niệm” 10 năm vụ tranh chấp thương mại đầu tiên giữa Hoa Kỳ và Việt Nam, bắt đầu cho chuỗi các vụ kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp hướng vào hàng hóa xuất khẩu Việt Nam.

Mười năm với những vất vả, thua thiệt, và cả những trưởng thành trong nỗ lực “sống chung với lũ” của doanh nghiệp Việt Nam. Và hẳn những câu chuyện về mười năm đầu tiên này sẽ giúp ích chút gì đó cho nhiều năm tới đây cho các doanh nghiệp Việt Nam khi mà chúng ta vẫn tiếp tục là một “nền kinh tế định hướng xuất khẩu” và Hoa Kỳ tiếp tục là một trong những thị trường xuất khẩu quan trọng nhất.

## Chuyên đề

# Một thập kỷ nhiều thách thức



**ĐẦU NĂM 2002**, khi Hoa Kỳ khởi xướng điều tra chống bán phá giá đối với cá tra, cá basa Việt Nam, lần đầu tiên nhiều người Việt Nam đến cái gọi là vụ kiện chống bán phá giá ở nước ngoài. Trên thực tế, đây không phải vụ việc đầu tiên mà Việt Nam phải đối mặt ở các thị trường xuất khẩu. Tuy nhiên, đây lại là vụ việc nghiêm trọng nhất kể từ thời điểm đó trở về trước: bởi đây là lần đầu tiên một sản phẩm mũi nhọn xuất khẩu của Việt Nam bị kiện, và là lần đầu tiên Hoa Kỳ, một thị trường xuất khẩu đặc biệt quan trọng của Việt Nam, tiến hành điều tra.

### Những vụ kiện nối tiếp nhau

Vào thời điểm 2002, khi bị cá tra-basa bị kiện, ít ai có thể ngờ rằng chỉ hai năm sau đó, một mũi nhọn xuất khẩu khác của thủy sản Việt Nam là tôm cũng bị kiện chống bán phá giá ở Hoa Kỳ. Và có lẽ cũng ít ai biết rằng 10 năm sau, tính đến tháng

2/2012, tổng cộng đã có tới 08 vụ điều tra chống bán phá giá và 03 vụ điều tra chống trợ cấp mà Hoa Kỳ đã thực hiện đối với 07 nhóm sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam, từ những sản phẩm xuất khẩu thuộc nhóm Việt Nam có thể mạnh (cá, tôm), đến những sản phẩm có sức cạnh tranh trung bình (túi nhựa), thậm chí cả các sản phẩm mà Việt Nam mới chỉ xuất sang Hoa Kỳ nói riêng và các thị trường xuất khẩu khác nói chung với số lượng và trị giá hạn chế (mắc áo thép, turbin điện gió, vòng khuyên kim loại, lò xo không bọc...).

Trên bình diện chung, số liệu về các vụ điều tra phòng vệ thương mại mà Hoa Kỳ tiến hành đối với Việt Nam không phải là nhiều so với số các vụ việc mà xuất khẩu Việt Nam phải đối mặt ở các thị trường khác trên thế giới, càng không phải là nhiều so với hàng chục vụ điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp mà Hoa Kỳ tiến hành mỗi năm đối với cả trăm nước xuất khẩu.

Mặc dù vậy, nếu nhìn vào quy mô thị trường và mức độ thiệt hại (dựa vào kim ngạch xuất khẩu, mức thuế suất và thời gian áp thuế) thì có thể nói Hoa Kỳ là một trong những thị trường “rủi ro” nhất về vấn đề phòng vệ thương mại đối với xuất khẩu Việt Nam.

Không cần phải là chuyên gia để nhận ra rằng các vụ điều tra phòng vệ thương mại mà Hoa Kỳ đã tiến hành đối với các sản phẩm của Việt Nam trong giai đoạn đầu (trước năm 2009) đều là các vụ điều tra chống bán phá giá. Từ năm 2009, 02 trong số 03 vụ điều tra chống bán phá giá mới đều đồng thời điều tra chống trợ cấp (điều tra kép). Nói một cách khác, các vụ điều tra chống trợ cấp đang có dấu hiệu gia tăng, và đây là một dấu hiệu nguy hiểm với một nước bị xem là nền kinh tế phi thị trường (NME) như Việt Nam. Một nước NME thường dễ bị cáo buộc rằng Chính phủ kiểm soát giá cả, sản xuất và trong đó có cả bao cấp và trợ cấp.



**Bảng thống kê các vụ kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp mà Hoa Kỳ đã tiến hành đối với hàng hóa Việt Nam giai đoạn 2002-2012**

Năm	Mặt hàng bị kiện	Tên tiếng Anh của sản phẩm bị kiện	Quá trình điều tra							
			Thời gian khởi kiện	Biện pháp tạm thời			Biện pháp cuối cùng			Ghi chú
				Ngày	Thuế suất	Thời gian	Ngày	Thuế suất	Thời gian	
2012	Tuabin điện gió	Wind towers	18/01/2012							
	Mắc áo thép	Steel wire garment hanger	18/01/2012							Kiểm đúp Chống bán phá giá và Chống trợ cấp
2011	Ống thép cacbon	Certain Steel Pipe	15/11/2011							Kiểm đúp Chống bán phá giá và Chống trợ cấp
2010	Mắc áo thép	Steel Wire Garment Hanger	22/7/2010							(Điều tra chống lẩn tránh thuế)
2009	Túi nhựa PE	Polyethylene Retail Carrier Bags	31/3/2009	28/10/2009	52.30% - 76.11%		04/05/2010	52.30% - 76.11%	5 năm	Kiểm đúp Chống bán phá giá và Chống trợ cấp
2008	Lò xo không bọc	Uncovered innerspring units	25/01/2008	06/04/2008	116.31%		22/12/2008	116.31%	5 năm	
2003	Tôm	Frozen and Canned Warmwater Shrimp	31/12/2003	26/07/2004	12,11% - 76,11%		08/12/2004	4,13% - 25,76%		
2002	Cá da trơn	Frozen Fish Fillets	24/07/2002	31/01/2003			23/06/2003	36,84% - 63,88%		Tiếp tục áp thuế CBPG sau rà soát cuối kỳ, mức thuế từ 36,84% đến 63,88%.

*Nguồn: Hội đồng tư vấn về Phòng vệ Thương mại - VCCI*

**Một thực tế không vui khác mà người ta nhận thấy từ “lịch sử” 10 năm tranh chấp phòng vệ thương mại của Việt Nam ở Hoa Kỳ là phần lớn các vụ việc thực chất là do hàng Việt Nam “mắc họa” theo anh bạn láng giềng Trung Quốc**

Sự thay đổi đột ngột này xuất phát từ việc Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC – cơ quan chịu trách nhiệm trong điều tra và áp đặt các biện pháp phòng vệ thương mại ở Hoa Kỳ) thay đổi quan điểm trong việc điều tra và áp dụng thuế chống trợ cấp đối với hàng hóa từ các nước NME. Cụ thể, năm 2007, với quyết định khởi xướng điều tra và áp dụng thuế chống trợ cấp đối với sản phẩm giấy nhựa của Trung Quốc – một nước bị xem là có nền kinh tế phi thị trường trong các vụ điều tra phòng vệ thương mại như Việt Nam, DOC đã thay đổi hoàn toàn thông lệ mà cơ quan này đã lựa chọn từ năm 1983 (khi lần đầu tiên phải đối mặt với một vụ việc kiểu này), đã được khẳng định lại năm 1987 theo một phán quyết của Tòa án Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ và áp dụng ổn định nhiều năm sau đó: Thông lệ về việc không điều tra chống trợ cấp đối với một sản phẩm đến từ nước có nền kinh tế phi thị trường.

Một thực tế không vui khác mà người ta nhận thấy từ “lịch sử” 10 năm tranh chấp phòng vệ thương mại của Việt Nam ở Hoa Kỳ là phần lớn các vụ việc thực chất là do hàng Việt Nam “mắc họa” theo anh bạn láng giềng Trung Quốc.

Mặc dù chỉ có 01 trong số 08 vụ điều tra ở Hoa Kỳ mà Việt Nam phải đối mặt đến giờ là điều tra chống lẩn tránh thuế từ Trung Quốc, số vụ bị điều tra mới nhưng thực chất là “điều tra theo” những sản phẩm mà Trung Quốc đã từng bị kiện chiếm chủ yếu. Đây được xem là một cách để DOC khỏi phải điều tra chống lẩn tránh thuế sau này.

Là một nước có cơ cấu xuất khẩu khá tương đồng với các nước láng giềng, và các nước láng giềng này thì lại thường xuyên là đối tượng của các biện pháp phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ, Việt Nam đứng trước hai nguy cơ lớn, hoặc là nguy cơ bị doanh nghiệp các nước này lợi dụng chuyển khẩu lẩn tránh thuế, hoặc là nguy cơ bị phía Hoa Kỳ nghi ngờ là điểm chuyển khẩu cho những sản phẩm của các nước láng giềng mà Hoa Kỳ đã áp dụng thuế phòng vệ thương mại. Hai nguy cơ này dẫn tới rủi ro mà Việt Nam đã phải đối mặt, và có lẽ sẽ còn phải đối mặt: Các sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam bị kiện nhiều, không phải xuất phát từ lý do mang tính tích cực (sức cạnh tranh cao của sản phẩm) mà vì bị liên lụy từ các sản phẩm của nước láng giềng đã bị áp thuế phòng vệ thương mại ở Hoa Kỳ (điều tra chống lẩn tránh thuế) hoặc đang bị phía Hoa Kỳ xem xét kiện (điều tra gốc, kiện một chùm nhiều nước để tránh nguy cơ lẩn tránh thuế sau này).

**Bảng thống kê số liệu các vụ điều tra chống bán phá giá mà Hoa Kỳ đã tiến hành với 1 số nước láng giềng của Việt Nam (số liệu WTO)**

Nước xuất khẩu	Số vụ điều tra ở Hoa Kỳ
Trung Quốc	106
Indonesia	18
Malaysia	5
Philippines	1
Singapore	1
Đài Loan	23
Thái Lan	10



Nói một cách khác, các vụ điều tra chống trợ cấp đang có dấu hiệu gia tăng.



### Những lệnh áp thuế nổi tiếp nhau...

Có kiện, có điều tra, tức là có thể có thắng và có thua. Lý thuyết là vậy. Nhưng thực tế lại không phải vậy. Ngoài 04 vụ điều tra chống bán phá giá và 02 vụ điều tra chống trợ cấp bị khởi xướng từ cuối năm 2010 đến nay (và vì vậy chưa có kết luận về việc có áp dụng biện pháp thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp hay không), tất cả các vụ điều tra mà Hoa Kỳ tiến hành đối với sản phẩm xuất khẩu Việt Nam đều đi đến kết quả khẳng định có đủ điều kiện áp thuế (khẳng định có hành vi bán phá giá gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ); với mức thuế suất cao (đặc biệt là thuế suất toàn quốc – mức thuế áp dụng cho tất cả các doanh nghiệp Việt Nam sản xuất và xuất khẩu sang Hoa Kỳ sản phẩm liên quan ngoài một số hạn chế các doanh nghiệp được hưởng thuế suất riêng) và tới nay, chưa có sản phẩm nào đã bị áp thuế mà thoát khỏi thuế đó khi hết thời hạn áp thuế ban đầu (5 năm).

Người bị quan sẽ nói hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam cứ bị kiện phòng vệ ở Hoa Kỳ là “thua”. Điều này, dù không mấy vui vẻ, lại là một thực tế mà xuất khẩu Việt Nam đã phải chấp nhận bởi nhiều lý do mà không phải khi nào cũng là lỗi của chúng ta.

Lý do đầu tiên phải kể đến là Quy chế nền kinh tế phi thị trường của Việt Nam (NME) trong các điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp tại Hoa Kỳ.

Theo quy định của WTO, đối với trường hợp điều tra chống bán phá giá sản phẩm đến từ các nước NME thì việc sử dụng các phương pháp tính toán giá cả theo đúng chuẩn có thể là không phù hợp (tức là cho phép nước điều tra áp dụng phương pháp

tính toán khác mà họ cho là thích hợp). Gia nhập WTO, dưới sức ép của đàm phán, Việt Nam đã phải chấp nhận quy chế NME trong các vụ điều tra phòng vệ thương mại đến hết 31/12/2018.

Hoa Kỳ đã áp dụng điều này trong pháp luật của mình bằng cách sử dụng phương pháp “nước thứ ba thay thế” trong điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp với các nước NME như Việt Nam (sử dụng giá cả lấy từ một nước thứ ba, thay vì lấy giá cả thực tế của doanh nghiệp Việt Nam, để tính toán biên độ phá giá). Giá cả được sử dụng để tính toán, vì thế, không phản ánh tình trạng thực của giá sản phẩm, và trong đa số các trường hợp, khiến cho biên độ phá giá/trợ cấp bị “đội lên”, bị “thổi phồng” lên nhiều. Mức thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp ở Hoa Kỳ lại được xác định căn cứ vào kết quả tính toán biên độ phá giá/trợ cấp (“thuế suất trừng phạt” = “biên độ phá giá/trợ cấp”). Vì vậy hàng Việt Nam dễ bị kết luận là có bán phá giá và với biên độ phá giá cao.

Lý do thứ hai là pháp luật Hoa Kỳ có nhiều điểm bất lợi cho doanh nghiệp xuất khẩu nước ngoài.

Pháp luật về chống bán phá giá nói riêng và phòng vệ thương mại nói chung của Hoa Kỳ có từ những năm đầu thế kỷ XX (1916), được định hình rõ ràng trong Luật Thuế quan năm 1930 và từ đó đến nay tiếp tục được bổ sung thêm rất nhiều chi tiết, trở thành một hệ thống hoàn chỉnh các quy định kỹ thuật phức tạp, tinh vi theo hướng bảo vệ tối đa quyền lợi của các nhà sản xuất nội địa.

Nổi bật trong hệ thống pháp luật này là những quy định đặc biệt phức tạp về thủ tục, đặc biệt là các thời hạn các trình tự thông báo, các bước tiến hành một hoạt

động... (làm nản lòng các bị đơn nước ngoài cũng như “tước đoạt” của họ khá nhiều quyền lợi thực chất khi lỗ không đáp ứng đúng). Kể đến là các quy định về phương pháp tính toán bất hợp lý theo hướng gia tăng khả năng áp dụng thuế trừng phạt (nâng mức biên độ phá giá/trợ cấp, thuận lợi cho việc khẳng định có thiệt hại đáng kể...). Không phải ngẫu nhiên mà Hoa Kỳ là một trong những nước là bị đơn nhiều nhất trong các vụ kiện trong khuôn khổ WTO về vấn đề thực thi Hiệp định về chống bán phá giá.

Đối mặt với một hệ thống các quy định phức tạp và bất lợi này, hàng hóa Việt Nam hay bất kỳ nước xuất khẩu nào khác có rất ít cơ may để “thắng” trong các điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp ở Hoa Kỳ.

Lý do thứ ba của hiện tượng này, khác với hai lý do trên, xuất phát từ nguyên nhân chủ quan - những hạn chế trong hiểu biết và kỹ năng đối phó của doanh nghiệp Việt Nam.

Qua hàng trăm vụ điều tra phòng vệ thương mại ở Hoa Kỳ, nhiều nhà xuất khẩu nước ngoài kinh doanh tại thị trường này đã rút ra kết luận phải biết chấp nhận, sống chung và đối phó hiệu quả với loại rào cản phức tạp và thường trực này ở Hoa Kỳ. Mặc dù vậy, đối với các doanh nghiệp sản xuất, xuất khẩu Việt Nam, đây vẫn còn là điều gì đó mới mẻ. Bị bất ngờ và thiếu sự chuẩn bị là tình trạng chung của các doanh nghiệp Việt Nam lần đầu phải đối mặt với các vụ việc này.

Khi xuất khẩu hàng hóa sang Hoa Kỳ, hầu như không doanh nghiệp nào biết và/hoặc tính đến sự tồn tại, tính chất và khả năng xảy ra những vụ việc như thế này. Sự bất ngờ khiến cho những hành động ứng phó lúng túng, và trong không ít trường hợp là sai lầm, gây thiệt hại đến kết quả chung của vụ điều tra. Thiếu những hiểu biết cần thiết cơ bản, doanh nghiệp khó có cơ may có hành xử đúng, kịp thời và phù hợp với lợi ích của mình. Và cuối cùng, thiếu sự chuẩn bị cần thiết về nguồn nhân lực, vật lực (bởi các điều tra thường kéo dài, đòi hỏi sự phối hợp của rất nhiều người có thẩm quyền trong doanh nghiệp, đặc biệt tốn kém về chi phí) là lý do chính khiến việc kháng kiện của các doanh nghiệp Việt Nam trong nhiều vụ việc không/chưa được hiệu quả như mong muốn. □

# Một thập kỷ học hỏi trưởng thành

**ĐẦU NĂM 2002**, khi Hoa Kỳ khởi xướng điều tra chống bán phá giá cá tra-cá basa của Việt Nam, có lẽ không một tờ báo kinh tế - thương mại nào, không một cơ quan, tổ chức có trách nhiệm về kinh tế nào ở Việt Nam không nhắc tới vụ kiện này. Vụ kiện đã gây sốc cho những nông dân đồng bằng sông Cửu Long chăm chỉ một nắng hai sương trên những ao, những hầm, những sào chài cá, cho những doanh nghiệp chế biến cá nỗ lực ngày đêm tìm kiếm chút lợi nhuận từ việc xuất khẩu sản phẩm này. Những từ như “phi lý”, “không công bằng”, “vô căn cứ” là những gì người ta hay nói tới. Lần đầu tiên một sản phẩm nằm trong top các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam bị kiện chống bán phá giá ở Hoa Kỳ - một trong những thị trường xuất khẩu quan trọng nhất.

Mười năm sau, năm 2012, cùng lúc hai sản phẩm mắc áo thép và tuabin điện gió của Việt Nam bị kiện ở Hoa Kỳ, kiện kép cả chống bán phá giá và chống trợ cấp. Tin về hai, mà chính xác là bốn vụ kiện này, cũng được thông tin rộng rãi. Nhưng là để doanh nghiệp biết để mà đối phó, hơn là để phản ứng hay kêu ca.

Giữa hai thái độ này, là quãng thời gian cho sự trưởng thành về nhận thức cũng như hành động của nhiều doanh nghiệp xuất khẩu thuộc nhiều ngành của Việt Nam trong việc đối phó với các vụ kiện phòng vệ thương mại ở Hoa Kỳ nói riêng và ở các thị trường xuất khẩu của Việt Nam nói chung.

**THỨ NHẤT, chúng ta đã nhận ra rằng tranh chấp thương mại ở Hoa Kỳ đã và sẽ vẫn là một thực tế mà xuất khẩu Việt Nam phải đối mặt.**

Không ít ngành sản xuất, không ít doanh nghiệp lớn ở Hoa Kỳ xem kiện phòng vệ thương mại là một công cụ hữu hiệu trong chiến lược kinh doanh của mình. Và vì thế, không có gì ngạc nhiên khi họ là một trong những người sử dụng tích cực nhất biện pháp này trên thế giới. Thống kê cho thấy Hoa Kỳ là nước đứng thứ hai trên thế giới (sau Ấn Độ) trong việc khởi kiện chống bán phá giá (theo số liệu tính đến ngày 31/12/2010 của WTO thì Hoa Kỳ khởi xướng điều tra chống bán phá giá tổng cộng là 443 vụ kể từ 1/1/1995, sau Ấn Độ 637 vụ và trước EU 421 vụ).



**Tranh chấp thương mại ở Hoa Kỳ đã và sẽ vẫn là một thực tế mà xuất khẩu Việt Nam phải đối mặt.**



**Sản phẩm nào có nguy cơ cao?**

Những nhóm sản phẩm sau đây được xem là nằm trong khu vực “nguy cơ cao” về kiện phòng vệ thương mại ở Hoa Kỳ:

Những sản phẩm có năng lực cạnh tranh cao (trong so sánh với năng lực cạnh tranh của ngành sản xuất nội địa của Hoa Kỳ);

Những sản phẩm có sự tăng trưởng về khối/số lượng (tính theo tỷ lệ tăng trưởng) trong xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ;

Những sản phẩm có giá thấp so với giá của các sản phẩm tương tự nhập khẩu từ các nguồn khác vào Hoa Kỳ;

Những sản phẩm thuộc các nhóm sản phẩm mà các nước láng giềng của Việt Nam (đặc biệt là Trung Quốc) có thể mạnh tại thị trường Hoa Kỳ hoặc đã/đang là đối tượng của các vụ kiện phòng vệ thương mại;

Những sản phẩm trong những lĩnh vực mà sản xuất nội địa tại Hoa Kỳ đang có những khó khăn đáng kể và ngành sản xuất nội địa đang phải vật lộn tìm các cách thức khác nhau để cạnh tranh với sản phẩm nhập khẩu (để cả bằng các chiến dịch truyền thông bôi nhọ sản phẩm nhập khẩu, các đợt vận động để cơ quan Chính phủ tăng cường các biện pháp bảo hộ bằng rào cản kỹ thuật...)

Từ những vụ kiện phòng vệ ở Hoa Kỳ, nhiều doanh nghiệp và nhiều ngành sản xuất ở Việt Nam đã nhận ra rằng việc hàng hóa Việt Nam bị kiện phòng vệ thương mại ở Hoa Kỳ là điều bình thường trong thông lệ thương mại ở Hoa Kỳ (tương tự như Hoa Kỳ đã và đang kiện nhiều nước khác) và hoàn toàn không phải là biểu hiện của những khúc mắc đặc biệt nào trong quan hệ thương mại giữa Hoa Kỳ và Việt Nam. Vì vậy, các vụ việc này cần được nhìn nhận như những rủi ro thông thường trong thương mại và cần được xử lý theo những cách thức kỹ thuật tương ứng thay vì phản đối theo cảm tính hay chỉ viện vào các trao đổi ngoại giao.

**THỨ HAI, chúng ta phải chấp nhận một thực tế, rằng nguy cơ kiện phòng vệ thương mại ở Hoa Kỳ hiện diện đối với hầu hết các sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam.**

Lý thuyết mà nói, kiện chống bán phá giá/chống trợ cấp ở Hoa Kỳ xảy ra khi có cáo buộc về hành vi cạnh tranh không lành mạnh từ hàng hóa nhập khẩu gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất nội địa của Hoa Kỳ. Mặc dù vậy, từ thực tế các vụ kiện đã từng xảy ra ở Hoa Kỳ, các chuyên gia trong lĩnh vực này cho rằng nguy cơ bị kiện chống bán phá giá (và chống trợ cấp, ở tần suất thấp hơn) ở thị trường này phụ thuộc vào một số yếu tố khác đôi khi khác xa so với những nội dung mang tính nguyên tắc nói trên, ví dụ như khó khăn chủ quan của các nhà sản xuất nội địa Hoa Kỳ hay sự gia tăng sức cạnh tranh của sản phẩm nhập khẩu hoặc sự lớn mạnh của một đối thủ cạnh tranh nào đó vào Hoa Kỳ.

Vì vậy, một sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam có thể bị kiện mà không phụ thuộc vào việc sản phẩm đó có xuất khẩu nhiều đáng kể sang Hoa Kỳ hay không. Tất nhiên, nguy cơ bị kiện có thể cao hơn với một số nhóm sản phẩm và thấp hơn với những nhóm khác.

**THỨ BA, chúng ta đã nhận ra rằng đối phó với kiện phòng vệ thương mại ở Hoa Kỳ cần tập trung vào các yếu tố kỹ thuật thay vì những tranh cãi chính trị hay đạo đức.**

Không ai có thể phủ nhận rằng các biện pháp phòng vệ thương mại là một công cụ có thể bị lạm dụng và có thể là một “con bài” mà các nhóm lợi ích thương mại sử dụng để gây sức ép lên các cơ quan chính trị ở Hoa Kỳ. Mặc dù vậy, về mặt nguyên tắc, phòng vệ thương mại ở Hoa Kỳ vẫn là một biện pháp mang tính kỹ thuật, được sử dụng trong khuôn khổ các quy định chặt chẽ mà dù muốn hay không tất cả các bên liên quan (kể cả các cơ quan có thẩm quyền trong điều tra và áp dụng các biện pháp này cũng như nguyên đơn, bị đơn và các bên thứ ba khác) phải tuân thủ.

Vì vậy, kháng kiện phòng vệ thương mại ở Hoa Kỳ, khi vụ việc đã xảy ra, trên hết và quan trọng nhất phải là những nỗ lực về mặt kỹ thuật để đáp ứng đúng các yêu cầu theo pháp luật của Hoa Kỳ theo hướng có lợi nhất cho mình và giảm thiểu thiệt hại (biên độ phá giá/trợ cấp tối thiểu). Những phương pháp khác như vận động hành lang các cơ quan Chính phủ của Hoa Kỳ, tác động ngoại giao qua nhiều con đường, tạo một làn sóng các phương tiện thông tin đại chúng ở Việt Nam nhằm phản đối tính bất hợp lý của vụ kiện... có thể có tác dụng cộng hưởng trong một vài trường hợp (nếu được thực hiện hợp lý) nhưng khó có thể xem là yếu tố cơ bản hay không thể thiếu trong việc kháng kiện phòng vệ thương mại.

“Vừa học vừa làm” cũng là điều mà người ta thấy ở các doanh nghiệp Việt Nam khi nhìn lại một thập kỷ tranh chấp phòng vệ thương mại giữa Việt Nam và Hoa Kỳ. Hy vọng rằng những gì mà các doanh nghiệp Việt Nam đã phải đối mặt với các vụ kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp ở Hoa Kỳ không chỉ mang lại kinh nghiệm quý giá cho chính họ mà còn là bài học hữu ích cho tất cả các doanh nghiệp Việt Nam khác đang và sẽ xuất khẩu sang thị trường hấp dẫn này. □

**Vì vậy, một sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam có thể bị kiện mà không phụ thuộc vào việc sản phẩm đó có xuất khẩu nhiều đáng kể sang Hoa Kỳ hay không.**



