

# Chống bán phá giá đã trở thành trở ngại hàng đầu trong thương mại quốc tế

ĐOÀN VĂN TRƯỜNG

## 1. Lời giới thiệu

Trong 100 năm tồn tại của chống bán phá giá (AD), 70 năm đầu tiên, AD chưa được chấp nhận rộng rãi và cũng mới chỉ có một số rất ít nước sử dụng. Tuy nhiên trong 30 năm sau, AD đã nổi lên như một cản trở hàng đầu đối với hệ thống buôn bán công bằng và tự do thiết lập dưới GATT/WTO.

Ngày nay, WTO đã phải thừa nhận việc sử dụng AD đã gây ra nhiều tổn thất hơn là thiệt hại của bán phá giá gây cho nền kinh tế. Cho đến nay, AD là một vấn đề lớn hơn đối với thương mại quốc tế so với nghĩa bán phá giá kinh tế. Có nghĩa là, thuốc chữa (chống bán phá giá) gây ra tổn thương lớn hơn bệnh tật (bán phá giá), mà ban đầu nó vốn dự tính được sử dụng để điều trị căn bệnh. Ở đây có hai luận điểm chủ yếu:

*Thứ nhất*, có quá nhiều thuốc AD được sản xuất ra, số lượng thuốc được phát ra đã vượt quá bất kỳ số bác sỹ hợp lý nào sẽ viết đơn để điều trị bệnh. Chúng ta thấy hiện nay AD đã được sử dụng thường xuyên hơn, bởi nhiều nước hơn, và chống lại nhiều sản phẩm hơn bất kỳ thời điểm nào trong lịch sử tồn tại của nó. AD không còn chỉ được sử dụng bởi các nước có thu nhập cao. Nó đang được sử dụng tăng lên bởi các nước có thu nhập trung bình và thấp.

*Thứ hai*, đáng lo lắng hơn là luật AD hiện đại không có gì để làm với các thực tiễn tổn thương kinh tế như là cách đối xử với tổn thương giá, AD không kiểm chế một phá giá gây tổn thương kinh tế, hơn nữa AD đúng là một dạng thiết kế thông minh của chủ nghĩa bảo hộ. Nói cách khác, có quá nhiều thuốc được ban phát, nhưng thuốc không có gì để làm với bệnh tật, trong khi nó dự định là để điều trị bệnh.

## 2. Những chiều hướng mới trong việc sử dụng AD

Ở đây cần trình bày là chất lượng các tài liệu về sử dụng AD khác nhau đáng kể qua thời gian và qua các nước. Một thiếu sót nghiêm trọng là không có thống kê tính toán hành động sử dụng AD của thế giới trong khoảng thời gian trước năm 1980, chỉ có Mỹ là nước duy nhất có tài liệu sử dụng AD trước năm 1980. Bắt đầu từ năm 1980, GATT/WTO yêu cầu các nước thành viên phải làm báo cáo nửa năm về hành động AD. Các báo cáo đó đã được hoàn thành tốt, đã báo cáo hầu hết các trường hợp tranh chấp AD. Tuy nhiên còn có một số hạn chế:

*Thứ nhất*, các báo cáo chỉ bao gồm những thông tin cơ bản về kết quả tranh chấp và miêu tả sản phẩm bao gồm, không có thông tin về thuế.

*Thứ hai*, các đệ trình chính thức của các nước tới GATT/WTO thường xung đột với các ghi chép bên trong của mỗi nước. Ví dụ, như Mỹ được coi là nước có báo cáo công khai tốt nhất, có 20 trường hợp mà Mỹ không báo cáo tới GATT, các trường hợp đó được giải quyết nhanh chóng hoặc rút lui, mà không có quyết định chính thức nào. Dù sao, các trường hợp diễn ra ngăn ngừa vẫn có thể tác động đến thị trường. Từ đó có thể dự tính rằng đệ trình của các nước khác lên GATT/WTO cũng có thể có lỗi lầm.

*Thứ ba*, GATT/WTO không có quy định rõ ràng liệu các hành động AD chống lại các nước không phải thành viên của WTO có phải báo cáo hay không? Như trường hợp hành động AD của các nước chống lại những mục tiêu quan trọng là Trung Quốc và Nga.

Đoàn Văn Trường, Hà Nội.

*Thứ tư*, các hành động AD tiến hành bởi các nước không phải là thành viên của WTO thì không có báo cáo lên GATT/WTO.

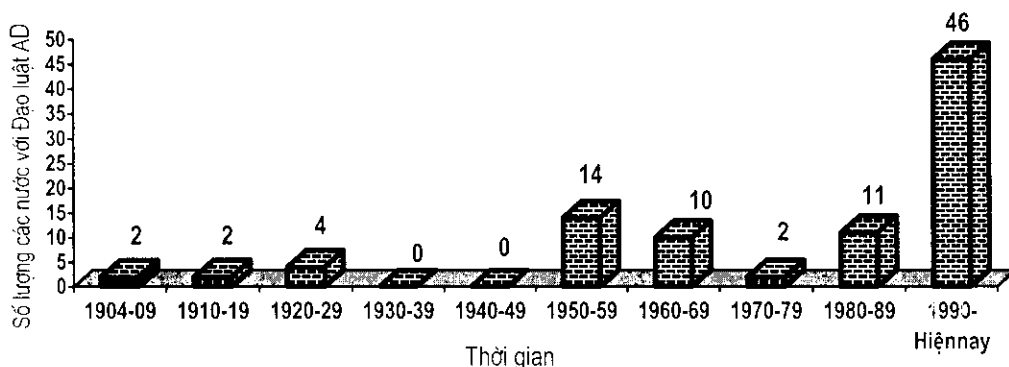
Tài liệu này sử dụng báo cáo của các nước thành viên WTO, có một ngoại lệ là theo luật của EU, các trường hợp AD được đệ trình thay mặt tất cả các nước EU, chứ không bởi một nước riêng rẽ nào. Các thuế AD áp đặt trên sản phẩm mục tiêu liên quan đến cảng nó đi vào EU. Ngược lại, trường hợp AD của các nước có thể chống lại toàn bộ EU hoặc chống lại từng nước riêng biệt trong EU. Để cho việc tính toán được hòa hợp, khi hồ sơ AD của một nước đồng thời bao gồm sản phẩm giống nhau chống lại nhiều nước EU, thì được đảo ngược thành một hành động riêng rẽ chống lại EU. Ví dụ, hồ sơ điều tra AD chống lại

các nước nước Pháp, Đức và Tây Ban Nha sẽ được tính như một trường hợp riêng lẻ chống lại EU. Điều đó làm giảm tổng số khoảng 300 trường hợp trong giai đoạn 1980-2001.

### a. AD, một hiện tượng toàn cầu

Sơ đồ 1 miêu tả sự tăng trưởng theo thập kỷ về số lượng của các nước ban hành đạo luật AD. Lưu ý rằng cho đến giữa những năm 1950, chỉ có 8 nước có đạo luật AD, đó là Canada, Australia, Nam Phi, Mỹ, Nhật Bản, Pháp, NiuDilân và Anh. Việc tính toán chi tiết sử dụng AD trong thời gian 75 năm đầu tiên là không có khả năng thực hiện vì không có tài liệu, nhưng rõ ràng là với quy mô nhỏ giới hạn trong 8 nước như vậy, AD chưa phải là vấn đề gây hạn chế nghiêm trọng đến thương mại quốc tế.

**SƠ ĐỒ 1: Sự mở rộng của AD theo thập kỷ, từ 1904-1909 tới 1990**

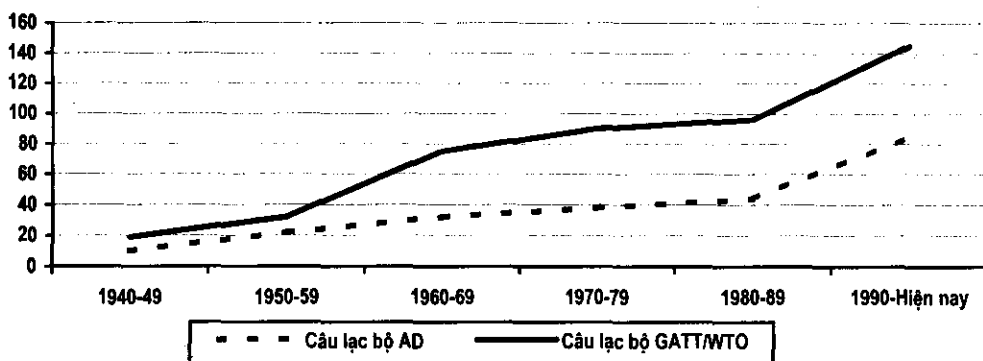


Do mới có một số ít nước có hành động sử dụng AD, các nhà thương lượng chưa nhận thức được hết những rủi ro, vì vậy các điều khoản AD đã sớm được ghi vào Hiệp định của GATT. Luật AD trong các Hiệp định GATT sớm nhất là đặc biệt không rõ ràng, không có giải thích chính xác cái gì cấu thành “phá giá”; một nước nên tính toán giới hạn phá giá như thế nào, hoặc tổn thương gây ra cho một nước là như thế nào. Các nước riêng rẽ, nổi bật là Mỹ và EU, đã tiến hành sự giải thích các quy định riêng của họ, làm cho các thành viên WTO không còn khả năng thiết kế AD theo những nguyên tắc ban

đầu. Ví dụ, năm 1984, Luật AD của Mỹ đề ra điều khoản tích lũy khối lượng nhập khẩu; sau một thập kỷ sử dụng, Mỹ đã có khả năng bắt buộc các thành viên WTO khác chấp nhận điều khoản tích lũy này.

Mặc dầu ban đầu GATT/WTO không yêu cầu mỗi nước thành viên ban hành đạo luật riêng của nước mình, nhưng trong 25 năm qua, quy mô của “câu lạc bộ AD” đã tăng gấp 3 lần. Việc sản xuất nhiều quá mức đạo luật AD được chỉ rõ trong sơ đồ 2, tương quan số lượng các thành viên GATT/WTO và số lượng các nước không phải thành viên có ban hành luật AD là 0,96.

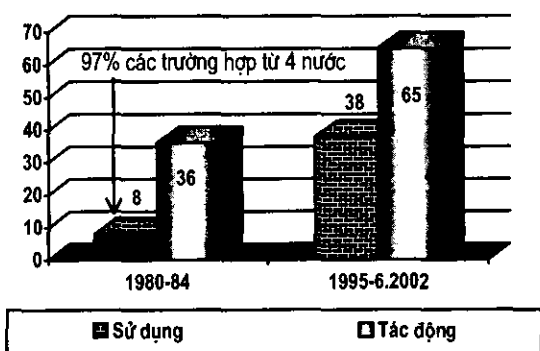
**SƠ ĐỒ 2: Số lượng các thành viên “câu lạc bộ AD”**



Điểm quan trọng khác nhìn thấy trong sơ đồ 1 là: sản xuất quá nhiều AD đã xảy ra trong vòng từ 10 đến 15 năm qua, dẫn đến người sử dụng AD đã bùng nổ trong khoảng thời gian ấy. Cho đến 10-15 năm trước đây, câu lạc bộ AD còn nhỏ bé, nhiều nước hơn đã gia nhập câu lạc bộ AD trong thập kỷ qua (46 nước) lớn hơn số gia nhập trong 90 năm đầu tiên (45 nước).

Sơ đồ 3 chỉ ra số lượng các nước sử dụng và bị tác động bởi AD. Giữa năm 1980 và 1984, chỉ có 8 nước có các hành động AD, hơn nữa hơn 97% tranh chấp là của 4 nước: Mỹ, Australia, EU và Canada. So sánh với giai đoạn mới đây nhất, giữa năm 1995 và 2002, có 38 nước có các tranh chấp AD và 4 nước sử dụng AD truyền thống lớn, bây giờ chỉ chiếm 40% của các tranh chấp AD.

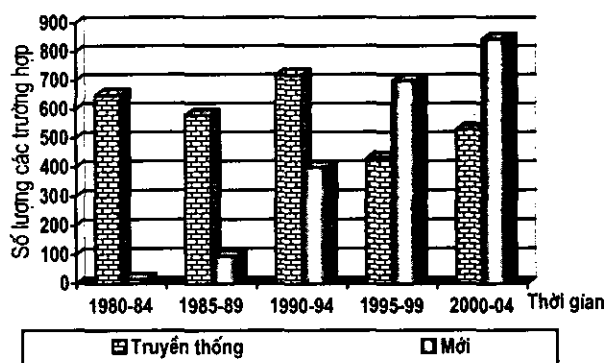
**SƠ ĐỒ 3: Số lượng các nước sử dụng và bị tác động bởi AD**



Sơ đồ 4 chỉ ra số lượng nước sử dụng AD trên toàn thế giới, có phân loại những nước sử dụng truyền thống và nước sử dụng mới. Tài liệu đã chỉ ra sự nổi lên của những nước

sử dụng mới là vào giữa những năm 1980. Việc sử dụng AD của 4 nước sử dụng truyền thống là không đổi theo thời gian, trung bình với số lượng khoảng 100-125 trường hợp một năm. Ngược lại, những nước sử dụng AD tích cực tăng từ số 0 vào đầu năm 1980 tới trên 800 trường hợp cho giai đoạn hiện hành. Như vậy rõ ràng là sự tăng sử dụng AD trên toàn thế giới đã bị điều khiển bởi những nước sử dụng mới. Nếu không có những nước sử dụng mới với việc sản xuất quá nhiều luật AD, thì hành động AD thực sự không đổi trong 25 năm qua.

**SƠ ĐỒ 4: Hành động AD toàn thế giới, những nước sử dụng truyền thống và những nước mới**



**b. Ai sử dụng AD**

Năm 1980, danh sách nước sử dụng AD hàng đầu trên toàn thế giới là rất ít, chỉ có 4 nước sử dụng truyền thống với 2 trường hợp mỗi nước. Năm 2002, danh sách những nước sử dụng AD hàng đầu thế giới rất khác: Ấn Độ (80 trường hợp), Mỹ (35), Thái Lan (21),

## Chống bán phá giá ...

EU (20), Australia (16), Aentina (14), Peru (13) và Trung Quốc (11). Hơn nữa, có hàng tá nước có hành động AD trong năm 2002. Riêng Ấn Độ, năm 2002, có nhiều hành động AD hơn toàn bộ thế giới làm trong năm 1980.

Bảng 1 cho thấy những nước sử dụng AD tích cực nhất cho giai đoạn 1980-2002. Xét trên toàn bộ giai đoạn, 4 nước sử dụng AD truyền thống đứng đầu danh sách. Những

nước này dẫn đầu cho đến đầu những năm 1980, rồi số lượng nước sử dụng AD mới tăng lên theo thời gian. Vào giữa những năm 1980, Mêhicô ban hành luật AD đầu tiên của mình và bắt đầu khuyến khích sử dụng AD. Trên 15 năm qua, sử dụng AD của Mêhicô đã vượt qua Canada. Ấn Độ, Aentina, Mêhicô, Braxin và Nam Phi là các nước có hành động sử dụng AD lớn từ năm 1995.

**BẢNG 1: Số lượng các trường hợp AD của 10 nước sử dụng hàng đầu, 1980-2002**

Nước	1980-2002	1980-84	1985-89	1990-94	1995-99	2000-02
Mỹ	812	133	200	228	125	126
Australia	760	228	164	237	90	41
EU	698	146	116	181	186	69
Canada	424	143	106	80	46	49
Ấn Độ	275	0	0	15	120	140
Aentina	229	0	0	58	91	80
Mêhicô	228	0	34	138	37	19
Braxin	153	0	2	61	62	28
Nam Phi	148	0	0	14	110	24
NiuDilân	72	0	8	30	24	10

Tại sao việc sử dụng AD tăng lên trong thương mại? Điều đó có thể giải thích là khi thương mại trên thế giới tăng lên, thì sẽ có sự tăng lên trong hành động bán phá giá. Mỹ và EU là những nhà nhập khẩu lớn nhất thế giới và có thể dự tính họ có nhiều trường hợp AD, còn đối với NiuDilân tuy có số lượng AD ít hơn nhưng nếu so với số lượng nhập khẩu thì lại chứng tỏ là một nước sử dụng AD rất tích cực.

*c. AD - từ nước giàu tới nước nghèo.*

Một cách khác để thấy sự sản xuất quá nhiều AD là xem xét sự sử dụng của nó trải rộng như thế nào từ các nước giàu tới nước nghèo. Để tính toán điều đó, các nước được phân thành 5 nhóm: (1). Thu nhập cao OECD; (2). Thu nhập cao không phải OECD; (3). Thu nhập trên trung bình; (4). Thu nhập trung bình thấp và (5). Thu nhập thấp. Kết quả trình bày trong bảng 2.

**BẢNG 2: Số lượng các trường hợp AD, nhóm nước phân theo thu nhập**

Theo mức độ thu nhập	1980-2002	1980-84	1985-89	1990-94	1995-99	2000-02
Thu nhập cao OECD	2806	658	616	764	471	297
Thu nhập cao không OECD	32	0	0	5	16	11
Thu nhập trên trung bình	926	0	42	294	409	181
Thu nhập trung bình thấp	217	0	0	54	97	66
Thu nhập thấp	320	0	0	15	154	151

Trên toàn bộ các giai đoạn trong bảng, các nước OECD thu nhập cao ở vị trí thống trị, chiếm khoảng 2/3 tất cả các tranh chấp AD. Nhưng phần của họ đã giảm đáng kể theo

thời gian từ 100% (1980-84) tới 94% (1985-89) tới 67% (1990-94) tới 41% (1995-99).

Bảng thống kê cho thấy rõ có sự mở rộng việc sử dụng AD từ các nước giàu tới các

nước nghèo. Bắt đầu vào giữa những năm 1980, các nước thu nhập trung bình bậc trên như Hàn Quốc, Mêhicô, và Braxin bắt đầu sử dụng AD. Rồi đến đầu những năm 1990, các nước thu nhập trung bình loại thấp như Thổ Nhĩ Kỳ, Peru, Côlômbia và Ai Cập gia nhập câu lạc bộ AD. Cuối cùng, vào giữa những năm 1990, ngay cả các nước thu nhập thấp như Ấn Độ, Indônêxia và Nicaragua bắt đầu tìm kiếm sự bảo vệ bằng AD. Ngày nay, hầu như các nước tăng cường sử dụng AD là những nước nghèo như Ấn Độ và Trung Quốc. Vấn đề đó gây lo lắng cho 2 nước ủng hộ AD mạnh mẽ nhất là Mỹ và EU. Họ thích giữ lại AD vì nó có thể bảo vệ các ngành công nghiệp chính quan trọng của họ. Nhưng đồng thời cũng có nghĩa là họ cũng sẽ phải đương đầu với sự bảo vệ AD trong nhiều thị trường xuất khẩu quan trọng.

### 3. Những lý do của việc mở rộng chấp nhận AD

Trả lời câu hỏi tại sao AD được sử dụng quá rộng rãi? Câu trả lời là: có quá nhiều tranh chấp AD, bởi vì có quá nhiều buôn bán không công bằng. Ở một mức độ nào đó câu trả lời này là chính xác, nhưng nó cũng không hoàn toàn thỏa mãn. Vậy tại sao lại có quá nhiều sự buôn bán không công bằng? Có phải chúng ta đã xác định sự buôn bán không công bằng một cách kỳ quặc? Tại sao chúng ta lại tìm thấy sự tăng lên trong buôn bán không công bằng? Và, tại sao buôn bán không công bằng gây ra tổn thương ở giai đoạn hiện giờ mà không phải ở các giai đoạn sớm hơn? Dưới đây sẽ trình bày những lý do tại sao lại có quá nhiều hành động AD.

#### a. Lý do thứ nhất: ngôn ngữ “không công bằng”

Ngôn ngữ của AD là không thể thắng được, làm cho đạo luật hầu như không thể thẩm thấu qua được để phê phán. Tranh luận xung quanh AD thường xoay quanh nhóm từ dễ gây nhầm lẫn “buôn bán công bằng”. Thuật từ buôn bán “tự do và công bằng” là không thể chống lại được. Trên vũ

dài chính trị, nếu ai đó nói chống lại AD (hoặc ngay cả một số điều khoản của AD) là nhanh chóng bị lên án là ưa thích buôn bán không công bằng. Hậu quả là gần như bất kỳ điều khoản nào trong luật AD đều miễn nhiệm với sự phê phán. Vấn đề là có nhiều điều khoản là bí ẩn và rất khó hiểu. Điều khoản “Các thông tin có khả năng sử dụng” là một trong những biểu lộ rõ ràng hơn cả của các quy tắc “bí ẩn”. “Các thông tin có khả năng sử dụng” xác định khi cơ quan chính phủ có thể sử dụng các nguồn thông tin khác (ngoài nguồn thông tin do công ty nước ngoài cung cấp) để xác định mức độ phá giá của công ty nước ngoài. Rõ ràng là, việc xác định một công ty nước ngoài đang buôn bán không công bằng sẽ sớm hơn đáng kể khi bạn bỏ qua thông tin về giá và chi phí của công ty nước ngoài.

Bào chữa cho lập luận trên cho rằng nó khuyến khích công ty nước ngoài tham gia trong tiến trình điều tra, làm cho chính phủ đánh giá được chính xác nhất mức độ buôn bán không công bằng của họ. Nếu công ty nước ngoài từ chối việc cung cấp thông tin, làm thế nào cơ quan điều tra xác định được giới hạn bán phá giá? Nhưng trong thực tiễn, lập luận “Các thông tin có khả năng sử dụng” thường không khuyến khích sự tham gia của công ty nước ngoài do quy định cho chính phủ điều tra quyền rộng rãi quá mức để từ chối sự đệ trình của họ. Nói cách khác, “Các thông tin có khả năng sử dụng” đối nghịch với hiệu quả mong ước của nó. Một công ty nước ngoài có thể phải chi phí hàng triệu đô la chuẩn bị đệ trình, và bị cơ quan điều tra từ chối tài liệu của nó vì cho là nó không thỏa mãn. Nếu các công ty nước ngoài bị coi là không đáp ứng các yêu cầu của chính phủ, một cách tùy tiện (không có gì để làm tiêu chuẩn tính toán thực tế) chính phủ có thể bỏ qua những thông tin trong báo cáo giải trình của công ty nước ngoài.

“Các thông tin có khả năng sử dụng” có nghĩa là thông tin dựa trên giá và chi phí của nước khác hơn là của nước đang bị tố cáo bán phá giá. Kết quả, một nước như

Trung Quốc hay Việt Nam có thể bị kết tội bán phá giá dựa trên thông tin thu nhập được ở Tây Ban Nha? Thế mà, nếu bạn phê phán điều khoản đó có nghĩa là bạn ưa thích buôn bán không công bằng.

### b. Lý do thứ hai: thiếu cơ sở kinh tế.

Sự thực AD được xây dựng ban đầu như sự mở rộng của Luật Chống độc quyền và được thiết kế để bảo vệ sự cạnh tranh, không có vấn đề gì trong 70 năm đầu tiên. Nhưng ngày nay, AD được thiết kế để bảo vệ công nghiệp nội địa khỏi sự cạnh tranh của nước ngoài.

Một cơ quan AD có thể áp đặt thuế AD dưới bất kỳ khung cảnh nào, hơn là được tính toán theo ý nghĩa kinh tế. Một công ty nước ngoài có thể bị kết tội bán phá giá ngay cả khi đó là công ty bán giá cao nhất trên thị trường. Thuế AD có thể áp đặt khi công ty nước ngoài đang làm ra lợi nhuận lớn trong bán xuất khẩu của nó.

Lý do đằng sau tất cả những nghịch lý đó là dưới các quy định của GATT/WTO, cơ quan điều tra không cần cố gắng để xác định liệu công ty nước ngoài có bán theo giá cướp bóc hay không, giá có thấp hơn chi phí giới hạn hay không, hoặc có dự định làm tổn thương công nghiệp nội địa hay không. Mà cơ quan điều tra phải xác định: (1) Liệu công ty nước ngoài có giá bán trong thị trường xuất khẩu thấp hơn giá bán trong thị trường nội địa của nó, hoặc (2) Liệu công ty nước ngoài có bán với giá thấp hơn chi phí đầy đủ. Về cơ bản, phương pháp chi phí là sự nhầm lẫn đặc biệt bởi vì nó giống như tính toán “giá thấp hơn chi phí giới hạn” của loại chống độc quyền. Tuy nhiên dưới các quy định của AD, phương pháp chi phí lại gần gũi hơn với giá thấp hơn chi phí trung bình (nơi lãi và chi phí quản lý được cộng thêm để tính chi phí trung bình). Do những trường hợp đặc biệt trong quy định của AD cho phép tính cộng vào, một công ty nước ngoài đang làm ra lãi lớn trong bán xuất khẩu, vẫn có thể bị coi là bán hàng thấp hơn chi phí.

Như vậy có thể nhận thấy rằng đã không có cơ sở giá hoặc cơ sở chi phí nào được thiết kế thực sự để “tạo ra mặt bằng cho sân chơi”. Dưới các quy định hiện tại, công ty nước ngoài phải có giá xuất khẩu cao hơn đáng kể trên giá bán thị trường nội địa của nó để tránh bị đánh thuế AD. Tại sao? Bởi vì các quy định của GATT/WTO cho phép cơ quan AD tiến hành vô số giá phức tạp và các điều chỉnh chi phí. Về lý thuyết thì các điều chỉnh là cho phép so sánh “quả táo với quả táo” giữa giá xuất khẩu và nội địa. Thực tế, các quy định của WTO có đủ rộng rãi để qua vận động chính trị, cơ quan AD có thể sử dụng các điều chỉnh đó nhằm tạo ra các giới hạn. Với quyền hành lớn trong việc xác định giá và chi phí, cơ quan AD có thể dễ dàng đạt mục tiêu chính trị, tên gọi của nó là bảo vệ công nghiệp nội địa. Nếu giá xuất khẩu của công ty nước ngoài coi là cao, các điều chỉnh đặc biệt có thể được làm để hạ thấp nó; nếu giá nước ngoài là cao hơn của công ty nội địa khiếu nại, lập luận đưa ra là các nhập khẩu bán phá giá gây áp lực giá lên công ty nội địa (nghĩa là giá của công ty nước ngoài là cao, nhưng không đủ cao để không gây tác động cạnh tranh với công ty nội địa).

### c. Lý do thứ ba: sự tự do làm theo ý mình.

Trong lúc về lý thuyết chứng minh AD là yếu, về thực tế thì hành thì càng tỏ ra tệ hại. Thí dụ, việc tính toán chính xác giới hạn bán phá giá được thực hiện như thế nào? Trong nhiều trường hợp, các sản phẩm có thể so sánh được không được bán với số lượng đầy đủ ở trong nước và ở nước ngoài. Khi đó, chính phủ điều tra sẽ theo ý mình xác định các điều chỉnh cần thiết để đến với những sản phẩm có thể so sánh được. Và ngay cả nếu các sản phẩm đúng là có thể so sánh được, cơ quan AD thường sẽ tìm ra các căn cứ để điều chỉnh giá. Nếu các sản phẩm có thể so sánh được bán ở trong nước và ở nước ngoài, sẽ có vô số các điều chỉnh và các bù vào được phép làm. Cuối cùng, các kế toán của chính phủ có thể đạt được đến bất kỳ giới hạn nào mà họ muốn có.

Nghe thì khó mà tin được? Thực tiễn đã chứng tỏ, trong giai đoạn 1980-2000, Mỹ – là nước được coi là có phương pháp rõ ràng nhất, và có tiền lệ cũng như các phương thức thiết lập tốt nhất cho việc tính toán các giới hạn - đã áp đặt hơn 95% thuế AD cho các điều tra của họ. Sẽ là không bình thường cho Phòng Thương mại Mỹ nếu trong 2 hoặc 3 năm không có được một xác định bán phá giá tiêu cực riêng rẽ nào. Hơn nữa, các giới hạn bán phá giá là không nhỏ, trong những năm gần đây, trung bình giới hạn bán phá giá của Mỹ là khoảng 65%.

Lộn xộn hơn nữa là ngay cả phương pháp của Mỹ cũng tỏ ra không quá khác nghiệt so với những người sử dụng mới. Ví dụ, giới hạn bán phá giá trung bình của Ấn Độ là 80%.

Khi các cơ quan chính phủ khẳng định giới hạn bán phá giá, với giới hạn 65% có nghĩa rằng công ty nước ngoài đòi giá thấp hơn 65% giá bán xuất khẩu so với giá bán trong thị trường nội địa của nó, hoặc là nó đang bán 65% thấp hơn chi phí sản xuất của nó. Vậy đó có phải là điều hợp lý hay không? Kết quả, theo Luật AD, xuất khẩu của công ty nước ngoài sẽ bị đánh thuế 65%.

#### d. Lý do số 4: AD là chủ nghĩa bảo hộ.

AD là chủ nghĩa bảo hộ được thừa nhận của GATT và WTO, và không giống như biện pháp bảo vệ của luật, các quy định AD của WTO không đòi hỏi nước áp đặt thuế AD đưa ra các giảm thuế bồi hoàn đối với nước bị tác động. Không thể có tác động trả đũa. Điều đó có nghĩa rằng các nước có thể áp đặt thuế AD sẽ không lo sợ bị trả đũa và cũng ít lo sợ có sự chống án lên WTO. Ngay cả trường hợp nếu nước bị tác động chống án thuế AD, và được bộ phận giải quyết tranh chấp của WTO chấp thuận xem xét, nước áp đặt thuế AD không phải xóa bỏ thuế, mà hơn nữa có thể điều chỉnh các tính toán của nó, viết lại các chứng minh cho việc áp đặt thuế, và đặt lại gánh nặng lên vai bên khiếu kiện để tìm kiếm sự điều chỉnh hơn nữa.

#### e. Lý do thứ 5: thất bại và thành công của các thương lượng GATT/WTO

Sự tăng lên nhanh chóng của số lượng các nước có đạo luật AD có lý do nằm trong cội nguồn các thất bại và thành công trong các thương lượng của GATT/WTO.

*Thứ nhất, thất bại.* Trong 75 năm tồn tại ban đầu của nó, AD là một công cụ thương mại thường chỉ do một số ít nước thi hành. Hơn nữa, các nước sử dụng AD có chiều hướng nhằm mục tiêu vào các nhập khẩu từ các nước sử dụng AD khác, hậu quả tạo ra một câu lạc bộ AD. Kết quả, AD không phải là vấn đề đối với nhiều nước. Nó dễ dàng cho các thành viên không phải câu lạc bộ AD tìm kiếm con đường khác và cho phép các thành viên câu lạc bộ làm điều họ muốn với AD. GATT/WTO thất bại bởi không phát triển các quy định có ý nghĩa kinh tế cho việc thi hành AD. Thay thế, nó cho phép các bên quan tâm (Mỹ và EU) thiết kế các khe hở, nơi các biểu thuế bị cấm có thể được thi hành. Các khe hở đó là có thể chấp nhận được khi chúng được khai thác với số lượng nhỏ trong một số ít nước.

*Thứ hai, thành công.* Phần trả lời tại sao AD được sản xuất quá nhiều gắn với thành công của GATT/WTO trong việc hạ thấp các biểu thuế. Khi các nước gia nhập GATT/WTO, các biểu thuế thường bị hạ thấp. Điều đó dẫn đến công nghiệp nội địa xung đột với cạnh tranh quốc tế. Các công nghiệp đó nhanh chóng nhận thấy rằng họ có thể sử dụng AD để khôi phục lại sự bảo hộ nền công nghiệp nội địa. Những người sử dụng AD mới hiểu rằng về lâu dài, có thể nhanh chóng không làm các nhượng bộ thuế bằng việc sử dụng đạo luật AD.

#### 4. Kết luận

Vào thời điểm 20 năm trước đây, có thể nói rằng AD chỉ là vấn đề đối với 4 hoặc 5 nước, nhưng không thể nói như vậy vào thời điểm hiện nay. AD tác động đến tất cả các nước ngang qua toàn cầu, ngang qua sự phân phối thu nhập và triển vọng phát

triển. Kết quả, sự nhất trí chính trị cho việc cải cách AD đang thay đổi. Ví dụ, trong vòng đàm phán Uruguay, có thể dự đoán chính xác thái độ một nước đối với AD bằng việc đơn giản nhìn vào bình quân GDP/đầu người của nước đó. Các nước giàu có ủng hộ, còn các nước nghèo vận động hành lang để chống lại AD. Ngày nay, bức tranh đã trở nên lộn xộn hơn. Các nước ủng hộ AD truyền thống – Mỹ và EU – có khả năng tìm kiếm ủng hộ viên trong số các nước đang phát triển.

Lo lắng sự mở rộng các nước sử dụng AD là n cho triển vọng cải cách AD khó khăn hơn. Trong thời gian gần đây, sự phản đối mạnh mẽ của Mỹ và EU làm cho cải cách không đạt kết quả. Trong tương lai dài hơn, việc tăng sử dụng AD chống lại Mỹ và EU có thể thuyết phục làm yếu đi sự ủng hộ AD của họ. Chiều hướng cuối cùng có thể xảy ra là Mỹ và EU nhận thấy rằng AD là một chính sách thất bại cần phải cải cách. Những người sử dụng AD mới có thể quyết định rằng đó là một chính sách mà họ không thể sống thiếu nó. Kết quả, vòng đàm phán Doha có thể trở thành cơ hội cuối cùng để cải cách đáng kể các quy định của AD.

Trong trường hợp AD không có cải cách, sẽ có hai khả năng xảy ra: một là “chiến tranh lạnh AD” hoặc là “dịch bệnh AD”. Blonigen và Bown (2003) ủng hộ lý thuyết chiến tranh lạnh. Có khả năng là tất cả các nước đều có Đạo luật AD, nhưng chúng ta sẽ

thấy có rất ít hành động AD, bởi vì sự lo sợ bị trả đũa. Mỗi nước khi sử dụng AD sẽ lo sợ, bởi vì làm điều đó cũng có nghĩa rằng xuất khẩu của họ cũng sẽ bị đánh lại với thuế AD.

Về khả năng “dịch bệnh AD” được lập luận nếu xảy ra chiến tranh lạnh AD thì sẽ không có lý do gây áp lực để WTO điều chỉnh AD. Ngược lại nếu dịch bệnh AD xảy ra thì các quy định AD sẽ buộc phải được điều chỉnh lại. Chỉ khi những nhà xuất khẩu hùng mạnh như Mỹ và EU – những người hiện nay chưa nhận thức được cần phải thay đổi các sai lầm trong những quy định AD – nhận thấy được tác hại của nó. Ngày mà Microsoft, Intel và các công ty truyền thông Hollywood thấy các sản phẩm của họ bị đánh thuế 50% sẽ là ngày Washington nhận thấy rằng các quy định của AD đã được vận dụng một cách dễ dàng. Ngày mà Vivendi, BASF, Braun, SAP và Siemens nhận thấy các sản phẩm của họ chịu thuế 50% sẽ là ngày Brussels quyết định rằng AD nên được kim cương lại. Vấn đề đáng lo sợ là đến lúc đó, có quá nhiều nước ôm áp AD làm cho cải cách sẽ khó thực hiện được./.

**Nguồn :** Bài của Thomas J Prusa đăng trong  
Tập chí The World Economy 5-2005