

Giảm thiểu rủi ro pháp lý cho xuất khẩu đồ gỗ nội thất sang Mỹ

MATTHEW MCCONKEY - NGUYỄN HẢI (*)

NHỮNG CON SỐ ẤN TƯỢNG

Xuất khẩu đồ gỗ và các sản phẩm từ gỗ (bao gồm đồ gỗ nội thất) của Việt Nam sang thị trường Mỹ liên tục tăng trưởng mạnh mẽ trong vòng hơn một thập kỷ qua. Đồ gỗ nội thất hiện tại đã vươn lên vị trí thứ ba trong các mặt hàng xuất khẩu chủ lực Việt Nam sang thị trường Mỹ, với kim ngạch trên dưới 3 tỉ đô la Mỹ doanh thu hàng năm (chỉ sau dệt may và thủy sản).

Xuất khẩu mặt hàng đồ gỗ nội thất đặc biệt tăng trưởng mạnh mẽ kể từ sau khi Hiệp định Thương mại song phương Việt - Mỹ có hiệu lực, giúp cắt giảm thuế nhập khẩu từ khoảng 50% xuống thấp đáng kể, thậm chí có dòng thuế được đưa về 0%. Bên cạnh đó, một yếu tố nữa được cho là góp phần quan trọng làm tăng thị phần đồ gỗ nội thất "made in Vietnam" tại Mỹ là việc mặt hàng này nhập từ Trung Quốc bị Mỹ điều tra và áp thuế chống bán phá giá từ năm 2004.

Thị phần đồ gỗ nội thất Việt Nam tăng từ 1,7% trong năm 2003 lên 19,1% trong năm 2012. Về mặt giá trị, nhập khẩu từ Việt Nam từ con số khiêm tốn 364 triệu đô la Mỹ năm 2003 đã lên đến hơn 3 tỉ đô la Mỹ vào năm 2015; trong khi Trung Quốc sụt giảm đến 79% giá trị xuất khẩu mặt hàng này vào Mỹ trong cùng thời kỳ.

LIỀU CÓ TRỞ THÀNH MỘT TRUNG QUỐC THỨ HAI?

Một bài viết trên Furniture Today từng nói đùa rằng có lẽ Việt Nam đã gửi thiệp mừng Giáng sinh cho các doanh nghiệp nguyên đơn trong vụ kiện điều tra chống bán phá giá đồ gỗ nội thất từ Trung Quốc. Thực tế là Trung Quốc bị áp thuế chống bán phá

giá mặt hàng này từ năm 2004 với mức thuế suất toàn quốc là 198% và tăng lên 216% trong kỳ rà soát một năm sau đó. Nói gì thì nói, không thể phủ nhận là việc áp thuế chống bán phá giá đối với Trung Quốc có tác động không nhỏ trong tăng trưởng xuất khẩu mặt hàng này từ Việt Nam trong giai đoạn này.

Cùng với niềm vui từ việc tăng trưởng xuất khẩu, các doanh nghiệp Việt Nam cũng luôn phải lo lắng dõi theo nhiều tin đồn về một vụ kiện chống lại đồ gỗ nội thất của Việt Nam, như Mỹ đã làm với Trung Quốc. Mặc dù có nhiều ý kiến trái chiều về khả năng Mỹ tiến hành một vụ kiện tương tự đối với đồ gỗ nội thất Việt Nam, với một thị trường có truyền thống tích cực sử dụng phòng vệ thương mại như Mỹ, mọi khả năng cho đến lúc này đều được bỏ ngỏ. Do đó, các doanh nghiệp Việt Nam, trong lúc hy vọng cho điều tốt đẹp nhất, cần chuẩn bị cho khả năng xấu nhất có thể xảy ra. Tích cực và chủ động nghiên cứu luật pháp và thực tiễn phòng vệ thương mại của Mỹ để sớm có những bước chuẩn bị cho khả năng xảy ra một vụ kiện là điều thiết thực và hoàn toàn

trong khả năng của doanh nghiệp Việt Nam lúc này.

THỰC TIỄN ĐIỀU TRA CỦA MỸ VÀ CHIẾN LƯỢC CHUẨN BỊ

Điều tra chống bán phá giá hay chống trợ cấp của Mỹ có thể nói là phức tạp bậc nhất về mặt pháp lý và kỹ thuật, vượt xa thực tiễn chúng ta thường thấy tại các quốc gia trong vùng hay, thậm chí là Úc và Liên hiệp châu Âu. Trong giới hạn của bài viết này, chúng tôi chỉ có thể nêu ra hai vấn đề bao quát và cũng mang tầm quan trọng bậc nhất trong việc chuẩn bị của ngành công nghiệp Việt Nam.

Thứ nhất là nghiên cứu giá trị thay thế cơ bản.

Do hiện tại Mỹ vẫn xem Việt Nam (cũng như Trung Quốc) là nền kinh tế phi thị trường cho mục đích điều tra phòng vệ thương mại, giá bán và chi phí của các doanh nghiệp Việt Nam tại Việt Nam sẽ không được xem xét khi tính toán biên độ bán phá giá. Thay vào đó, Bộ Thương mại Mỹ (DOC) lựa chọn một nước thứ ba để thu thập thông tin về giá cả ở đó để tính toán giá thành sản xuất cho doanh nghiệp Việt Nam.

Chẳng hạn, nếu lấy Indonesia làm quốc gia thay thế, DOC sẽ lấy giá nguyên liệu gỗ, giá nhân công, giá điện nước tại Indonesia để tính giá thành sản xuất cho doanh nghiệp Việt Nam, căn cứ trên số liệu định mức tiêu thụ nguyên liệu để sản xuất một đơn vị thành phẩm do doanh nghiệp Việt Nam báo cáo. Do đó, mục tiêu của chúng ta là làm sao để DOC sử dụng giá trị thay thế thấp nhất có thể!

Khi các bên khởi kiện Mỹ nộp đơn khởi kiện chống bán phá giá, các bên

Cần chủ động nghiên cứu luật pháp và thực tiễn phòng vệ thương mại của Mỹ để sớm có những bước chuẩn bị cho khả năng xảy ra một vụ kiện chống bán phá giá/chống trợ cấp đối với đồ gỗ nội thất Việt Nam.



Sản xuất đồ gỗ tại một doanh nghiệp ở Bình Dương.

Ảnh: UYÊN VIÊN

đó sẽ “gợi ý” một nước thay thế cho DOC. Tuy nhiên, DOC không bắt buộc phải chấp nhận nước thay thế đó. Trong thực tế, DOC sẽ để cho các bên liên quan có ý kiến về nước thay thế nào là phù hợp nhất cho vụ việc. Nếu chúng ta không làm gì hết trước đơn khởi kiện được nộp, các luật sư đại diện cho Việt Nam sẽ khó mà tranh luận về nước thay thế, thậm chí không biết cả nước thay thế nào là tốt nhất để tranh luận!

Trong vụ kiện chống Trung Quốc, DOC ban đầu chọn Ấn Độ làm nước thay thế chính. Gần đây, DOC chuyển sang chọn Philippines. Một điều đáng lưu ý là Phillipines và Indonesia đều được DOC xem xét để quyết định nước thay thế trong vụ cá da trơn và tôm nước ấm liên quan đến Việt Nam. Tại thời điểm này, chúng ta không biết việc chọn Philippines để thay thế cho Việt Nam có tốt hơn Ấn Độ, Indonesia, thậm chí Bangladesh hay không. Điều này chỉ có thể biết sau khi nghiên cứu thực tế. Nghiên cứu sơ bộ về giá trị thay thế có thể được thực hiện bằng cách:

Thứ nhất, xây dựng một danh mục các yếu tố sản xuất (nguyên liệu, nhân công, hóa chất...) của mình trong sản xuất đồ gỗ nội thất xuất khẩu sang Mỹ.

Kế tiếp, tìm kiếm thông tin đã công

bố (số liệu về nhập khẩu, các ấn phẩm của ngành công nghiệp...) để tìm hiểu giá cả của các yếu tố sản xuất này tại một số nước có thể được chọn là nước thay thế (Philippines, Ấn Độ, Indonesia, Bangladesh...).

Ngoài ra, ngành công nghiệp Việt Nam cũng cần tìm kiếm báo cáo tài chính của các nhà sản xuất đồ nội thất tại mỗi nước nói trên, phục vụ cho việc tính toán các hệ số tài chính về sau,

Sau khi đã thu thập và xem xét, đối chiếu tất cả các thông tin nói trên, ngành công nghiệp Việt Nam có thể quyết định một cách hợp lý nước nào sẽ mang lại kết quả có lợi nhất trong vụ kiện. Sau đó, khi đến thời điểm thích hợp, nước đó sẽ được chúng ta đề xuất. Nếu không làm gì cả từ đây cho đến khi đơn kiện được nộp, chúng ta sẽ không có đủ thời gian để làm việc này một cách chín chắn và có hiệu quả.

Thứ hai là chuẩn bị phân bác các cáo buộc về thiệt hại kinh tế.

Bên khởi kiện Mỹ sẽ phải chứng minh được họ đang bị thiệt hại kinh tế do hiện tượng bán phá giá thông qua các chỉ số như hoạt động lỗ, giá bán không thể tăng hoặc liên tục giảm, mất thị phần... Vì vậy, việc của chúng ta là cung cấp thông tin, hồ

sơ chứng minh cho luận điểm ngược lại rằng ngành công nghiệp Mỹ đã và đang ở trong tình trạng sức khỏe tốt.

Về vấn đề này, Ủy ban Thương mại quốc Tế Mỹ (ITC) phải đưa ra quyết định sơ bộ về thiệt hại kinh tế trong vòng 45 ngày kể từ khi đơn khởi kiện được nộp. Đây là khoảng thời gian rất ngắn. Nếu ngành công nghiệp Việt Nam không làm gì cho đến khi đơn kiện được nộp, thật khó để xây dựng luận điểm chắc chắn chống lại cáo buộc có thiệt hại kinh tế ở giai đoạn đó của vụ kiện. Do đó, ngành công nghiệp Việt Nam nên tiến hành chuẩn bị sớm cho giai đoạn đó của vụ kiện chứ không nên chậm trễ. Việc chuẩn bị có thể bao gồm:

Phân tích hiện trạng của ngành công nghiệp đồ nội thất Mỹ.

Phân tích chiều sâu số liệu về nhập khẩu hàng tháng theo thời gian.

Trao đổi với các khách hàng tại Mỹ để tìm hiểu thêm về các nhà sản xuất đồ nội thất Mỹ.

(*) Matthew McConkey và Nguyễn Hải là hai luật sư thuộc nhóm Chính phủ và Thương mại toàn cầu của Mayer Brown. Hai ông có kinh nghiệm chuyên sâu trong lĩnh vực chống bán phá giá, chống trợ cấp, đặc biệt là kinh nghiệm liên quan đến thị trường Mỹ.