

**ĐẠI HỌC HUẾ
TRƯỜNG ĐẠI HỌC LUẬT**



TRẦN LÊ MINH TRANG

**PHÁP LUẬT WTO VỀ CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ
TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ**

Chuyên ngành: Luật kinh tế

Mã số: 838 0107

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

THỪA THIÊN HUẾ, 2022

Công trình được hoàn thành tại:
Trường Đại học Luật, Đại học Huế

Người hướng dẫn khoa học: **PGS.TS. Nguyễn Ngọc Kiên**

Phản biện 1:

Phản biện 2:

Luận văn sẽ được bảo vệ trước Hội đồng chấm luận văn
thạc sĩ họp tại: Trường Đại học Luật

Vào lúc.....giờ.....ngày.....tháng năm.....

Trường Đại học Luật, Đại học Huế

MỤC LỤC

PHẦN MỞ ĐẦU	1
1. Tính cấp thiết của đề tài	1
2. Tình hình nghiên cứu liên quan đến đề tài	2
3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu của luận văn.....	3
4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của luận văn	4
5. Phương pháp nghiên cứu.....	4
6. Những đóng góp của luận văn	4
7. Kết cấu của luận văn	5
Chương 1. MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ	6
1.1. Khái quát về bán phá giá trong thương mại quốc tế.....	6
1.1.1. Khái niệm về bán phá giá trong thương mại quốc tế	6
1.1.2. Phân loại về bán phá giá trong thương mại quốc tế.....	6
1.1.3. Nguyên nhân và tác động của bán phá giá trong thương mại quốc tế	7
1.1.4. Cơ sở để xác định hành vi bán phá giá trong thương mại quốc tế.....	7
1.2. Khái quát về pháp luật WTO về chống bán phá giá trong thương mại quốc tế.....	7
1.2.1. Khái niệm về chống bán phá giá và pháp luật WTO về chống bán phá giá trong thương mại quốc tế	7
1.2.2. Nguồn luật điều chỉnh về chống bán phá giá của WTO	8
1.2.3. Nội dung cơ bản của pháp luật WTO về chống bán phá giá trong thương mại quốc tế	8
1.3. Tham khảo pháp luật về chống bán phá giá trong thương mại quốc tế của một số nước trên thế giới.....	9
1.3.1. Pháp luật về chống bán phá giá của Hoa kỳ	9
1.3.2. Pháp luật về chống bán phá giá của các nước EU là thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới WTO.....	10
Tiểu kết Chương 1	10
Chương 2. THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VÀ THỰC TIỄN THỰC HIỆN PHÁP LUẬT WTO VỀ CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ	11
2.1. Thực trạng pháp luật WTO về chống bán phá giá trong thương mại quốc tế.....	11
2.1.1. Quy định về xác định hành vi bán phá giá trong thương mại quốc tế	11
2.1.2. Quy định về xác định thiệt hại do bán phá giá.....	12
2.1.3. Quy định về xác định mối quan hệ giữa hành vi bán phá giá và thiệt hại	14
2.1.4. Quy định về áp dụng biện pháp chống bán phá giá	14
2.1.5. Quy định về thủ tục xem xét lại thuế chống bán phá.....	15
2.2. Thực tiễn thực hiện pháp luật WTO về chống bán phá giá.....	17
2.2.1. Tình hình thực hiện pháp luật WTO về chống bán phá giá	17
2.2.2. Những hạn chế sử dụng công cụ chống bán phá giá của Việt Nam	22

Tiêu kết Chương 2	22
Chương 3. ĐỊNH HƯỚNG, GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ THỰC HIỆN PHÁP LUẬT WTO VỀ CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ Ở VIỆT NAM TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ	23
3.1. Định hướng hoàn thiện pháp luật và nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật WTO về chống bán phá giá ở Việt Nam.....	23
3.2. Giải pháp hoàn thiện pháp luật về chống bán phá giá ở Việt Nam.....	24
3.2.1. Xây dựng văn bản pháp quy về chống bán phá giá hàng nhập khẩu vào Việt Nam	24
3.2.2. Hoàn thiện pháp luật về điều tra và áp dụng biện pháp chống bán phá giá.....	24
3.2.3. Hoàn thiện các quy định về trình tự, thủ tục điều tra chống bán phá giá .	25
3.3. Giải pháp nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật về chống bán phá giá ở Việt Nam.....	25
3.3.1. Chủ động phòng chống các vụ kiện bán phá giá của nước ngoài	25
3.3.2. Các giải pháp đối phó với vụ kiện chống bán phá giá đã xảy ra	25
3.3.3. Xây dựng và đào tạo đội ngũ chuyên gia giỏi trong công tác chống phá giá để tư vấn cho các doanh nghiệp và hỗ trợ chính phủ khi cần thiết	26
3.3.4. Thành lập cơ quan chuyên trách của Nhà nước về chống phá giá.....	26
Tiêu kết Chương 3	27
KẾT LUẬN	28
TÀI LIỆU THAM KHẢO	29

DANH MỤC VIẾT TẮT

ADA	Hiệp định chống bán phá giá của WTO
DSB	Cơ quan giải quyết tranh chấp
DSU	Bản ghi nhớ về các quy tắc và thủ tục điều chỉnh việc giải quyết tranh chấp của WTO
EU	Liên minh Châu Âu
FTA	Hiệp định thương mại tự do
GATT	Hiệp định chung về thuế quan và mậu dịch
PVTT	Phòng vệ thương mại
WTO	Tổ chức thương mại thế giới

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Tổ chức Thương mại Quốc tế (WTO) chính thức ra đời kể từ ngày 1/1/1995 là kết quả của Vòng đàm phán Uruguay (1986-1995) với tiền thân là Hiệp định chung về thuế quan và thương mại (GATT 1947). WTO được coi như một thành công đặc biệt trong sự phát triển thương mại và pháp lý cuối thế kỷ XX với một hệ thống đồ sộ các hiệp định, thoả thuận, danh mục nhượng bộ thuế quan điều chỉnh các quyền và nghĩa vụ thương mại của các quốc gia thành viên.

Với các mục tiêu đầy tham vọng là thúc đẩy tiến trình tự do hoá thương mại trên toàn cầu, nâng cao mức sống của người dân các nước thành viên và giải quyết các bất đồng về lợi ích giữa các quốc gia trong khuôn khổ hệ thống thương mại đa biên, sự vận hành của WTO đã và sẽ có tác động to lớn đối với tương lai lâu dài của kinh tế thế giới cũng như kinh tế của từng quốc gia. Theo tính toán, có tới trên 95% hoạt động thương mại trên thế giới hiện nay được điều chỉnh bởi các Hiệp định của Tổ chức này.

Để đảm bảo việc thực hiện đầy đủ, nghiêm túc các qui định trong Hiệp định, ngăn chặn các biện pháp thương mại vi phạm các Hiệp định, góp phần vào việc thực hiện các mục tiêu to lớn của WTO, một cơ chế giải quyết các tranh chấp trong khuôn khổ tổ chức này đã được thiết lập. Cơ chế này là sự hiện thực hoá xu thế pháp lý hoá quá trình giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế ngày nay, dần dần thay thế các phương thức giải quyết tranh chấp mang tính chính trị, ngoại giao trong lĩnh vực này.

Việt Nam hiện chưa là thành viên của WTO nên chưa thể sử dụng cơ chế này cho các tranh chấp thương mại có thể có với Hoa Kỳ. Tuy nhiên, trong tương lai khi Việt Nam trở thành thành viên WTO, cơ chế này sẽ là một cứu cánh quan trọng để bảo vệ các lợi ích thương mại của chúng ta trong quan hệ thương mại quốc tế. Hiện tại, việc xem xét cơ chế giải quyết tranh chấp này cùng với hệ thống án lệ đồ sộ của nó có ý nghĩa thực tiễn to lớn không chỉ trong việc hiểu chính xác các qui định của hợp đồng thương mại mà còn góp phần bảo vệ các lợi ích chính đáng của Việt Nam trong quá trình thực thi hợp đồng thương mại bởi hợp đồng thương mại được xây dựng chủ yếu dựa trên các quy tắc thương mại quốc tế đang có hiệu lực trong WTO.

Các vụ điều tra chống bán phá giá và sử dụng các biện pháp chống bán phá giá của các thành viên WTO mặc dù không tăng nhiều về số lượng nhưng chúng ngày càng trở nên phức tạp và khó kiểm soát hơn. Tính đến hết tháng 12/2013, khoảng hơn 100 thành viên WTO đã có khung pháp lý về điều tra chống bán phá giá, trong số đó, có đến hơn nửa số thành viên mỗi năm khởi xướng ít nhất 1 vụ điều tra chống bán phá giá, và khoảng 70 thành viên WTO đã tiến hành các vụ điều tra chống bán phá giá trên thực tế. Bởi vậy, trước thực trạng nói trên, các thành viên WTO, bên cạnh việc tìm ra những giải pháp để đối phó với các cuộc điều tra về chống bán phá giá và việc áp thuế chống bán phá giá, đã tích cực sử dụng những cơ chế thích hợp để bảo vệ các quyền và lợi ích chính đáng của mình. Một trong những cơ chế được đvánh giá là có hiệu quả nhất hiện nay chính là cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO. Theo Điều 17 của Hiệp định

chống bán phá giá, các thành viên WTO có thể đưa các tranh chấp về chống bán phá giá ra giải quyết theo cơ chế giải quyết tranh chấp của tổ chức này. Trên thực tế, tính đến hết tháng 12/2013, 102 vụ tranh chấp về chống bán phá giá đã và đang được giải quyết tại WTO. Tuy nhiên, bên cạnh những thành công đạt được, qua hơn 19 năm tồn tại, việc giải quyết tranh chấp về chống bán phá giá nói riêng và cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO nói chung đã bộc lộ một số điểm hạn chế và bất cập cần phải được hoàn thiện.

Ngày 11/01/2007, Việt Nam đã chính thức trở thành thành viên thứ 150 của WTO và được hưởng qui chế dành cho một thành viên đang phát triển. Kể từ thời điểm đó, Việt Nam có đầy đủ các quyền, nghĩa vụ và được hưởng sự đối xử đặc biệt và khác biệt dành cho thành viên đang phát triển trong giải quyết tranh chấp tại WTO để bảo vệ những lợi ích chính đáng của mình. Tính đến hết tháng 12/2013, Việt Nam đã tham gia vào chín vụ tranh chấp về chống bán phá giá trên tổng số mười chín vụ kiện có sự tham gia của Việt Nam tại WTO. Qua từng vụ tranh chấp, Việt Nam, ở một mức độ nhất định, đã tham gia chủ động và tích cực vào DSM của WTO. Tuy nhiên, sự tham gia đó vẫn còn những hạn chế bởi tính phức tạp của các vụ tranh chấp về chống bán phá giá tại WTO cũng như cơ chế điều phối của chính Việt Nam. Bên cạnh đó, thực tiễn tham gia của Việt Nam trong các vụ tranh chấp về chống bán phá giá đã đặt ra một yêu cầu cấp bách đối với việc nghiên cứu một cách toàn diện pháp luật quốc tế áp dụng trong giải quyết tranh chấp về chống bán phá giá tại WTO, học hỏi kinh nghiệm của các nước cũng như xây dựng cơ chế phối hợp giữa các cơ quan có liên quan ở trong và ngoài nước, để từ đó, có thể đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả tham gia của Việt Nam vào việc giải quyết tranh chấp về chống bán phá giá tại WTO. Thực hiện các chủ trương mà Đảng đề ra, xuất phát từ thực tiễn tham gia của Việt Nam vào việc giải quyết các tranh chấp về chống bán phá giá tại WTO cũng như những yêu cầu cấp bách đặt ra cho Việt Nam v.v., cho thấy tính cấp thiết cao, cả về lý luận và thực tiễn của việc nghiên cứu đề tài. Chính vì lý do đó nên tác giả lựa chọn đề tài **“Pháp luật WTO về chống bán phá giá trong thương mại quốc tế”** để thực hiện nghiên cứu trong nội dung của luận văn luật kinh tế.

2. Tình hình nghiên cứu liên quan đến đề tài

Trong quá trình xây dựng và thực thi pháp luật WTO về chống bán phá giá trong thương mại quốc tế, vấn đề pháp lý về chống bán phá giá trong thương mại quốc tế được đánh giá là nội dung quan trọng trong các vấn đề pháp lý của WTO. Hiện nay, có những công trình trong nước nghiên cứu về các vấn đề pháp lý liên quan đến pháp luật về chống bán phá giá trong thương mại quốc tế như sau:

Nguyễn Thị Thu Uyên (2015), “Pháp luật về chống bán phá giá – một số vấn đề lý luận và thực tiễn”. Luận văn thạc sĩ luật học, Trường Đại học Luật Hà Nội. Luận văn tập trung về các vấn đề lý luận và hệ thống pháp luật thực định về chống bán phá giá của WTO, Hoa Kỳ, EU và Việt Nam, từ đó tìm ra những điểm tương đồng và khác biệt, những ưu điểm và hạn chế của hệ thống pháp luật hiện hành về chống bán phá giá của Việt Nam, từ đó đề xuất phương hướng và giải pháp hoàn thiện.

Phạm Thị Phương (2016), “Pháp luật về chống bán phá giá trong khuôn khổ WTO và bài học kinh nghiệm cho Việt Nam”, Luận văn thạc sĩ luật kinh tế, Trường Đại học Luật Hà Nội. Luận văn nghiên cứu những vấn đề pháp lý chung về chống bán phá giá, từ đó đi sâu nghiên cứu những quy định của pháp luật về chống bán phá giá trong khuôn khổ WTO, cũng như thực tiễn chống bán phá giá của một số quốc gia thành viên WTO.

Hoàng Thị Vân Giang (2017), “Pháp luật về chống bán phá giá của WTO trong thương mại quốc tế và những vấn đề đặt ra đối với Việt Nam”, Luận văn thạc sĩ luật kinh tế, Viện Đại học Mở Hà Nội. Luận văn nghiên cứu vai trò của pháp luật về chống bán phá giá, các cơ chế giải quyết các hành vi bán phá giá và cơ quan thực thi giải quyết qua các văn bản pháp luật quốc gia và các văn bản pháp luật quốc tế.

Nguyễn Thanh Tùng (2020), “Pháp luật giải quyết tranh chấp về chống bán phá giá trong khuôn khổ WTO và thực tiễn tham gia của Việt Nam”, Luận văn thạc sĩ luật kinh tế, Trường Đại học Luật, Đại học Huế. Luận văn là làm sáng tỏ những vấn đề lý luận và thực tiễn pháp luật giải quyết tranh chấp về chống bán phá giá tại WTO, thực tiễn của Việt Nam trong việc tham gia giải quyết tranh chấp về chống bán phá giá, từ đó, đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sự tham gia của Việt Nam vào giải quyết tranh chấp về chống bán phá giá trong khuôn khổ WTO.

Đề tài mà tác giả nghiên cứu là sự phát triển tập trung nghiên cứu những nội dung cơ bản của pháp luật Việt Nam về chống bán phá giá. Đề tài tiếp thu, được nghiên cứu một cách có hệ thống và toàn diện cơ sở kinh tế và pháp lý để xác định bản chất của hiện tượng bán phá giá; nghiên cứu tổng thể và sâu về các chế định cụ thể trong pháp luật chống bán phá giá làm cơ sở đánh giá về sự tương thích của pháp luật Việt Nam với pháp luật WTO, đánh giá khả năng áp dụng của pháp luật trong thực tiễn và đưa ra những đề xuất nhằm hoàn thiện pháp luật và cơ chế thực thi.

3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu của luận văn

3.1. Mục đích nghiên cứu

Làm sáng tỏ những vấn đề lý luận và thực tiễn thông qua việc nghiên cứu một cách toàn diện, có hệ thống các vấn đề liên quan tới chống bán phá giá tại WTO, vị thế của các nước đang phát triển cũng như làm rõ thực tiễn tham gia của các nước đang phát triển nói chung và của Việt Nam nói riêng về chống bán phá giá trong thương mại quốc tế, để trên cơ sở đó, đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sự tham gia của Việt Nam về chống bán phá giá trong khuôn khổ WTO.

3.2. Nhiệm vụ nghiên cứu

Để đạt được các mục tiêu nghiên cứu trên thì yêu cầu đề tài phải thực hiện những nhiệm vụ sau:

- Làm rõ một số vấn đề lý luận của pháp luật như khái niệm bán phá giá, khái quát pháp luật WTO về chống bán phá giá trong thương mại quốc tế.

- Đánh giá thực tiễn về chống bán phá giá tại WTO, đi sâu vào phân tích một số vụ tranh chấp cụ thể và làm rõ những điểm bất cập của chống bán phá

giá trong khuôn khổ của tổ chức này; từ đó rút ra những bài học kinh nghiệm cho Việt Nam;

- Đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sự tham gia của Việt Nam về chống bán phá giá tại WTO.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của luận văn

4.1. Đối tượng nghiên cứu

Luận văn tập trung nghiên cứu các vấn đề lý luận pháp luật về chống bán phá giá theo pháp luật WTO.

- Pháp luật WTO về chống bán phá giá trong thương mại quốc tế.
- Thực tiễn thực hiện pháp luật về chống bán phá giá ở WTO và Việt Nam.
- Một số vấn đề lý luận pháp luật về chống bán phá giá theo pháp luật

WTO.

4.2. Phạm vi nghiên cứu

- Về nội dung:

Luận văn nghiên cứu pháp luật WTO về chống bán phá giá trong thương mại quốc tế.

- Về không gian: Việt Nam

- Về thời gian nghiên cứu: Từ năm 2017 đến 2021.

5. Phương pháp nghiên cứu

5.1. Phương pháp luận nghiên cứu

Luận văn được nghiên cứu trên cơ sở phương pháp luận của chủ nghĩa Mác – Lênin về thương mại quốc tế, trong đó có chống bán phá giá trong thương mại quốc tế..

5.2. Phương pháp nghiên cứu

Trong quá trình nghiên cứu và trình bày, luận văn sử dụng kết hợp các phương pháp nghiên cứu khoa học khác nhau bao gồm:

Trong quá trình nghiên cứu và trình bày, luận văn sử dụng kết hợp các phương pháp nghiên cứu khoa học khác nhau bao gồm:

- Phương pháp phân tích và tổng hợp: Phương pháp này được sử dụng trong tất cả các chương của luận văn để phân tích các khái niệm, phân tích quy định của pháp luật, các số liệu được sử dụng trong toàn bộ luận văn.

- Phương pháp so sánh: được sử dụng trong luận văn để so sánh một số quy định của pháp luật trong các văn bản khác nhau, được sử dụng chủ yếu ở Chương 2 luận văn.

- Phương pháp nghiên cứu điển hình: sử dụng nghiên cứu phân tích việc áp dụng pháp luật. Qua nghiên cứu, chỉ ra những hạn chế trong áp dụng pháp luật, được sử dụng ở Chương 2 luận văn.

- Phương pháp hệ thống hóa pháp luật: sử dụng hệ thống các văn bản pháp luật về chống bán phá giá trong thương mại quốc tế được sử dụng chủ yếu ở Chương 1 và Chương 2 luận văn.

Ngoài ra, luận văn còn sử dụng những phương pháp nghiên cứu khác: phương pháp thống kê, phương pháp bình luận,...

6. Những đóng góp của luận văn

6.1. Về lý luận

- Luận văn đã xây dựng một số khái niệm, đặc điểm, pháp luật WTO về chống bán phá giá trong thương mại quốc tế.

- Đã đưa ra một số nhóm giải pháp nhằm hoàn thiện pháp luật và thực hiện pháp luật về chống bán phá giá của Việt Nam trong thương mại quốc tế.

6.2. Về thực tiễn

- Luận văn đánh giá các quy định pháp luật hiện hành, nghiên cứu thực tiễn áp dụng, chỉ ra những vướng mắc trong quá trình áp dụng pháp luật WTO về chống bán phá giá trong thương mại quốc tế.

Những đóng góp của luận văn là cơ sở cho các cơ quan áp dụng pháp luật, cơ quan nghiên cứu và cơ quan xây dựng pháp luật tham khảo trên thực tiễn.

7. Kết cấu của luận văn

Ngoài phần mở đầu, kết luận, tài liệu tham khảo. Nội dung đề tài gồm 3 chương sau:

Chương 1. MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Chương 2. THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT WTO VÀ THỰC TIỄN THỰC HIỆN PHÁP LUẬT WTO VỀ CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Chương 3. ĐỊNH HƯỚNG, GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ THỰC HIỆN PHÁP LUẬT WTO VỀ CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ Ở VIỆT NAM TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Chương 1

MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

1.1. Khái quát về bán phá giá trong thương mại quốc tế

1.1.1. Khái niệm về bán phá giá trong thương mại quốc tế

Hành vi bán hàng hoá hoặc dịch vụ ở mức giá quá thấp so với giá thông thường nhằm giành thị phần, loại bỏ đối thủ cạnh tranh trên thị trường.

Bản chất của việc bán phá giá nằm ở chỗ đối thủ cạnh tranh có tiềm lực mạnh chấp nhận bán hàng ở mức lỗ nào đó trong hiện tại để sớm tiêu diệt đối thủ cạnh tranh. Sau khi đã tiêu diệt được đối thủ cạnh tranh, loại bỏ được những áp lực cạnh tranh chủ yếu trên thị trường, doanh nghiệp bán phá giá sẽ nâng giá bán hàng hoá, bóc lột người tiêu dùng nhằm thu lợi nhuận bù đắp vào khoản thua lỗ trước đó và hưởng lợi nhuận siêu ngạch. Nói chung, dưới góc độ pháp luật cạnh tranh, hành vi bán phá giá bị coi là bất hợp pháp.

Như vậy, Bán phá giá là một khái niệm cơ bản của thương mại quốc tế. Các sản phẩm bán vào một thị trường với giá bán ở mức dưới giá thành sản xuất thì được xem là bán phá giá và có thể phải chịu các cuộc điều tra và bị trừng phạt. Bán phá giá là tổng hợp những biện pháp bán hạ giá một số mặt hàng xuất khẩu nào đó để cạnh tranh nhưng có hiệu quả với những bạn hàng khác trên thị trường thế giới. Mục tiêu là đánh bại đối thủ, chiếm lĩnh thị trường ngoài nước hoặc kiểm soát thị trường, có khi cả mục tiêu chính trị.

1.1.2. Phân loại về bán phá giá trong thương mại quốc tế

1.1.2.1. Bán phá giá độc quyền

Bán phá giá có thể gây thiệt hại lớn cho nền kinh tế của nước nhập khẩu sản phẩm phá giá khi nó nhằm độc chiếm thị trường hay bảo vệ vị trí thống trị. Ở đây, doanh nghiệp sử dụng biện pháp cạnh tranh không lành mạnh này để dễ dàng loại bỏ các đối thủ cạnh tranh ra khỏi thị trường hàng độc chiếm nó.

Loại hành động này gọi là phá giá độc quyền. Phá giá độc quyền được xếp vào dạng phá giá chiến lược và phá giá có tính chất cướp bóc, có hại cho nền kinh tế. Đứng về quan điểm kinh tế thì cần có những biện pháp trả đũa hợp pháp đối với hai loại phá giá độc quyền này.

Phá giá có tính chất cướp bóc: Mục đích của loại phá giá này là loại bỏ những đối thủ cạnh tranh trên thị trường xuất khẩu để nắm lấy độc quyền và áp đặt những giá loại cao. Điều này gây thiệt hại cho cả các ngành của khu vực lẫn những ngành ngoại vi, và người tiêu dùng cuối cùng.

Phá giá chiến lược: Loại phá giá này có thể xảy ra khi quá trình sản xuất một sản phẩm là đối tượng của nền kinh tế có quy mô lớn, người ta làm như thế nào để có một thị trường nội địa được bảo hộ và có khối lượng lớn sản phẩm có lợi thế về giá xuất khẩu.

1.1.2.2. Phá giá phi độc quyền

Phá giá phi độc quyền bao gồm một tổng thể những loại hình phá giá không gây nguy hiểm nào cho cạnh tranh và phúc lợi xã hội. Trong trường hợp này phá giá vừa có lợi cho người tiêu dùng và những nhà sản xuất sử dụng sản

phẩm bán phá giá, vừa góp phần tăng cường cuộc chơi bình thường của cạnh tranh.

Như trên đã phân tích không phải bất cứ loại bán phá giá nào cũng gây thiệt hại cho nước bị bán phá giá. Vậy làm thế nào để phân biệt được chúng. Sau đây là một số tiêu chí để xác định các loại phá giá này.

1.1.3. Nguyên nhân và tác động của bán phá giá trong thương mại quốc tế

1.1.3.1. Nguyên nhân của bán phá giá trong thương mại quốc tế

1.1.3.2. Tác động của bán phá giá trong thương mại quốc tế

1.1.4. Cơ sở để xác định hành vi bán phá giá trong thương mại quốc tế

**Điều kiện để xác định các loại hình phá giá độc quyền:*

Cần có ba điều kiện để có thể đánh giá một loại hình phá giá là độc quyền (phá giá chiến lược hay cướp bóc). Đó là:

Số lượng nhập khẩu bị lên án phải chiếm một thị phần lớn và có tỷ lệ tăng nhanh. Các nước xuất xứ của những sản phẩm xuất khẩu bị lên án phải là không nhiều, và số các nước này phải ít hơn các nước so sánh về kinh tế.

**Xác định các loại phá giá bằng những chỉ số kinh tế:*

Trên cơ sở điều kiện nêu trên, người ta đưa ra một số chỉ tiêu kinh tế để xác định các loại phá giá, và tùy theo hậu quả gây ra đối với những lợi ích kinh tế để có những biện pháp trả đũa đứng trên quan điểm vì phúc lợi xã hội. Có bốn tiêu chí đặc biệt cần thiết đã nêu lên tính chất độc quyền của những loại hình phá giá:

1.2. Khái quát về pháp luật WTO về chống bán phá trong thương mại quốc tế

1.2.1. Khái niệm về chống bán phá giá và pháp luật WTO về chống bán phá giá trong thương mại quốc tế

Thuật ngữ bán phá giá trong Tiếng Anh được dịch ra là "dumping". Thuật ngữ này có nhiều nghĩa khác nhau, theo nghĩa thông thường "dumping" có nghĩa là vứt bỏ những thứ không thích (to get rid of something you do not want). còn nghĩa được dùng trong thương mại là "to get rid of goods by selling them at a very low price, often in another country", có nghĩa là bán tống một hàng hóa ở mức giá rất thấp, thường là bán ra nước khác¹.

Chống bán phá được quy định tập trung tại Điều VI GATT 1994 và Hiệp định về việc thi hành Điều VI GATT 1994, thường được gọi với tên "Hiệp định về chống bán phá giá". Hiệp định về chống bán phá giá quy định về các nhóm vấn đề sau:

- Nhóm 1: Các quy định về nội dung: bao gồm các điều khoản chi tiết về cách thức, tiêu chí xác định việc bán phá giá, thiệt hại, mối quan hệ nhân quả giữa việc bán phá giá và thiệt hại;

- Nhóm 2: Các quy định về thủ tục: bao gồm các điều khoản liên quan đến thủ tục điều tra, áp đặt thuế chống bán phá giá như thời hạn điều tra, nội dung đơn kiện, thông báo quyền tố tụng của các bên liên quan, trình tự áp dụng các biện pháp tạm thời, quyền khiếu kiện...

- Nhóm 3: Các quy định về thủ tục giải quyết tranh chấp giữa các quốc gia thành viên liên quan đến biện pháp chống bán phá giá: bao gồm các quy tắc áp

¹ Từ điển Oxford Advanced Genie - xuất bản lần thứ 6 - Oxford University Press 2000

dụng cho việc giải quyết tranh chấp giữa các quốc gia thành viên WTO liên quan đến biện pháp chống bán phá giá của một quốc gia thành viên.

- Nhóm 4: Các quy định về thẩm quyền của Ủy ban về Thực tiễn chống bán phá giá: bao gồm các quy định về thành viên, chức năng và hoạt động của Ủy ban trong quá trình điều hành các biện pháp chống bán phá giá thực hiện tại các quốc gia thành viên.

1.2.2. Nguồn luật điều chỉnh về chống bán phá giá của WTO

Thuế chống bán phá giá được áp dụng lần đầu tiên ở Canada vào năm 1904 và ngày càng phổ biến rộng rãi không những ở các nước phát triển như Mỹ, Canada, EU, Australia mà cả các nước đang phát triển như Brazil, Ấn độ, Argentina, Mexico, Malaysia. Đây là một công cụ bảo vệ hiệu quả hàng hoá sản xuất trong nước khi phải cạnh tranh với hàng nhập khẩu bị bán phá giá.

Chống bán phá giá được qui định tại Điều VI GATT 1994 và Hiệp định về việc Thi hành Điều VI GATT 1994 (thường được gọi với tên “Hiệp định về chống bán phá giá” ADP). Hiệp định về chống bán phá giá (ADP) qui định về các nhóm vấn đề cụ thể sau:

i) Các qui định về nội dung: bao gồm các điều khoản chi tiết về cách thức, tiêu chí xác định việc bán phá giá, thiệt hại, mối quan hệ nhân quả giữa việc bán phá giá và thiệt hại;

ii) Các qui định về thủ tục: bao gồm các điều khoản liên quan đến thủ tục điều tra áp đặt thuế chống bán phá giá như thời hạn điều tra, nội dung đơn kiện, thông báo, quyền tố tụng của các bên liên quan, trình tự áp dụng các biện pháp tạm thời, quyền khiếu kiện,...

iii) Các qui định về thủ tục giải quyết tranh chấp giữa các quốc gia thành viên liên quan đến thuế chống phá giá: qui định tại Điều 17 ADP, bao gồm các qui tắc áp dụng cho việc giải quyết tranh chấp giữa các quốc gia thành viên WTO liên quan đến biện pháp áp đặt thuế chống bán phá giá của một quốc gia thành viên.

iv) Các qui định về thẩm quyền của Ủy ban về Thực tiễn Chống bán phá giá (Committee on Anti-dumping Practices): bao gồm các qui định về thành viên, chức năng và hoạt động của Ủy ban trong quá trình điều hành về các biện pháp chống bán phá giá thực hiện tại các quốc gia thành viên.

1.2.3. Nội dung cơ bản của pháp luật WTO về chống bán phá trong thương mại quốc tế

1.2.3.1. Nhóm quy định về xác định giá bán phá giá trong thương mại quốc tế

Việc bán các sản phẩm tương tự tại thị trường nội địa của nước xuất khẩu hoặc bán sang một nước thứ ba với giá thấp hơn chi phí sản xuất theo đơn vị sản phẩm (bao gồm chi phí cố định và chi phí biến đổi) cộng với các chi phí quản trị, chi phí bán hàng và các chi phí chung có thể được coi là giá bán không theo các điều kiện thương mại thông thường về giá và có thể không được xem xét tới trong quá trình xác định giá trị thông thường của sản phẩm chỉ khi các cơ quan có thẩm quyền quyết định rằng việc bán hàng đó được thực hiện trong một khoảng thời gian kéo dài với một khối lượng đáng kể và được bán với mức giá không đủ bù đắp chi phí trong một khoảng thời gian hợp lý. Nếu như mức giá bán thấp hơn chi phí tại thời điểm bán hàng nhưng lại cao hơn mức chi phí bình

quân gia quyền cho mỗi sản phẩm trong khoảng thời gian tiến hành điều tra thì mức giá đó được coi là đủ để bù đắp cho các chi phí trong một khoảng thời gian hợp lý.

1.2.3.2. Nhóm quy định về xác định thiệt hại do bán phá giá

Việc xác định thiệt hại được tiến hành trên hai khía cạnh sau:

Cụ thể, về khối lượng sản phẩm nhập khẩu bị điều tra, cơ quan điều tra phải xem xét xem trên thực tế có sự tăng đáng kể (tuyệt đối hoặc tương đối) của hàng nhập khẩu bán phá giá so với mức sản xuất hoặc nhu cầu tiêu dùng tại nước nhập khẩu hay không.

1.2.3.3. Nhóm quy định về áp dụng biện pháp chống bán phá giá

Theo Hiệp định chống bán phá giá thì một nước nhập khẩu chỉ được áp dụng các biện pháp chống bán phá giá khi:

Thứ nhất, sản phẩm của nước xuất khẩu đang được bán ở thị trường của nước nhập khẩu với mức giá thấp hơn giá bán thông thường của sản phẩm đó ở thị trường của nước xuất khẩu.

Thứ hai, có sự tổn thương vật chất do hành động bán phá giá gây ra hoặc đe dọa gây ra đối với công nghiệp nội địa sản xuất các sản phẩm tương tự với sản phẩm bán phá giá; hoặc gây ra sự trì hoãn về mặt vật chất đối với sự thành lập của một ngành công nghiệp trong nước.

Thứ ba, phải có “mối quan hệ nhân quả” giữa bán phá giá và tổn thương vật chất (hoặc đe dọa gây tổn thương) do hành động bán phá giá gây ra tức là tổn thương (hoặc đe dọa gây ra sự tổn thương) phải do chính hành động bán phá giá đó gây ra.

1.3. Tham khảo pháp luật về chống bán phá giá trong thương mại quốc tế của một số nước trên thế giới

1.3.1. Pháp luật về chống bán phá giá của Hoa Kỳ

1.3.1.1. Văn bản pháp quy về chống bán phá giá của Hoa Kỳ

Chính sách chống bán phá giá của Hoa Kỳ được thể hiện thông qua Luật chống bán phá giá năm 1921. Kho bạc Nhà nước Hoa Kỳ lúc đó được giao nhiệm vụ điều tra các hành vi bán phá giá và ấn định mức thuế chống bán phá giá. Tuy nhiên, nhiệm vụ này đã được chuyển giao cho Bộ Thương mại Hoa Kỳ đảm nhiệm sau khi Nghị viện Hoa Kỳ thông qua một đạo luật mới về thực thi hiệp định thương mại (Trade Agreement Act), trong đó có quy định liên quan đến việc điều tra, áp dụng thuế chống phá giá vào năm 1979.

1.3.1.2. Điều tra để áp dụng thuế chống bán phá giá

Hoa Kỳ quy định việc áp dụng thuế chống bán phá giá phải dựa vào kết quả của quá trình điều tra xem việc bán phá giá hàng nhập khẩu vào Hoa Kỳ có gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại về vật chất cho ngành sản xuất trong nước hay không. Thuế chống bán phá giá của Hoa Kỳ không thể áp dụng tùy tiện khi chưa có điều tra và việc áp dụng phải tuân thủ quy định của WTO.

1.3.1.3. Nguyên tắc xác định Giá trị thông thường và Giá xuất khẩu

Trên thực tế, không thể phủ nhận vai trò đề xuất chính của Hoa Kỳ trong quá trình đàm phán đa phương xây dựng các qui định về chống bán phá giá, mà cụ thể ở đây là Hiệp định về chống bán phá giá của WTO. Do vậy, việc xác định

giá trị thông thường và giá xuất khẩu của Hoa kỳ cũng phù hợp theo quy định của WTO (như nêu trong mục 2.1 của chương này).

1.3.1.4. Xác định thuế chống bán phá giá

** Thuế tạm thời*

Trên cơ sở đánh giá sơ bộ cho thấy có hành vi bán phá giá hàng hoá nhập khẩu thuộc đối tượng điều tra, DOC sẽ áp dụng biện pháp tạm thời đối với hàng hoá nhập khẩu thuộc đối tượng điều tra như thuế tạm thời hay ký quỹ một khoản tiền nhất định đủ để đảm bảo triệt tiêu việc bán phá giá, đảm bảo tính cạnh tranh lành mạnh với nhà sản xuất trong nước sản xuất hàng hoá tương tự hoặc cạnh tranh trực tiếp.

** Tính thuế và thu thuế chống bán phá giá*

Quy định của Hoa kỳ về vấn đề này đều tuân thủ theo quy định của WTO (như đã nêu trong mục 2.1 của chương này).

Trong trường hợp vẫn tiếp tục áp dụng thuế chống bán phá giá, DOC sẽ tiếp tục tiến hành rà soát trong 5 năm tiếp theo.

1.3.2. Pháp luật về chống bán phá giá của các nước EU là thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới WTO

1.3.2.1. Tình hình áp dụng thuế chống bán phá giá của các nước EU là thành viên Tổ chức Thương mại Thế giới WTO

Điều kiện áp dụng thuế chống bán phá giá ở EU:

- Hàng nhập khẩu bị bán với giá thấp hơn giá trị thông thường (phá giá);
- Ngành sản xuất sản phẩm tương tự của EU bị thiệt hại về vật chất do hàng nhập khẩu bị bán phá giá gây ra;
- Việc đánh thuế chống bán phá giá là cần thiết cho lợi ích của EU.

Không giống như qui định trong Hiệp định chống bán phá giá của WTO, điều kiện thứ ba tính đến cả lợi ích của người tiêu dùng và của ngành sản xuất sử dụng hàng nhập khẩu làm nguyên liệu đầu vào. Tóm lại quyết định đánh thuế chống bán phá giá của EU được dựa trên lợi ích của cả cộng đồng.

1.3.2.2. Cơ quan điều tra và thủ tục điều tra

Thủ tục điều tra và áp dụng thuế chống bán phá giá của EU được qui định ở Qui chế 384/96 ngày 22/12/1995 của Hội đồng Bộ trưởng EU.

Tiểu kết Chương 1

Bán phá giá được coi là sản phẩm tất yếu của quá trình tự do hóa thương mại. Một khi quan hệ cạnh tranh được mở rộng vượt qua biên giới quốc gia với các nguyên tắc bảo hộ tự do như nguyên tắc không phân biệt đối xử và nguyên tắc Đãi ngộ quốc gia thì các hành vi cạnh tranh bằng giá cả giữa hàng hóa nhập khẩu với hàng hóa nội địa sẽ phổ biến. Các quốc gia khác nhau, bằng khả năng khai thác lợi thế so sánh, có thể tạo ra những sản phẩm có chất lượng với giá rẻ để xuất khẩu và chiếm lĩnh những thị trường của quốc gia khác. Trong diễn biến cạnh tranh về giá trên thị trường quốc tế, luôn xuất hiện những hiện tượng bán

hàng hóa với giá thấp để loại bỏ đối thủ. Chính sách và pháp luật thương mại quốc tế coi việc hàng hóa được xuất khẩu với mức giá thấp hơn giá thông thường của nó trên thị trường xuất khẩu là bán phá giá.

Về bản chất, bán phá giá là kết quả của sự lạm dụng tự do thương mại nhằm chiến lĩnh thị trường của quốc gia khác một cách không công bằng. Từ đó, chúng tác động ngược trở lại làm giảm giá trị của toàn cầu hóa đối với các dòng thương mại quốc tế. Tuy nhiên, do chúng hình thành trong các quan hệ mua bán ngoại thương trên thị trường toàn cầu, ở đó không có sự đồng nhất về các yếu tố sản xuất kinh doanh nên đòi hỏi phải phân biệt chính xác hành vi cạnh tranh lành mạnh về giá do khai thác tốt lợi thế so sánh với bán phá giá. Nếu sự phân biệt không chính xác hoặc có sự lạm dụng thì các biện pháp chống bán phá giá lại trở thành những rào cản ngăn trở sự phát triển của thị trường chung và làm giảm hiệu quả của thương mại tự do. Hậu quả của hiện tượng này sẽ phát sinh những xung đột giữa các vùng thị trường, giữa các quốc gia trong các giao lưu thương mại, thậm chí sẽ có những ảnh hưởng đáng kể đến chính trị quốc tế.

Chương 2

THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VÀ THỰC TIỄN THỰC HIỆN PHÁP LUẬT WTO VỀ CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

2.1. Thực trạng pháp luật WTO về chống bán phá giá trong thương mại quốc tế

2.1.1. Quy định về xác định hành vi bán phá giá trong thương mại quốc tế

Điều 2, Hiệp định Thực thi điều VI của Hiệp định chung về thuế quan và thương mại – GATT (1994) (Hiệp định ADP) đã đưa ra định nghĩa cụ thể về một sản phẩm bán phá giá.

Trong phạm vi Hiệp định này, một sản phẩm bị coi là bán phá giá (tức là được đưa vào lưu thông thương mại của một nước khác thấp hơn trị giá thông thường của sản phẩm đó) nếu như giá xuất khẩu của sản phẩm được xuất khẩu từ một nước này sang một nước khác thấp hơn mức giá có thể so sánh được của sản phẩm tương tự được tiêu dùng tại nước xuất khẩu theo các điều kiện thương mại thông thường.

Giá thông thường là giá trị chuẩn hoặc giá trị công bằng để so sánh và để xác định mức phá giá của giá xuất khẩu. Pháp luật chống bán phá giá đã đặt ra hai cách thức xác định giá thông thường là (1) giá thông thường là giá bán của sản phẩm tương tự trên thị trường nước xuất khẩu (còn gọi là cách thức chuẩn); (2) cách thức dự phòng để xác định giá thông thường khi cách thức chuẩn không thể áp dụng.

2.1.1.1. Xác định giá thông thường

****Tính giá thông thường theo cách thức chuẩn***

Giá thông thường của hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam là giá có thể so sánh được của hàng hóa tương tự đang được bán trên thị trường nội địa của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu theo các điều kiện thương mại thông thường. Với quy định này, giá thông thường của hàng hóa nhập khẩu được xác định từ giá của hàng hóa tương tự trong các giao dịch mua bán trên thị trường của nước

xuất khẩu. Để tính giá thông thường, cơ quan thực thi phải lựa chọn các giao dịch nội địa và thẩm tra điều kiện thương mại thông thường của các giao dịch đó.

**Xác định giá xuất khẩu*

Về nguyên tắc, giá xuất khẩu được tính bằng giá bán hàng hóa của nhà sản xuất hoặc nhà xuất khẩu nước ngoài bán cho nhà nhập khẩu, xác định thông qua các chứng từ giao dịch hợp pháp. Như vậy, việc xác định giá xuất khẩu được thực hiện qua hai bước sau:

Xác định các giao dịch mua bán hàng hóa giữa doanh nghiệp sản xuất hoặc xuất khẩu nước ngoài và nhà nhập khẩu tại Việt Nam. Giá mua bán trong giao dịch này sẽ được sử dụng làm giá xuất khẩu để điều tra về bán phá giá. Như vậy, vấn đề quan trọng trong việc xác định giá xuất khẩu là tìm ra doanh nghiệp sản xuất, doanh nghiệp xuất khẩu nước ngoài và nhà nhập khẩu tại Việt Nam.

2.1.1.2. So sánh giữa giá xuất khẩu và giá thông thường để xác định hiện tượng bán phá giá

**Điều chỉnh giá thông thường, giá xuất khẩu*

Do giá thông thường và giá xuất khẩu được thiết lập từ các giao dịch trên hai thị trường khác nhau nên luôn có những yếu tố khách quan, chủ quan có thể làm sai lệch kết quả so sánh giá. Do đó, trước khi so sánh giá, pháp luật đòi hỏi cơ quan có thẩm quyền phải tiến hành điều chỉnh giá nhằm đảm bảo giá thông thường và giá xuất khẩu được hình thành trong những điều kiện thị trường như nhau. Thông thường, có hai nội dung điều chỉnh giá trong các quy định của pháp luật chống bán phá giá:

Thứ nhất, giá thông thường và giá xuất khẩu phải được điều chỉnh về cùng một khâu của quá trình lưu thông hàng hóa (điều chỉnh về cùng cấp độ thương mại), ở cùng thời điểm tính toán hoặc các thời điểm tính toán gần nhau nhất và được quy đổi thành tiền Việt Nam.

Thứ hai, tiến hành điều chỉnh giá thông thường và giá xuất khẩu trên cơ sở những khác biệt về điều kiện bán hàng, dung lượng thương mại, khối lượng, đặc tính vật lý và các yếu tố khác mà cơ quan điều tra cho là phù hợp. Theo quy định này, giá thông thường, giá xuất khẩu chỉ được điều chỉnh khi có sự khác biệt giữa giao dịch nội địa và giao dịch xuất khẩu hàng hóa bị điều tra và những khác biệt đó ảnh hưởng đến giá mua bán.

2.1.1.3. Các phương pháp so sánh giá và tính biên độ phá giá

Biên độ phá giá có thể là một số tuyệt đối hoặc tỷ lệ phần trăm trên giá xuất khẩu. Về ý nghĩa, biên độ phá giá là cơ sở duy nhất để kết luận hàng hóa nhập khẩu có bán phá giá hay không và cho thấy mức độ phá giá của hàng hóa nhập khẩu. Vì thế, biên độ phá giá được sử dụng làm căn cứ tính thuế chống bán phá giá.

2.1.2. Quy định về xác định thiệt hại do bán phá giá

Theo Hiệp định, thiệt hại đó là thiệt hại về vật chất đối với một ngành sản xuất trong nước (thiệt hại hiện tại); hoặc nguy cơ gây thiệt hại về vật chất đối với một ngành sản xuất trong nước (thiệt hại tương lai); hoặc làm trì trệ sự phát triển một ngành sản xuất trong nước (không có qui định cụ thể).

Thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước là tình trạng suy giảm đáng kể hoặc kìm hãm tăng trưởng về sản lượng, mức giá, mức tiêu thụ hàng hoá, lợi nhuận, tốc độ phát triển sản xuất, việc làm của người lao động, đầu tư và các chỉ tiêu khác của ngành sản xuất trong nước hoặc là tình trạng dẫn đến khó khăn cho việc hình thành một ngành sản xuất trong nước. *Đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước* là khả năng trước mắt, rõ ràng và chứng minh được sẽ gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước. Về vấn đề này, pháp luật của WTO quy định *tổn hại được hiểu là thiệt hại vật chất đối với một ngành sản xuất trong nước, đe dọa gây ra thiệt hại vật chất với một ngành sản xuất trong nước hoặc làm chậm quá trình hình thành một ngành sản xuất và được diễn giải theo đúng quy định của Điều 3 Hiệp định chống bán phá giá*. Như vậy, các quy định trong Luật quản lý ngoại thương năm 2017 là tương đồng về nội dung so với pháp luật của WTO và của các nước. Sự khác nhau chủ yếu là ở hình thức của các quy định, cụ thể:

2.1.2.1. Các nhân tố cần xem xét khi xác định thiệt hại

(i) Khối lượng hàng nhập khẩu bị bán phá giá có đáng kể.

(ii) Tác động của hàng nhập khẩu đó lên giá sản phẩm thông thường: giá của hàng nhập khẩu đó: (1) có rẻ hơn giá sản phẩm thông thường sản xuất ở nước nhập khẩu nhiều không; (2) có làm sụt giá hoặc kìm giá sản phẩm thông thường ở thị trường nước nhập khẩu không ?

Khi sản phẩm thuộc diện điều tra được nhập khẩu từ nhiều nước thì đánh giá gộp các tác động nếu biên độ phá giá $\geq 2\%$ giá xuất khẩu và khối lượng hàng nhập khẩu từ mỗi nước $\geq 3\%$ khối lượng nhập khẩu sản phẩm thông thường.

2.1.2.2. Nguy cơ gây thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước

Theo Hiệp định, ngành sản xuất trong nước là toàn bộ các nhà sản xuất trong nước sản xuất ra sản phẩm thông thường hoặc một số nhà sản xuất có sản lượng chiếm đa số tổng sản lượng trong nước. Có thể xuất hiện một số trường hợp đặc thù dẫn tới việc xác định cụ thể ngành sản xuất trong nước sau:

i) Nhà sản xuất và nhà xuất khẩu/nhập khẩu có liên quan với nhau: ngành sản xuất trong nước là các nhà sản xuất còn lại.

ii) Lãnh thổ nước nhập khẩu bị chia thành nhiều thị trường riêng: các nhà sản xuất ở mỗi thị trường có thể coi là một ngành sản xuất riêng nếu: bán toàn bộ hoặc phần lớn sản phẩm liên quan ra thị trường đó; và nhu cầu của thị trường đó đối với sản phẩm thông thường nhập khẩu từ nước khác là không đáng kể.

2.1.2.3. Xác định ngành sản xuất trong nước - đối tượng bị thiệt hại

Với quan niệm cho rằng, đối tượng chịu thiệt hại bởi hành vi bán phá giá là các doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh hàng hóa cạnh tranh với hàng hóa nhập khẩu nên *ngành sản xuất trong nước* được hiểu là tập hợp các nhà sản xuất trong nước hoặc đại diện của họ có khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hóa sản xuất chiếm tỷ lệ chủ yếu trong tổng khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hóa tương tự được sản xuất ở trong nước với điều kiện các nhà sản xuất này không nhập khẩu và không có mối quan hệ liên kết trực tiếp với tổ chức, cá nhân xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá. Như

vậy, các nhà sản xuất trong nước tập hợp thành ngành sản xuất trong nước nếu thỏa mãn hai điều kiện:

Thứ nhất, các nhà sản xuất trong nước phải là đối thủ cạnh tranh của doanh nghiệp kinh doanh hàng hóa nhập khẩu bán phá giá.

Thứ hai, các nhà sản xuất hoặc đại diện của họ có khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hóa sản xuất chiếm tỷ lệ chủ yếu trong tổng khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hóa tương tự được sản xuất ở trong nước.

2.1.3. Quy định về xác định mối quan hệ giữa hành vi bán phá giá và thiệt hại

Quan hệ nhân quả được xác định từ các căn cứ cho thấy việc hàng hóa nhập khẩu bán phá giá là nguyên nhân trực tiếp gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho các doanh nghiệp trong nước sản xuất hàng hóa tương tự. pháp luật Việt Nam không định nghĩa mà liệt kê các yếu tố là căn cứ để xác định quan hệ nhân quả bao gồm: i) Mối quan hệ giữa việc bán phá giá hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam với chứng cứ về thiệt hại đáng kể hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước; ii) Số lượng và giá của hàng hóa tương tự nhập khẩu vào Việt Nam không bị bán phá giá; iii) Mức độ giảm sút của cầu hoặc thay đổi về hình thức tiêu dùng đối với hàng hóa tương tự sản xuất trong nước; iv) Khả năng xuất khẩu và năng suất của ngành sản xuất trong nước; và v) Các yếu tố khác theo quyết định của cơ quan điều tra. Theo đó, trong trường hợp cần thiết, cơ quan điều tra có thể xem xét thêm các yếu tố khác gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước ngoài việc bán phá giá hàng hóa nhập khẩu.

2.1.4. Quy định về áp dụng biện pháp chống bán phá giá

Theo Hiệp định chống bán phá giá của WTO, các nước có thể áp dụng các biện pháp chống bán phá giá sau:

a) Biện pháp tạm thời

Biện pháp tạm thời có thể được áp dụng dưới các hình thức: thuế; hoặc đặt cọc khoản tiền tương đương với khoản thuế chống bán phá giá dự kiến; hoặc cho thông quan nhưng bảo lưu quyền đánh thuế và nêu rõ mức thuế nhập khẩu thông thường và mức thuế chống bán phá giá dự kiến sẽ áp dụng. Trên thực tế, biện pháp tạm thời hay được áp dụng nhất là đặt cọc.

b) Cam kết giá

Việc điều tra có thể ngừng hoặc kết thúc mà không cần áp dụng biện pháp tạm thời hoặc thuế chống bán phá giá nếu một nhà xuất khẩu tự nguyện cam kết tăng giá lên hoặc ngừng xuất khẩu phá giá vào khu vực thị trường đang điều tra và được cơ quan điều tra nhất trí rằng biện pháp này sẽ khắc phục được thiệt hại. Mức giá tăng không nhất thiết phải lớn hơn mà thường là nhỏ hơn biên độ phá giá nếu như đã đủ để khắc phục thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước.

Cơ quan điều tra sẽ không chấp nhận cho các nhà xuất khẩu cam kết giá nếu thấy việc cam kết không khả thi, chẳng hạn như khi số lượng nhà xuất khẩu thực tế quá lớn. Trong trường hợp này, cơ quan điều tra sẽ giải thích rõ lý do không chấp nhận cam kết giá với các nhà xuất khẩu.

c) Thuế chống bán phá giá chính thức

Khi một sản phẩm bị điều tra và có kết luận là bán phá giá vào thị trường nước nhập khẩu thì nước nhập khẩu có quyền quyết định là có đánh thuế hay không và đánh thuế tương đương hay nhỏ hơn biên độ phá giá.

d) Thuế đối kháng

WTO cho phép khi một chính phủ nước ngoài hoặc cơ quan công cộng nước ngoài trợ cấp tài chính hoặc tiền thưởng đối với ngành công nghiệp sản xuất, vận chuyển sản phẩm xuất khẩu mà gây ra hoặc đe dọa gây ra tổn thương vật chất đối với công nghiệp nội địa sản xuất các sản phẩm tương tự ở trong nước nhập khẩu, thì hành động đối kháng có thể được tiến hành chống lại hàng nhập khẩu có liên quan, dưới dạng áp đặt một loại thuế đặc biệt gọi là “thuế đối kháng”.

2.1.5. Quy định về thủ tục xem xét lại thuế chống bán phá

2.1.5.1. Giai đoạn chuẩn bị trước khi bắt đầu điều tra

Mỗi một đơn khiếu nại về hành động chống bán phá giá đều có thể gây ra tác động làm giảm sút sự buôn bán, tạo ra bầu không khí không chắc chắn cho cả nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu. Do đó, Hiệp định chống bán phá giá của WTO yêu cầu nội dung và tính chất của khiếu nại cần phải được giữ bí mật cho đến khi cơ quan điều tra bắt đầu điều tra.

a) Các căn cứ để bắt đầu điều tra

Các cơ quan điều tra có thể bắt đầu một cuộc điều tra dựa vào các căn cứ sau:

Thứ nhất, dựa trên đơn khiếu nại. Nếu cuộc điều tra được bắt đầu trên cơ sở của đơn khiếu nại thì nó phải thỏa mãn các điều kiện sau: (i) mức độ quan trọng đối với việc buôn bán của công ty (hoặc một nhóm công ty) phát đơn khiếu nại; (ii) các vấn đề liên quan đến nội dung khiếu nại.

Các đơn khiếu nại đại diện cho hơn 50% tổng số sản xuất nội địa của sản phẩm tương tự bị tác động xấu do hành động bán phá giá gây ra, thường dễ gây khó khăn cho bên bị cáo. Nội dung của đơn khiếu nại cần bao gồm chứng cứ của việc bán phá giá, sự tổn thương do hành động bán phá giá gây ra, và mối liên kết giữa nguyên nhân và hậu quả. Đồng thời cần chú ý miêu tả sản phẩm, khối lượng sản phẩm với tính nhất quán và trung thực...

b) Việc kiểm tra các đơn khiếu nại của cơ quan điều tra

Cơ quan điều tra có nghĩa vụ kiểm tra mức độ chính xác và đầy đủ của các chứng cứ cung cấp trong đơn khiếu nại, để xác định có đủ căn cứ để bắt đầu cuộc điều tra hay không.

Việc kiểm tra cẩn thận nội dung của đơn khiếu nại là hết sức quan trọng. Các cơ quan điều tra có thể tiến hành các tìm kiếm của mình dựa trên các thông tin có khả năng sử dụng tốt nhất, bao gồm nội dung trong đơn khiếu nại trong trường hợp thiếu vắng hoặc không có sự hợp tác đầy đủ từ phía bị cáo.

2.1.5.2. Giai đoạn bắt đầu sự điều tra

a) Khái niệm về các bên có lợi ích riêng có liên quan

Khái niệm này chỉ các bên có lợi ích riêng liên quan được tham gia đầy đủ trong việc điều tra, chủ yếu là quyền đối với việc tiếp nhận thông tin và quyền được nghe phán xét.

b) Quyết định bắt đầu sự điều tra

Cơ quan điều tra sẽ tiến hành kiểm tra chứng cứ của việc bán phá giá và tổn thương do nó gây ra cùng một lúc. Cùng với việc kiểm tra sự chính xác của tài liệu cung cấp trong đơn khiếu nại, cơ quan điều tra phải đánh giá được mức độ bán phá giá hoặc gây tổn thương để có cơ sở xác định hành động trong từng trường hợp hoặc là từ chối đơn khiếu kiện, hoặc là nhanh chóng xác định đó là trường hợp cần phải điều tra.

c) Thông báo công khai

Khi đã quyết định chính thức bắt đầu cuộc điều tra, cơ quan điều tra phải thông báo cho các bên có quyền lợi liên quan biết. Thông báo bắt đầu điều tra bao gồm các nội dung sau:

- Ngày bắt đầu điều tra;
- Tên của nước xuất khẩu, sản phẩm bao gồm trong diện điều tra;
- Các vấn đề bán phá giá được khẳng định trong đơn khiếu kiện;
- Tóm tắt các yếu tố dẫn đến khẳng định việc gây tổn thương do hành động bán phá giá là có cơ sở;
- Các địa chỉ mà các kháng nghị được làm;
- Giới hạn thời gian cho phép đối với các bên liên quan để đưa ra các ý kiến riêng cho họ.

d) Thiết lập bảng câu hỏi

Bảng câu hỏi là cơ sở cho việc thu thập thông tin và tạo ra sản phẩm của cuộc điều tra. Hiệp định chống bán phá giá của WTO không quy định nội dung của bảng câu hỏi mà tùy theo yêu cầu của từng trường hợp cụ thể để đặt ra câu hỏi. Đối với vấn đề quá dài hoặc phức tạp thì thời hạn hoàn thành việc trả lời bảng câu hỏi là 30 ngày kể từ ngày nhận (tính số ngày gửi là một tuần lễ). Tuy từng trường hợp trong thực tế có thể có sự gia hạn.

đ) Quyền tham khảo hồ sơ và giữ bí mật

Các cơ quan điều tra phải tuân thủ nguyên tắc giữ bí mật các thông tin bí mật thu thập được qua điều tra. Tác hại của việc không tôn trọng nguyên tắc giữ bí mật có thể sẽ cung cấp một “thuận lợi cạnh tranh đáng kể” cho đối thủ cạnh tranh, hoặc có thể gây ra tác động đảo ngược quan trọng đối với người cung cấp thông tin.

e) Quyền nghe và phán xét

Các bên liên quan có quyền trình bày thông tin bằng lời có căn cứ tới cơ quan điều tra. Bất kỳ thông tin đệ trình nào đều được ghi nhận vào sổ sách, với mục đích là để tránh sự cộng tác từ một phía. Quyền sổ ghi chép này để vào hồ sơ công khai.

Quyền được nghe cũng cho phép sự gặp gỡ giữa các bên đối nghịch, nhưng việc nghe với cơ quan điều tra là thường xuyên hơn. Các nhà xuất khẩu có cơ hội bảo vệ quyền lợi bằng cách đệ trình vấn đề pháp lý khác nhau về vấn đề tổn thương...

g) Quyền khẳng định trên cơ sở các dữ kiện có thể sử dụng

Nếu bên liên quan từ chối hoặc không cung cấp thông tin cần thiết trong thời hạn hợp lý hoặc gây trở ngại nghiêm trọng đến sự điều tra, quyết định cuối cùng có thể được đưa ra trên cơ sở các thông tin có thể sử dụng được.

2.1.5.3. Giai đoạn tiến hành điều tra chống bán phá giá

a) Chế trình đơn khiếu nại

Đơn khiếu nại phải được đệ trình bởi một cộng đồng công nghiệp, bao gồm các chứng cứ về: (1) Bán phá giá; (2) Gây tổn thương; (3) Mối liên hệ nhân quả.

b) Thời gian biểu cho thủ tục tố tụng chống bán phá giá

Thời gian từ khi nhận đơn đệ trình khiếu nại đến khi bắt đầu thủ tục tố tụng là 45 ngày. Thời gian đi đến quyết định tạm thời là 6 tháng. Thời gian đi đến quyết định cuối cùng là 9 tháng kể từ ngày bắt đầu điều tra.

Thời gian biểu trên áp dụng cho các khiếu nại kể từ ngày 01/09/1995.

2.1.5.4. Giai đoạn kết thúc điều tra

Nếu cuộc điều tra đưa ra kết luận là hàng hoá không bị bán phá giá thì sẽ kết thúc điều tra mà không áp dụng bất kỳ một loại thuế chống bán phá giá nào cả. Ngược lại, nếu có kết luận là hàng hoá đã bị bán phá giá vào nước nhập khẩu thì nước nhập khẩu đó có quyền áp dụng thuế chống bán phá giá.

2.1.5.5. Áp dụng thuế và thu thuế chống bán phá giá

Có 2 hình thức thu thuế chống bán phá giá:

Kiểu tính thuế hồi tố (kiểu của Hoa Kỳ): việc tính thuế được căn cứ vào số liệu của thời điểm trước khi điều tra (6 tháng- 1 năm). Sau khi điều tra, cơ quan chức năng bắt đầu áp dụng một mức thuế chống bán phá giá.

Kiểu tính thuế ấn định (kiểu của EU): cơ quan điều tra lấy số liệu của thời điểm trước khi điều tra để tính biên độ phá giá và ấn định biên độ này cho cả quá trình áp dụng thuế chống bán phá giá.

Bình quân gia quyền biên độ phá giá (cũ) - bình quân gia quyền biên độ phá giá (mới)

Khi có yêu cầu từ các nhà xuất khẩu không điều tra, cơ quan chức năng sẽ tính lại mức thuế bằng:

<i>Bình quân gia quyền GTTT (nhà XK có điều tra)</i>	<i>Giá xuất khẩu (nhà XK không điều tra)</i>
--	--

2.1.5.6. Truy thu thuế và hoàn thuế

Các biện pháp tạm thời và thuế chống bán phá giá chỉ được áp dụng với sản phẩm được đưa ra bán sau thời điểm quyết định áp dụng biện pháp tạm thời (60 ngày sau khi điều tra) hoặc quyết định đánh thuế chống bán phá giá (1 năm- 18 tháng sau khi điều tra) có hiệu lực.

2.1.5.7. Rà soát

Sau khi áp dụng thuế chống bán phá giá một thời gian, cơ quan chức năng sẽ tự tiến hành rà soát việc tiếp tục đánh thuế hoặc theo đề nghị của bất kỳ bên liên quan nào về vấn đề: có cần tiếp tục đánh thuế không; hoặc nếu ngừng đánh thuế hoặc thay đổi mức thuế thì có dẫn đến thiệt hại không.

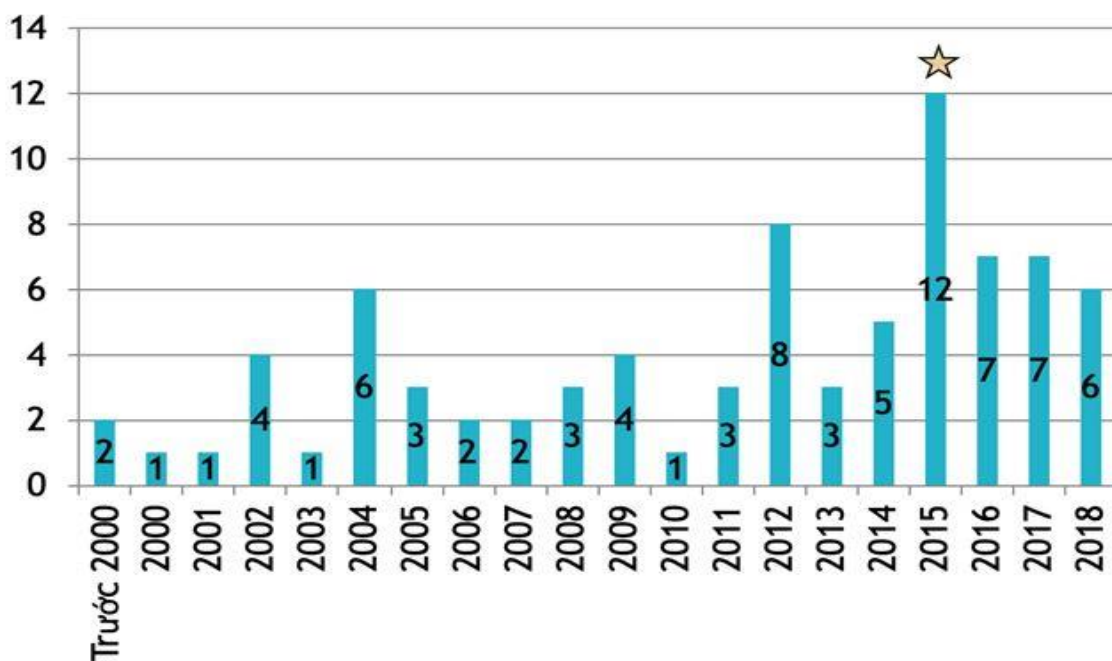
2.2. Thực tiễn thực hiện pháp luật WTO về chống bán phá giá

2.2.1. Tình hình thực hiện pháp luật WTO về chống bán phá giá

Theo số liệu của Ban Thư ký WTO, từ năm 2005 đến hết năm 2020 trên thế giới đã tiến hành 2647 cuộc điều tra về chống bán phá giá, đứng đầu danh sách là Ấn Độ (399 vụ) Hoa Kỳ (354 vụ) và EU (303 vụ). Trong số 97 nước bị kiện, các nước đứng đầu là Trung Quốc (386 vụ) Hàn Quốc (94 vụ) Hoa Kỳ (146 vụ)... Đối với Việt Nam tính đến tháng 3/2006 đã phải đối phó với 21 vụ kiện

chống bán phá giá, trong đó có 13 vụ Việt Nam phải chịu thuế chống bán phá giá. EU là nước khởi kiện Việt Nam nhiều nhất (8 vụ) với mức thuế cao nhất lên đến 93% đối với mặt hàng Oxyde kẽm. Điều đáng chú ý là số lượng các cuộc điều tra chống bán phá giá tăng mạnh trong thời gian gần đây. Nếu trong giai đoạn 2005-2020, Việt Nam chỉ chịu 1-2 vụ kiện/năm thì đến năm 2020 phải đối phó với 7 vụ kiện liên tiếp liên quan đến nhiều mặt hàng công nghiệp xuất khẩu. Ở thời kỳ trước, các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam bị áp dụng thuế chống bán phá giá chưa phải là những mặt hàng chiến lược, vì vậy ảnh hưởng chưa lớn đến kim ngạch xuất khẩu của nước ta. Nhưng từ vụ kiện cá tra, cá ba sa năm 2020 đến nay có thể thấy không chỉ một số mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam: thủy sản, giày dép... mà cả những mặt hàng xuất khẩu có số lượng chưa lớn nhưng mới thâm nhập thị trường đều có thể trở thành đối tượng của kiện bán phá giá do phương thức tính gộp tổng lượng hàng hoá liên quan từ nhiều nguồn nhập khẩu (không được quá 7%) của nước khởi kiện như: khoá Inox (EU) sẫm lớp xe đạp, xe máy (Thổ Nhĩ Kỳ), đèn huỳnh quang (Ai Cập)...

Biểu đồ 1: Số lượng các vụ điều tra chống bán phá giá của nước ngoài đối với hàng xuất khẩu Việt Nam tính đến 2018



Nguồn: VCA

Tổng số các vụ kiện chống bán phá giá đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam tính đến năm 2018 là 81 vụ và có xu hướng ngày một tăng lên. Bên cạnh đó, xét về cơ cấu, các biện pháp phòng vệ thương mại được sử dụng bởi nước ngoài và bởi Việt Nam lại có sự khác biệt rất lớn.

Bảng 1. Số lượng các vụ điều tra phòng vệ thương mại đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam tính tới năm 2018

Biện pháp PVTM	Số vụ áp dụng biện pháp PVTM
Chống bán phá giá	81
Chống trợ cấp	14
Tự vệ	28
Tổng số	123

Nguồn: Tổng hợp số liệu từ Trung tâm WTO - VCCI

Qua số liệu nghiên cứu có thể thấy phía nước ngoài chủ yếu sử dụng nhóm các biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp (88,6%) mà ít sử dụng hơn biện pháp chống trợ cấp (15%).

Bảng 2. Số lượng các vụ điều tra phòng vệ thương mại của Việt Nam đối với hàng hóa nhập khẩu tính đến 2018

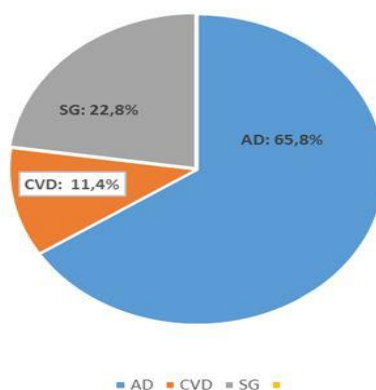
Biện pháp PVTM	Số vụ áp dụng biện pháp PVTM
Chống bán phá giá	4
Chống trợ cấp	0
Tự vệ	7
Tổng số	10

Nguồn: Tổng hợp số liệu từ Trung tâm WTO - VCCI

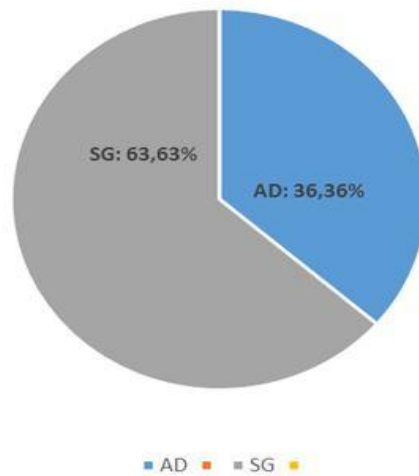
Nhìn vào Bảng 1 và 2 ta thấy số lượng các vụ kiện và áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại của Việt Nam đối với hàng nhập khẩu là ít hơn nhiều so với số lượng các vụ kiện và áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại mà phía nước ngoài áp dụng đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam. Điều này chứng tỏ các doanh nghiệp Việt Nam còn ít quan tâm và gặp khó khăn khi áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại.

Vấn đề thứ hai là ở chỗ trong khi đối với phía nước ngoài chống bán phá giá là chủ yếu và cũng khá nhiều vụ kiện chống trợ cấp thì ở Việt Nam lại chủ yếu lựa chọn biện pháp tự vệ và chưa có vụ kiện chống trợ cấp nào.

Biểu đồ 2. Tỷ lệ áp dụng các biện pháp PVTM đối với hàng xuất khẩu Việt Nam



Biểu đồ 3. Tỷ lệ áp dụng các biện pháp PVTM đối với hàng nhập khẩu vào Việt nam



Lý giải về tình trạng trên có thể thấy, biện pháp tự vệ đơn thuần chỉ là biện pháp bảo hộ tạm thời trong điều kiện có sự gia tăng đột biến của hàng hóa nhập khẩu gây thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước chứ không phải là biện pháp chống các hành vi cạnh tranh không lành mạnh nên thủ tục đi kiện đơn giản hơn nhiều so với các biện pháp khác, cụ thể là bên đi kiện không có nghĩa vụ chứng minh hành vi cạnh tranh không lành mạnh. Các doanh nghiệp và cơ quan điều tra của Việt Nam thường là ít kinh nghiệm và khó tiếp cận các thông tin về chi phí của hàng nhập khẩu nên gặp khó khăn trong việc chứng minh hành vi cạnh tranh không lành mạnh nên ít lựa chọn biện pháp chống bán phá giá hay chống trợ cấp mà chủ yếu áp dụng biện pháp tự vệ.

Bảng 3. Các vụ kiện chống bán phá giá hàng nhập khẩu vào Việt Nam

Thời gian	Vụ việc	Nguyên đơn	Biện pháp áp dụng
Năm 2013	Kiện chống bán phá giá mặt hàng thép không gỉ nhập khẩu từ Trung Quốc, Indonesia, Malaysia, Đài Loan	Công ty POSCO VST và Công ty CP Inox Hòa Bình	Áp dụng biện pháp chống bán phá giá với thuế bổ sung từ 6,45%-30,73%
Năm 2016	Kiện chống bán phá giá mặt hàng tôn mạ nhập khẩu từ Trung Quốc và Hàn Quốc	Công ty cổ phần China Steel Sumikin Việt Nam, Công ty Tôn Phương Nam, Công ty Thép Nam Kim, Công ty Tôn Đông Á	Áp dụng biện pháp chống bán phá giá với thuế nhập khẩu bổ sung 3,17% - 38,34%
Năm 2017	Kiện chống bán phá giá mặt hàng thép hình chữ H nhập khẩu từ Trung Quốc (Kể cả Hong Kong)	Công ty TNHH Posco SS Vina	Áp dụng biện pháp chống bán phá giá với thuế nhập khẩu bổ sung 21,18% - 36,33%
Năm 2018	Thép phủ màu (Thép hợp kim hoặc không hợp kim được cán phẳng, sơn, phủ vecni, phủ plastic hoặc phủ loại khác) xuất xứ Trung Quốc, Hàn Quốc	1. Công ty CP Đại Thiên Lộc; 2. Công ty Tôn Phương Nam; 3. Công ty CP Thép Nam Kim; 4. Công ty CP Thép TVP/ 1. Dai Thien Loc Corporation; 2. Southern Steel Sheet Co.Ltd; 3. Nam Kim Steel Joint Stock Company; 4. TVP Steel Co.	Áp dụng biện pháp chống bán phá giá với thuế nhập khẩu bổ sung 3,45% - 34,27%

Trong thời gian qua, mặc dù còn ít nhưng tính đến nay các doanh nghiệp Việt Nam đã có 4 vụ kiện chống bán phá giá thành công cho thấy những tín hiệu tích cực về sự thay đổi trong nhận thức, tư duy, năng lực của cơ quan nhà nước và doanh nghiệp Việt Nam. Có thể tóm tắt 3 vụ kiện chống bán phá giá như Bảng 3.

Như vậy, cả 4 vụ kiện chống bán phá giá hàng nhập khẩu của Việt Nam tính đến thời điểm này đều thuộc ngành Thép, đồng thời tính trên tổng số các vụ kiện phòng vệ thương mại đối với hàng nhập khẩu của Việt Nam thì ngành Thép cũng chiếm đa số các vụ kiện phòng vệ thương mại.

Xét trong bối cảnh hiện nay ở Việt Nam, việc bắt đầu áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại mà chủ yếu biện pháp tự vệ cũng là hợp lý, nó bắt đầu cho thấy có sự quan tâm của Chính phủ cũng như các doanh nghiệp Việt Nam đến các biện pháp phòng vệ thương mại. Tuy nhiên, nhìn vào dài hạn chúng ta cần có sự quan tâm nhiều hơn vào biện pháp phòng vệ thương mại mà đặc biệt là chống bán phá giá bởi những điểm mạnh riêng có của nó.

So sánh 2 biện pháp phòng vệ thương mại như trình bày tại Bảng 4.

Bảng 4. So sánh 2 biện pháp chống bán phá giá và tự vệ

Biện pháp chống bán phá giá	Biện pháp tự vệ
<ul style="list-style-type: none"> - Mục đích: Chống lại các hành vi cạnh tranh không lành mạnh - Thời hạn hiệu lực: 5 năm, có thể gia hạn nhiều lần, thậm chí vài chục năm - Có nghĩa vụ chứng minh hành vi cạnh tranh không lành mạnh - Thủ tục đi kiện phức tạp, tốn nhiều thời gian, chi phí - Không chịu rủi ro đền bù cho nước xuất khẩu 	<ul style="list-style-type: none"> - Mục đích: Kéo dài thời gian cho ngành sản xuất trong nước điều chỉnh để thích ứng với tự do hóa thương mại - Thời hạn hiệu lực: 3 năm, có thể gia hạn nhưng tối đa không quá 8 năm - Tự điều tra, công bố, không có nghĩa vụ chứng minh - Thủ tục đỡ phức tạp hơn - Rủi ro Chính phủ phải đền bù cho nước xuất khẩu

Việc kiện và áp dụng biện pháp chống bán phá giá khó khăn, phức tạp hơn nhiều, đòi hỏi phải thu thập thông tin sản xuất của phía nước ngoài, phân tích chi phí của hàng hóa nhập khẩu... nhưng bù lại có thời hạn dài hơn, với mục đích xây dựng môi trường cạnh tranh lành mạnh, nên giảm rủi ro trả đũa thương mại.

2.2.2. Những hạn chế sử dụng công cụ chống bán phá giá của Việt Nam

Hệ thống Pháp luật về các công cụ phòng vệ thương mại chưa hoàn thiện: Việt Nam có Luật quản lý ngoại thương năm 2017, Nghị định về chống bán phá giá và cũng chưa hoàn chỉnh, đặc biệt là thiếu các Thông tư hướng dẫn nên gây khó khăn cho các cơ quan chức năng cũng như doanh nghiệp trong thực hiện. Hiểu biết của doanh nghiệp Việt Nam về các biện pháp phòng vệ thương mại, đặc biệt công cụ chống bán phá giá còn hạn chế trong khi thông tin đến với doanh nghiệp cũng rất ít ỏi và thường chậm.

Tiểu kết Chương 2

Chương 2 luận văn đã phân tích các quy định về chống bán phá giá là bộ phận quan trọng cấu thành nên pháp luật chống bán phá giá của WTO nói riêng và thương mại quốc tế nói chung. Khi pháp luật chống bán phá giá đã được các nước đưa lên thành một chế định quan trọng trong khung pháp luật chung cho thị trường toàn cầu thì chế định về thủ tục xử lý vụ việc vẫn còn mang đặc trưng riêng biệt của từng quốc gia. ADA chỉ đặt ra những nguyên tắc cơ bản cho hoạt động điều tra và xử lý vụ việc. Với những đặc thù trong việc tổ chức bộ máy nhà nước và trong quan niệm về thủ tục tố tụng, các quốc gia thành viên của WTO có toàn quyền xây dựng quy trình điều tra, xử lý riêng.

Phân tích thực tiễn thực hiện pháp luật WTO về chống bán phá giá cũng như thực tiễn của Việt Nam trong các vụ việc liên quan đến chống bán phá giá. Từ đó đặt ra khung pháp luật cơ bản cho việc điều tra và xử lý vụ việc. Quy trình chống bán phá giá theo pháp luật Việt Nam đã đảm bảo sự tương thích với những nguyên tắc chung của pháp luật WTO. Các giai đoạn điều tra, xử lý vụ việc cũng phản ánh những đặc thù và phù hợp với năng lực thực thi pháp luật của các cơ quan có thẩm quyền. Bên cạnh đó, pháp luật Việt Nam còn nhiều hạn chế như các quy định còn sơ sài, nhiều quy định chưa phù hợp về câu chữ so với ADA và còn có thể dẫn đến những cách hiểu không đúng, còn có thể gây ra những tranh cãi không cần thiết.... Những hạn chế này có thể được lý giải từ những hạn chế về kinh nghiệm thực thi pháp luật và từ những yếu kém trong quá trình chuyển hóa pháp luật WTO vào pháp luật nội địa. Điều đó cũng đang đặt ra nhu cầu hoàn thiện pháp luật trong điều kiện hiện nay.

Chương 3

ĐỊNH HƯỚNG, GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ THỰC HIỆN PHÁP LUẬT WTO VỀ CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ Ở VIỆT NAM TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

3.1. Định hướng hoàn thiện pháp luật và nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật WTO về chống bán phá giá ở Việt Nam

Trong các cuộc điều tra chống phá giá, doanh nghiệp đóng vai trò quan trọng còn chính phủ chỉ đóng vai trò trọng tài và quyết định theo những chứng cứ, thông tin được trình bày trong các quy định của WTO (đối với các thành viên WTO) hoặc theo các Hiệp định song phương (đối với trường hợp ít nhất một bên trong vụ kiện chưa là thành viên của WTO). Doanh nghiệp sẽ chính là người trình đơn kiện bán phá giá lên cơ quan chuyên trách của Nhà nước khi phát hiện ra việc bán phá giá của hàng nhập khẩu vào trong nước mình. Cũng theo quy định của WTO thì để đơn kiện được chấp nhận thì các nhà sản xuất ủng hộ việc đánh thuế chống bán phá giá phải chiếm trên 50% sản lượng của các nhà sản xuất bày tỏ ý kiến ủng hộ hoặc chống lại kiến nghị và phải chiếm ít nhất 25% sản lượng của ngành sản xuất. Như vậy, để một doanh nghiệp đứng ra kiện bán phá giá thì khó lòng có thể được chấp nhận nhất là đối với doanh nghiệp Việt Nam vừa yếu lại vừa nhỏ. Cho nên thường thì các Hiệp hội ngành hàng sẽ đứng ra thay mặt doanh nghiệp khiếu kiện bán phá giá bởi vì các Hiệp hội này hội đủ số doanh nghiệp cần thiết để đủ quyền tham gia khiếu kiện và chính các Hiệp hội mới có nhiều điều kiện để cung cấp và thẩm định nhiều thông tin liên quan tới việc nhà xuất khẩu bán phá giá, giá bán trong nước, chi phí sản xuất tại nước xuất khẩu, ... Ví như trong vụ kiện bán phá giá cá tra cá basa vừa rồi thì Hiệp hội các chủ trại cá nheo Hoa Kỳ (CFA- catfish association) đã đứng ra đệ đơn kiện các doanh nghiệp Việt Nam. Do đó, chúng ta cần có giải pháp phát huy vai trò này của các Hiệp hội trong các cuộc điều tra chống phá giá.

3.2. Giải pháp hoàn thiện pháp luật về chống bán phá giá ở Việt Nam

3.2.1. Xây dựng văn bản pháp quy về chống bán phá giá hàng nhập khẩu vào Việt Nam

Như đã trình bày bán phá giá là trường hợp một mặt hàng được xuất khẩu từ nước này sang nước khác với giá thấp hơn giá bán mặt hàng đó trong điều kiện thương mại thông thường ở thị trường nội địa nước xuất khẩu. Việc bán phá giá sẽ tạo điều kiện cho người tiêu dùng ở nước nhập khẩu có cơ hội tiếp cận với hàng hoá rẻ hơn, nhưng lại có thể gây thiệt hại cho ngành sản xuất hàng hoá tương tự của nước nhập khẩu. Mỗi một quốc gia có thể áp dụng các biện pháp chống bán phá giá đối với hàng hoá nhập khẩu khi hàng hoá này bị bán phá giá và gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước. Mục đích của việc áp dụng các biện pháp này là nhằm triệt tiêu những ảnh hưởng bất lợi do việc hàng nhập khẩu bán phá giá gây ra đối với ngành sản xuất trong nước.

3.2.2. Hoàn thiện pháp luật về điều tra và áp dụng biện pháp chống bán phá giá.

Thứ nhất, hoàn thiện pháp luật về chống bán phá giá nói chung và điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá nói riêng là nhu cầu thiết thực. Nhằm bảo đảm quyền lợi cho ngành sản xuất trong nước được bảo vệ một cách chính đáng, giúp cho ngành sản xuất trong nước tự vệ trước sức ép hành vi cạnh tranh không lành mạnh của các nhà sản xuất/xuất khẩu nước ngoài tại thị trường Việt Nam. 18 Hoàn thiện pháp luật điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá phải đáp ứng được các yếu tố xây dựng pháp luật trong nền kinh tế thị trường có định hướng Xã hội chủ nghĩa, nhà nước pháp quyền xã hội chủ nghĩa, cũng như phải phù hợp với các cam kết quốc tế, các nguyên tắc của GATT và WTO. Tuy nhiên, nếu lạm dụng chính sách này, sự bảo hộ quá đáng cho ngành sản xuất trong nước sẽ dẫn đến độc quyền, gây thiệt hại cho nền kinh tế và người người tiêu dùng, tính cạnh tranh của ngành sản xuất này bị triệt tiêu và vi phạm các cam kết, thỏa thuận quốc tế.

Thứ hai, quy định về chứng cứ trong điều tra và áp dụng biện pháp chống bán phá giá cần phải thể hiện rõ các nội dung: (i) Xác định nguồn chứng cứ; (ii) Thủ tục giao nộp chứng cứ; (iii) Thủ tục xác minh, thu thập chứng cứ; (iv) Thủ tục điều tra tại chỗ; (v) Thủ tục trưng cầu giám định và giám định chứng cứ bị tố cáo là giả mạo; (vi) Thủ tục ủy thác thu thập chứng cứ... Nguồn của chứng cứ trong điều tra và áp dụng biện pháp chống bán phá giá chủ yếu được trả lời qua bảng câu hỏi. Bản câu hỏi sẽ được gửi cho: a) Các nhà sản xuất hàng hóa tương tự trong nước; b) Các nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài xuất khẩu hàng hóa bị điều tra chống bán phá giá vào Việt Nam mà Cơ quan điều tra biết; c) Đại diện tại Việt Nam của chính phủ nước sản xuất, xuất khẩu hàng hóa bị điều tra chống bán phá giá; d) Các nhà nhập khẩu hàng hóa bị điều tra chống bán phá giá; đ) Các bên có liên quan khác. Ngoài việc sử dụng thông tin do các bên cung cấp, pháp luật chống bán phá giá còn cho phép cơ quan điều tra sử dụng “thông tin sẵn có” để phục vụ cho việc điều tra.

3.2.3. Hoàn thiện các quy định về trình tự, thủ tục điều tra chống bán phá giá

Thứ nhất, hoàn thiện các quy định về cơ cấu tổ chức và nhiệm vụ của cơ quan chống bán phá giá Liên quan đến cơ cấu tổ chức, nhiệm vụ của cơ quan chống bán phá giá cần phải hoàn thiện ở các nội dung sau: Thứ nhất, cơ quan điều tra chống bán phá giá được phép mời các chuyên gia trong các lĩnh vực liên quan đến vụ kiện chống bán phá giá để tham gia quá trình điều tra, sự tham gia của các chuyên gia sẽ giúp cho cơ quan điều tra đưa ra các quyết định đúng đắn và công bằng hơn; Thứ tư, hoàn thiện các quy định về bảo mật thông tin. Các quy định về cung cấp thông tin và bảo mật thông tin trong điều tra và áp dụng biện pháp chống bán phá giá ở Việt Nam là chưa thể hiện rõ tầm quan trọng của những thông tin có giá trị thương mại của bên liên quan, quy định còn sơ sài, thiếu chi tiết. Đối với các quy định liên quan đến chế độ bảo mật thông tin, cần hoàn thiện ở các nội dung sau: cần phải hoàn thiện bổ sung quy định về thông tin được bảo mật nên bao gồm: các thông tin liên quan đến bí mật thương mại, chế biến, sản xuất kinh doanh, sản lượng, bán hàng, vận chuyển, mua hàng,...còn các thông tin đến bí mật quốc gia không cần phải đưa vào quy định trong pháp luật chống bán phá giá, mà đã được điều chỉnh bởi văn bản pháp luật liên quan đến bí mật quốc gia.

3.3. Giải pháp nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật về chống bán phá giá ở Việt Nam

Để bảo vệ quyền lợi cho các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam, tạo điều kiện thúc đẩy xuất khẩu Việt Nam tăng trưởng mạnh mẽ, cần phải thực hiện các giải pháp sau:

3.3.1. Chủ động phòng chống các vụ kiện bán phá giá của nước ngoài

Chính phủ tích cực triển khai đàm phán song phương, đa phương để tranh thủ nhiều nước thừa nhận Việt Nam là nước có nền kinh tế thị trường, do đó không áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với Việt Nam. Dự báo danh mục các ngành hàng và các mặt hàng Việt Nam có khả năng bị kiện phá giá trên cơ sở rà soát theo tình hình sản xuất, xuất khẩu từng ngành hàng của Việt Nam và cơ chế chống bán phá giá của từng quốc gia để từ đó có sự phòng tránh cần thiết.

3.3.2. Các giải pháp đối phó với vụ kiện chống bán phá giá đã xảy ra

Về phía chính phủ: cần tích cực hỗ trợ các doanh nghiệp trong kháng kiện. Thành lập quỹ trợ giúp theo đuổi các vụ kiện để hỗ trợ tài chính cho các doanh nghiệp kháng kiện. Cung cấp cho các doanh nghiệp các thông tin cần thiết về các thủ tục kháng kiện, giới thiệu các luật sư giỏi ở nước sở tại có khả năng giúp cho doanh nghiệp thắng kiện...

Về phía các hiệp hội ngành hàng: cần phát huy vai trò là tổ chức tập hợp và tăng cường sự hợp tác giữa các doanh nghiệp trong ngành nhằm nâng cao năng lực kháng kiện của các doanh nghiệp. Thông qua hiệp hội quy định hành vi bảo vệ lẫn nhau, phối hợp giá cả trên thị trường, tránh tình trạng cạnh tranh không lành mạnh có thể tạo ra cơ gây ra các vụ kiện của nước ngoài. Thiết lập cơ chế phối hợp trong tham gia kháng kiện và hưởng lợi khi kháng kiện thành công để khuyến khích các doanh nghiệp tham gia kháng kiện. Tổ chức cho các doanh

nghiệp nghiên cứu thông tin về giá cả, định hướng phát triển thị trường, những quy định pháp lý của nước sở tại về chống bán phá giá... để các doanh nghiệp kháng kiện có hiệu quả giảm bớt tổn thất do thiếu thông tin.

Về phía các doanh nghiệp, cần chủ động theo đuổi các vụ kiện khi bị nước ngoài kiện bán phá giá. Hoàn thiện hệ thống sổ sách chứng từ kế toán phù hợp với các quy định của luật pháp và chuẩn mực quốc tế, lưu trữ đầy đủ hồ sơ về tình hình kinh doanh nhằm chuẩn bị sẵn sàng các chứng cứ, các lập luận chứng minh không bán phá giá của doanh nghiệp, tổ chức nhân sự, dự trù kinh phí, xây dựng các phương án bảo vệ lợi ích của doanh nghiệp...

3.3.3. Xây dựng và đào tạo đội ngũ chuyên gia giỏi trong công tác chống phá giá để tư vấn cho các doanh nghiệp và hỗ trợ chính phủ khi cần thiết

Công tác chống phá giá là một công tác cực kỳ khó khăn. Quá trình điều tra phát hiện hành vi bán phá giá, rồi điều tra thiệt hại đã khó rồi nhưng việc đưa ra quyết định cuối cùng là có nên đánh thuế chống bán phá giá hay không hay lựa chọn biện pháp nào khác để cân bằng lợi ích của các bên liên quan, giữ được đối tác, bạn hàng... lại càng khó khăn gấp bội.

3.3.4. Thành lập cơ quan chuyên trách của Nhà nước về chống phá giá

Theo thông lệ bất cứ một văn bản pháp luật nào muốn đi được vào thực tiễn đều cần phải có một cơ quan thực thi. Cơ quan này chịu trách nhiệm trước Nhà nước về việc đảm bảo luật được thi hành đúng theo qui định. Luật quản lý ngoại thương năm 2017 cũng vậy.

Thực tiễn trong vụ kiện bán phá giá cá tra cá basa của Hiệp hội các chủ trại cá nheo Mỹ đối với các doanh nghiệp Việt Nam cho thấy do chúng ta không có cơ quan chống phá giá nên các phản ứng của chúng ta trong vụ kiện này có phần kém nhịp nhàng, linh hoạt. Trong vụ kiện này, về phía các doanh nghiệp có VASEP và về phía Nhà nước, Vụ pháp chế tham gia vào vụ kiện mà nếu xem xét kỹ có thể thấy Vụ pháp chế thuộc Bộ Thương mại phần lớn chịu trách nhiệm ban hành, soạn thảo các văn bản pháp luật liên quan đến thương mại. Như vậy, chống bán phá giá không phải là lĩnh vực chuyên sâu của Vụ này. Vậy sao có thể “bảo” doanh nghiệp phải làm thế này thế nọ. Cho nên việc thành lập cơ quan chuyên trách Nhà nước về chống bán phá giá là một đòi hỏi cấp thiết hiện nay. Cơ quan này có nhiệm vụ chủ yếu là điều tra bán phá giá và điều tra thiệt hại, đảm bảo liên hệ chặt chẽ giữa các bộ ngành liên quan và phối hợp hành động với các nhà sản xuất, nhà xuất khẩu hay nhập khẩu, hội bảo vệ người tiêu dùng; đồng thời phối hợp chặt chẽ với các cơ quan chuyên ngành của nước sở tại trong các cuộc điều tra...

Thực tế về việc phân công các cơ quan chuyên trách Nhà nước phụ trách công tác chống bán phá giá ở các nước cũng rất khác nhau. Cơ quan này là các bộ phận độc lập như Ủy ban chống bán phá giá của Indonesia, Cơ quan chống bán phá giá của Australia. Hoặc đó là một bộ phận chức năng nằm trong các bộ như Bộ Thương mại Thái Lan (trong các trường hợp trên đây các cơ quan này đảm nhận cả hai nhiệm vụ là điều tra về hành vi bán phá giá và điều tra thiệt hại); hoặc là nhiệm vụ phối hợp của nhiều Bộ như trường hợp của Trung Quốc có sự phối hợp giữa Bộ hợp tác kinh tế mậu dịch đối ngoại với Ủy ban kinh tế

mậu dịch đối ngoại trong đó mỗi bộ đảm nhận một nhiệm vụ là điều tra bán phá giá hay điều tra thiệt hại.

Tiểu kết Chương 3

Nhà nước và doanh nghiệp cần quan tâm nữa là sự phối hợp chặt chẽ, kịp thời và có trách nhiệm. Đây là yếu tố căn bản, có ảnh hưởng lớn đến kết quả cuối cùng của việc tham gia vụ kiện. Trong giai đoạn này, khi Nhà nước cần có thời gian xem xét và sửa đổi các quy định về mặt chính sách, pháp luật liên quan đến vấn đề đảm bảo thực thi đúng các quy định của WTO, Hiệp định ADA; khai thác, sử dụng và phát huy những ưu điểm của những quy định này về mặt cơ chế, chính sách, thì Chính phủ và doanh nghiệp cũng cần xây dựng một cơ chế linh hoạt, khoa học với sự phân công trách nhiệm cụ thể giữa các cơ quan liên quan và huy động nguồn lực để có thể phản ứng kịp thời, hiệu quả trong những vụ kiện trong khuôn khổ WTO nói chung và vụ kiện liên quan đến bán phá giá nói riêng.

Từ những phân tích về vấn đề lý luận và các khái niệm liên quan bán phá giá; chống bán phá giá; điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá ở chương một và nêu thực trạng quy định pháp luật và thực tiễn về thực hiện pháp luật về chống bán phá giá ở chương hai. Trong chương ba, luận văn đã nêu được những phương hướng hoàn thiện pháp luật về chống bán phá giá đồng thời đề xuất các giải pháp hoàn thiện pháp luật cũng như giải pháp tăng cường hiệu quả tổ chức thực hiện pháp luật về chống bán phá giá để bảo đảm được sự củng cố và xây dựng nhà nước pháp quyền, phục vụ cho nền kinh tế thị trường và nhằm mục đích bảo vệ ngành sản xuất trong nước, bảo vệ quyền lợi của người tiêu dùng và lợi ích chung của xã hội. Xây dựng hệ thống pháp luật về chống bán phá giá ngày càng hoàn chỉnh, phù hợp với các nguyên tắc của WTO và thông lệ quốc tế, phù hợp hơn với xu thế phát triển.

KẾT LUẬN

Trong bối cảnh toàn cầu hóa, hội nhập và tham gia vào các tổ chức kinh tế quốc tế là xu thế tất yếu với mỗi quốc gia trong quá trình phát triển kinh tế. Hiện nay, Việt Nam đã từng bước hội nhập quốc tế thông qua việc thiết lập quan hệ thương mại – đầu tư với nhiều quốc gia và vùng lãnh thổ, tham gia vào nhiều tổ chức hợp tác kinh tế, thương mại của thế giới và khu vực, đã ký kết nhiều hiệp định tự do thương mại song phương, đa phương (FTA Việt Nam – Hàn Quốc, AFTA, FTA Việt Nam – EU, TPP...) và đang đàm phán một số hiệp định khác. Từ khi gia nhập WTO Việt Nam nhận được nhiều ưu đãi từ các nước thành viên trong việc xuất khẩu hàng hóa nhưng đồng thời đó cũng là khó khăn vì phải cạnh tranh với hàng hoá nước ngoài được nhập khẩu vào Việt Nam.

Dù kinh tế thế giới đang đứng trước những thách thức do thời kỳ hậu khủng hoảng nhưng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam ra nước ngoài vẫn tăng mạnh so với cùng kỳ, nhất là tại thị trường của Hoa Kỳ và EU. Đồng hành với thuận lợi này là sự gia tăng các vụ kiện hàng hóa Việt Nam bán phá giá tại các thị trường xuất khẩu. Có nhiều nguyên nhân, nhưng nguyên nhân chính xuất phát từ việc các quốc gia nhập khẩu bảo vệ một số ít các nhà sản xuất nội địa có năng lực cạnh tranh yếu so với các đối thủ nước ngoài, Hoa Kỳ là một điển hình sinh động. Do vậy, các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam, dù xuất khẩu mặt hàng nào, đến thị trường nào cũng cần hết sức tỉnh táo, có kế hoạch đối phó với nguy cơ bị áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại. Các doanh nghiệp cần tính đến chiến lược phát triển đa dạng thị trường và chuyển dần sang cạnh tranh bằng chất lượng thay vì bằng giá. Trước mắt, khi những yếu tố này chưa thể giải quyết triệt để, doanh nghiệp cần thường xuyên quan sát thị trường (kết hợp với các nhà nhập khẩu) để phát hiện nguy cơ bị kiện CBPG sớm, từ đó chủ động phòng tránh, đối phó. Kế đến, trong mọi vụ kiện, việc kê khai các thông tin chi tiết về sản xuất là yếu tố mang tính quyết định khi xác định mức thuế. Vì vậy, doanh nghiệp cần quan tâm thực hiện đúng và đầy đủ chế độ sổ sách kế toán. Ngoài ra, dù các vụ kiện có thể không liên quan đến việc hiểu biết pháp luật thị trường nước ngoài, nhưng để đối phó với các vụ kiện này thì việc hiểu biết pháp luật để từ đó có hành động đúng là rất quan trọng. Do đó, doanh nghiệp cần hiểu đúng về bản chất của nguy cơ này và coi đó như một loại rủi ro trong kinh doanh để có chiến lược đối phó thích hợp và kịp thời.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Báo cáo của Ủy ban Chống bán phá giá - Ban Thư ký WTO, cập nhật hàng tháng.
2. Chính phủ (2005). Nghị định số 69/2018/NĐ-CP quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật quản lý ngoại thương 2017.
3. Công thông tin điện tử Cục Quản lý cạnh tranh Bộ Công Thương.
4. Điều VI, Hiệp định chung về thuế quan và mậu dịch(GATT) quy định những nguyên tắc chung.
5. Điều lệ Chống bán phá giá và Chống trợ cấp của nước Cộng hòa Nhân dân Trung hoa.
6. Hiệp định về chống bán phá giá(ADA) giải thích cụ thể cho Điều VI của Hiệp định GATT bao gồm các quy tắc, điều kiện, trình tự, thủ tục điều tra và áp dụng biện pháp chống bán phá giá.
7. Hiệp định Chống bán phá giá của WTO.
8. Luật chống bán phá giá của Hoa Kỳ.
9. Luật chống bán phá giá của Liên minh Châu Âu.
10. Marc L, Eric R và Gregory S. (2008). Does Legal Capacity Matter? Explaining Dispute Initiation and Antidumping Actions in the WTO, Phòng Giải quyết tranh chấp và các khía cạnh pháp lý quốc tế của ICTSD.
11. Trung tâm WTO (2015). Báo cáo “Sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại trong bối cảnh Việt Nam thực thi các FTAs và Cộng đồng kinh tế ASEAN”.
12. Ủy ban Thường vụ Quốc hội (2004). Pháp lệnh số 20/2004/PL-UBTVQH11 ngày 29/4/2004 của Ủy ban Thường vụ Quốc hội quy định về chống bán phá giá đối với hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam.
13. Từ điển Oxford Advanced Genie - xuất bản lần thứ 6 - Oxford University Press 2000

14. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (2012), Hiệp định thực thi Điều VI của Hiệp định chung về thuế quan và thương mại 1994 (Hiệp định Chống bán phá giá của WTO), (Tài liệu dịch tham khảo), Hà Nội.

15. Trần Quang Phong, Một số gợi ý thúc đẩy sử dụng các biện pháp phòng vệ thương mại và chống bán phá giá trong tình hình hiện nay. <<https://tapchicongthuong.vn/bai-viet/mot-so-goi-y-thuc-day-su-dung-cac-bien-phap-phong-ve-thuong-mai-va-chong-ban-pha-gia-trong-tinh-hinh-hien-nay-82568.htm> truy cập ngày 28/11/2022.>

16. Bộ Công Thương, Bài học kinh nghiệm từ các nước và định hướng chính sách chống bán phá giá cho Việt Nam <http://www.trav.gov.vn/default.aspx?page=news&do=detail&category_id=b440999f-cd9a-4cea-b8d6-e1a090d01cdb&id=ebe53108-2d15-4af8-9dfd-3c652f6e04a2> truy cập ngày 10/2/2022.

17. Chính phủ (2006). Nghị định số 04/2006/NĐ-CP của Chính phủ về việc thành lập và quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn, cơ cấu tổ chức của Hội đồng xử lý vụ việc chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ.

18. Bộ Công Thương (2013). Quyết định số 848/QĐ-BCT ngày 5/2/2013 của Bộ Công Thương quy định quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Cục Quản lý cạnh tranh.