

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HCM**

----- ✪ ☆☆☆☆☆ ✪ -----

NGUYỄN THỊ BÍCH HUYỆ

**GIẢI PHÁP GIÚP DOANH NGHIỆP THUỶ SẢN
VIỆT NAM ĐỐI PHÓ VỚI CÁC VỤ KIỆN BÁN PHÁ GIÁ
TRONG HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

TP. HỒ CHÍ MINH, 9/2007

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HCM**

----- ✪ ☆☆☆☆☆ ✪ -----

NGUYỄN THỊ BÍCH HUYỆ

**GIẢI PHÁP GIÚP DOANH NGHIỆP THUỶ SẢN
VIỆT NAM ĐỐI PHÓ VỚI CÁC VỤ KIỆN BÁN PHÁ GIÁ
TRONG HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ**

CHUYÊN NGÀNH: QUẢN TRỊ NGOẠI THƯƠNG

MÃ SỐ: 60.34.10

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

NGƯỜI HƯỚNG DẪN: GS.TS VÕ THANH THU

TP. HỒ CHÍ MINH, 9/2007

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU.....	1
LỜI CẢM ƠN.....	7
LỜI CAM ĐOAN.....	8
BẢNG CHỮ VIẾT TẮT.....	9
DANH MỤC ĐỒ THỊ VÀ CÁC BẢNG	10
Chương 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ BÁN PHÁ GIÁ, CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ TRONG HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ.....	14
1.1 Cơ sở lý luận về bán phá giá	15
1.1.1 Khái niệm và bản chất của bán phá giá	15
<i>1.1.1.1 Khái niệm về bán phá giá</i>	<i>15</i>
<i>1.1.1.2 Bản chất của bán phá giá.....</i>	<i>16</i>
1.1.2 Tiêu chí xác định sản phẩm tương tự và xác định biên độ phá giá.....	17
<i>1.1.2.1 Xác định sản phẩm tương tự.....</i>	<i>17</i>
<i>1.1.2.2 Xác định Biên độ bán phá giá</i>	<i>18</i>
1.1.3 Cơ sở pháp lý của việc xác định sản phẩm có bán phá giá	21
1.1.4 Phân loại bán phá giá	22
1.1.5 Tác động của bán phá giá.....	23
1.2 Tổng quan về chống bán phá giá.....	25
1.2.1 Lịch sử hình thành và phát triển của Luật chống bán phá giá	25
1.2.2 Các khái niệm về chống bán phá giá.....	25
1.1.3 Mục tiêu và bản chất của chống bán phá giá	27
1.2.4 Tác động của các biện pháp chống bán phá giá.....	28
1.2.5 Quy trình điều tra bán phá giá.....	29
1.3 Tình hình các vụ kiện chống BPG trên thế giới. Bài học từ kinh nghiệm ứng phó với các vụ kiện chống bán phá giá của Trung Quốc và Nhật Bản	32

1.3.2 Những bài học kinh nghiệm từ thực tiễn đối phó với các vụ kiện chống bán phá giá của Trung Quốc và Nhật Bản	35
1.3.2.1 Kinh nghiệm của một số nước.....	35
1.3.2.2 Một số bài học kinh nghiệm rút ra cho Việt Nam.....	37
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1	39

Chương 2: THỰC TRẠNG NGÀNH THỦY SẢN VIỆT NAM TRONG VẤN ĐỀ ĐỐI PHÓ VỚI CÁC VỤ KIẾN BÁN PHÁ GIÁ	40
2.1 Tình hình xuất khẩu thủy sản Việt Nam	41
2.1.1 Tình hình chung về xuất khẩu thủy sản Việt Nam	41
2.1.2 Tình hình xuất khẩu thủy sản của Việt Nam vào Hoa Kỳ	43
2.1.3 Tình hình xuất khẩu cá Tra, cá Basa của Việt Nam.....	44
2.1.4 Tình hình nhập khẩu cá tra, cá basa của Hoa Kỳ	46
2.2 Tình hình các vụ kiện chống bán phá đối với các mặt hàng xuất khẩu của VN, thực trạng ứng phó với các vụ kiện chống bán phá giá	48
2.2.1 Tình hình các vụ kiện bán phá giá đối với hàng hóa xuất khẩu Việt Nam từ năm 1994-2007	48
2.2.2 Thực trạng ứng phó với vụ kiện chống bán phá giá của các doanh nghiệp thủy sản VN	50
2.2.2.1 Giới thiệu toàn bộ về diễn biến và kết quả của vụ kiện.....	50
2.2.2.2 Nguyên nhân dẫn đến vụ kiện và ảnh hưởng của nó.....	52
2.2.2.3 Những tồn tại chính của Việt Nam (nguyên nhân dẫn đến thất bại)	53
2.2.3 Điều tra về thực trạng công tác phòng chống và đối phó với các vụ kiện CBPG của các doanh nghiệp thủy sản VN trong giai đoạn hiện nay.....	62
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2	66

Chương 3: GIẢI PHÁP GIÚP DOANH NGHIỆP THỦY SẢN VN ĐỐI PHÓ VỚI CÁC VỤ KIẾN BÁN PHÁ GIÁ TRONG HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ	67
---	-----------

3.1 Mục tiêu, ý nghĩa, cơ sở đề xuất giải pháp	68
3.1.1 Mục tiêu chung của các giải pháp	68
3.1.2 Ý nghĩa của việc đề xuất giải pháp	69
3.1.3 Cơ sở đề xuất giải pháp	69
3.2 Những giải pháp nhằm giúp các doanh nghiệp thủy sản VN phòng tránh và đối phó với các vụ kiện bán phá giá trong hoạt động thương mại quốc tế.....	72
3.2.1 Nhóm giải pháp đề xuất cho các cơ quan quản lý Nhà Nước	72
3.2.2 Nhóm giải pháp cho phía Hiệp hội CB và XK Thủy sản VN-VASEP	82
3.2.3 Nhóm giải pháp cho các doanh nghiệp:	83
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3	94
KẾT LUẬN.....	94
DANH MỤC CÁC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	96
PHỤ LỤC.....	97

LỜI CẢM ƠN

Lời đầu tiên tôi xin dành lời cảm ơn chân thành và sâu sắc nhất đến GS.TS Võ Thanh Thu, người đã trực tiếp hướng dẫn tôi hoàn thành cuốn luận văn này. Mặc dù đã cố gắng nỗ lực hết sức mình nhưng trong quá trình nghiên cứu tôi không tránh khỏi những khó khăn, thiếu sót. Chính nhờ sự định hướng, hướng dẫn tận tình của GS.TS Võ Thanh Thu mà tôi mới có được định hướng đúng đắn để hoàn thành cuốn luận văn này.

Kế đến tôi xin cảm ơn đến các thầy cô giảng dạy tại lớp QTNT – K.14, chính nhờ kiến thức giảng dạy của các thầy cô mà tôi mới có được những kiến thức nền, có được khả năng nắm bắt và đánh giá thông tin, tình hình diễn biến hoạt động của các doanh nghiệp trong hoạt động thương mại quốc tế, từ đó có khả năng tiếp thu và mở rộng kiến thức về đề tài mình đang nghiên cứu.

Cuối cùng tôi xin dành lời cảm ơn đến gia đình, người thân đã tạo điều kiện cần thiết để tôi có thời gian theo đuổi và thực hiện được công trình nghiên cứu của mình.

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan toàn bộ luận văn **“Giải pháp giúp doanh nghiệp thủy sản Việt Nam đối phó với các vụ kiện chống bán phá giá trong hoạt động thương mại quốc tế”** là công trình nghiên cứu của riêng tôi, không sao chép bất kỳ luận văn, công trình nghiên cứu của tác giả nào.

BẢNG CÁC CHỮ VIẾT TẮT

CHỮ VIẾT TẮT	NGHĨA
VN	Việt Nam
HK	Hoa Kỳ
EU	Liên minh Châu Âu
WTO	Tổ chức Thương mại Thế giới
ADA	Hiệp định thực thi Điều VI của Hiệp định chung về thuế quan và thương mại GATT 1994 hay còn gọi là Hiệp định chống bán phá giá của WTO
GATT	Hiệp định chung về thuế quan thương mại
BĐPG	Biên độ phá giá
GTTT	Giải trị thông thường
G XK	Giá xuất khẩu
XK	Xuất khẩu
NK	Nhập khẩu
BPG	Bán phá giá
CBPG	Chống bán phá giá
DOC	Bộ thương mại Hoa Kỳ
ITC	Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ
ME	Nền kinh tế thị trường
NME	Nền kinh tế phi thị trường
VASEP	Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu Thủy sản Việt Nam
CFA	Hiệp hội các nhà nuôi cá nheo Mỹ

DANH MỤC CÁC ĐỒ THỊ VÀ CÁC BẢNG

	NỘI DUNG	TRANG
DANH MỤC ĐỒ THỊ		
Đồ thị 1.1	Tác động của bán phá giá	
Đồ thị 2.1	Cơ cấu thị trường XK thủy sản của VN năm 2006	
Đồ thị 2.2	Cơ cấu mặt hàng XK thủy sản của VN năm 2006	
Đồ thị 2.3	Lượng cá tra, cá basa xuất khẩu của Việt Nam năm 2005-2006-4T/2007	
Đồ thị 2.4	Diễn biến giá XK cá tra, cá basa phile của VN trong năm 2005-2006-4T/2007	
Đồ thị 2.5	Tỷ trọng lượng catfish nhập khẩu từ VN vào HK	
DANH MỤC CÁC BẢNG		
Bảng 1.1	Các vụ kiện về BPG trên thế giới từ năm 1995-2006	
Bảng 1.2	Các nước khởi kiện BPG trên TG từ năm 1995-2006	
Bảng 1.3	Các nước bị kiện BPG trên TG từ năm 1995-2006	
Bảng 2.1	Danh mục các mặt hàng XK chủ lực của VN năm 2005-2006	
Bảng 2.2	Một số thị trường XK thủy sản của VN năm 2005-2006 (tính theo sản lượng và giá trị kim ngạch)	
Bảng 2.3	Tình hình XK cá tra, cá basa của VN 2005-2006	
Bảng 2.4	Tình hình NK catfish của Hoa Kỳ theo nước	
Bảng 2.5	Tình hình các vụ kiện bán phá giá liên quan đến hàng hóa của VN từ năm 1994-2007	
Bảng 2.6	Quyết định về mức thuế suất (thuế chống BPG) của DOC lên cá tra, cá basa phile NK từ VN	

LỜI MỞ ĐẦU

1. Ý nghĩa và tính cấp thiết của đề tài

Toàn cầu hoá là xu thế tất yếu khách quan của thời đại, do sự phát triển của lực lượng sản xuất, của kinh tế thị trường, một quốc gia muốn tồn tại và phát triển thì phải mở cửa hội nhập nền kinh tế quốc tế. Thực tế cho thấy, từ khi Việt Nam thực hiện chính sách kinh tế mở cửa đến nay, Việt Nam đã đạt được thành tựu khá ngoạn mục trong việc đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa, trong đó có một số mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam được xếp vào vị trí một trong những nước đứng đầu của thế giới về xuất khẩu các mặt hàng như gạo, cà phê, tiêu, điều, thủy sản, dệt may,...

Tuy nhiên, cùng với tốc độ tăng trưởng kinh tế và mức gia tăng xuất khẩu hàng hóa ra thị trường thế giới như trong thời gian vừa qua thì Việt Nam cũng ngày càng gặp phải các rào cản thương mại của các nước nhằm ngăn chặn sự thâm nhập nhanh chóng của hàng hóa Việt Nam nói riêng và của các nước khác nói chung.

Hiện nay, các nước đang có xu hướng gia nhập vào nền kinh tế toàn cầu, dỡ bỏ các hàng rào thuế quan nhằm đạt được sự lưu thông hàng hóa một cách tự do. Chính Phủ VN cũng vậy, trong những năm gần đây VN đã đạt được nhiều thỏa thuận song phương, đa phương về tự do mậu dịch, và đặc biệt là sự kiện gia nhập WTO. Trong lộ trình gia nhập này Việt Nam sẽ phải cắt bỏ dần thuế quan của hàng hóa nhập khẩu, và các nước khác trong các tổ chức này cũng thế. Chính vì vậy mà các nước đã tích cực tìm các biện pháp phi thuế quan để ngăn chặn hàng hóa các nước khác đang gia nhập vào nước mình một cách nhanh chóng, trong đó biện pháp chống bán phá giá là một giải pháp cho các nước này vì sự dễ thực hiện và hiệu quả của nó.

Thực tế tại Việt Nam: trước năm 2000 chỉ có 3 vụ kiện đánh vào hàng hóa Việt Nam nhưng kể từ năm 2000 trở đi, các vụ kiện bán phá giá tăng lên đáng kể,

đặc biệt là năm 2004, có đến 7 vụ kiện bán phá giá hàng hóa của Việt Nam xuất khẩu ra nước ngoài. Qua thực tế cho thấy, hầu hết các vụ kiện bán phá giá mà Việt Nam bị kiện luôn bị đánh thuế và gây thiệt hại cho ngành sản xuất. Vụ kiện bán phá giá cá da trơn là một điển hình, và tiếp đó là vụ kiện bán phá giá giày mũ da. Trong tương lai những ngành công nghiệp chủ chốt của ta như dệt may, gỗ,... sẽ còn phải đối phó với các vụ kiện bán phá giá.

Vì vậy, nhằm hạn chế tối đa những thiệt hại có thể xảy ra đối với các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản Việt Nam khi bị các nước áp dụng biện pháp chống bán phá giá, tác giả chọn đề tài nghiên cứu **“Giải pháp giúp doanh nghiệp thủy sản Việt Nam đối phó với các vụ kiện bán phá giá trong hoạt động thương mại quốc tế”** làm luận văn tốt nghiệp của mình, mục đích là, thống kê lại những kiến thức cơ bản về vấn đề chống bán phá giá, về trình tự thủ tục điều tra chống bán phá giá và kinh nghiệm đối phó với các vụ kiện chống bán phá giá của một vài nước. Đồng thời dựa vào tình hình thực tế của Việt Nam để đưa ra những giải pháp nhằm giúp các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và các doanh nghiệp thủy sản Việt Nam nói riêng có thể tránh được các vụ kiện bán phá giá có thể xảy ra trong tương lai hoặc có kỹ năng đối phó với các vụ kiện bán phá giá của nước ngoài khi vụ kiện đã xảy ra.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Luận văn tập trung nghiên cứu Hiệp định về chống bán phá giá của WTO, phân tích trình tự thủ tục điều tra chống bán phá giá của Hoa Kỳ, phân tích kinh nghiệm đối phó với các vụ kiện chống bán phá giá của Trung Quốc và Nhật Bản, phân tích vụ kiện chống BPG phile cá tra, cá basa của VN do Hoa Kỳ khởi kiện, điều tra thực tế công tác phòng chống và khả năng đối phó với các vụ kiện chống BPG của một số doanh nghiệp thủy sản VN trong hoạt động hiện nay của DN, qua đó đưa ra một số giải pháp giúp doanh nghiệp thủy sản Việt Nam đối phó với các vụ kiện chống bán phá giá trong hoạt động thương mại quốc tế.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu

- Hiệp định thực thi Điều VI của Hiệp định chung về thuế quan và thương mại GATT 1994 hay còn gọi là Hiệp định chống bán phá giá của WTO.
- Luật chống bán phá giá của Hoa Kỳ và một số nước khác.
- Tài liệu của vụ kiện bán phá giá phi lê cá Tra, cá Basa xuất khẩu của Việt do Hoa Kỳ khởi kiện.
- Hoạt động xuất khẩu thủy sản của Việt Nam.

Phạm vi nghiên cứu

- Phạm vi thời gian: các số liệu thu thập được từ năm 1994-2007
- Phạm vi lĩnh vực: nghiên cứu các vấn đề liên quan đến biện pháp chống bán phá giá trong thương mại quốc tế; vụ kiện bán phá giá phi lê cá Tra, cá Basa của Việt Nam vào thị trường Hoa Kỳ, phân tích ngành thủy sản của Việt Nam; tác động của việc áp thuế chống bán phá giá của Hoa Kỳ đối với thủy sản của VN.

4. Những điểm mới của đề tài

Trong quá trình tìm hiểu, nghiên cứu về đề tài **“Bán phá giá”**, tác giả đã đọc nhiều tác phẩm của nhiều tác giả bao gồm các tài liệu về văn bản pháp luật như Hiệp định chống bán phá giá của WTO (ADA), Pháp lệnh về bán phá giá của Việt Nam, Luật chống bán phá giá của Hoa Kỳ,...; các tài liệu là các công trình nghiên cứu của các tác giả khác như: sách, công trình nghiên cứu,... và các tài liệu thông tin như báo điện tử, các bài viết, bài bình luận,... về vấn đề bán phá giá và các vấn đề liên quan. Trong các tác phẩm mà tác giả đã sử dụng làm thông tin tham khảo, có một số tác phẩm rất tiêu biểu và có giá trị thực tiễn và tác giả đã thừa kế được những điểm chủ chốt của các tác phẩm, công trình nghiên cứu này, cụ thể đó là:

- Sách Quan hệ kinh tế quốc tế, tác giả GS.TS. Võ Thanh Thu, năm 2005.
- Đề tài nghiên cứu của Bộ Thương mại về việc áp dụng thuế chống BPG của tác giả Th.S Nguyễn Thanh Hưng, Vụ Chính sách thương mại đa biên – Bộ Thương Mại.
- Sách Chủ động ứng phó với các vụ kiện Chống bán phá giá trong thương mại quốc tế của tác giả TS. Đinh Thị Mỹ Loan (Cục trưởng Cục quản lý

- Sách Xuất khẩu sang Hoa Kỳ Những Điều Cần Biết, Thương vụ Việt Nam tại Hoa Kỳ, năm 2007.
- Tài liệu hội thảo: Chống bán phá giá và nền kinh tế phi thị trường áp dụng cho Việt Nam, Chương trình phát triển Liên Hiệp Quốc tại Việt Nam (2006).
- Toàn văn Hiệp định về thực thi Điều VI của Hiệp định chung về Thuế Quan và Thương Mại – GATT 1994.
- Sách: Luật chống bán phá giá của Hoa Kỳ - Ngành thủy sản VN cần biết gì? của nhóm tác giả Walter J. Spak, Đặng Khải Minh, Edmund Sim, Diệp Hoài Nam, Lê Công Định, Trương Nhật Quang, 11-2003.
-

Tuy nhiên, luận văn của tác giả lần này có một số điểm mới hơn so với các tác phẩm, công trình nghiên cứu trước là:

- Luận văn trình bày một cách đầy đủ và chi tiết hơn về những thông tin, khái niệm liên quan đến vấn đề bán phá giá và chống bán phá giá của WTO.
- Luận văn nghiên cứu đã cập nhật được tình hình mới nhất tính đến thời điểm nghiên cứu (năm 2006 - 2007) về số vụ Việt Nam bị kiện trong hoạt động thương mại quốc tế, tình hình kiện bán phá giá trên thế giới, tình hình xuất khẩu thủy sản của Việt Nam.
- Luận văn trình bày một cách chi tiết quy trình kiện bán phá giá của Hoa Kỳ, là một thị trường lớn của các doanh nghiệp thủy sản Việt Nam, từ đó giúp cho độc giả có một cái nhìn toàn diện và cụ thể về một vụ kiện bán phá giá của Hoa Kỳ, đồng thời giúp cho các doanh nghiệp nếu nằm trong đối tượng có khả năng bị kiện có thể sẽ không bị lúng túng, ngỡ ngàng về những gì sắp diễn ra cho doanh nghiệp, còn độc giả là những người bình thường cũng có thể nắm và theo dõi tình hình nếu có thông tin trên báo chí,...

- Cuối cùng, điểm mới nữa của luận văn là tác giả có điều tra về tình hình thực hiện công tác phòng chống và đối phó với các vụ kiện trong hoạt động hiện nay của một số doanh nghiệp thủy sản (điều tra tại 15 doanh nghiệp), từ đó đưa ra các giải pháp có giá trị thực tiễn trong bối cảnh hiện nay, giúp các doanh nghiệp có thể có một phần định hướng kế hoạch trong công tác phòng chống các vụ kiện bán phá giá của nước ngoài khi có hoạt động xuất khẩu.

5. Phương pháp nghiên cứu

- + Phương pháp nghiên cứu tại bàn (tìm hiểu)
- + Phương pháp phân tích, thống kê.
- + Phương pháp điển hình
- + Phương pháp chuyên gia

6. Kết cấu luận văn: Luận văn gồm có 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về bán phá giá, chống bán phá giá trong hoạt động thương mại quốc tế. Trong chương này tác giả trình bày khái quát những khái niệm về bán phá giá và các khái niệm liên quan; Tổng quan về biện pháp chống bán phá giá, tác động và ý nghĩa của nó. Đồng thời cũng nêu lên các vụ kiện bán phá giá và chống bán phá giá trên thế giới, một số bài học kinh nghiệm đối phó của Trung Quốc và Nhật Bản.

Chương 2: Thực trạng ngành thủy sản Việt Nam trong vấn đề đối phó với các vụ kiện bán phá giá. Trong chương này tác giả trình bày về tình hình xuất khẩu thủy sản của VN như về vị trí của ngành thủy sản, kim ngạch xuất khẩu,...; Tình hình các vụ kiện bán phá giá liên quan đến hàng hóa của VN từ năm 1994-2007; Trong chương này, tác giả đã trình bày vấn đề trọng tâm của luận văn là Thực trạng ứng phó các vụ kiện bán phá giá của các doanh nghiệp thủy sản Việt Nam thông qua phân tích vụ kiện bán phá giá cá Tra, cá Basa của Việt Nam vào Hoa Kỳ, những tồn tại dẫn đến thất bại của vụ kiện, từ đó làm cơ sở đề ra giải pháp trong chương 3.

Chương 3: Giải pháp giúp doanh nghiệp thủy sản Việt Nam đối phó với các vụ kiện bán phá giá trong hoạt động thương mại quốc tế. Trong chương này sẽ đưa

- Nhóm giải pháp cho phía cơ quan quản lý Nhà Nước
- Nhóm giải pháp cho phía Hiệp Hội Chế biến và Xuất khẩu Thủy sản Việt Nam VASEP.
- Và cuối cùng là nhóm giải pháp cho phía các doanh nghiệp.

Mặc dù đã có rất nhiều nỗ lực trong công tác đầu tư nghiên cứu, nhưng với những hạn chế về khả năng tiếp cận các tài liệu thực tế của doanh nghiệp, hạn chế về thời gian nghiên cứu,... nên kết quả nghiên cứu của luận văn không tránh khỏi những thiếu sót và hạn chế nhất định. Vì vậy, tác giả rất mong nhận được ý kiến đóng góp chân thành của Quý thầy cô, Quý đồng nghiệp với mong muốn sẽ có được những đánh giá xác thực hơn, đề ra được những định hướng và giải pháp giàu tính thực tiễn hơn, giúp các giải pháp đề ra có thể vận dụng trong thực tiễn nhằm hạn chế tối đa rủi ro có thể xảy ra liên quan đến các vấn đề bán phá giá làm ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp.

Chương 1:

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ BÁN PHÁ GIÁ, CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ TRONG HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ



1.1.1 Khái niệm và bản chất của bán phá giá

1.1.1.1 Khái niệm về bán phá giá

Một sản phẩm bị coi là bán phá giá nếu như giá 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.

Trong đó: Sản phẩm tương tự là sản phẩm giống hệt, tức là sản phẩm có tất cả các đặc tính giống với sản phẩm đang được xem xét, hoặc trong trường hợp không có sản phẩm nào như vậy thì là sản phẩm khác mặc dù không giống ở mọi đặc tính nhưng có nhiều đặc điểm gần giống với sản phẩm đang được xem xét.

Trong trường hợp không có sản phẩm tương tự được bán trong nước theo các điều kiện thương mại thông thường tại thị trường nước xuất khẩu hoặc trong trường hợp việc bán trong nước đó không cho phép có được sự so sánh chính xác do điều kiện đặc biệt của thị trường đó hoặc do số lượng hàng hóa quá nhỏ, biên độ bán phá giá sẽ được xác định thông qua so sánh với mức giá có thể so sánh được của sản phẩm tương tự được xuất khẩu sang một nước thứ ba thích hợp, với điều kiện là mức giá có thể so sánh được này mang tính đại diện, hoặc được xác định thông qua so sánh với chi phí sản xuất tại nước xuất xứ hàng hóa cộng thêm một khoản hợp lý chi phí quản lý, chi phí bán hàng, các chi phí chung và lợi nhuận.

Theo khái niệm này, có thể xem xét việc đánh thuế chống bán phá giá đối với hàng xuất khẩu của một nước đến một quốc gia khác nếu xét thấy:

- + Giá xuất khẩu thấp hơn giá hàng hoá tương tự ở thị trường nước xuất khẩu
- + Giá xuất khẩu thấp hơn giá trị sản xuất.
- + Giá xuất khẩu sang nước tiến hành điều tra chống bán phá giá thấp hơn giá xuất khẩu hàng hoá đó sang thị trường nước khác.

(Theo Điều 2.1, Điều 2.2 Hiệp định về chống bán phá giá của WTO, xem thêm phần Phụ lục 1)

1.1.1.2 Bản chất của bán phá giá

Hiện tượng bán phá giá có nguồn gốc khá sớm trong thực tiễn thương mại quốc tế. Mặc dù còn có những quan điểm khác nhau, song pháp luật các nước đều coi đây là một trong những hành vi thương mại không lành mạnh hay không công bằng của hàng hóa nhập khẩu. Tuy nhiên, một cá nhân hay một tổ chức chỉ bị kết luận là có bán phá giá nếu có hội đủ hai điều kiện: đang bán phá giá và mục tiêu của hành động bán phá giá là loại bỏ đối thủ cạnh tranh thể hiện cụ thể là làm thiệt hại vật chất hoặc đe dọa gây thiệt hại vật chất cho ngành công nghiệp nội địa của nước nhập khẩu. Còn những hành động bán phá giá nhưng không nhằm loại bỏ đối thủ cạnh tranh thì không được coi là hành vi bán phá giá (ví dụ như bán hàng giảm giá, bán hàng thanh lý, bán hàng tồn kho kém phẩm chất, bán hàng tồn kho lỗi mốt về kiểu dáng, công nghệ,...).

Trong thực tế, để xác định một sản phẩm có bán phá giá hay không và có gây thiệt hại vật chất hoặc đe dọa gây thiệt hại vật chất cho ngành công nghiệp nội địa của nước nhập khẩu hay không thì phải căn cứ vào:

Mối quan hệ nhân quả giữa hàng nhập khẩu được bán phá giá và tổn hại vật chất xảy ra hoặc tổn hại vật chất nghi ngờ xảy ra.

+ Gây tổn hại: Việc xác định tổn hại phải được tiến hành dựa trên những bằng chứng xác thực và thông qua điều tra khách quan về cả hai khía cạnh:

- (a) Khối lượng hàng hóa được bán phá giá và ảnh hưởng của hàng hóa được bán phá giá đến thị trường nội địa của sản phẩm tương tự. Cơ quan điều tra phải xem xét liệu hàng nhập khẩu được bán phá giá có tăng lên đáng kể hay không, việc tăng này có thể là tăng tuyệt đối hoặc tương đối khi so sánh với mức sản xuất hoặc nhu cầu tiêu dùng tại nước nhập khẩu.

(b) Và hậu quả của việc nhập khẩu này đối với các nhà sản xuất các sản phẩm trên ở trong nước. Cơ quan điều tra phải xem xét có phải giá bán của hàng được coi là bán phá giá đã làm giảm đáng kể giá bán của sản phẩm tương tự, hoặc làm giảm giá hoặc làm cho giá bán của sản phẩm tương tự của nước nhập khẩu không thể tăng lên không?

+ Đe dọa gây thiệt hại vật chất: Việc xác định sự đe dọa hoặc gây thiệt hại về vật chất cũng phải được tiến hành điều tra khách quan, dựa trên các chứng cứ thực tế và không được phép căn cứ vào phỏng đoán, suy diễn hoặc một khả năng mơ hồ. Khi quyết định xem có tồn tại nguy cơ gây tổn hại vật chất hay không, cơ quan có thẩm quyền phải tiến hành xem xét các nhân tố bao gồm:

- (a) Tỷ lệ gia tăng đáng kể hàng nhập khẩu bị coi là bán phá giá, đó là dấu hiệu cho thấy rất có khả năng hàng nhập khẩu sẽ gia tăng ở mức lớn.
- (b) Năng lực sản xuất của các nhà xuất khẩu đủ lớn hoặc có sự gia tăng đáng kể trong tương lai gần, đó cũng là dấu hiệu cho thấy rất có khả năng hàng nhập khẩu sẽ gia tăng ở mức lớn.
- (c) Liệu hàng nhập khẩu được bán với mức giá có tác động làm giảm hoặc kìm hãm đáng kể giá trong nước và có thể làm tăng nhu cầu đối với hàng nhập khẩu thêm nữa hay không?

Tuy nhiên, Không một nhân tố nào trong các nhân tố trên tự mình có thể có tính quyết định để dẫn đến kết luận nhưng tổng hợp các nhân tố trên sẽ dẫn đến kết luận sản phẩm có bán phá giá hay không và tiến hành điều tra nếu là có bán phá giá.

1.1.2 Tiêu chí xác định sản phẩm tương tự và xác định biên độ phá giá

1.1.2.1 Xác định sản phẩm tương tự

Việc quyết định một sản phẩm là “*sản phẩm tương tự*” là một yếu tố rất quan trọng trong bất kỳ một vụ việc điều tra nào, vì nó không chỉ xác định sản phẩm nào sẽ thuộc phạm vi để phân tích cho thiệt hại, mà nó còn liên quan đến xác định giá trị

Tuy nhiên, trong thực tế điều tra, các cơ quan điều tra đã phát triển thêm một số tiêu chí mà họ áp dụng theo từng trường hợp cụ thể. Ví dụ, các thành viên của WTO đã áp dụng các tiêu chí sau:

- + Các đặc tính vật lý của hàng hóa;
- + Mức độ chuyển đổi thương mại của các sản phẩm
- + Các nguyên liệu thô được sử dụng trong sản xuất
- + Những phương thức sản xuất và công nghệ sản xuất được sử dụng trong quá trình sản xuất hàng hóa;
- + Những chức năng và mục tiêu sử dụng cuối cùng của hàng hóa;
- + Phân loại ngành công nghiệp; ...

1.1.2.2 Xác định Biên độ bán phá giá

Biên độ phá giá được xác định theo công thức:

$$\text{BDPG} = (\text{GTTT} - \text{GXK})$$

Biên độ phá giá có thể được tính theo giá trị tuyệt đối hoặc phần trăm theo công thức:

$$\text{BDPG} = (\text{GTTT} - \text{GXK})/\text{GXK}$$

Việc tính toán biên độ phá giá được thực hiện theo một quy trình gồm 5 bước:

Bước 1: Xác định giá xuất khẩu

Bước 2: Xác định giá thông thường

Bước 3: Điều chỉnh GXK và GTTT về cùng một cấp độ thương mại

Bước 4: So sánh GXK với GTTT sau khi đã điều chỉnh để tìm ra biên độ phá giá (tìm hệ số so sánh).

Bước 5: Tính biên độ phá giá (nếu tính theo phần trăm) bằng phần trăm của hiệu số so sánh trên GXK.

• **Cách tính GTTT**

Trường hợp không có giá nội địa của SPTT ở nước xuất khẩu do:

- SPTT không được bán ở nước xuất khẩu trong điều kiện thương mại thông thường; hoặc
- SPTT có bán ở nước xuất khẩu trong điều kiện đặc biệt; hoặc
- SPTT có lượng bán ra không đáng kể (< 5% số lượng SPTT bán ở nước NK).

thì:

$GT\!T\!T = \text{giá xuất khẩu SPTT sang nước thứ ba; hoặc}$

$GT\!T\!T = \text{giá thành sản xuất + chi phí (hành chính, bán hàng, quản lý chung,...)}$

Trường hợp SPTT được xuất khẩu từ một nước có nền kinh tế phi thị trường (giá bán hàng và giá nguyên liệu đầu vào do Chính Phủ ấn định hoặc can thiệp nhiều) thì các quy tắc trên không được áp dụng để xác định GTTT.

• **Cách tính GXK**

$GXK = \text{giá mà nhà sản xuất nước ngoài bán SPTT cho nhà nhập khẩu đầu tiên}$

Trường hợp giá bán SPTT không tin cậy được do:

- Giao dịch xuất khẩu được thực hiện trong nội bộ Công ty; hoặc
- Theo một thỏa thuận đền bù nào đó

thì:

$GXK = \text{giá mà sản phẩm nhập khẩu được bán lần đầu tiên cho một người mua độc lập ở nước nhập khẩu.}$

❖ So sánh giá trị thông thường và giá xuất khẩu

Giá xuất khẩu sẽ được so sánh một cách công bằng với giá trị thông thường. Có ba cách so sánh giá trị thông thường (GTTT) và giá xuất khẩu (GXK)

Cách 1: so sánh GTTT bình quân gia quyền với GXK bình quân gia quyền của tất cả các giao dịch của từng nhà sản xuất, xuất khẩu.

Cách 2: so sánh GTTT và GXK của từng giao dịch (hoặc của các giao dịch thực hiện trong cùng một ngày hoặc gần như trong cùng một ngày).

Cách 3: so sánh GTTT bình quân gia quyền với GXK của từng giao dịch nếu cơ quan có thẩm quyền cho rằng có sự chênh lệch đáng kể về cơ cấu GXK giữa những người mua hoặc thời điểm khác nhau và có giải thích chính thức về việc tại sao việc sử dụng hai cách trên không tính đến các khác biệt trên một cách hợp lý.

Khi so sánh GTTT và GXK cần đảm bảo một số các nguyên tắc sau:

- ✓ So sánh trong cùng cấp độ thương mại
- ✓ Hai loại giá này phải được xác định tại cùng thời điểm .
- ✓ Khi tiến hành so sánh cần phải tính đến những khác biệt (như điều kiện bán hàng, thuế, dung lượng thương mại, khối lượng sản phẩm, đặc tính vật lý,...) có thể ảnh hưởng đến việc so sánh về giá để có sự điều chỉnh phù hợp;
- ✓ Nếu GTTT và GXK xác định theo hai loại đơn vị tiền tệ khác nhau dẫn đến việc phải chuyển đổi để phục vụ cho việc so sánh thì tỷ giá chuyển đổi là tỷ giá có hiệu lực tại thời điểm bán hàng.

Biên độ phá giá phải được tính riêng cho từng nhà sản xuất, xuất khẩu liên quan. Trên cơ sở biên độ phá giá, cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu sẽ tính toán mức thuế chống phá giá (trong mọi trường hợp không được cao hơn biên độ phá giá). Tuy nhiên, số lượng nhà sản xuất, xuất khẩu quá lớn khiến cho việc tính toán biên độ phá giá đơn lẻ không thể thực hiện được thì cơ quan có thẩm quyền nước nhập khẩu có thể chỉ lựa chọn một số lượng thích hợp các nhà sản xuất,

1.1.3 Cơ sở pháp lý của việc xác định sản phẩm có bán phá giá

- Tính pháp lý của đơn kiện: Một cuộc điều tra để quyết định xem có thực sự tồn tại việc bán phá giá hay không cũng như xác định mức độ và ảnh hưởng thiệt hại vật chất hoặc đe dọa gây thiệt hại vật chất đối với sản phẩm tương tự sẽ được bắt đầu khi có đơn yêu cầu bằng văn bản của ngành sản xuất trong nước hoặc của người nhân danh cho ngành sản xuất trong nước. Đơn yêu cầu hợp lệ phải thỏa mãn:

- (1) Các nhà sản xuất nội địa ủng hộ kiện phải chiếm ít nhất 25% tổng sản lượng của sản phẩm tương tự (trong trường hợp phần còn lại không có kiến ủng hộ hoặc phản đối); và
- (2) Trong trường hợp có cả ý kiến ủng hộ lẫn ý kiến phản đối kiện thì số các nhà sản xuất nội địa phải chiếm tối thiểu 50% tổng sản lượng của sản phẩm tương tự được làm bởi các nhà sản xuất nội địa.

- Tính pháp lý của việc xác định hàng hóa nhập khẩu có bán phá giá hay không và có gây thiệt hại vật chất hay đe dọa gây thiệt hại vật chất cho ngành công nghiệp nội địa hay không?

+ Căn cứ vào biên độ bán phá giá: Biên độ bán phá giá nếu vượt quá 2% của giá xuất khẩu thì sản phẩm bị xem xét là bán phá giá.

+ Căn cứ vào khối lượng hàng nhập khẩu được bán phá giá hoặc gây tổn hại thực tế hoặc gây tổn hại tiềm ẩn: khối lượng hàng nhập khẩu chiếm hơn 3% tổng nhập khẩu các sản phẩm tương tự vào nước nhập khẩu (hoặc trường hợp số lượng nhập khẩu của các hàng hóa tương tự từ mỗi nước có khối lượng dưới 3%, nhưng tổng số các hàng hóa tương tự của các nước khác nhau được xuất khẩu vào nước bị bán phá giá chiếm trên 7%) thì cũng được xem xét là bán phá giá.

1.1.4 Phân loại bán phá giá

Theo thông lệ quốc tế, người ta chia hành động bán phá giá làm hai loại: bán phá giá hàng sản xuất trong nước trên thị trường nội địa và bán phá giá hàng nhập khẩu. Hai trường hợp này thường được tách riêng và được giải quyết theo hai bộ luật riêng biệt.

+ Bán phá giá hàng sản xuất trong nước trên thị trường nội địa: là việc cá nhân, tổ chức sản xuất đặt giá tiêu thụ thấp hơn giá thành tại thị trường trong nước. Mục tiêu của hành động bán phá giá là nhằm loại bỏ khỏi thị trường, hoặc ngăn cản sự thâm nhập thị trường của một doanh nghiệp hay một sản phẩm của DN khác.

+ Bán phá giá hàng nhập khẩu: là việc doanh nghiệp nước ngoài bán hàng hoá dưới chi phí tại nước nhập khẩu

Cũng có thể chia bán phá giá ra làm bốn loại:

+ Phá giá về giá: là hành vi mà sản phẩm của một nước được đưa vào kinh doanh trên thị trường của một nước khác với giá thấp hơn giá trị thông thường của sản phẩm.

+ Phá giá dịch vụ: là hành vi tạo ra lợi thế do phá giá cung cấp dịch vụ vận tải biển.

+ Phá giá hối đoái: là hành vi dựa trên sự khống chế tỷ giá hối đoái để đạt được lợi thế cạnh tranh

+ Phá giá xã hội: là hành vi xuất phát từ việc nhập khẩu hàng hoá với giá thấp do sử dụng lao động tù nhân hay khổ sai sản xuất.

Trong thực tế, vấn đề khó khăn là việc xác định loại phá giá nào đã được nêu ở trên đang xảy ra trên thị trường. Bên cạnh đó, còn có những biến tướng của bán phá giá mà chúng ta khó có thể xác định bán phá giá đúng nghĩa của nó

❖ Những biến tướng của bán phá giá:

Khái niệm bán phá giá đang được nhiều nhà kinh tế tiếp tục hoàn chỉnh để giải quyết một thực tế là việc bán phá giá có xảy ra hay không? Mặc dù biểu hiện bên ngoài là không có hành vi bán phá giá theo đúng công thức so sánh giá, nhưng công ty có những hành động gây ra thiệt hại tương tự. Đó là những biến tướng của bán phá giá. Các loại biến tướng của bán phá giá được phân chi tiết hơn, bao gồm:

+ Phá giá ẩn: là nhà nhập khẩu bán hàng với giá thấp hơn giá ghi trên hoá đơn của nhà xuất khẩu có mối liên kết với nhà nhập khẩu, đồng thời cũng thấp hơn giá ở nước xuất khẩu. Loại phá giá này là phá giá thông qua hình thức chuyển giá

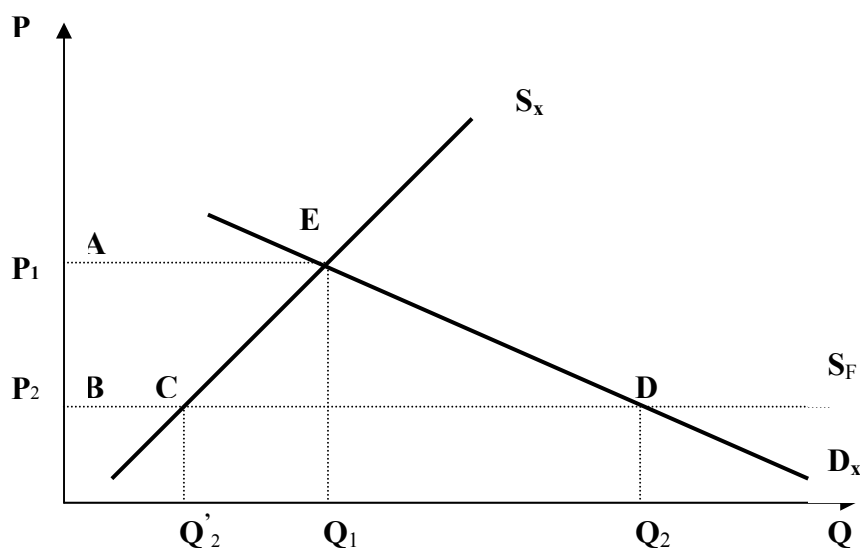
+ Phá giá gián tiếp: là việc nhập khẩu thông qua một nước thứ ba mà tại đó sản phẩm không bị coi là bán phá giá

+ Phá giá thứ cấp: là việc xuất khẩu sản phẩm có chứa đựng các bộ phận được nhập khẩu với giá thường xem là phá giá

1.1.5 Tác động của bán phá giá

Tác động của việc bán phá giá được đánh giá một cách đơn giản theo đồ thị 1.1 sau đây:

Đồ thị 1.1



Giá sử trước khi có việc bán hàng của nước khác vào thị trường của một nước với giá thấp hơn giá hiện hành, thì cung và cầu của mặt hàng đó cân bằng tại điểm E, với giá là P1 và lượng tiêu thụ Q1. Tuy nhiên, khi có nguồn hàng nước ngoài bán với giá thấp hơn là P2, thì lượng tiêu thụ tăng lên Q2, trong đó lượng hàng sản xuất trong nước giảm xuống chỉ còn Q'2, lượng hàng nhập khẩu là Q2 – Q'2.

Từ đó cho thấy, thông qua việc bán phá giá thì thặng dư của người tiêu dùng được tăng thêm một lượng chính bằng diện tích ABCE, trong khi đó thặng dư của nhà sản xuất trong nước giảm một lượng bằng diện tích ABDE. Như vậy, có thể thấy tác động của việc bán phá giá là gây thiệt hại cho ngành sản xuất nội địa, nhưng mang lại lợi ích cho người tiêu dùng. Xét về lợi ích chung của toàn xã hội thì việc bán phá giá mang lợi ích bằng với diện tích CDE.

Mặc dù người tiêu dùng sẽ được lợi vì được mua hàng với giá thấp hơn giá bình thường, nhưng bán phá giá gây ra thiệt hại cho ngành sản xuất hàng hoá tương tự ở nước nhập khẩu. Chúng ta có thể thấy điều này ngay từ nội dung của khái niệm “bán phá giá”, khái niệm bán phá giá đã cho thấy tác động lớn nhất của việc bán phá giá là gây ra thiệt hại vật chất cho các ngành kinh doanh trong nước. Tổn thất này rất lớn xét trên góc độ vĩ mô và vi mô

Trên góc độ vĩ mô, một ngành sản xuất bị đe dọa sẽ kéo theo việc phá sản các doanh nghiệp thuộc ngành đó, đồng thời dẫn đến tình trạng mất việc làm của nhân viên đồng thời nó còn ảnh hưởng đến các ngành kinh doanh khác

Trên góc độ vi mô, khi đối mặt với hiện tượng bán phá giá, doanh nghiệp sẽ mất thị trường và lợi nhuận. Đây thật sự là mối lo ngại không chỉ của các nước phát triển mà còn của các nước đang phát triển, vì lợi thế so sánh của các nước này luôn thay đổi và cạnh tranh ngày càng gay gắt hơn trên thị trường quốc tế. Bán phá giá có thể dẫn đến một trong hai trường hợp bất lợi sau đây đối với những doanh nghiệp sản xuất mặt hàng tương tự với mặt hàng được bán phá giá

+ *Thứ nhất*, các doanh nghiệp sản xuất các mặt hàng tương tự muốn cạnh tranh và giữ được thị phần thì buộc phải hạ giá bán sản phẩm của mình xuống bằng

với mức giá của các mặt hàng bán phá giá. Tuy nhiên làm như vậy thì các nhà sản xuất sẽ rơi vào tình trạng thua lỗ, bởi vì nhà sản xuất có thể bán phá giá sản phẩm của mình với giá thấp hơn chi phí sản xuất

+ *Thứ hai*, nếu nhà sản xuất không chấp nhận giảm giá bán thì hàng hoá của họ không thể tiêu thụ được trên thị trường. Như vậy hoạt động kinh doanh sẽ bị tê liệt và nhà sản xuất có nguy cơ rơi vào tình trạng phá sản

1.2 Tổng quan về chống bán phá giá

1.2.1 Lịch sử hình thành và phát triển của Luật chống bán phá giá

Ngày 10/8/1904, các quy định đầu tiên về chống bán phá giá đã được Canada thông qua. Những quy định chống bán phá giá được hình thành từ việc sửa đổi Đạo luật thuế hải quan năm 1897 của nước này. Tiếp theo đó, vào năm 1905 và 1906, các quy định chống bán phá giá đã lần lượt được New Zealand và Úc áp dụng.

Vấn đề chống bán phá giá đã được Hiệp hội các quốc gia (League of Nations) nghiên cứu ngay từ năm 1922, nhưng chỉ đến năm 1947, với sự ra đời của Hiệp định chung về thuế quan và thương mại - GATT, vấn đề này mới được đặt dưới sự chi phối của luật quốc tế, thông qua Điều VI của Hiệp định này.

Cũng với xu hướng giảm dần tỷ lệ thuế quan kể từ khi có Hiệp định GATT 1947 thì việc sử dụng thuế chống bán phá giá cũng tăng lên và Điều VI không còn tương thích để quy định đầy đủ các vấn đề liên quan đến việc áp đặt thuế chống bán phá giá. Vì vậy, sau vòng đàm phán Uruguay, cùng với sự ra đời của tổ chức thương mại thế giới (WTO) các bên đã ký kết Hiệp định về thực thi Điều VI Hiệp định chung về thuế quan và thương mại - GATT 1994, thường được gọi với tên “Hiệp định về Chống bán phá giá của WTO”.

1.2.2 Các khái niệm về chống bán phá giá

Chống bán phá giá là việc các quốc gia nhập khẩu áp dụng các biện pháp trừng phạt đối với việc bán phá giá của một mặt hàng nào đó của nước xuất khẩu. Các

- Hàng nhập khẩu bị bán phá giá;
- Gây thiệt hại về vật chất cho ngành sản xuất trong nước; và
- Cuộc điều tra phá giá được tiến hành theo đúng thủ tục

Thông thường các biện pháp chống bán phá giá bao gồm:

o Thuế chống bán phá giá tạm thời: Nếu kết quả điều tra cho thấy, việc bán phá giá gây ra thiệt hại cho ngành công nghiệp sản xuất hàng hoá tương tự trong nước và có quan hệ nhân quả giữa chúng thì có thể áp dụng biện pháp chống bán phá giá tạm thời.

+ Thu một mức thuế chống bán phá giá tạm thời. Mức thuế chống bán phá giá tạm thời không được đặt ra cao hơn biên độ phá giá ban đầu

+ Hoặc tối ưu là áp dụng dưới hình thức đảm bảo - bằng tiền mặt đặt cọc hoặc tiền bảo đảm (tiền ký quỹ) : yêu cầu nộp một khoản tiền ký quỹ nhằm đảm bảo cho việc thu thuế chống bán phá giá có thể được áp đặt đối với hàng hoá nhập khẩu đó. Tiền ký quỹ bảo đảm sẽ được hoàn lại nếu quyết định cuối cùng đưa ra mức thuế chính thức thấp hơn mức thuế tạm thời.

o Áp dụng các biện pháp cam kết về giá đối với nước xuất khẩu: có nghĩa là cam kết điều chỉnh mức giá. Khuyến khích việc chỉ yêu cầu mức giá tăng giá thấp hơn biên độ bán phá giá nếu như mức đó đủ để loại bỏ tổn hại đối với sản xuất trong nước. Hiệp định chống bán phá giá của WTO cho phép một nhà xuất khẩu sau khi tiến trình điều tra đã bị kết luận là bán phá giá có thể đưa ra cam kết sẽ sửa lại giá sao không gây tổn hại cho ngành công nghiệp nội địa.

Nếu cam kết như vậy được nước nhập khẩu chấp nhận, thì không cần thiết đưa ra mức thuế chống bán phá giá đánh vào hàng hoá nhập khẩu đó, và do đó không cần thiết tìm các tổn hại, và điều tra chống bán phá giá sẽ ngưng tại đó.

Nếu cam kết không được thực hiện, hoặc bị vi phạm thì cam kết đó sẽ hủy bỏ và cuộc điều tra chống bán phá giá sẽ được tiến hành như ban đầu.

○ Thuế chống bán phá giá chính thức: nếu kết quả điều tra chính thức đi đến kết luận cuối cùng cho thấy có bán phá giá và gây thiệt hại cho ngành sản xuất nội địa và mối quan hệ giữa chúng thì thuế chống bán phá giá chính thức được áp dụng. Thuế chống bán phá giá có thể tính theo giá hàng hoặc theo số lượng.

Mức thuế chống bán phá giá chính thức không vượt quá mức bán phá giá đã được xác định trong quyết định cuối cùng

Thời hạn thu thuế chống bán phá giá là 5 năm. Trong thời hạn này, quyết định thu thuế chống bán phá giá có thể được xem xét lại theo yêu cầu của các bên liên quan. Mức thuế chống bán phá giá có thể được thay đổi hay kéo dài thêm 5 năm nữa.

○ Thuế đối kháng: Khi một chính phủ hay một cơ quan công cộng nước ngoài trợ cấp tài chính hoặc tiền thưởng đối với ngành sản xuất vận chuyển và xuất khẩu hàng hoá mà gây ra hoặc đe dọa gây tổn thương vật chất đối với ngành sản xuất nội địa thì được phép tiến hành hành động đối kháng chống lại các nước nhập khẩu có liên quan dưới dạng áp đặt một loại thuế đặc biệt gọi là “ thuế đối kháng”, chiến tranh thương mại thường dùng loại thuế này.

Tóm lại, các biện pháp chống bán phá giá nhằm tái lập trật tự trong cạnh tranh theo đúng tinh thần tự do thương mại, đồng thời cũng là công cụ bảo vệ các ngành sản xuất trong nước trước sự xâm chiếm của hàng nhập khẩu. Tuy nhiên, cũng có người cho rằng việc hạn chế hàng hoá nhập khẩu bằng biện pháp chống bán phá giá là không hợp lý.

1.1.3 Mục tiêu và bản chất của chống bán phá giá:

Bán phá giá thường bị coi là hành vi thương mại quốc tế không công bằng. Do đó, Chính phủ nhiều nước cho rằng họ cần phải có hành động chống lại hành vi đó nhằm bảo vệ ngành công nghiệp trong nước mà thông thường là thông qua việc

Tuy nhiên, trên thực tế tại một số nước, việc chống bán phá giá không đơn thuần mang ý nghĩa là đảm bảo sự công bằng mà là với mục tiêu bảo hộ “nền công nghiệp nội địa” hay nói đúng hơn là bảo vệ quyền lợi của một nhóm những nhà sản xuất trong nước có sản phẩm cạnh tranh với sản phẩm bị cho là bán phá giá. Chống bán phá giá là phương tiện mà một đối thủ cạnh tranh có thể sử dụng quyền lực Nhà nước để giành lợi thế cạnh tranh trước các đối thủ khác.

Theo thống kê và đánh giá của các chuyên gia kinh tế thế giới cho rằng, trong số những biện pháp chống bán phá giá mà nhiều nước áp dụng, chỉ có khoảng 5% là mang ý nghĩa đích thực chống lại cạnh tranh không lành mạnh, thiếu trung thực. Còn lại khoảng 95% là lạm dụng những quy chế chống bán phá giá để bảo vệ sản xuất trong nước, nhất là bảo vệ những mặt hàng nhạy cảm với cung cầu.

Việc áp thuế chống bán phá giá sẽ hợp tác hoá được các rào cản kỹ thuật để bảo vệ sản xuất trong nước trong khi vẫn giữ được danh tiếng chấp hành nghiêm túc các nguyên tắc mở cửa thị trường, giảm dần hàng rào thuế quan, bảo đảm khả năng tự do cạnh tranh lành mạnh, trung thực theo đà hội nhập kinh tế khu vực và toàn cầu. Do vậy, người bị thiệt hại cuối cùng là các nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài.

Tuy nhiên, trong một vài trường hợp việc sử dụng phương pháp bảo hộ này có thể có tác động ngược lại, ví dụ như trong trường hợp sản phẩm bị áp thuế phá giá lại có vai trò của là nguyên liệu đầu vào quan trọng của ngành công nghiệp khác, vì vậy, nó có thể làm tổn hại đến nền kinh tế của chính nước sử dụng biện pháp chống bán phá giá.

1.2.4 Tác động của các biện pháp chống bán phá giá

Ý kiến chung cho rằng, những biện pháp chống bán phá giá ít nhiều ảnh hưởng tiêu cực đến những nước bị lôi cuốn vào cuộc điều tra chống bán phá giá. Nước có sản phẩm bị áp thuế chống bán phá giá rất có thể sẽ tìm cách trả đũa, gây ra chiến tranh giá cả, phá vỡ những truyền thống tốt đẹp trên thương trường quốc tế.

Cho đến nay chưa ai lường hết được hậu quả của các biện pháp chống bán phá giá đối với nền kinh tế nhưng thực tế vừa qua cho thấy, chống bán phá giá đã gạt những nhà xuất khẩu nước ngoài khỏi thị trường tiêu thụ chủ lực của họ.

❖ Tác động của Biện pháp chống bán phá giá đối với hoạt động thương mại hàng hoá quốc tế.

➤ Ảnh hưởng tới mặt hàng xuất khẩu của nước bị kiện:

Khi một cuộc điều tra bán phá giá được tiến hành thì ngay lập tức nó sẽ gây ra sự bất ổn đối với các mặt hàng xuất khẩu bị điều tra bán phá giá của những nước nằm trong danh sách điều tra.

➤ Ảnh hưởng đến dòng thương mại của nước bị kiện:

Để tránh rủi ro về mức giá nhập khẩu có thể tăng cao do bị áp thuế chống bán phá giá, yêu cầu về kỹ quỹ, nguồn cung cấp không ổn định, các nhà nhập khẩu có thể chuyển sang các nguồn cung cấp khác từ các nước khác. Do vậy, kim ngạch xuất khẩu của mặt hàng đang bị kiện có thể sẽ bị sụt giảm, dòng thương mại sẽ chuyển dịch sang các thị trường khác.

➤ Ảnh hưởng đến mở rộng thương mại

Trong trường hợp khi kết thúc điều tra vụ việc và đi đến kết luận là không cần thiết phải áp dụng biện pháp chống bán phá giá thì thị phần của hàng xuất khẩu bị điều tra chống bán phá giá chắc chắn sẽ giảm (theo Nghiên cứu của Ủy ban Quốc gia về Hợp tác kinh tế Quốc tế về ảnh hưởng của các biện pháp chống bán phá giá đối với các nước xuất khẩu cho thấy thị phần đã giảm khoảng từ 15 –20%). Các nước đang phát triển ngày nay đang phải đối mặt với rất nhiều vụ chống bán phá giá, với những tác động tiêu cực cơ bản nêu trên, các nước đang phát triển đang có nguy cơ bị đẩy vào tình trạng bất ổn về triển vọng xuất khẩu của mình hoặc bị gạt bỏ khỏi thị trường tiềm năng.

1.2.5 Quy trình điều tra bán phá giá

(Tham khảo bản tóm tắt quy trình điều tra bán phá giá của Hoa Kỳ)

✓ **Cơ Quan Giải Quyết tranh chấp về các vụ kiện bán phá giá:** Hai cơ quan có trách nhiệm chính trong việc giải quyết các vụ kiện bán phá giá của Hoa Kỳ là Bộ Thương Mại Hoa Kỳ (DOC) và Ủy Ban thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (ITC). Trong đó:

+ DOC: có trách nhiệm thực thi luật chống bán phá giá.

+ ITC: chức năng chính của ITC là điều tra về thiệt hại do hàng nhập khẩu bán phá giá gây ra đối với ngành công nghiệp liên quan của Hoa Kỳ.

✓ **Quy trình điều tra**

+ Nộp đơn kiện hoặc tự khởi xướng điều tra. DOC có thể tự khởi xướng điều tra theo luật chống phá giá mà không cần có đơn kiện của các tổ chức kiện nếu DOC thấy có lý do chính đáng.

+ Tiến trình điều tra chống bán phá giá: ITC và DOC đều tiến hành điều tra theo hai giai đoạn, điều tra sơ bộ và điều tra cuối cùng.

➤ **Bắt Đầu Điều Tra:** ITC và DOC sẽ bắt đầu điều tra trong vòng 20 ngày sau khi nguyên đơn nộp đơn khởi kiện bằng việc xem xét đơn khởi kiện có hội đủ các điều kiện luật định hay không.

➤ **Điều Tra Sơ Bộ Của ITC**

+ ITC sẽ yêu cầu các bên trong vụ kiện cung cấp thông tin và dữ liệu để phân tích các “dấu hiệu hợp lý” của sự “tổn hại nghiêm trọng” hoặc sự “đe dọa gây tổn hại nghiêm trọng” mà ngành công nghiệp nội địa gánh chịu do hàng nhập khẩu bị điều tra gây ra.

+ Quyết Định Sơ Bộ Của ITC: Trong vòng 45 ngày kể từ ngày DOC tự khởi xướng điều tra hoặc từ ngày nhận được đơn kiện, ITC sẽ đưa ra quyết định sơ bộ:

- (i) Nếu ITC kết luận rằng hàng nhập khẩu KHÔNG “gây tổn hại nghiêm trọng” hoặc KHÔNG “đe dọa gây tổn hại nghiêm trọng” cho nền công nghiệp nội địa có liên quan thì vụ kiện chấm dứt ngay ở giai đoạn này.

- (ii) Nếu ITC kết luận rằng hàng nhập khẩu “gây tổn hại nghiêm trọng” hoặc “đe dọa gây tổn hại nghiêm trọng” cho nền công nghiệp nội địa có liên quan, thì đó sẽ là điều kiện tiên quyết để DOC tiến hành điều tra tình trạng bán phá giá;

➤ **Điều Tra Sơ Bộ Của DOC**

+ Sau khi ITC công bố quyết định sơ bộ kết luận rằng ngành công nghiệp nội địa bị “tổn hại nghiêm trọng” hoặc bị “đe dọa gây tổn hại nghiêm trọng”, DOC sẽ bắt đầu cuộc điều tra sơ bộ của mình bằng cách yêu cầu những nhà xuất khẩu tham gia vụ kiện trả lời bảng câu hỏi gồm các bảng câu hỏi Phần A, B, C, D, E.

+ Quyết định sơ bộ của DOC: Sau khi nhận và phân tích thông tin và dữ liệu thông qua bảng trả lời từ phía các nhà xuất khẩu, DOC đưa ra quyết định sơ bộ (thông thường trong vòng 140 ngày sau khi DOC bắt đầu điều tra hoặc tối đa 190 ngày trong trường hợp phức tạp). Trong quyết định sơ bộ, DOC tạm thời tính biên phá giá của các nhà xuất khẩu.

➤ **Điều Tra Cuối Cùng Của DOC**

+ Thăm tra tại chỗ: DOC gửi chuyên viên kỹ thuật đến cơ sở sản xuất và kinh doanh của các bị đơn bắt buộc ở nước sở tại nhằm thăm tra tại chỗ.

+ Quyết Định Cuối Cùng Của DOC: sau khi có kết quả từ việc thăm tra tại chỗ DOC đưa ra Quyết Định Cuối Cùng, trong đó xác định biên phá giá của các nhà xuất khẩu. Trong vòng 75 ngày kể từ ngày đưa ra kết luận sơ bộ, trong điều kiện bình thường, DOC sẽ phải công bố quyết định cuối cùng về mức biên phá giá.

➤ **Điều Tra Cuối Cùng Của ITC**

+ Trong thời gian DOC tiến hành điều tra cuối cùng, ITC cũng bắt đầu giai đoạn điều tra cuối cùng của mình bằng việc yêu cầu các bên bị đơn trong vụ kiện cung cấp thông tin và dữ liệu để phân tích các “dấu hiệu hợp lý” của sự “tổn hại nghiêm trọng” hoặc sự “đe dọa gây tổn hại nghiêm trọng” mà ngành công nghiệp nội địa gánh chịu do hàng nhập khẩu bị điều tra gây ra.

+ ITC phải đưa ra quyết định cuối cùng kết luận về sự tổn hại của ngành công nghiệp nội địa (thông thường trong vòng 260 ngày sau khi có đơn khởi kiện hoặc khoảng 45 ngày sau quyết định cuối cùng của DOC trong trường hợp phức tạp). Quyết Định Cuối Cùng của ITC có hậu quả pháp lý như sau:

- (a) Nếu ITC kết luận rằng hàng nhập khẩu “gây tổn hại nghiêm trọng” hoặc “đe dọa gây tổn hại nghiêm trọng” cho nền công nghiệp nội địa, thì một lệnh áp dụng thuế chống phá giá sẽ được DOC ban hành sử dụng các biên độ phá giá đã tính trong Quyết Định Cuối Cùng của DOC; hoặc
- (b) Nếu ITC kết luận rằng hàng nhập khẩu KHÔNG “gây tổn hại nghiêm trọng” hoặc KHÔNG “đe dọa gây tổn hại nghiêm trọng” cho nền công nghiệp nội địa có liên quan, thì vụ kiện chấm dứt ngay ở giai đoạn này và các biên độ phá giá mà DOC đã tính sẽ không được áp dụng.

➤ **Lệnh Áp Dụng Thuế Chống Phá Giá**

Nếu trong Quyết Định Cuối Cùng của mình, DOC khẳng định có bán phá giá và ITC cũng đưa ra Quyết Định Cuối Cùng khẳng định có sự tổn hại nghiêm trọng hoặc đe dọa gây tổn hại nghiêm trọng, DOC sẽ công bố Lệnh Áp Thuế Chống Phá Giá cuối cùng trong vòng 7 ngày kể từ ngày ITC ra quyết định cuối cùng. Trong đó:

- (1) Chỉ đạo Hải quan tính thuế AD bằng với mức biên phá giá;
- (2) Mô tả hàng hoá chịu thuế AD;
- (3) Yêu cầu đặt cọc tiền thuế AD cho hàng hoá đang chờ thông quan cùng với đặt cọc tiền thuế nhập khẩu thông thường.

1.3 Tình hình các vụ kiện chống BPG trên thế giới. Bài học từ kinh nghiệm ứng phó với các vụ kiện chống bán phá giá của Trung Quốc và Nhật Bản

1.3.1 Tình hình các vụ kiện chống bán phá giá trên thế giới

Trong xu hướng toàn cầu hóa, các hàng rào thuế quan ngày càng được dỡ bỏ, các quốc gia trên Thế giới đã chuyển sang sử dụng các công cụ bảo hộ dưới hình

Nếu như vào những năm 80, chỉ có một nhóm nhỏ các quốc gia công nghiệp phát triển sử dụng công cụ này thì trong những năm gần đây các nước đang phát triển cũng tiến hành áp dụng các biện pháp này làm cho tổng các vụ kiện chống bán phá giá trên thế giới ngày càng tăng về số lượng chủ thể tham gia và ngày càng mở rộng phạm vi hàng hoá áp dụng.

Tính từ thời điểm 1/1/1995 (thời điểm các thoả thuận WTO bắt đầu có hiệu lực) đến cuối năm 2006 có đến 3030 vụ kiện liên quan đến bán phá giá và chống bán phá giá.

Bảng 1.1: Các vụ kiện về bán phá giá trên Thế giới từ 1995-2006.

Năm	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Tổng
Số vụ kiện	157	225	243	257	354	292	364	312	232	213	191	190	3030

Nguồn: www.wto.org

Qua bảng thống kê trên, ta thấy rằng số vụ kiện bán phá giá tăng với tốc độ khá nhanh trong giai đoạn từ năm 1995-2001, mức tăng bình quân trên 17%/năm, nhưng từ năm 2002 đến năm 2006 số vụ kiện về bán phá giá đã giảm dần, mức giảm bình quân khoảng 12%/năm.

Đứng đầu danh sách các nước khởi kiện là Ấn độ (với 457 vụ), kế đó là Hoa Kỳ (với 366 vụ), EU (361 vụ), Argentina (219 vụ),....có thể thấy các nước khởi kiện là các quốc gia có nền kinh tế phát triển.

Bảng 1.2: Các nước khởi kiện bán phá giá trên Thế giới giai đoạn từ 1995-2006

Nước khởi kiện	Số vụ kiện	Tỉ trọng (%)
Ấn Độ	457	15.08
Hoa Kỳ	366	12.08
EU	361	11.91

Argentina	219	7.23
Nam Phi	199	6.57
Australia	188	6.20
Canada	138	4.55
Trung Quốc	130	4.29
Các quốc gia khác	972	32.08
Tổng vụ kiện	3.030	100

Nguồn: www.wto.org

Còn về các quốc gia bị kiện, trong gần 100 nước bị kiện bán phá giá trong thời gian 1995-2006 thì đứng đầu những quốc gia bị kiện chống bán phá giá nhiều nhất là Trung Quốc (với 537 vụ), chiếm đến 17,7%. Hàn Quốc là nước đứng thứ nhì với một nửa số vụ của Trung Quốc (228 vụ), Đài loan đứng vị trí thứ ba (172 vụ) và thứ tư là Hoa Kỳ (168 vụ). Hoa Kỳ là quốc gia có nhiều vụ kiện bán phá giá đối với nước ngoài nhưng cũng là quốc gia bị kiện nhiều trên thế giới với số vụ xấp xỉ Đài Loan. Kế đến là Nhật Bản, Indonesia, Ấn Độ, Thái Lan...

Các quốc gia bị kiện phần lớn là các nước có nền kinh tế đang chuyển đổi, tuy nhiên các quốc gia có nền kinh tế phát triển cũng không tránh khỏi bị kiện (như Hoa Kỳ, Nhật Bản,...) với tổng số vụ bị kiện lớn gấp 3 lần số các vụ kiện mà các nước phát triển phải đối mặt.

Bảng 1.3: Các nước bị kiện bán phá giá trên Thế giới giai đoạn 1995-2006

Các nước bị kiện	Số vụ kiện	Tỉ lệ (%)
Trung Quốc	537	17.72
Hàn Quốc	228	7.52
Đài Loan	172	5.68
Hoa Kỳ	168	5.54
Nhật Bản	135	4.46
Indonexia	128	4.22
Ấn Độ	120	3.96

Thái Lan	116	3.83
Các quốc gia khác	1.426	47.06
Tổng các vụ kiện	3.030	100

Nguồn: www.wto.org

1.3.2 Những bài học kinh nghiệm từ thực tiễn đối phó với các vụ kiện chống bán phá giá của Trung Quốc và Nhật Bản

1.3.2.1 Kinh nghiệm của một số nước

Trung Quốc

Trung Quốc là nước chịu nhiều vụ kiện chống bán phá giá nhất trên thế giới, đặc biệt là kể từ sau khi Trung Quốc gia nhập WTO. Tuy nhiên, không ít vụ kiện Trung Quốc đã đạt được kết quả tích cực, để có được kết quả này, Trung Quốc đã và đang thực hiện chính sách như sau:

- Trung Quốc đã có sự phối hợp chặt chẽ giữa cơ quan quản lý nhà nước và hiệp hội ngành hàng cũng như các doanh nghiệp liên quan. Trong đó, Hiệp hội ngành hàng và các doanh nghiệp của Trung Quốc rất tích cực và chủ động tham gia vụ kiện.

- Thứ hai là, Chính Phủ và các đại diện của các cơ quan phát ngôn của Trung Quốc đã rất tích cực đàm phán, trên thực tế cho thấy Trung Quốc đã tiến hành nhiều cuộc đàm phán với các nước khởi kiện và đã đạt được những kết quả nhất định. Mục đích của việc đàm phán này là có thể đình chỉ vụ kiện hoặc đẩy lùi thời gian khởi kiện để các doanh nghiệp liên quan có thời gian chuẩn bị kháng kiện tốt hơn và giảm thiệt hại do vụ kiện mang lại. Vì vậy, cần tiến hành các đàm phán song phương cần thiết với các bên liên quan ở nước khởi kiện ngay trước khi vụ kiện xảy ra và cả trong thời gian diễn ra vụ kiện.

- Thứ ba là, Chính Phủ Trung Quốc đã xây dựng một hệ thống thông tin cảnh báo sớm cho các doanh nghiệp xuất khẩu. Lợi ích của thông tin cảnh báo sớm thể hiện ở chỗ nó cho phép các doanh nghiệp liên quan có một khoảng thời gian dài hơn

- Thứ tư là, các doanh nghiệp Trung Quốc đã tự thuê các công ty tư vấn luật có kinh nghiệm và uy tín góp phần quan trọng giúp doanh nghiệp chuẩn bị tốt hơn cho quá trình kháng kiện. Nhiều doanh nghiệp xuất khẩu đã đặt quan hệ đối tác lâu dài với các công ty luật chuyên về chống bán phá giá, giúp họ định hình chiến lược phát triển dài hạn, xây dựng kế hoạch xuất khẩu và hình thành cơ chế ngăn chặn đối với các vụ kiện chống bán phá giá. Nói cách khác, các công ty luật sẽ giúp các doanh nghiệp khách hàng chủ động phản ứng rất nhanh ngay trong quá trình nguyên đơn chuẩn bị hồ sơ khởi kiện, giúp họ chuẩn bị từ khâu trả lời bảng câu hỏi, chuẩn bị tư liệu chứng minh, chuẩn bị cho thẩm tra tại chỗ, bình luận,..

Nhật Bản

Nhật Bản cũng là một trong số năm quốc gia đã và đang phải đối mặt với rất nhiều vụ kiện chống bán phá giá. Trong thời gian từ năm 1995- 2005, Nhật Bản có số vụ kiện lớn thứ 4 trên thế giới với 125 vụ kiện. Đặc biệt, các vụ kiện đã tăng lên một cách đáng kể trong những năm gần đây. Tuy nhiên, với những biện pháp xử lý linh hoạt, mềm dẻo nhưng hiệu quả của Nhật Bản đã giúp Nhật Bản khá thành công trong các vụ kiện, sau đây là những kinh nghiệm được rút ra.

- Các nhà sản xuất Nhật Bản mà đại diện là các hiệp hội rất chủ động đề xuất các phương án thỏa thuận hợp tác. Sự hợp tác này không chỉ giữa Hiệp hội với cơ quan điều tra mà còn cả ngành sản xuất của Nhật Bản và cơ quan điều tra.

- Chính phủ Nhật cũng đã không bỏ qua cơ hội sử dụng diễn đàn giải quyết tranh chấp tại WTO nhằm để đảm bảo việc các nước khác áp dụng biện pháp chống bán phá giá đúng với cam kết WTO.

1.3.2.2 Một số bài học kinh nghiệm rút ra cho Việt Nam

Qua nghiên cứu, phân tích thực tiễn và kinh nghiệm đối phó với các vụ kiện chống bán phá giá của Trung Quốc và Nhật Bản ta có thể rút ra được những bài học bổ ích cho Việt Nam là:

- Các cơ quan quản lý Nhà Nước có trách nhiệm phải tích cực tuyên truyền, phổ biến, nâng cao kiến thức về bán phá giá cho Hiệp hội, ngành hàng và cho các doanh nghiệp.

- Chính Phủ nên xây dựng một hệ thống thông tin cảnh báo sớm cho các doanh nghiệp xuất khẩu, điều này sẽ giúp các doanh nghiệp phòng ngừa các vụ kiện bán phá giá có thể xảy ra. Nếu khi đã bị kiện thì các doanh nghiệp và các ngành liên quan cũng có một khoảng thời gian dài hơn để chuẩn bị và tổ chức kháng kiện. Nên thành lập một cơ quan chuyên trách trong lĩnh vực kiện bán phá giá để hỗ trợ các doanh nghiệp, làm đầu mối trong các vụ kiện.

- Cần có sự phối hợp chặt chẽ giữa các doanh nghiệp và Hiệp hội ngành hàng. Ngoài ra, cần có sự hỗ trợ kịp thời của các bộ ngành, cơ quan quản lý Nhà Nước. Các cơ quan cấp Chính Phủ, Bộ ngoại giao, cơ quan phát ngôn tại nước ngoài,... phải tích cực phát huy vai trò của mình trong công tác đàm phán, tận dụng mối quan hệ thương mại của hai quốc gia để làm cơ sở đàm phán, thương lượng.

- Các doanh nghiệp, Hiệp hội ngành hàng cần tích cực tham gia và chủ động trong các vụ kiện, cần tập trung vào yếu tố chứng minh bằng số liệu, lý luận giải thích chặt chẽ, logic,...

- Có thể thuê bộ phận tư vấn, luật sư trong quá trình hoạt động để họ có thể tư vấn định hướng, nâng cao kiến thức và kinh nghiệm trong vấn đề phòng chống bán phá giá nếu thấy sản phẩm, ngành hàng của mình đang phát triển với tốc độ nhanh tại một thị trường nào đó.

- Các doanh nghiệp cần tự nâng cao tính minh bạch trong tài liệu, hồ sơ chứng từ kế toán, học hỏi và xây dựng hệ thống chứng từ theo tiêu chuẩn quốc tế. Đồng

- Ngoài ra, các doanh nghiệp cũng cần phải tự nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp mình trên thương trường quốc tế, nâng cao vị thế và uy tín của mình, có như thế thì mới dễ dàng nhận được sự ủng hộ của các đối tác và tiếng nói sẽ có trọng lượng hơn trong quá trình cần sự hỗ trợ từ phía có liên quan.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Bán phá giá và chống bán phá giá đã và đang là một vấn đề rất nóng bỏng, thời sự trong giai đoạn hiện nay. Vấn đề này là mối quan tâm hàng đầu không những của các doanh nghiệp xuất khẩu mà còn là mối quan tâm của Chính phủ, các cơ quan ban ngành vì những tác động tiêu cực của nó. Tác động tiêu cực của việc bị kiện bán phá giá không những ảnh hưởng trực tiếp đến quyền lợi, sự sống còn của chính các doanh nghiệp xuất khẩu mà nó còn ảnh hưởng gián tiếp đến mục tiêu phát triển ngành, phát triển kinh tế của đất nước.

Trong chương 1, tác giả đã hệ thống lại các khái niệm, định nghĩa, bản chất, tác động,...liên quan đến vấn đề bán phá giá và chống bán phá giá để làm tiền đề, cơ sở lý luận để đánh giá thực trạng đối phó với các vụ kiện chống bán phá giá của Việt nam trong thời gian qua ở chương 2.

Đồng thời, trong chương này, tác giả cũng phân tích kinh nghiệm thực tế đối phó với các vụ kiện bán phá giá của các quốc gia trên thế giới như Trung Quốc, Nhật Bản (là hai nước phải đối phó với khá nhiều vụ kiện bán phá giá nhất). Từ đó có thể rút ra kinh nghiệm và đề ra những giải pháp thích hợp cho các doanh nghiệp, các cơ quan ban ngành của Việt nam trong quá trình đối phó với các vụ kiện chống bán phá giá trong hoạt động thương mại quốc tế.

Chương 2:

THỰC TRẠNG NGÀNH THỦY SẢN VIỆT NAM TRONG VẤN ĐỀ ĐỐI PHÓ VỚI CÁC VỤ KIẾN BÁN PHÁ GIÁ



2.1 Tình hình xuất khẩu thủy sản Việt Nam

2.1.1 Tình hình chung về xuất khẩu thủy sản Việt Nam

Trong những năm gần đây, ngành thủy sản vẫn giữ vai trò là một trong những ngành xuất khẩu hàng đầu của Việt Nam. Ngành Thủy sản luôn đạt tốc độ tăng trưởng bình quân 18,4%/năm. Năm 2006, kim ngạch xuất khẩu thủy sản của Việt Nam đạt 3,36 tỷ USD, tăng 22,8% so với năm 2005 và tăng gấp 16,4 lần kim ngạch xuất khẩu của năm 1994, đứng vị trí thứ 4 trong tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước, đứng sau Ngành Dầu thô, Dệt may và Giày dép, chi tiết theo Bảng sau:

Bảng 2.1: Kim ngạch xuất khẩu một số mặt hàng chủ lực của VN 2005-2006

Đơn vị tính: triệu USD

Stt	Mặt hàng	Kim ngạch 2005	Kim ngạch 2006	So sánh
01	Dầu thô	7.373	8.323	112,88%
02	Dệt may	4.838	5.802	119,93%
03	Giày dép	3.040	3.555	116,94%
04	Thủy sản	2.739	3.364	122,82%

Tổng kim ngạch XK		32.422	39.605	122,15%

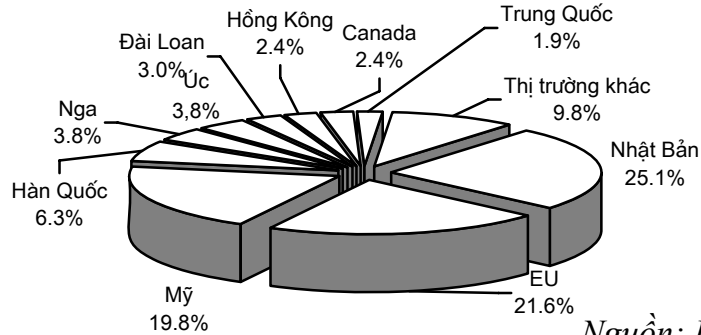
Nguồn: Bộ Thương Mại

Tính đến thời điểm cuối năm 2006, nước ta có khoảng 439 nhà máy chế biến thủy sản, với tổng công suất lên đến 4.262 tấn/ngày. Theo tiêu chuẩn của từng thị trường thì: có khoảng 209 nhà máy đạt tiêu chuẩn xuất khẩu thủy sản sang EU, 300 nhà máy xuất khẩu sang Hoa Kỳ, 285 nhà máy xuất khẩu sang Hàn Quốc...

Hiện nay, hàng thủy sản nước ta đã xuất khẩu tới hơn 130 quốc gia và vùng lãnh thổ khác nhau. Trong đó, các thị trường xuất khẩu chính của VN là Nhật Bản (chiếm thị phần khoảng 25%), EU (khoảng 21%), Hoa Kỳ (khoảng 20%), Nga (khoảng 4%), Đài Loan (khoảng 3%), Hàn Quốc (khoảng 6%),....

Đồ thị 2.1

**Cơ cấu thị trường xuất khẩu hàng thủy sản Việt Nam năm 2006
(Tính theo trị giá trị)**

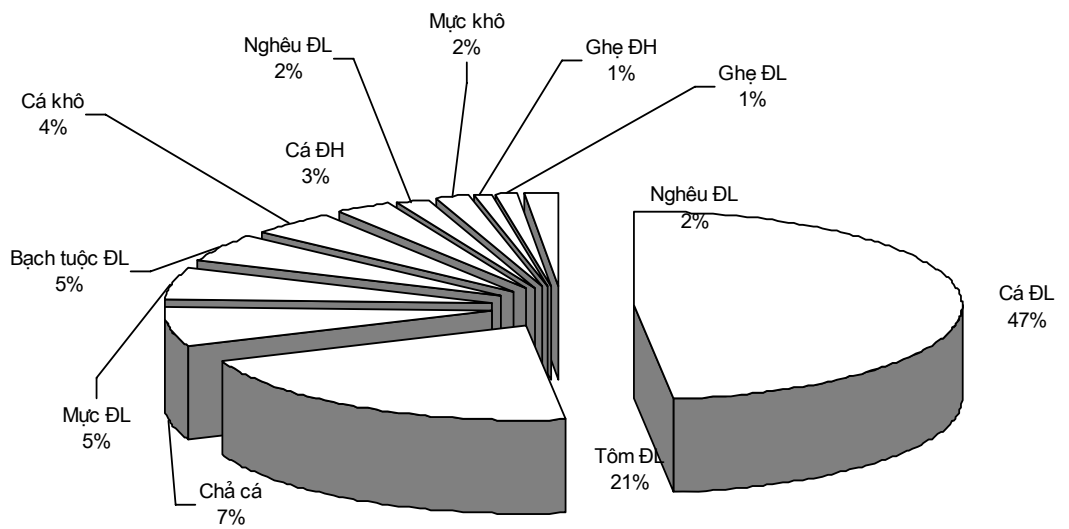


Nguồn: Bộ Thương Mại

Các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam là: tôm đông lạnh (là mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu lớn nhất), với kim ngạch đạt khoảng 1,45 tỷ USD, lượng xuất khẩu đạt khoảng 162,6 nghìn tấn, chiếm khoảng 40,28% giá trị xuất khẩu và chiếm khoảng 21% tổng sản lượng xuất khẩu thủy sản của Việt Nam, kể đó là cá đông lạnh, chủ yếu là cá basa và cá tra đông lạnh chiếm khoảng 30% giá trị xuất khẩu và chiếm đến 47% sản lượng xuất khẩu của toàn ngành,... Ngoài ra, còn có các loại thủy sản cũng chiếm tỷ trọng xuất khẩu lớn như: mực, bạch tuộc đông lạnh xuất khẩu (chiếm khoảng 5% về kim ngạch xuất khẩu) và các loại cá khô, gẹ, nghêu,.....

Đồ thị 2.2

**Cơ cấu mặt hàng thủy sản xuất của Việt Nam năm 2006
(Tính theo lượng)**



Nguồn: Bộ Thương Mại

2.1.2 Tình hình xuất khẩu thủy sản của Việt Nam vào Hoa Kỳ

Hoa Kỳ luôn là 1 thị trường khó tính về các điều kiện chất lượng và thương mại, song đây lại là thị trường xuất khẩu thủy sản trọng điểm của Việt Nam từ trước đến nay. Xuất khẩu thủy sản của Việt Nam tới thị trường này trong năm 2006 tăng 13.7% về lượng và 5.28% về kim ngạch so với năm 2005, tổng xuất khẩu thủy sản đạt 91,7 nghìn tấn với kim ngạch đạt 665 triệu USD, chiếm 11.53% về lượng và 19.8% về kim ngạch xuất khẩu thủy sản của Việt Nam.

Bảng 2.2 Một số thị trường XK thủy sản của Việt Nam năm 2005-2006

(Tính theo lượng và giá trị kim ngạch)

Thị trường	2006		2005		So 2006 với 2005 (%)	
	Lượng (Tấn)	Kim ngạch (USD)	Lượng (Tấn)	Kim ngạch (USD)	Lượng	Kim ngạch
Nhật Bản	123.642	844.312.957	116.696	819.989.796	6,0	3,0
Hoa Kỳ	91.697	664.829.285	80.634	631.481.114	13,7	5,3
Nga	59.528	128.751.639	12.323	33.318.527	383,1	286,4
Ôxtrâyliá	23.915	126.322.583	20.254	96.225.943	18,1	31,3
Đức	26.949	104.050.829	18.632	66.378.042	44,6	56,8
Tây Ban Nha	37.330	103.899.990	18.763	53.362.807	99,0	94,7
Hà Lan	30.162	100.657.675	10.025	40.906.900	200,9	146,1
Đài Loan	29.793	99.852.678	32.589	124.031.253	-8,6	-19,5
Italia	31.932	95.003.348	21.498	65.410.834	48,5	45,2
Bỉ	22.507	94.216.054	18.618	76.019.540	20,9	23,9
Hồng Kông	25.845	81.331.890	22.278	73.236.671	16,0	11,1
Canada	12.441	80.078.965	11.283	67.456.317	10,3	18,7
Ba Lan	28.365	69.292.001	6.049	14.656.647	368,9	372,8
Trung quốc	23.156	65.047.613	16.773	61.977.069	38,1	5,0

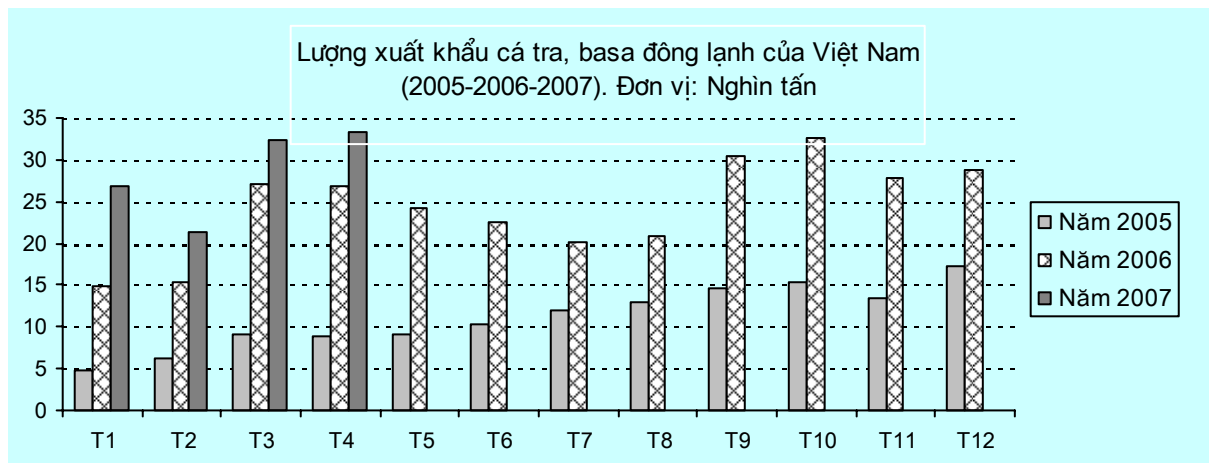
Trong năm 2006, nhóm hàng thủy sản đóng hộp xuất khẩu tới thị trường Hoa Kỳ tăng mạnh và đang dần khẳng định được thương hiệu của mình tại thị trường này. Theo thống kê, kim ngạch XK nhóm mặt hàng thủy sản đóng hộp của Việt Nam tới thị trường này đạt 56.5 triệu USD, tăng 87.83% so với năm 2005.

2.1.3 Tình hình xuất khẩu cá Tra, cá Basa của Việt Nam



Theo số liệu thống kê mặt hàng cá tra, cá basa của Việt Nam trong năm 2006 đạt hơn 290,2 nghìn tấn với kim ngạch đạt 748 triệu USD. Trong 4 tháng đầu năm 2007, xuất khẩu mặt hàng này của Việt Nam đạt 114,4 nghìn tấn với kim ngạch đạt 296,2 triệu USD, tăng 35,7% về lượng và 46,21% về kim ngạch so với năm 2006.

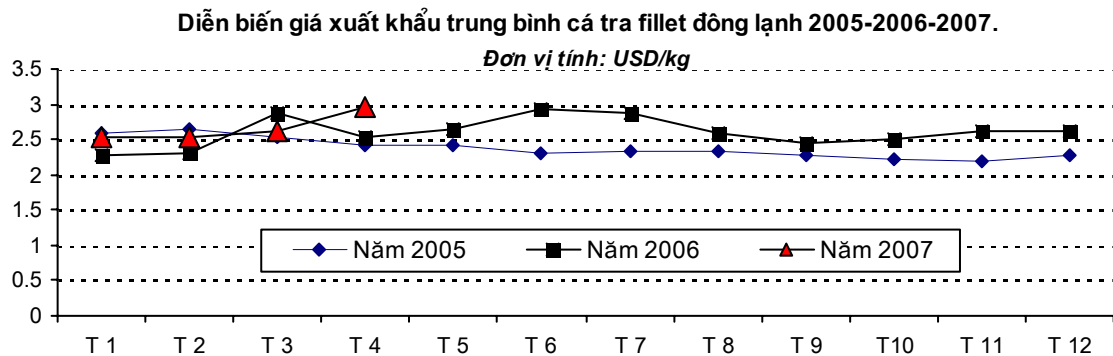
Đồ thị 2.3



Nguồn: Bộ Thương Mại

Giá xuất khẩu trung bình của mặt hàng cá tra đông lạnh trong năm 2006 luôn đạt mức trên 2,5 USD/kg. Trong tháng 4/2007 vừa qua, giá xuất khẩu trung bình đạt mức cao nhất kể từ đầu năm 2007 là 2,96 USD/kg.

Đồ thị 2.4



Nguồn: Bộ Thương Mại

Nga, Mỹ, EU là những thị trường xuất khẩu cá Tra, Cá basa chính của Việt Nam với khối lượng và giá trị tăng mạnh trong năm 2006.

Năm 2006, xuất khẩu cá Tra, cá Basa của Việt Nam vào EU đạt 123.000 tấn, tăng hơn gấp đôi so với năm 2005. Các thị trường EU quan tâm nhiều tới cá Tra và Basa của Việt Nam hiện là Bồ Đào Nha, Tây Ban Nha và Hà Lan. Trong đó, Tây Ban Nha là thị trường nhập khẩu lớn nhất trong EU.

Lượng xuất khẩu vào thị trường Mỹ năm 2006 tăng 65% về khối lượng và 100% về giá trị so với năm 2005, chiếm tỷ trọng 9,89% và đứng vị trí thứ ba trong tổng kim ngạch xuất khẩu cá Tra, cá Basa của Việt Nam năm 2006 sau EU và Nga.

Bảng 2.3: Tình hình xuất khẩu cá tra, cá basa của Việt Nam 2005-2006

Nước (thị trường)	Đơn vị tính: tấn		Đơn vị tính: 1000 USD	
	2005	2006	2005	2006
EU	55.172	123.212	139.378	343.427
- Tây Ban Nha	12.390	25.090	33.394	72.732
- Hà Lan	4.466	22.108	11.490	65.250
- Bồ Đào Nha	5.671	27.328	13.097	66.624

Nga	3.049	42.779	5.589	83.229
Singapore	9.759	11.525	15.967	22.067
Malaixia	5.328	9.570	8.552	19.294
Thái Lan	4.883	5.879	12.024	18.120
Mỹ	14.764	24.281	35.255	72.872
Hồng Kông	14.564	16.599	28.559	34.956
Trung Quốc	1.789	1.079	3.830	2.421
Ôt-xtrây-li-a	9.658	10.149	26.178	30.995
Mê-hi-cô	6.557	9.829	16.818	28.339
Nước khác	15.179	31.700	35.997	81.152
Tổng cộng	140.707	286.602	328.148	736.872

Nguồn: www.fistenet.gov.vn

2.1.4 Tình hình nhập khẩu cá tra, cá basa của Mỹ

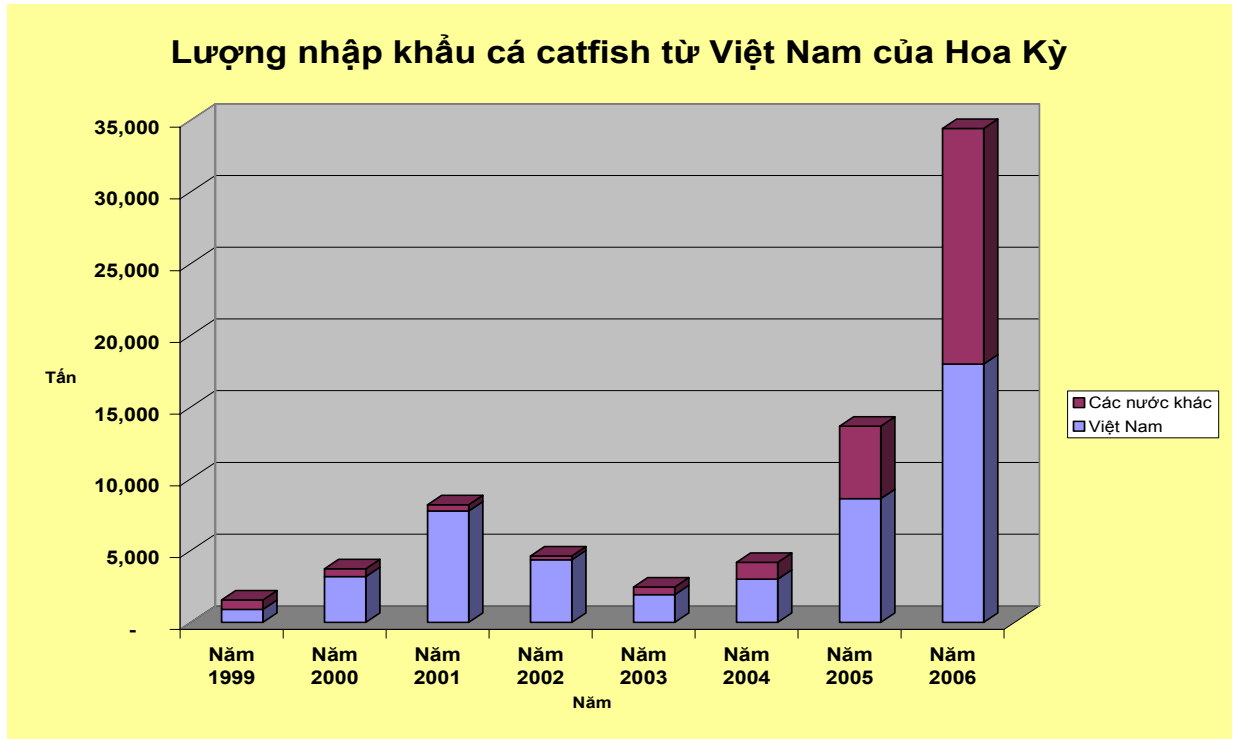
Nhìn về tổng thể, sản lượng cá catfish nhập khẩu vào Hoa Kỳ ngày càng tăng và tăng với tốc độ khá lớn, đặc biệt là từ năm 2004 đến năm 2006.

Bảng 2.4: Tình hình nhập khẩu catfish của Mỹ theo nước

Đơn vị tính: tấn

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	T1-3/06	T1-3/07
Trung Quốc	26	86	0	0	326	802	1.747	7.606	896	5.735
Việt Nam	903	3.191	7.765	4.361	1.929	3.010	8.623	17.998	1.255	3.753
Thái Lan	18	10	46	45	21	2	1.493	3.415	741	1.549
Malaixia	0	0	0	0	7	0	482	2.881	819	467
Nước khác	617	450	390	221	179	369	1.328	2.523	100	319
Tổng	1.565	3.736	8.201	4.627	2.463	4.184	13.673	34.424	3.811	11.824

Nguồn: Nguồn: Bộ Thương Mại

Đồ thị 2.5: Tỷ trọng lượng catfish nhập khẩu từ Việt Nam vào Hoa Kỳ

Qua biểu đồ trên ta thấy rằng phần lớn sản lượng nhập khẩu cá catfish của Hoa Kỳ là từ Việt Nam, tỷ trọng này gần như chiếm tuyệt đối trong năm 2001 và 2002, chiếm đến 94%. Chính vì điều này mà các nhà chế biến cá catfish của Mỹ mới lo ngại sản phẩm của Việt Nam sẽ có khả năng cạnh tranh và chiếm lĩnh thị phần không những của những doanh nghiệp xuất khẩu khác mà còn ảnh hưởng thị phần của các nhà sản xuất nội địa.

Trong năm 2002-2003, do ảnh hưởng của vụ kiện chống bán phá giá do các nhà nuôi cá nheo Mỹ khởi kiện mà sản lượng nhập khẩu vào Hoa Kỳ giảm đáng kể, năm 2002, 2003 sản lượng năm sau giảm chỉ còn phân nửa của năm trước.

Từ năm 2004 trở đi, tình hình này đã có chiều hướng đổi chiều, đang tăng dần và tăng với tốc độ nhanh chóng, năm sau tăng gấp 3-4 lần so với năm trước. Mặc dù, sản lượng catfish của Việt Nam vào Hoa Kỳ cũng tăng theo tốc độ tăng chung nhưng tỷ trọng không còn như trước nữa, tỷ trọng nhập khẩu từ Việt Nam trong tổng lượng nhập khẩu của Hoa Kỳ đang ngày càng giảm dần, từ 72% trong năm

2.2 Tình hình các vụ kiện chống bán phá đôi với các mặt hàng xuất khẩu của VN, thực trạng ứng phó với các vụ kiện chống bán phá giá

(Thông qua phân tích vụ kiện chống bán phá giá cá Tra, cá Basa của Việt Nam vào thị trường Hoa Kỳ, bị khởi kiện vào năm 2001)

2.2.1 Tình hình các vụ kiện bán phá giá đối với hàng hóa xuất khẩu Việt Nam từ năm 1994-2007

Trong những năm qua, Việt Nam đã đạt được những thành tựu ngoạn mục trong việc đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa. Tuy nhiên, tình trạng hàng hóa xuất khẩu của ta bị nước nhập khẩu kiện bán phá giá ngày càng tăng lên, báo hiệu những khó khăn trong việc xuất khẩu hàng hóa trong thời gian tới.

Tính từ năm 1994 đến năm 2007, Việt Nam đã bị các nước nhập khẩu kiện bán phá giá lên tới 24 vụ. Các ngành bị kiện liên quan chủ yếu là nông sản, thủy sản, may mặc, giày da, xe đạp... Trong đó, năm 2002 và 2003 được xem là những năm có số vụ bán phá giá được kết luận nhiều nhất tính trong vòng 5 năm qua. Những doanh nghiệp làm ăn với thị trường Mỹ là dễ bị kiện bán phá giá nhất.

Bảng 2.5:

Tình hình các vụ kiện BPG liên quan đến hàng hóa VN từ năm 1994-2007

Năm	Tổng số	Số vụ	Mặt hàng	Nước khởi kiện	Mức áp dụng	Thời hạn áp dụng	Ghi chú
2007	24	1	Bật lửa ga	Thổ Nhĩ Kỳ			Điều tra chống gian lận thuế CBPG
	23	2	Giày mũ vải				
2006	22	1	Dây curoa	Thổ Nhĩ Kỳ	\$4,55/ kg	5 năm	
	21	3	hoa xe đạp, xe máy	Ác hen ti na	Chưa có kết luận		
	20	2	Đèn huỳnh quang	Ai Cập	\$0,32/ cái	5 năm	
2005	19	1	Giày mũ da	EU	10%	2 năm	

	18	7	Ván lướt sóng		\$5,2/ đv		
	17	6	Đèn huỳnh quang	EU	66,1%		Chuyển tải hàng hoá từ TQ qua VN xuất khẩu vào thị trường EU nhằm lần tránh thuế CBPG
	16	5	Chốt cài inox	EU	7,7%		
	15	4	Ống tuýp thép	EU			Nước khởi kiện rút đơn kiện
	14	3	Xe đạp	EU	15,5- 34,5%		
	13	2	Săm lốp xe đạp	Thổ Nhĩ Kỳ	29- 49%		
2004	12	1	Vòng khuyên kim loại	EU	51,2- 78,8%		Chuyển tải hàng hoá từ TQ qua VN xuất khẩu vào thị trường EU nhằm lần tránh thuế CBPG
	11	2	Tôm	Mỹ	4,13- 25,76%		Đang trong giai đoạn rà soát hành chính lần 1
2003	10	1	Oxít kẽm	EU	28%		Chuyển tải hàng hoá từ TQ qua VN xuất khẩu vào thị trường EU nhằm lần tránh thuế CBPG
	9	4	Cá da tron	Mỹ	36,84- 63,88%		Đang trong giai đoạn rà soát hành chính lần 2
	8	3	Bật lửa ga	Hàn Quốc			Nước khởi kiện rút đơn kiện
	7	2	Bật lửa ga	EU			Nước khởi kiện rút đơn kiện
2002	6	1	Giày và đế giày không thấm nước	Canada			Vụ kiện chấm dứt do không có thiệt hại hoặc đe dọa gây thiệt hại cho ngành sản xuất nội địa
2001	5	1	Tỏi	Canada	1,48CAD/ kg		
2000	4	1	lửa ga	Lan	0,09euro/ chiếc		
	3	2	Giày dép	EU			Vụ kiện chấm dứt do không có thiệt hại hoặc đe dọa gây thiệt hại cho ngành sản xuất nội địa
1998	2	1	Mì chính	EU	16,8%		
1994	1	1	Gạo	Columbia			Vụ kiện chấm dứt do không có thiệt hại hoặc đe dọa gây thiệt hại cho ngành sản xuất nội địa

(Nguồn: Phòng Thương mại công nghiệp VCCI)

Qua bảng trên ta thấy, số lượng các vụ kiện liên quan đến bán phá giá đánh vào hàng hóa Việt Nam ngày càng tăng lên, và các hàng hóa bị kiện bán phá giá lại tập trung vào hàng hóa xuất khẩu chủ lực của Việt Nam. Trước năm 2000 thì Việt Nam chỉ có 3 vụ kiện nhưng từ năm 2000 trở đi các vụ kiện bán phá giá liên tục tăng lên. Đặc biệt là năm 2004, có đến 7 vụ kiện bán phá giá hàng hóa của Việt Nam xuất khẩu ra nước ngoài. Hầu hết tất cả các vụ kiện bán phá giá mà Việt Nam bị kiện thì luôn bị đánh thuế và gây thiệt hại cho ngành sản xuất của Việt Nam. Điển hình là vụ kiện bán phá giá cá Tra, cá Basa xuất khẩu vào Hoa Kỳ, và tiếp đó là vụ kiện bán phá giá tôm, giày mũ da,.... Trong tương lai gần, những ngành công

nghiệp chủ chốt của ta như dệt may, gỗ,...có nguy cơ sẽ phải đối phó với các vụ kiện bán phá giá.

2.2.2 Thực trạng ứng phó với vụ kiện chống bán phá giá của các doanh nghiệp thủy sản VN

(Thông qua phân tích vụ kiện chống bán phá giá cá Tra, cá Basa của Việt Nam vào thị trường Hoa Kỳ)

2.2.2.1 Giới thiệu toàn bộ về diễn biến và kết quả của vụ kiện

Ngày 09/07/2001, 8 Thượng nghị sỹ và 4 Hạ nghị sỹ đại diện cho các bang nuôi nhiều cá nheo (Mississippi, Alabama, Arkansas, Louisiana) đã cùng ký tên gửi thư cho Trưởng đại diện thương mại Hoa Kỳ (USTR) cho rằng cá tra, basa Việt Nam nhập khẩu gây thiệt hại cho nghề nuôi cá nheo Hoa Kỳ và yêu cầu Chính phủ có biện pháp xử lý.

Ngày 28/06/2002, Hiệp hội các chủ trại nuôi cá nheo Hoa Kỳ (CFA) ((đại diện cho một số nhà chế biến và nuôi cá da trơn, chủ yếu tại vùng Mississippi, Louisiana, Alabama và Arkansas); America's Catch Inc., Consolidated Catfish Co., LLC; Delta Pride Catfish, Inc.; Harvest Select Catfish, Inc.; Heartland Catfish Company, Pride of the Pond; Simmons Farm Raised Catfish, Inc.; và Southern Pride Catfish Co., Inc) thông qua Công ty tư vấn Akin Gump đã nộp đơn lên Ủy ban thương mại quốc tế Hoa Kỳ (ITC) kiện các doanh nghiệp Việt Nam bán phá giá cá tra, cá ba sa vào Hoa Kỳ, gây thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước. Những nội dung CFA cáo buộc các doanh nghiệp Việt Nam trong đơn kiện gửi lên ITC là: Đối tượng bị kiện là sản phẩm filê đông lạnh của cá tra, cá ba sa Việt Nam (thuộc họ Pangasidae loài *Pangasius bocourti* và *Pangasius hypophthalmus*) bị cáo buộc là bán phá giá gây thiệt hại cho sản xuất sản phẩm cá nheo của Hoa Kỳ thuộc họ Ictaluridae loài *Ictalurus punctatus*. Trong đơn kiện, CFA thừa nhận chúng là các loài khác nhau, nhưng giống nhau về quy cách sản phẩm filê.

Tháng 6/2002, ITC và DOC chấp nhận thụ lý vụ kiện cá tra, ba sa của Việt Nam bán phá giá vào thị trường Mỹ.

Ngày 6/8/2002, ITC ra Quyết Định Sơ Bộ theo đó kết luận rằng việc nhập khẩu cá phi lê đông lạnh của Việt Nam (Mã HS: 0304.20.60) tuy chưa gây tổn hại nghiêm trọng, nhưng có dấu hiệu đe dọa gây tổn hại nghiêm trọng cho ngành công nghiệp nội địa của Hoa Kỳ do CFA đại diện;

Ngày 31/1/2003, Quyết Định Sơ Bộ của DOC có hiệu lực, theo đó xác định cá phi lê đông lạnh của Việt Nam được bán thấp hơn giá trị. Quyết Định Sơ Bộ xác định biên phá giá và thuế suất cụ thể cho các doanh nghiệp Việt Nam, cụ thể thuế suất sẽ được mô tả tại phần Quyết Định Cuối Cùng của DOC.

Quyết Định Cuối Cùng của DOC có hiệu lực vào ngày 23/6/2003, theo đó xác định cá phi lê đông lạnh của Việt Nam bán thấp hơn giá trị thông thường. Biên phá giá quy định tại Quyết Định Sơ Bộ và Quyết Định Cuối Cùng của DOC như sau:

Bảng 2.6

Quyết định về mức thuế suất (thuế chống BPG) của DOC lên cá tra, các basa phile NK từ VN

Tên Công Ty	Thuế Suất Trong Quyết Định Sơ Bộ	Thuế Suất Trong Quyết Định Cuối Cùng
Agifish	31,45%	47,05%
Vĩnh Hoàn	37,94%	36,84%
Nam Việt	38,09%	53,68%
CATACO	41,06%	45,81%
Các cty khác trong vụ kiện (Afiex, Cafatex, Mekonimex, QVD, Việt Hải và Đà Nẵng)	36,76%	45,55%
Vĩnh Long	63,88%	45,55%
Mức thuế suất toàn quốc	63,88%	63,88%

Trong Quyết Định Cuối Cùng, ITC kết luận rằng việc nhập khẩu mặt hàng cá philê đông lạnh từ Việt Nam (Mã HS: 0304.20.60) vào thị trường Hoa Kỳ gây tổn hại nghiêm trọng cho ngành công nghiệp nội địa Hoa Kỳ. Đồng thời, Quyết Định Cuối Cùng của ITC cũng khẳng định không có dấu hiệu của tình trạng khẩn cấp (critical circumstance).

Trong dự thảo thỏa thuận tạm ngừng điều tra mà phía Hoa Kỳ đưa ra để đàm phán với Bộ Thương mại Việt Nam, thực tế DOC đã gộp nội dung của cả ba loại thỏa thuận nói trên vào làm một. Dự thảo yêu cầu Việt Nam ngừng xuất khẩu hoàn toàn vào Hoa Kỳ trong giai đoạn 6 tháng kể từ ngày ngừng điều tra, hạn chế số lượng Việt Nam được xuất vào Hoa Kỳ theo từng năm trong giai đoạn 5 năm, và đặt ra mức giá sàn mà các doanh nghiệp Việt Nam không được phép bán thấp hơn. Nếu chấp nhận giá tối thiểu ở mức cao thì số lượng được phép bán sẽ lớn hơn và ngược lại. Hai bên đã không ký được thỏa thuận tạm ngừng điều tra.

Ngày 12/8/2003, lệnh áp thuế chống phá giá của Hoa Kỳ có hiệu lực, theo đó DOC yêu cầu Hải Quan Hoa Kỳ chính thức áp thuế chống bán phá giá theo Quyết Định Cuối Cùng của DOC với các doanh nghiệp Việt Nam. Đồng thời, DOC cũng quyết định rằng, do ITC kết luận không có tình trạng khẩn cấp nên Hải Quan Hoa Kỳ sẽ phải giải phóng bất kỳ trái phiếu hoặc biện pháp bảo đảm nào, và hoàn lại bất kỳ khoản tiền đặt cọc nào để bảo đảm thanh toán cho thuế chống bán phá giá đối với hàng hoá vào hoặc ra khỏi nhà kho, để tiêu thụ vào hoặc sau ngày 2/11/2002 nhưng trước ngày 31/1/2003.

2.2.2.2 Nguyên nhân dẫn đến vụ kiện và ảnh hưởng của nó

Nguyên nhân dẫn đến vụ kiện:

Xuất khẩu cá Tra, cá Basa vào Hoa Kỳ trong giai đoạn 1999-2001 tăng một cách nhanh chóng: năm 1999 chỉ có 903 tấn, đến năm 2000 đã tăng lên 3.191 tấn và năm 2001 tăng gấp đôi so với năm 2000, đạt 7.765 tấn. Điều này khiến cho các chủ trại nuôi cá nheo Mỹ lo ngại Việt Nam sẽ chiếm dần thị trường của họ nên bắt đầu là vụ kiện với thương hiệu “catfish”. Mặc dù Mỹ đã thắng trong vụ kiện này, các

Ảnh hưởng của vụ kiện đến ngành thủy sản VN

+ Dù muốn dù không thì sau vụ kiện các doanh nghiệp thủy sản Việt Nam đã tốn rất nhiều công sức tập trung cho vụ kiện làm ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh tại doanh nghiệp.

+ Khi bị áp thuế, các doanh nghiệp Việt nam sẽ bị mất khách hàng, cụ thể thể hiện qua doanh số nhập khẩu vào Mỹ trong thời gian diễn ra vụ kiện và sau vụ kiện, doanh số xuất khẩu của Việt Nam bị giảm sút, giảm gần phân nửa so với năm trước.

+ Chi phí cho vụ kiện: chi phí phục vụ đoàn kiểm tra, chi phí chuẩn bị hồ sơ, chứng từ phục vụ cho việc điều tra, chi phí nhân sự làm công tác tham gia vụ kiện, chi phí thuê luật sư. Theo thống kê, tổng chi phí thuê luật sư trong vụ kiện này lên đến gần 500.000 USD.

+ Đời sống của nhiều vạn người lao động tại Đồng bằng sông Cửu Long bị đe dọa ảnh hưởng nghiêm trọng.

+ Ảnh hưởng nhiều đến uy tín của các doanh nghiệp thủy sản Việt Nam trên thương trường quốc tế.

2.2.2.3 Những tồn tại chính của Việt Nam (nguyên nhân dẫn đến thất bại)

Về phía cơ quan quản lý Nhà Nước:

❖ Chính Phủ:

✓ Chưa có hệ thống pháp luật pháp và cơ quan thi hành về chống bán phá giá một cách hoàn chỉnh

Tại thời điểm diễn ra vụ kiện, Việt Nam chưa có một văn bản chính thống nào đề cập đến vấn đề bán phá giá và cũng chưa có các văn bản hướng dẫn các doanh

Mặc dù Điều 1 Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu số 04/1998/QH10 ngày 20/5/1998 cho phép áp dụng thuế bổ sung đối với hàng nhập khẩu bị bán phá giá vào Việt Nam, Quyết định số 46/2001/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ngày 4/4/2001 cũng qui định việc xây dựng nguyên tắc áp dụng thuế chống bán phá giá trong năm 2001 nhưng tại thời điểm diễn ra vụ kiện Việt Nam chưa áp dụng trường hợp thuế chống bán phá giá nào do chưa ban hành văn bản quy phạm pháp luật hướng dẫn cụ thể việc điều tra phá giá và áp dụng thuế chống bán phá giá.

Chỉ sau vụ kiện cá Tra, cá Basa, đến ngày 29/04/2004 Nhà Nước ta mới có văn bản chính thức về vấn đề chống bán phá giá đó là Pháp Lệnh số 20/2004/PL-UBTVQH11 của Ủy Ban Thường Vụ Quốc Hội về việc chống bán phá giá hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam và phải đến ngày 11/7/2005 Chính Phủ mới ban hành Nghị định chi tiết hướng dẫn thi hành Pháp lệnh số 20, đồng thời ngày 9/6/2005 thì Nhà Nước mới ban hành chỉ thị về chủ động phòng chống các vụ kiện thương mại nước ngoài.

Với thời gian hình thành các văn bản luật về chống bán phá giá và văn bản luật về việc phòng chống các vụ kiện thương mại nước ngoài của nước ta như trên, có thể nói là rất chậm chạp, đi sau các nước khác rất nhiều. Trong khi, nước ngoài đã xem biện pháp kiện chống bán phá giá như là một rào cản hữu hiệu nhằm ngăn chặn hàng hóa của các nước khác vào nước mình thì ở VN, vấn đề chống bán phá giá là một khái niệm khá mới mẻ. Vì vậy không thể tránh khỏi tình trạng các doanh nghiệp, các bộ ngành, các cơ quan chức năng của ta còn lúng túng, thiếu kiến thức và kinh nghiệm trong các vụ kiện như trong vụ kiện cá da trơn vào thị trường HK.

Hệ thống pháp luật về vấn đề chống bán phá giá chưa có nên việc chống bán phá giá ngay tại nước mình còn hạn chế thì vấn đề đối phó với chống bán phá giá tại nước ngoài chưa được phổ biến là điều hiển nhiên.

✓ **Nền kinh tế “phi thị trường” của Việt Nam**

“Ngày 08/11/2002, Cục Nhập khẩu của Bộ Thương mại Hoa Kỳ đã công bố kết luận của Cục liên quan đến cuộc điều tra về tình trạng của nền kinh tế Việt Nam, theo đó đã kết luận rằng Việt Nam vẫn còn là nước có nền kinh tế phi thị trường chiếu theo luật chống phá giá. Bộ Thương Mại Mỹ cho rằng đồng tiền Việt Nam vẫn chưa hoàn toàn tự do chuyển đổi trên thị trường vốn. Thêm vào đó, là sự thiếu vắng quyền sở hữu đất đai, cải cách trong lĩnh vực ngân hàng thì có quy mô hạn chế, quá trình tư nhân hóa diễn ra chậm chạp và Nhà Nước vẫn duy trì sự hiện diện đáng kể trong nền kinh tế,...và tất cả các yếu tố này chiếm tỷ trọng đáng kể trong công tác phân tích”.

Việc kết luận Việt Nam có “nền kinh tế phi thị trường” đã cho phép Hoa Kỳ sử dụng những thông tin bất lợi có sẵn là sử dụng giá trị thay thế. Giá trị này do Hiệp hội các nhà nuôi cá nheo Mỹ (CFA) cung cấp, lấy từ báo cáo tài chính của một công ty chế biến cá của Bangladesh. DOC đã sử dụng giá cá nguyên con tương tự, giá lao động và các yếu tố đầu vào khác, cũng như các chi phí khác vào mức lợi nhuận của các cơ sở sản xuất – xuất khẩu phile cá của Bangladesh để xây dựng giá trị thông thường của phile cá tra và cá basa của Việt nam. Trong khi đó, đại đa số các nhà sản xuất – xuất khẩu phile cá tra và cá basa của Việt nam đều áp dụng quy trình khép kín từ khâu ương giống, nuôi cá, chế biến, xuất khẩu dẫn đến giá thành phile cá rất thấp. Mặc dù không bác bỏ tính chất sản xuất liên hoàn của doanh nghiệp Việt Nam nhưng DOC lại viện lý do không tìm thấy doanh nghiệp tương ứng nào của Bangladesh thực hiện sản xuất liên hoàn như Việt Nam. Đây là một lý lẽ hết sức vô lý để ngụy biện cho việc áp đặt giá thay thế lên sản phẩm cá của Việt nam. Nếu căn cứ vào số liệu chi phí sản xuất thực tế ở Việt nam thì chắc chắn không thể có bán phá giá mặt hàng này từ Việt nam vào Hoa Kỳ.

Hiện tại, chưa có một tiêu chí nào rõ ràng và khách quan để công nhận một nền kinh tế là thị trường hay đâu là nền kinh tế phi thị trường. Việc thừa nhận một nền kinh tế là thị trường hay không phần lớn phụ thuộc vào đánh giá mang tính chủ

Tuy nhiên, qua các vụ kiện chống bán phá giá đối với hàng hóa của VN trong thời gian qua, chúng ta cũng có thể nhận thấy một thực tế là hệ thống pháp luật của Việt Nam có những điểm làm cho doanh nghiệp dễ bị phía nước ngoài quy kết là không hoạt động theo quy chế kinh tế thị trường như: tỷ lệ xuất khẩu bắt buộc đối với doanh nghiệp đầu tư nước ngoài, ưu đãi về tiền thuê đất, các khoản vay ưu đãi....và trách nhiệm này thuộc về Chính Phủ, cơ quan quản lý Nhà Nước.

Vì vậy, trong quá trình điều tra chống bán phá giá đối với hàng hóa xuất khẩu từ Việt Nam, việc đối tác chưa công nhận nền kinh tế nước ta là nền kinh tế thị trường, thì chúng ta sẽ gặp rất nhiều khó khăn trong việc chứng minh chúng ta không bán phá giá hoặc phá giá với biên độ thấp vì bị đối tác sử dụng nước thứ ba làm nước thay thế để tính biên độ phá giá.

Nói tóm lại, việc không công nhận Việt Nam có nền kinh tế thị trường và sử dụng thông tin của nước thay thế để tính toán cho Việt Nam là một điều hoàn toàn bất lợi cho Việt Nam. Chừng nào quy chế NME chưa được dỡ bỏ, Việt Nam sẽ vẫn dễ phải chịu những áp đặt tùy tiện gây bất lợi hoàn toàn cho các doanh nghiệp Việt Nam. Vì vậy, yếu tố nền kinh tế thị trường hay phi thị trường là rất quan trọng trong vụ kiện đối với một nước có nền kinh tế đang phát triển như Việt Nam.

(Xem thêm những yếu tố bất lợi nếu một nước bị xem là có nền kinh tế phi thị trường tại Phụ lục 4).

✓ Chưa gia nhập WTO nên mặc dù kết quả là “không công bằng” nhưng Việt Nam lại không thể khiếu kiện được

Tại thời điểm xảy ra vụ kiện, Việt Nam chưa gia nhập tổ chức Thương Mại Thế Giới (WTO) nên mặc dù kết quả là “không công bằng” nhưng Việt Nam không còn sự lựa chọn nào khác là phải tuân thủ và chờ đến thời gian xem xét lại hằng năm. Nếu thời điểm này Việt Nam là thành viên của WTO thì đã có thể kháng kiện lên cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO để có thể có được kết quả “công bằng”

❖ **Bộ Thương Mại (nay là Bộ Công Thương):**

✓ **Chưa có cơ quan phụ trách chuyên về chống bán phá giá**

Tại thời điểm trước khi và khi diễn ra vụ kiện, Bộ Thương Mại chưa có một cơ quan nào phụ trách những vấn đề về chống bán phá giá nên công tác phòng chống chưa được quan tâm và phổ biến rộng rãi.

Chỉ đến năm 2005 (sau vụ kiện bán phá giá cá Tra, cá Basa bị áp thuế), Bộ Thương Mại mới thành lập Cục quản lý cạnh tranh phụ trách về việc đối phó với các vấn đề chống bán phá giá thì công tác này mới được quan tâm và tuyên truyền nhiều hơn, từ đó có thể giúp doanh nghiệp có nhận thức hơn về tầm quan trọng của công tác phòng chống bán phá giá.

❖ **Bộ Thủy sản (nay là Bộ Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn)**

✓ **Chưa có quy hoạch phát triển ngành, vùng về nuôi trồng, chế biến và xuất khẩu thủy sản**

Ngành thủy sản phải đối mặt với thực trạng là việc sản xuất còn manh mún; hệ thống quy hoạch và cơ sở hạ tầng vùng nuôi trồng thủy sản yếu kém; thiếu các liên kết trong sản xuất; công tác quản lý chất lượng giống còn bất cập; rủi ro do dịch bệnh; quản lý chất lượng và an toàn vệ sinh thủy sản nguyên liệu chưa đồng bộ;...

+ Về nuôi trồng: Một thực tế cho thấy, thời gian qua người dân nuôi trồng thủy sản một cách tự phát, chưa có quy hoạch nên khi thấy giá thủy sản tăng cao, bán có lời là các hộ cùng bao đào ao nuôi cá, có khi lấy cả đất ở, đất dùng cho ruộng lúa, đất dùng làm muối,... để nuôi tôm, nuôi cá. Cho đến khi, lượng cung đã quá lượng cầu thì giá bán thành phẩm (cá, tôm nguyên liệu) rất rẻ, có khi bị các nhà sản xuất ép giá đành phải bán lỗ vốn còn hơn là không bán được. Trong khi đó, tiền vốn đầu tư là từ tiền thế chấp tài sản để vay ngân hàng, vay nóng.

+ Định hướng phát triển một cách chung chung, chỉ nêu định hướng về tăng trưởng, về mở rộng thị trường nào là trọng điểm,...mà chưa có quy hoạch chi tiết và cụ thể nên trong ngành thủy sản nói riêng và các ngành khác nói chung thường hay xảy ra một nghịch lý là người nuôi trồng không bán được nguyên liệu trong khi đó các doanh nghiệp lại phải nhập khẩu hoặc rơi vào tình trạng có mùa bội thu về sản lượng nhưng giá thấp,....

+ Về sản xuất, chế biến: Bộ chưa có định hướng cho các doanh nghiệp sản xuất ở mức sản lượng nào là phù hợp, xuất khẩu vào từng thị trường ở mức nào là vừa phải, thị trường nào tăng trưởng quá nóng cần phải giảm nhiệt, thị trường nào giá xuất khẩu quá chênh lệch với giá của sản phẩm nội địa,.....để có sự điều chỉnh cho phù hợp nhằm tránh nguy cơ bị kiện bán phá giá.

Chính vì những định hướng chung chung của Bộ như nêu trên, nên các doanh nghiệp chưa thể thấy được tầm quan trọng của việc nguy cơ bị kiện bán phá giá ở các thị trường mà doanh số xuất khẩu của ta tăng trưởng quá nóng, giá cả lại rẻ hơn rất nhiều.

❖ **Bộ Tài Chính:**

✓ **Chuẩn mực kế toán Việt Nam chưa phù hợp chuẩn mực kế toán quốc tế**

Mặc dù thời gian qua Bộ Tài Chính đã không ngừng cải tiến và chuyển đổi hệ thống kế toán VN cho phù hợp với chuẩn mực kế toán quốc tế. Tuy nhiên, thực tế là đến thời điểm hiện nay hệ thống chuẩn mực kế toán của Việt Nam vẫn còn khác biệt và chưa phù hợp với chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế. Vì vậy, các báo cáo tài chính của các DN VN thường bị cho là không minh bạch, số liệu hạch toán không phù hợp. Do đó, phía đối tác thường viện lý do này và áp dụng số liệu thay thế (số liệu chủ quan của Bên khởi kiện, thường lấy số liệu của một nước thứ ba để thay thế).

Về chuẩn mực kế toán Việt Nam hiện chỉ có 26 chuẩn mực trong khi đó, theo chuẩn mực quốc tế có đến 38 chuẩn mực. Ví dụ những chuẩn mực có khác biệt cơ bản có thể ảnh hưởng đến việc xác định chi phí sản xuất của doanh nghiệp là:

+ Chuẩn mực về cách hạch toán chi phí, trong khi chuẩn mực của Việt Nam cho phép hạch toán các loại chi phí như chi phí thành lập doanh nghiệp, chi phí quảng cáo, chi phí đào tạo, nghiên cứu,...vào nhiều kỳ hoạt động (phân bổ trong thời gian không quá 3 năm), thì theo chuẩn mực quốc tế, các loại chi phí này phải được hạch toán vào chi phí hoạt động của kỳ phát sinh chi phí đó. Vì vậy, nếu so sánh 2 cách hạch toán theo 2 chuẩn mực kế toán thì rõ ràng giá thành của ta có thể sẽ thấp hơn chi phí theo cách tính theo chuẩn mực kế toán quốc tế.

+ Một yếu tố khác có ảnh hưởng đó là, theo chuẩn mực kế toán quốc tế họ không có khoản mục công cụ, dụng cụ mà chỉ có phân biệt một là chi phí tính vào yếu tố đầu vào của giá thành, hai là tài sản cố định. Theo chuẩn mực kế toán của Việt Nam, nếu tài sản chưa đủ tiêu chuẩn được xem là tài sản cố định (có giá trị trên 10 triệu đồng và thời gian hữu dụng trên 1 năm) thì tài sản đó được xem là công cụ dụng cụ hoặc là chi phí trả trước sẽ được phân bổ trong nhiều kỳ. Nếu một tài sản mà theo chuẩn mực kế toán Việt Nam được xem là công cụ dụng cụ sẽ được phân bổ trong nhiều kỳ còn theo chuẩn mực kế toán quốc tế nó được xem là yếu tố đầu vào thì phải hạch toán hết vào chi phí sản xuất trong kỳ thì chắc chắn giá thành theo phương pháp tính của Việt Nam sẽ thấp hơn giá thành tính theo chuẩn mực quốc tế.

+

Ví dụ, trong vụ kiện phi lê Cá Tra, cá Basa: một trong những lý do mà Bên Nguyên sử dụng để yêu cầu DOC không chấp nhận các thông tin của Cty Agifish là công ty này đã không báo cáo một số yếu tố đầu vào của sản xuất như túi nilông và dây thun. Tuy nhiên, đối với vấn đề này, DOC đã xác nhận rằng theo thực tế kinh doanh của Agifish thì túi nilông và dây thun được tái sử dụng và được coi là một phần tài sản của công ty chứ không phải là nguyên liệu đầu vào của sản xuất. Những khác biệt về thực tiễn kinh doanh này nếu không được trình bày rõ ràng có thể dẫn tới việc DOC hiểu nhầm và do đó DOC có thể không chấp nhận các câu trả lời của doanh nghiệp Việt Nam.

Vì vậy, khi tham gia vụ kiện doanh nghiệp Việt Nam bị bên kiện cho là chứng từ cung cấp không rõ ràng và trung thực, bị nghi ngờ và có khi bị trừng phạt. Đây chính là tồn tại gây khó khăn lớn cho các doanh nghiệp Việt Nam trong quá trình tham gia vụ kiện.

Về phía doanh nghiệp:

✓ **Kinh nghiệm đối phó với các vụ kiện về bán phá giá còn non yếu**

Mặc dù từ năm 1995 đến nay Việt Nam đã phải chịu hơn 20 vụ kiện chống bán phá giá của các nước trên thế giới, song vụ kiện bán phá giá cá Tra, cá Basa vào thị trường Hoa Kỳ đối với nước ta là một vụ kiện lớn, có ảnh hưởng mạnh mẽ nhất và cũng cho thấy khả năng đối phó với vụ kiện của các doanh nghiệp thủy sản Việt Nam còn rất yếu, thể hiện ở những điểm sau:

Thứ nhất là, bản thân các doanh nghiệp chưa chuẩn bị kiến thức về vấn đề chống bán phá giá cho riêng mình nên khi xảy ra vụ kiện, nhiều doanh nghiệp còn rất lúng túng và mới lạ đối với việc trả lời các bảng câu hỏi của bên khởi kiện trong khi bảng câu hỏi là một trong những kênh chủ yếu để thu thập thông tin cho việc điều tra chống bán phá giá của nước khởi kiện.

Thực tế là:

+ Đến khi xảy ra vụ kiện, VASEP mới bắt đầu tổ chức một số hội thảo đào tạo cho các doanh nghiệp về kiến thức pháp luật chống phá giá nói chung và các vấn đề kỹ thuật nói riêng. Lúc này VASEP và luật sư của vụ việc, công ty luật White and Case, mới làm việc với từng doanh nghiệp để giúp đỡ họ trả lời các Bảng câu hỏi. Tuy nhiên, các doanh nghiệp Việt Nam vẫn gặp rất nhiều khó khăn do các bảng câu hỏi rất phức tạp, chi tiết và mang nhiều tính kỹ thuật.

+ Và vì thời gian gấp rút, các doanh nghiệp chưa có kinh nghiệm nên mặc dù đã được hướng dẫn nhưng một số doanh nghiệp cũng không thể nào tiếp thu hết và trả lời tốt các bảng câu hỏi được, VASEP đã nhiều lần phải xin DOC cho gia hạn việc trả lời hầu hết các Bảng câu hỏi, có nhiều trường hợp được gia hạn nhiều lần.

✓ **Thiếu tính chủ động và chưa tích cực tham gia vụ kiện**

Một số doanh nghiệp chưa chủ động tham gia vụ kiện mà thay vào đó là còn ỷ lại vào cơ quan Nhà Nước, chưa có ý thức cạnh tranh lành mạnh và công bằng thương mại trong nền kinh tế thị trường, ý thức tự vệ và chủ động tham gia kháng kiện của doanh nghiệp trong nước cũng còn thấp. Một số doanh nghiệp cảm thấy là tham gia vụ kiện sẽ mất rất nhiều thời gian và công sức chưa kể là không có đủ nhân sự để tham gia vụ kiện, do đó, đã không tích cực tham gia, hồ sơ chưa chuẩn bị kỹ và thiếu hợp tác,...Đó đó việc thua kiện là điều không thể tránh khỏi.

✓ **Do thiếu kinh nghiệm nên chưa nhạy bén trong việc thu thập thông tin và đưa ra lập luận phản biện**

Về lập luận Hoa Kỳ chọn Banglades là quốc gia để tính giá thị thay thế cho Việt Nam là không công bằng và khập khiễng vì quy trình chế biến cá tại VN là quy trình khép kín còn quy tại Banglades không có quy trình khép kín. Tuy nhiên, lập luận này chỉ đưa ra khi chờ đến quyết định cuối cùng của ITC, đến thời điểm này mặc dù có không công bằng thì bên kiện cũng sẽ lờ đi và áp đặt thuế cho Việt Nam.

✓ **Hệ thống lưu trữ tài liệu, chứng từ còn hạn chế, thiếu khoa học**

Trong các vụ kiện chống bán phá giá, vấn đề quan trọng và có tính quyết định là những bằng chứng, phân tích về mặt kỹ thuật để chứng minh doanh nghiệp bị khiếu nại không bán phá giá. Những phân tích, tính toán này thường dựa vào chính tài liệu, sổ sách kế toán do doanh nghiệp cung cấp. Nếu doanh nghiệp chứng minh được mình không bán phá giá, thì họ sẽ là những người thu được nhiều lợi ích nhất vì không phải chịu mức thuế bán phá giá, thường là rất cao.

Tuy nhiên, một điểm yếu có tính phổ biến hiện nay của các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và của các doanh nghiệp ngành thủy sản nói riêng là hệ thống lưu trữ chứng từ, tài liệu liên quan đến hoạt động sản xuất còn kém và chưa có tính khoa học. Ở Việt Nam, phần lớn là các doanh nghiệp có quy mô nhỏ và vừa, được gây dựng từ doanh nghiệp tư nhân hay bản chất là doanh nghiệp tư nhân nên hệ thống kế toán còn mang tính chất gia đình, chưa được ghi chép, lưu trữ một cách chuẩn mực, công khai nên khi vụ việc xảy ra chúng ta thiếu tài liệu chứng minh nên bị cho là không minh bạch và không được chấp thuận với những gì doanh nghiệp khai báo.

✓ Hạn chế về tài chính

- Chi phí thuê luật sư nước ngoài: chi phí thuê luật sư nước ngoài thường rất cao. Khi vụ kiện xảy ra, một số doanh nghiệp rất ngại thuê luật sư vì cho là tốn kém mà chưa chắc mang lại hiệu quả hoặc một số doanh nghiệp không có can đảm bỏ ra một khoản chi phí khá lớn mà chưa chắc biết kết quả như thế nào.

- Ngoài ra, thì các chi phí đi lại, ăn ở khi tham gia vụ kiện ở Mỹ cũng là một vấn đề lớn đối với các doanh nghiệp Việt Nam, nên trong một phiên họp đã không có mặt của bị đơn.

2.2.3 Điều tra về thực trạng công tác phòng chống và đối phó với các vụ kiện chống bán phá giá của các doanh nghiệp thủy sản Việt Nam trong giai đoạn hiện nay

Mục tiêu ban đầu của tác giả là tiếp cận, tìm hiểu thực tế công tác đối phó của một doanh nghiệp cụ thể tại thời điểm diễn ra vụ kiện phi lê cá Tra, cá Basa do Hoa Kỳ khởi kiện vào năm 2001. Tuy nhiên, do hạn chế về thực tế tiếp cận với Ban lãnh đạo của các doanh nghiệp và một số nhân sự của Công ty đã từng tham gia giải quyết vụ kiện (đã chuyển công tác hay không còn nhớ lắm về vụ kiện vì thời gian vụ kiện diễn ra từ năm 2001-2002) nên việc điều tra, thu thập thông tin của tác giả gặp khó khăn.

Do đó, mục tiêu của tác giả lần này là tiến hành điều tra về tình hình thực hiện công tác phòng, chống và khả năng đối phó với các vụ kiện bán chống phá giá tại một số Công ty/doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản của Việt Nam trong hoạt động hiện nay của doanh nghiệp. Đồng thời tác giả có ghi nhận nhận xét của các doanh nghiệp này về vai trò của Hiệp hội VASEP trong vấn đề nêu trên.

Tác giả đã tiến hành điều tra tại 15 doanh nghiệp hoạt động trong ngành thủy sản. Danh sách các doanh nghiệp được điều tra và bảng câu hỏi điều tra được đính kèm tại phần phụ lục 5 (một số doanh nghiệp ở xa tác giả thực hiện điều tra bằng cách gửi bản câu hỏi và nhận trả lời qua fax).

Kết quả điều tra:

✓ Về sự chuẩn bị của bản thân các doanh nghiệp trong công tác phòng chống và đối phó với các vụ kiện bán phá giá của nước ngoài:

- Phần lớn các doanh nghiệp được hỏi đều biết về các biện pháp chống bán phá giá mà hiện nay các nước nhập khẩu thường dùng để hạn chế hàng hóa của các nước xuất khẩu nói chung và của Việt Nam nói riêng. Theo các công ty, nếu doanh nghiệp bị kiện, doanh nghiệp sẽ mất rất nhiều thời gian, công sức và tiền bạc để phục vụ cho vụ kiện, nếu bị áp thuế cao sẽ mất nhiều khách hàng.

- Các doanh nghiệp đều có ý thức về tầm quan trọng của vấn đề chống bán phá giá của các nước lên hoạt động của doanh nghiệp nên:

+ Doanh nghiệp vẫn thường xuyên cập nhật thông tin và tự điều chỉnh cơ cấu sản phẩm xuất khẩu và thị trường xuất khẩu của mình cho phù hợp, tránh tập trung quá lớn và phụ thuộc vào một vài thị trường nhằm tránh nguy cơ bị kiện bán phá giá và ảnh hưởng nặng nề đến công ty.

+ Khi tiến hành xuất khẩu sang một thị trường mới: các doanh nghiệp thường tìm hiểu rõ về thị phần, thị hiếu, giá cả, quy định về an toàn thực phẩm,... của thị trường đó nhằm có cách thâm nhập hiệu quả bằng cách đi thực tế tại nước ngoài để khảo sát, thông qua mạng nước ngoài,...

Tuy nhiên, hầu hết các doanh nghiệp lại ít thực hiện công tác phổ biến kiến thức về vấn đề chống bán phá giá cho các bộ phận phòng ban trong công ty một cách rộng rãi và thường xuyên, mà chỉ giao cho bộ phận phòng kinh doanh theo dõi và báo cáo cho ban giám đốc hoặc chỉ khi diễn ra vụ kiện, lúc này khi có sự hướng dẫn của luật sư thì ban giám đốc và các phòng ban cùng dự và tiến hành thực hiện theo sự hướng dẫn của luật sư.

- Phần lớn các doanh nghiệp được hỏi đều trả lời cho đến khi có thông tin doanh nghiệp mình sẽ bị kiện thì mới chuẩn bị sắp xếp lại hồ sơ, và hầu hết đều muốn dựa vào luật sư để trả lời và hướng dẫn thực hiện.

- Về kinh nghiệm đối phó với các vụ kiện của một số doanh nghiệp: các doanh nghiệp cho rằng mỗi doanh nghiệp nên tự bảo vệ mình, tham gia vụ kiện ngay từ đầu, tích cực hợp tác, nên thuê luật sư và thực hiện theo sự hướng dẫn của luật sư.

- Các doanh nghiệp có kiến nghị Chính Phủ nên xem xét đổi mới dần cơ chế hoặc tăng cường công tác ngoại giao nhằm đạt được kết quả là Việt Nam được công nhận là nước có nền kinh tế thị trường.

- Hiện nay, phần lớn các doanh nghiệp đều tham gia Hiệp hội VASEP. Ví dụ như các công ty: Vĩnh Hoàn, Vạn Đức, Agifish, Nam Việt, Thủy sản Cửu Long An Giang, Thủy sản Út Xi, thủy sản Cần Thơ, Thủy sản Bình Định,....

🚩 Về vai trò của VASEP trong công tác phòng, chống và đối phó với các vụ kiện chống bán phá giá của nước ngoài.

Theo nhận định của một số doanh nghiệp tham gia vụ kiện bán phá giá cá Tra, cá Basa vào thị trường Hoa Kỳ: thì lúc diễn ra vụ kiện hoạt động của Hiệp hội VASEP cũng chưa thực sự mạnh mẽ, chưa phát huy được vai trò là nơi cung cấp thông tin, cảnh báo cho doanh nghiệp về các vấn đề liên quan đến tranh chấp trong hoạt động trong thương mại quốc tế.

Theo một số các doanh nghiệp đã bị kiện bán phá giá như: Vĩnh Hoàn, Nam Việt, Agifish thì khi có thông báo vụ kiện sắp diễn ra, VASEP mới tổ chức hội thảo,

phổ biến thông tin cho các doanh nghiệp. Tuy nhiên, trong quá trình đối phó với vụ kiện, VASEP có thực hiện chức năng tập hợp các doanh nghiệp, làm đầu mối thông tin, giới thiệu công ty luật tư vấn quá trình chuẩn bị hồ sơ cho các doanh nghiệp nằm trong danh sách phải trả lời câu hỏi và bị điều tra,...

Nhưng hiện nay, cùng với xu hướng phát triển của ngành thủy sản và các doanh nghiệp cũng tự nhận thấy vai trò và lợi ích khi tham gia Hiệp hội nên đã có nhiều doanh nghiệp thủy sản tự nguyện tham gia vào tổ chức này góp phần làm cho Hiệp hội ngày càng phát triển cả về số lượng và chất lượng. Ví dụ:

+ Trong công tác thống kê số liệu: đã có thống kê số liệu về tin tức ngành thủy sản, tình hình xuất khẩu của các mặt hàng vào các thị trường, tình hình giá cả nguyên liệu, giá cả thế giới, thông tin ấn phẩm, văn bản,...và được cập nhật thường xuyên trên trang web: vasep.com.vn.

+ Trong công tác hỗ trợ doanh nghiệp: Hiệp hội cũng thường là cầu nối giữa bên mua và bên bán, giúp hai đối tác tìm hiểu thông tin lẫn nhau và có thể thương lượng mua bán trao đổi hàng hóa,...

Tuy nhiên, Hiệp hội hiện nay chưa chú trọng đến công tác tuyên truyền, tập huấn hay hội thảo về vấn đề chống bán phá giá cho các doanh nghiệp. Vì vậy, các doanh nghiệp chủ yếu tự tìm hiểu vấn đề này qua báo chí, báo điện tử, thông tin trên mạng hoặc tự trao đổi thông tin giữa các doanh nghiệp với nhau.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Trong những năm qua ngành thủy sản của Việt nam đã có những bước phát triển vượt bậc và đáng khen ngợi như chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu GDP, trong kim ngạch xuất khẩu cả nước, mang lại nguồn thu ngoại tệ lớn cho quốc gia, tạo công ăn việc làm cho hàng chục ngàn người lao động, góp phần tăng trưởng kinh tế,...

Cùng với sự tăng trưởng mạnh mẽ của ngành thủy sản như trên thì ngành cũng gặp không ít khó khăn, cản trở mà nguyên nhân lại chính từ sự tăng trưởng quá nhanh đó. Đó là, ngày càng nhiều các rào cản phi thuế quan mà các nước nhập khẩu đã sử dụng để hạn chế hàng hóa xuất khẩu của ta như rào cản liên quan đến vệ sinh an toàn thực phẩm, dư lượng kháng sinh,...đặc biệt là biện pháp áp thuế chống bán phá giá.

Một khi Việt Nam đã gia nhập WTO thì vấn đề hàng rào phi thuế quan sẽ ngày càng được các nước sử dụng phổ biến hơn nữa. Do vậy, nếu các doanh nghiệp Việt Nam không tự nâng cao năng lực sản xuất, không chuẩn bị đầy đủ các kiến thức về các rào cản thương mại thế giới,... thì thị trường xuất khẩu của doanh nghiệp có thể bị thu hẹp do các rào cản thương mại các nước áp dụng, từ đó có thể gây thiệt hại cho chính doanh nghiệp, ảnh hưởng đến chỉ tiêu giá trị xuất khẩu của quốc gia, ảnh hưởng đến sự tăng trưởng chung nền kinh tế,...

Trong chương 2, thông qua vụ kiện bán phá giá phi lê đông lạnh cá Tra, Basa Việt Nam vào thị trường Hoa Kỳ, tác giả đã chỉ ra những tồn tại, hạn chế của nền kinh tế, của ngành thủy sản nói chung và của doanh nghiệp Việt Nam nói riêng khi tham gia các vụ kiện. Đồng thời kết hợp với công tác điều tra thực tế thực hiện công tác phòng chống và khả năng đối phó với vụ kiện của một số các doanh nghiệp thủy sản Việt Nam. Từ đó làm cơ sở để đề xuất các giải pháp nhằm giúp các doanh nghiệp thủy sản Việt Nam đối phó với các vụ kiện bán phá giá có thể xảy ra trong tương lai ở phần Chương 3.

Chương 3:
GIẢI PHÁP GIÚP DN THỦY SẢN VN
ĐỐI PHÓ VỚI CÁC VỤ KIẾN BÁN
PHÁ GIÁ TRONG HOẠT ĐỘNG
THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ



Rất nhiều doanh nghiệp Việt Nam phản đối về sự bất công trong vụ kiện bán phá giá cá da trơn của Việt Nam vào Hoa Kỳ. Một điều rõ ràng là rất nhiều người, nhiều quan chức cấp cao của cả Việt Nam và Hoa Kỳ cho rằng, phán quyết về vụ bán phá giá cá da trơn của Việt Nam là không công bằng, chỉ đem lại lợi ích cho một số công ty Mỹ, gây thiệt hại cho người tiêu dùng Mỹ và những người nông dân nghèo vùng Đồng bằng sông Cửu Long của Việt Nam.

Tuy nhiên, việc tập trung vào khía cạnh công bằng hay không công bằng của vụ kiện đã qua sẽ không mang lại lợi ích gì cho VN, mà việc cần làm hiện nay là Việt Nam phải xem xét một vấn đề lớn hơn, đó là: bằng cách nào Việt Nam có thể xây dựng một cách có hệ thống quy trình đối phó với các vụ kiện bán phá giá tương tự trong tương lai một cách hiệu quả nhất (bởi vì thông qua vụ kiện trên, có thể thấy khả năng đối phó của VN với những vấn đề liên quan đến bán phá giá trong hoạt động thương mại quốc tế còn rất yếu kém).

3.1 Mục tiêu, ý nghĩa, cơ sở đề xuất giải pháp

3.1.1 Mục tiêu chung của giải pháp

- Giúp hàng thủy sản Việt Nam xuất khẩu sang các nước cạnh tranh công bằng, tận dụng lợi thế cạnh tranh hàng xuất khẩu
- Duy trì được sản xuất - xuất khẩu ở các thị trường thân thuộc
- Tạo uy tín cho các thị trường khác. Xây dựng định hướng chiến lược để các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và các doanh nghiệp ngành thủy sản nói riêng có cơ sở phòng chống và tránh các vụ kiện bán phá giá hàng hóa của mình ở nước ngoài trong hoạt động thương mại quốc tế.
- Một khi doanh nghiệp đã bị kiện, thì sẽ có kỹ năng đối phó với vụ kiện tốt hơn nhằm đạt được mức thiệt hại thấp nhất.
 - Giúp các doanh nghiệp chủ động phản ứng tốt hơn trong các cuộc điều tra khi bị kiện bán phá giá.

- Tăng khả năng thắng các vụ kiện bán phá giá của các quốc gia muốn bảo hộ ngành sản xuất trong nước của họ.
- Hợp tác tốt trong quá trình điều tra sẽ bị áp dụng mức thuế tốt hơn so với việc không hợp tác.
- Rút ra được những bài học kinh nghiệm cho các vụ kiện bán phá giá sau này.

3.1.2 Ý nghĩa của việc đề xuất giải pháp

Những giải pháp mà tác giả đề xuất được thực hiện trên cơ sở ý nghĩa sau đây:

- Tránh các vụ kiện bán phá giá là vấn đề quan trọng trong hoạt động thương mại quốc tế. Điều này, giúp các doanh nghiệp giữ được thị trường xuất khẩu của mình bên cạnh đó phát huy được lợi thế cạnh tranh về giá so với các quốc gia khác.

- Chúng ta vẫn còn thiếu kinh nghiệm trong việc đối phó với các vụ kiện bán phá giá. Nhưng điều này lại có ý nghĩa quốc gia, ngành và các doanh nghiệp sản xuất - xuất khẩu của nước bị kiện bán phá giá. Đối phó tốt với các vụ kiện giúp chúng ta không bị áp dụng biện pháp chống bán phá giá hoặc được đối xử ưu đãi hơn nếu hợp tác tích cực trong các vụ điều tra. Thật vậy, khi vụ kiện bắt đầu, thì việc làm sao để mang lại kết quả tốt nhất trong quá trình điều tra của Bên khởi kiện là vấn đề mà chúng ta phải đặc biệt quan tâm. Nếu lơ là trong khâu này, một khi nước khởi kiện đã ra quyết định cuối cùng thì ta khó có thể thay đổi được kết quả và phải chịu nhiều thiệt hại sau này.

3.1.3 Cơ sở đề xuất giải pháp

✓ Những cơ sở mang tính quốc tế

Những giải pháp mà tác giả đề xuất được hình thành dựa vào các cơ hội mang tính quốc tế như sau:

- Hiệp định thương mại Việt Mỹ được ký kết và có hiệu lực từ ngày 11/12/2001. Hiệp định thực thi tạo điều kiện cho các doanh nghiệp sản xuất - xuất

- Tổ chức thương mại quốc tế WTO ngày một lớn mạnh, vị thế ngày một nâng cao trong hoạt động thương mại toàn cầu, các quốc gia thành viên phải tuân theo quy định về thương mại và quy chế tranh chấp trong thương mại tạo điều kiện cho các quốc gia có sân chơi rõ ràng hơn. Chúng ta đã gia nhập tổ chức WTO, vào WTO chúng ta phải tuân thủ các quy tắc thương mại toàn cầu, giúp chúng ta đối phó tốt hơn trong các vụ kiện, tranh chấp.

- Các thị trường lớn khác như Hoa Kỳ, EU, Nhật Bản, Trung Quốc,... chúng ta đã thâm nhập và có nhiều cơ hội đẩy mạnh xuất khẩu vào các thị trường này.

- Trong những năm gần đây, VN có quan hệ ngoại giao tốt với nhiều quốc gia về mặt chính trị, kinh tế, xã hội. Đây là cơ sở chúng ta phát huy mối quan hệ để có những sự hợp tác khi cần thiết. Vận động hợp tác dễ dàng hơn và hiệu quả hơn. Đặc biệt trong những vụ kiện bán phá giá, có mối quan hệ tốt với các nước chúng ta sẽ vận động hành lang trong công tác điều tra cũng như xác định biên độ bán phá giá.

- Nền kinh tế thế giới ngày càng phát triển, nhu cầu ngày càng tăng, hoạt động sản xuất cũng phát triển theo. Sự cạnh tranh gay gắt giữa các quốc gia ngày càng đẩy các nhà sản xuất vào thế phải giảm giá, nâng cao chất lượng sản phẩm. Nhưng ở nhiều quốc gia đã có những biện pháp bảo hộ cho ngành sản xuất nội địa đối phó với các mặt hàng nhập khẩu giá rẻ hơn từ các quốc gia có lợi thế so sánh như lao động, kỹ thuật, trình độ,.. như các biện pháp chống bán phá giá.

- Ngành sản xuất và chế biến thủy sản của Mỹ đang có xu hướng giảm đáng kể, sản phẩm của họ cạnh tranh kém hơn sản phẩm của ta về giá, đây là lợi thế mà ta cần tận dụng để phát triển.

✓ *Những cơ sở trong nước*

▪ **Những yếu tố vĩ mô**

- Về cơ chế chính sách của nhà nước ngày càng thông thoáng hơn tạo điều kiện thuận lợi cho việc phát triển các hoạt động kinh tế trong nước

+ Luật đầu tư, luật thương mại, luật hải quan, luật doanh nghiệp, luật đất đai và các luật kinh doanh khác ra đời và đã có sự điều chỉnh, sửa đổi khá phù hợp, tạo cơ sở pháp lý chuẩn mực cho các nhà kinh doanh xuất khẩu xây dựng các chiến lược kinh doanh ổn định.

+ Nhà nước khuyến khích hoạt động xuất khẩu các mặt hàng chủ lực, hỗ trợ các doanh nghiệp trong việc tiếp cận với doanh nghiệp nước ngoài thông qua các chuyến công du của các vị lãnh đạo cấp cao,.... Với cơ chế thông thoáng và sự hỗ trợ như vậy cho phép nhiều doanh nghiệp tham gia tiếp cận với thị trường thế giới để trao đổi mua bán, mở rộng hoạt động thương mại quốc tế. Điều này giúp các doanh nghiệp tìm kiếm được nhiều thị trường mới, tăng xuất khẩu sang các thị trường thân thuộc.

▪ Về phát triển kinh tế - xã hội

+ Việt nam đang trong thời kỳ chuyển đổi nền kinh tế, thực hiện chính sách mở cửa, vì thế nền kinh tế có tốc độ tăng trưởng cao: GDP năm 2005 tăng 7,5%, GDP năm 2006 tăng 8,17% , 6 tháng đầu năm 2007 tăng 7,9%, dự kiến cả năm sẽ đạt tốc độ tăng trưởng 8,3% (thuộc nhóm những quốc gia có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao nhất thế giới). Kim ngạch Xuất khẩu tiếp tục đạt mức tăng trưởng khả quan cả về kim ngạch và mở rộng thị trường: kim ngạch xuất khẩu 6 tháng đầu năm ước đạt trên 22,45 tỷ USD, tăng 19,4% so với cùng kỳ.

+ Hiện nay, chúng ta quan hệ với nhiều nước trên thế giới nên điều kiện mở rộng thị trường tốt hơn, không quá tập trung vào một thị trường dễ bị kiện bán phá giá.

▪ Những yếu tố vi mô

+ Trong nhiều năm mở cửa, số lượng các doanh nghiệp, tổ chức hoạt động sản xuất - xuất khẩu tăng lên đáng kể. Ngành thủy sản tăng trưởng một cách mạnh

mẽ do được thị trường các nước ưa chuộng với sản phẩm nhiều chủng loại, mẫu mã đẹp, ngon, giá lại rẻ,... Đây là thuận lợi để các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và các doanh nghiệp thủy sản nói riêng tăng cường xuất khẩu vào các thị trường thân thuộc, tuy nhiên nguy cơ bị kiện bán phá giá ngày càng tăng cao.

+ Nhiều doanh nghiệp đã mở văn phòng ở nước ngoài, đây là thuận lợi giúp các doanh nghiệp có cơ hội tìm kiếm đối tác, tìm thị hiếu của người tiêu dùng nước ngoài,... để có thể thay đổi hình thức kinh doanh xuất khẩu.

+ Các doanh nghiệp ngày càng phát triển hoạt động sản xuất xuất khẩu nên có xu hướng tìm kiếm thị trường mới, tăng kim ngạch xuất khẩu của mình. Các doanh nghiệp ngành thủy sản Việt nam sau vụ kiện bán phá giá thì yêu cầu cần thiết phải tìm kiếm thị trường mới, những thị trường mà họ không phải chịu thuế chống bán phá giá.

3.2 Những giải pháp nhằm giúp các doanh nghiệp thủy sản VN phòng tránh và đối phó với các vụ kiện bán phá giá trong hoạt động thương mại quốc tế.

Theo quá trình của vụ kiện cá da trơn của Việt Nam, tác giả nghiên cứu và đề xuất ba nhóm giải pháp, xuất phát từ nhóm giải pháp mang tầm vĩ mô, đề xuất cho các cơ quan quản lý Nhà Nước, tiếp đó là nhóm giải pháp cho Hiệp Hội Vasep và cuối cùng là nhóm giải pháp cho phía các doanh nghiệp nhằm giúp các doanh nghiệp thủy sản VN có thể phòng tránh và đối phó tốt với các vụ kiện chống bán phá giá của nước ngoài lên hàng hóa của doanh nghiệp.

3.2.1 Nhóm giải pháp đề xuất cho các cơ quan quản lý Nhà Nước

✓ Đối với Chính Phủ

➤ *Tiếp tục xây dựng hoàn thiện hệ thống văn bản pháp luật, hoàn chỉnh chức năng, nhiệm vụ của cơ quan giải quyết tranh chấp về vấn đề chống BPG*

- Chính Phủ nên tiếp tục hoàn chỉnh hệ thống văn bản pháp luật về vấn đề chống bán phá giá hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam và văn bản hướng dẫn các

Hiện nay, về văn bản liên quan đến vấn đề chống bán phá giá hàng hóa vào Việt Nam và phòng chống đối phó với các vụ kiện bán phá giá ở nước ngoài thì Chính Phủ ta đã có văn bản:

+ Pháp lệnh số 20/2004/PL.UBTVQH11 ngày 29/04/2004 của Ủy ban thường vụ Quốc hội về việc chống bán phá giá hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam

+ Chỉ thị số 20/2005/CT-TTg ngày 09/06/2005 của Thủ tướng Chính Phủ về việc chủ động phòng chống các vụ kiện thương mại nước ngoài.

Về cơ bản Pháp lệnh về chống bán phá giá của Việt Nam số 20 đã phù hợp với Hiệp định chung về bán phá giá của WTO, tuy nhiên Nghị định quy định về chức năng, quyền hạn và nhiệm vụ của cơ quan điều tra và hội đồng xử lý vụ việc về chống bán phá giá chưa cụ thể rõ ràng, còn mang tính khái quát nên trong thực tế rất khó mà thực hiện.

Tác giả kiến nghị Chính Phủ nên ban hành cụ thể quy trình về điều tra chống bán phá giá, gắn kết chức năng, quyền hạn và nhiệm vụ cụ thể cho từng cơ quan (cơ quan điều tra và hội đồng xử lý vụ việc).

- Ngoài ra, Chính Phủ cũng cần chú trọng đến việc xây dựng và bổ sung vai trò và quyền hạn cho cơ quan giải quyết tranh chấp và hội đồng xử lý vụ việc về vấn đề chống bán phá giá.

Hiện nay, cơ quan giải quyết các vụ việc về chống bán phá giá thì có:

+ Cục quản lý cạnh tranh (trực thuộc Bộ Thương Mại nay là Bộ Công Thương) có nhiệm vụ: xử lý vụ việc chống bán phá giá, gồm: thụ lý, tổ chức điều tra việc nhập khẩu hàng hóa nước ngoài vào Việt nam để đề xuất áp dụng các biện pháp chống bán phá giá, đồng thời phối hợp với các doanh nghiệp, Hiệp hội ngành hàng trong việc đối phó với các vụ kiện chống bán phá giá của nước ngoài đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam.

+ Hội đồng xử lý vụ việc chống bán phá giá (cũng trực thuộc Bộ Công Thương), có chức năng: Nghiên cứu, xem xét hồ sơ, thảo luận và quyết định theo đa số về việc không có hoặc có bán phá giá hàng hóa vào Việt Nam.

Cả hai cơ quan quan trên đều có nhiệm vụ trình Bộ trưởng Bộ Thương mại ra quyết định áp dụng hoặc không áp dụng các biện pháp chống bán phá giá.

Trong điều kiện của Nhà Nước ta hiện nay là còn hạn chế về cơ quan có thẩm quyền điều tra chống bán phá giá và nhân lực có kinh nghiệm thực tiễn nên cơ quan phụ trách điều tra và xử lý các vụ việc liên quan đến chống bán phá giá được giao cho một cơ quan phụ trách là Bộ Công Thương là khá phù hợp.

Tuy nhiên, trong thực tế đến thời điểm hiện nay hai cơ quan chưa phát huy được vai trò và chức năng của mình trong việc điều tra chống bán phá giá. Một thực tế là, cho đến thời điểm hiện nay Việt Nam vẫn chưa có tìm ra được một vụ kiện chống bán phá giá nào đối với hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam mặc dù trong thực tiễn có rất nhiều hàng hóa đã “bán phá giá” tại thị trường Việt Nam. Cụ thể, từ năm 2005, ta đã thấy được rõ ràng hàng dệt may Trung Quốc, năm 2006 là thép Trung Quốc đã bán phá giá tại thị trường Việt Nam nhưng các cơ quan chức năng của ta vẫn không có biện pháp gì hiệu quả để tiến hành điều tra và kết quả là vụ việc cũng lắng xuống dần theo thời gian.

Vì vậy, điều quan trọng là Chính Phủ cần nghiên cứu và quy định cụ thể từng bước thực hiện nhằm phát huy hiệu quả của cơ quan điều tra, giải quyết các vấn đề về chống BPG mà vẫn tiết kiệm được thời gian và công sức của nhân sự phụ trách.

- Nếu thực hiện tốt công tác chống bán phá giá tại nước mình thì chắc chắn kinh nghiệm và kỹ năng đối phó với các vụ kiện quốc tế sẽ được nâng cao.

➤ ***Cần coi trọng công tác đào tạo cán bộ có kiến thức về bán phá giá và biện pháp chống BPG***

Chính Phủ nên tác động đến Bộ giáo Dục trong tương lai gần nên đưa vấn đề này làm một môn học chính, chuyên sâu trong các trường đại học, đặc biệt là trường đại học có chuyên ngành liên quan đến kinh doanh quốc tế như Trường Đại học Kinh Tế, Trường Ngoại Thương, Trường đại học Luật,... Đây là vấn đề cấp thiết, vì trong tương lai, chúng ta sẽ còn nhắc đến vấn đề bán phá giá nhiều, vì vậy, cần phải tạo ra một đội ngũ chuyên trách chuyên nghiệp, có đủ năng lực để đối phó với các biện pháp cản trở thương mại ngày càng trở nên phổ biến.

➤ ***Chính Phủ cần nỗ lực giải quyết vấn đề nền kinh tế “phi thị trường” của VN***

- Chính Phủ nên tích cực hoàn thiện hệ thống pháp luật theo hướng hài hòa với các Điều ước quốc tế mà Việt Nam đã ký kết hoặc tham gia. Đặc biệt là hệ thống pháp luật liên quan đến lĩnh vực tài chính, kế toán và kiểm toán. Theo đó là thực hiện nghiêm chỉnh các cam kết quốc tế giữa Chính phủ Việt Nam với các Chính phủ nước ngoài, các tổ chức quốc tế như IMF, WB, ADB và nhất là các cam kết gia nhập WTO trong việc cải cách kinh tế, cải cách thể chế, pháp luật Việt Nam liên quan đến các lĩnh vực đầu tư ngân hàng, tài chính, thương mại, lao động và giải quyết tranh chấp.

- Nghiên cứu những yêu cầu của các nước mà Việt Nam có tỷ trọng xuất khẩu nhiều, đặc biệt là Hoa Kỳ và châu Âu, hai thị trường lớn của Việt Nam, liên quan đến các yếu tố cấu thành nền kinh tế thị trường, để từ đó có những biện pháp điều chỉnh phù hợp.

- Thúc đẩy mạnh mẽ hơn công tác đối ngoại thông qua các cuộc đàm phán đa phương và song phương với các nước, vùng lãnh thổ có quan hệ thương mại lớn để chứng minh nền kinh tế Việt Nam hoàn toàn vận hành theo cơ chế thị trường; các ngành sản xuất công nghiệp của Việt Nam cũng đang hoạt động theo cơ chế thị trường và đáp ứng những tiêu chí đánh giá của họ nhằm làm dịu bớt hoặc giảm những tranh chấp thương mại quốc tế, nếu có.

- Mặt khác, nên vận động sự ủng hộ của các tổ chức đa phương như WB, IMF, Ngân hàng Phát triển và tái thiết châu Âu, các đối tác thương mại, nhà đầu tư ủng

- Ngoài ra, Chính Phủ cần rà soát lại các Bộ Luật khác nhằm có điều chỉnh bổ sung cho phù hợp như Luật đầu tư, Luật đất đai,...một khi Việt Nam đã gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới thì các chính sách ưu đãi về đầu tư như về thuế thu nhập doanh nghiệp, ưu đãi về tiền thuê đất,...(đặc biệt là ưu đãi về đầu tư trong các khu công nghiệp) cần phải xem xét lại và điều chỉnh cho công bằng giữa các doanh nghiệp trong nước và nước ngoài, giữa các doanh nghiệp trong khu công nghiệp và ngoài khu công nghiệp. Nếu không, VN sẽ bị đối tác cho là có nền kinh tế phi thị trường do có sự can thiệp của Chính Phủ trong ưu đãi thuế, ưu đãi tiền thuê đất,...

Hiện nay, với sự nỗ lực không ngừng trong công tác ngoại giao, Việt Nam đã được 12 nước công nhận Việt Nam là nước có nền kinh tế thị trường, đó là Trung Quốc, các nước thành viên ASEAN, Nam Phi và Nga.

➤ ***Chính phủ nên phát huy hết vai trò của mình trong việc ngoại giao***

Một khi đã diễn ra vụ kiện:

- Chính Phủ cần tích cực đàm phán, thương lượng những thỏa thuận cần thiết trên cơ sở mối quan hệ giữa hai nước. Ngoài ra, Chính Phủ cần phải thúc đẩy mạnh mẽ các biện pháp vận động hành lang cấp Chính phủ - Chính phủ, quan hệ công chúng, đàm phán song phương, mặc cả thương mại để giải quyết vụ kiện một cách có lợi cho mình. Tất nhiên, công tác lobby cũng có nhiều cách và chúng ta phải làm một cách bài bản và cần phải làm thường xuyên và liên tục cả một quá trình chứ không chỉ để xảy ra chuyện bán phá giá hay sự cố, doanh nghiệp mới tiến hành lobby thì sẽ không mang lại hiệu quả.

- Chính Phủ nên đưa các chuyên gia hàng đầu của mình tham gia tích cực trên các diễn đàn, các tổ chức uy tín quốc tế để tạo ra tiếng nói mạnh mẽ hơn, chính thức hơn trên một sân chơi quốc tế.

✓ **Đôi với Bộ Công Thương**

➤ ***Thường xuyên mở các lớp tập huấn về luật cạnh tranh và các biện pháp chống bán phá giá.***

- Thường xuyên mở các lớp tập huấn về luật cạnh tranh, luật chống bán phá giá (chuyên sâu về một số thị trường xuất khẩu lớn của thủy sản VN như Hoa Kỳ, EU, Nhật,...) cho các doanh nghiệp trong ngành. Các lớp tập huấn này nên được tổ chức tại Hải Phòng, các tỉnh ven biển, Tp.Hồ Chí Minh và các tỉnh đồng bằng Sông Cửu Long,... vì đây là những địa điểm tập trung nhiều công ty xuất khẩu thủy hải sản nhất, đồng thời lực lượng giáo sư, tiến sĩ tại các vùng này nhiều và có thể am hiểu về chuyên đề này nhiều hơn. Các lớp học này do Phòng Thương Mại và Công Nghiệp tổ chức hay Bộ Công thương phối hợp, thuê các công ty tư vấn luật nổi tiếng nước ngoài tổ chức.

- Tổ chức hội thảo, đăng trên các báo, tạp chí của ngành, in sách,... Nếu công tác này được tổ chức một cách tích cực thì tác giả tin rằng không doanh nghiệp nào lại không quan tâm và nắm rõ, vì qua vụ kiện cá Tra, cá Basa, chúng ta đều thấy được bị kiện bán phá giá có ảnh hưởng như thế nào đến hoạt động sản xuất kinh doanh của chính doanh nghiệp mình.

- Khi vụ kiện xảy ra, Bộ Công Thương cần nhanh chóng phối hợp với Bộ Ngoại Giao (bao gồm cả cơ quan ngoại giao ở nước phát sinh vụ kiện) nhằm kịp thời cập nhật thông tin cần thiết và cung cấp cho Hiệp hội ngành hàng và cho các doanh nghiệp, đồng thời tiến hành chỉ đạo và hướng dẫn cận kẽ những công việc cần thiết nhằm giúp các doanh nghiệp, Hiệp hội thực hiện một cách đồng bộ, có khoa học. Đồng thời Bộ cùng với Chính Phủ, Bộ ngoại giao, Cơ quan phát ngôn tại nước khởi kiện, Hiệp hội ngành hàng tích cực tham gia đấu tranh trên các diễn đàn, vận động sự ủng hộ của Hội những người tiêu dùng ở nước ngoài,...nhằm tạo ra áp lực trước khi vụ kiện có chiều hướng bất lợi về phía Việt Nam.

✓ **Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn**

➤ ***Bổ sung bộ phận chịu trách nhiệm thống kê số liệu***

Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông Thôn nên bổ sung thêm bộ phận chịu trách nhiệm thống kê số liệu riêng cho các ngành thuộc Bộ, trong đó có ngành thủy sản. Số liệu này có thể lấy từ nhiều nguồn: liên kết lấy từ Cục thống kê của Hải Quan, mua thông tin của nước ngoài,...

Từ đó Bộ sẽ có cơ sở xây dựng kế hoạch phát triển cụ thể của từng ngành trong ngắn hạn và định hướng phát triển trong dài hạn phù hợp với định hướng phát triển chung của đất nước và phù hợp với tình hình thực tế của Việt Nam chứ không xây dựng kế hoạch chung chung như trong thời gian vừa qua.

Trên cơ sở số liệu thống kê,

+ Bộ nên quy hoạch vùng nào sẽ ưu tiên phát triển đối với loại, mặt hàng thủy sản nào: Quy hoạch về diện tích nuôi trồng nhằm tránh tồn tại những bất hợp lý như thời gian vừa qua, đồng thời quy hoạch về sản lượng chế biến và xuất khẩu phù hợp với từng giai đoạn phát triển, tránh tăng trưởng quá nóng trong một thời kỳ nào đó hoặc vào một số thị trường nào đó, điều này sẽ gây sự chú ý và làm tiền đề các nước nhập khẩu khởi kiện.

+ Dự báo danh mục các mặt hàng hàng Việt Nam có khả năng bị kiện phá giá.

- Phân tích trên cơ sở thống kê doanh số các mặt hàng xuất khẩu chủ lực, doanh số các mặt hàng chủ lực này tại các thị trường xuất khẩu chiếm tỷ trọng lớn. Hiện nay, Việt nam chỉ mới bị kiện ở một số ngành như giày dép, thủy sản, bột lửa gas, nông sản...trong khi đó theo số liệu về các vụ kiện bán phá giá trên thế giới cho thấy những ngành bị kiện nhiều nhất là: kim loại thường, hoá chất, cao su và nhựa, máy móc thiết bị điện tử, dệt may, giấy, đá, xi măng, thủy tinh, gốm sứ, các sản phẩm chế tạo, khoáng sản, thuốc lá, giấm ăn, đồ uống,...vì vậy, trong thời gian tới chúng ta cũng cần phải để ý đến những ngành này.
- Số liệu thống kê cần phải được lưu trữ trong nhiều năm. Mỗi năm phải có so sánh trong từng tháng, từng quý. Thời điểm nào có dấu hiệu tăng đột

- Bên cạnh đó, cũng cần phải chủ động xác định xem mức giá xuất khẩu, lượng hàng hóa xuất khẩu của nước vào thị trường nước ngoài có quá lớn hay không? Thị trường nước ngoài có các nhà sản xuất cùng mặt hàng hay không và số lượng hàng hóa sản xuất của họ đáp ứng nhu cầu thị trường nội địa như thế nào, giá hàng nhập khẩu và giá hàng nội địa nước xuất khẩu chênh lệch ra sao? Việc có được những thông tin cơ bản này có ý nghĩa vô cùng quan trọng giúp ta có những điều chỉnh cho phù hợp để hạn chế các vụ kiện chống bán phá giá.

Lưu ý: Khi lập danh sách các ngành và mặt hàng có khả năng bị kiện bán phá giá, cơ quan phân tích cần thiết phải dựa trên thực tiễn của Việt Nam, song không thể tách rời việc áp dụng cơ chế chính sách chống bán phá giá của từng quốc gia. Về mặt lý thuyết Việt Nam có thể lượng hoá được khả năng bị kiện và khả năng bị áp đặt thuế cho mỗi mặt hàng. Vì vậy, các yếu tố như chi phí của nước thứ ba, mức độ ảnh hưởng của các chính trị gia, mức giá có thể bị các doanh nghiệp ở các quốc gia xuất khẩu để ý cần thiết phải được xác định khi xây dựng mô hình dự báo danh sách các ngành hàng và mặt hàng có khả năng bị kiện bán phá giá.

Tuy nhiên, để xây dựng được danh mục ngành hàng và mặt hàng Việt nam có khả năng bị kiện bán phá giá, bộ phận thống kê số liệu cần rà soát theo quốc gia và theo ngành cũng như theo tình hình sản xuất và ngoại thương của Việt Nam.

➤ ***Khuyến cáo các doanh nghiệp xây dựng chiến lược đa dạng hoá sản phẩm và đa phương hoá thị trường xuất khẩu.***

“Không ai bán phá giá trên phạm vi toàn cầu”. Đó là câu nói của các chuyên gia kinh tế hàng đầu và cũng là bài học thiết thực nhất cho Việt Nam sau vụ kiện cá da tron tại thị trường Hoa Kỳ. Nếu chúng ta khai thác được thị trường thế giới một cách đầy đủ, chúng ta hoàn toàn có thể đối phó với hành vi bán phá giá.

Vì vậy, Bộ thủy sản cần phát huy mạnh mẽ hơn nữa vai trò của mình trong việc xây dựng và duy trì “xuất khẩu có trật tự trong hoạt động thương mại hàng hoá quốc tế”.

✓ **Bộ Tài Chính**

➤ *Từng bước xây dựng và chuyển đổi hệ thống kế toán Việt Nam cho phù hợp với chuẩn mực quốc tế.*

Mục tiêu của giải pháp này là: làm cho bộ hồ sơ của các doanh nghiệp thủy sản nói chung và doanh nghiệp Việt Nam nói chung được minh bạch hoá, rõ ràng hơn, chi tiết hơn và phù hợp với chuẩn mực quốc tế, để khi bị kiện bán phá giá chúng ta có những cơ sở chứng minh phù hợp, làm cơ sở pháp lý để có thể kháng kiện.

Đối với Hoa Kỳ cũng như nhiều quốc gia khác thì các lý lẽ lập, trường phải có các bằng chứng luôn đi kèm xác thực.

Để hoàn thiện chính sách về sổ sách kế toán thì cần đổi mới theo hướng sau:

- Tiếp tục đổi mới và hoàn thiện khuôn khổ pháp lý về kế toán, kiểm toán phù hợp với định hướng nền kinh tế thị trường của Việt Nam và thực hiện chính sách kinh tế mở hội nhập với khu vực và quốc tế. Cụ thể là phải xây dựng và đưa vào thực hiện trong nền kinh tế quốc doanh một hệ thống các văn bản quy phạm pháp luật về kế toán, kiểm toán một cách đồng bộ, hoàn chỉnh, tạo môi trường pháp lý thuận lợi cho việc tiến hành công việc kiểm toán với một hệ thống các phương pháp và kỹ thuật kế toán tiên tiến thích ứng với trình độ phát triển kinh tế, đáp ứng yêu cầu của cơ chế quản lý kinh tế - tài chính nước ta và chuẩn mực với kế toán, kiểm toán quốc tế.
- Tăng cường đổi mới tổ chức và nâng cao hiệu quả hoạt động của các tổ chức làm nhiệm vụ chỉ đạo công tác kế toán kiểm toán trong nền kinh tế quốc doanh nhằm đảm bảo luật lệ, các chế độ kế toán được thực thi và phát

- Tăng cường và hoàn thiện hoạt động kiểm toán trong nền kinh tế quốc dân (kể cả kiểm toán độc lập, kế toán nhà nước và kiểm toán nội bộ). Cụ thể là nâng cao chất lượng hoạt động kiểm toán (kể cả mở rộng ra thị trường nước ngoài), tăng cường quy mô và số lượng các đơn vị cung cấp dịch vụ kế toán kiểm toán trong điều kiện hội nhập nền kinh tế thị trường. Nên thành lập nhiều công ty kiểm toán với hình thức công ty hợp danh đảm bảo trách nhiệm của người kiểm toán.
- Xây dựng đề án về chiến lược ứng dụng kỹ thuật tin học làm căn cứ định hướng và bước đi cho việc thực hiện các chương trình ứng dụng tin học, từng bước hiện đại hoá cho công tác kiểm toán, kế toán và thông tin cho các ngành, các địa phương trong từng thời kỳ. Tổ chức soạn thảo và ấn hành các tài liệu hướng dẫn có liên quan đến tin học hoá kế toán tạo điều kiện thuận lợi cho các đơn vị sử dụng.
- Xây dựng từng bước hình thành đội ngũ kế toán, kiểm toán chuyên nghiệp, lành nghề thích ứng với nền kinh tế thị trường. Cụ thể là phải: nghiên cứu, ban hành đầy đủ hệ thống văn bản hướng dẫn thực hiện hệ thống chức danh, tiêu chuẩn cán bộ nghiệp vụ chuyên môn kế toán và kiểm toán. Tổ chức đội ngũ, tiến hành thanh tra sát hạch để sắp xếp, sử dụng cán bộ công tác kiểm toán theo chức danh tiêu chuẩn. Vận hành cơ chế việc tuyển chọn, thi tuyển để nâng cấp chứng chỉ hành nghề cho cán bộ kế toán. cải tiến chương trình, nội dung đào tạo cán bộ trong các trường đại học, các trường chuyên về nghiệp vụ kế toán, kiểm toán.
- Hoàn thiện tổ chức và nâng cao chất lượng hoạt động của các tổ chức nghề nghiệp (câu lạc bộ kế toán, hội kế toán Việt nam). Tạo điều kiện thuận lợi để cán bộ kế toán trao đổi kinh nghiệm nâng cao tay nghề, nghiệp vụ đồng thời làm cầu nối giao lưu với kế toán quốc tế.

- Mở rộng quan hệ quốc tế và tiến tới hội nhập với kế toán quốc tế.

3.2.2 Nhóm giải pháp cho phía Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu Thủy sản Việt Nam - VASEP

➤ Cần phát huy vai trò là tổ chức tập hợp và tăng cường sự hợp tác giữa các doanh nghiệp nhằm hạn chế các vụ kiện có thể xảy ra

- Hiệp hội nên quy định hành vi bảo vệ lẫn nhau, trao đổi thông tin ngành, thông tin thị trường xuất khẩu, phối hợp giá cả xuất khẩu trên thị trường của các doanh nghiệp, tránh tình trạng cạnh tranh không lành mạnh có thể tạo ra có gây ra các vụ kiện của nước ngoài.

- Thiết lập cơ chế phối hợp với lợi ích các bên tham gia cùng có lợi để khuyến khích các doanh nghiệp tự nguyện tham gia Hiệp hội

- 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 nắm bắt thông tin.

- Tìm hiểu, nghiên cứu kỹ các luật bán phá giá của các quốc gia, đặc biệt là luật chống bán phá giá của các thị trường chủ lực mà mà Việt Nam xuất khẩu nhiều như Mỹ, Nhật Bản, EU,.. để phổ biến cho các doanh nghiệp. Cần chú ý các nội dung:

- Quy định các nước xuất khẩu như thế nào thì bị kiện.
- Các thông tin cần cung cấp trong vụ kiện.
- Quy định chọn nước thứ ba.
- Thời gian của từng giai đoạn vụ kiện xảy ra.
- Các biện pháp cũng như cách tính của các vụ kiện chống bán phá giá
- Quyền lợi có được trong các vụ kiện là gì như quyền được kiến nghị, phản đối các quyết định được đưa ra,..

Khi vụ kiện đã diễn ra

- Hiệp hội có thể là cơ quan đại diện, chịu trách nhiệm làm đầu mối, tập hợp các doanh nghiệp khi có vụ kiện xảy ra.

+ Hiện nay, hầu như các doanh nghiệp Việt Nam của chúng ta chưa đủ nguồn lực để tìm hiểu thị trường và thông tin về đối thủ, chưa đủ khả năng tài chính để tham gia vụ kiện một cách đơn lẻ, trong khi đó phần lớn các vụ kiện chống bán phá của nước ngoài giá thường liên quan đến số lượng lớn các doanh nghiệp. Do đó, để thống nhất hành động, cần phải có sự đoàn kết và phối hợp chặt chẽ giữa các doanh nghiệp dưới sự chỉ đạo và điều phối chung của Hiệp hội ngành hàng.

+ Hiệp hội có trách nhiệm nắm bắt thông tin đầu mối từ các cơ quan bộ ngành, từ phía nước ngoài, sau đó phổ biến lại cho các doanh nghiệp trong thời gian sớm nhất. Đồng thời là cơ quan tập hợp mọi nguồn thông tin từ phía doanh nghiệp.

- Hiệp hội có thể tư vấn, giới thiệu và thống nhất việc mời luật sư đại diện, hướng dẫn cách trả lời các bảng câu hỏi, hướng dẫn các doanh nghiệp xử lý các thông tin, cũng như việc hướng dẫn các doanh nghiệp cần làm các công việc cần thiết gì để thuận lợi cho việc điều tra, vận động các doanh nghiệp hợp tác trong quá trình điều tra...

- Trong một số trường hợp, Hiệp hội có thể có hỗ trợ về tài chính cho doanh nghiệp trong các vụ kiện bằng cách thành lập quỹ trợ giúp theo đuổi các vụ kiện.

- Ngoài ra, thì Hiệp hội cũng phải cùng với các đại diện ngoại giao, thương mại, cơ quan bộ ngành tích cực tham gia vào công tác vận động hành lang, vận động sự ủng hộ của công chúng, báo chí, cơ quan truyền thông trong nước và ở nước ngoài.

Vì vậy, vai trò của Hiệp hội là hết sức quan trọng.

3.2.3 Nhóm giải pháp cho các doanh nghiệp:

➤ *Tự nâng cao trình độ, nhận thức về vấn đề bán phá giá*

Việc đối phó với biện pháp chống BPG của nước ngoài không phải được quan tâm khi vụ kiện bắt đầu mà khi các doanh nghiệp Việt Nam làm ăn với nước ngoài thì các doanh nghiệp cần đã phải chuẩn bị tốt. Do đó, doanh nghiệp cần phải:

- Sớm tìm hiểu luật, qui định, quy trình chống bán phá của một số nước có khả năng kiện Việt Nam song song với việc thu thập, phân tích những thông tin liên quan nhằm nắm thế chủ động. Vì vậy, bản thân từng doanh nghiệp phải tự tìm hiểu, nắm rõ và có trong tay luật chống bán phá giá, quy trình điều tra chống bán phá giá của một số nước lớn như của Hoa Kỳ, của EU, của WTO. Việc tìm hiểu này giúp doanh nghiệp không còn lúng túng trong các khâu điều tra của nước kiện nhằm chuẩn bị tốt hơn.

- Tham khảo kinh nghiệm đối phó với các vụ kiện bán phá giá của một số nước: điển hình là Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc,... các nước này mặc dù bị các nước khác kiện bán phá giá khá cao nhưng cũng không ít lần các quốc gia này đã giành thắng lợi. Vì vậy, tham khảo thêm kinh nghiệm là việc làm mà các doanh nghiệp Việt nam cũng nên quan tâm.

- Nâng cao trình độ của nhân viên kinh doanh xuất nhập khẩu về ngoại ngữ, kỹ thuật kinh doanh ngoại thương. Tạo điều kiện cho các nhân viên tìm hiểu văn hoá kinh doanh của các nước mà doanh nghiệp sẽ thâm nhập thị trường có thể qua các tài liệu tham khảo, các khoá học về văn hoá đàm phán, có các cơ quan lãnh sự quán,...

➤ ***Các doanh nghiệp phải tự ý thức về tầm quan trọng của việc lưu trữ chứng từ, tài liệu trong quá trình hoạt động***

- Hoàn thiện hệ thống lưu trữ chứng từ, tài liệu của doanh nghiệp một cách có khoa học nhằm đảm bảo tính đầy đủ và chính xác của chứng từ, phù hợp với số liệu hạch toán nhằm làm cơ sở chứng minh khi cần thiết.

- Xây dựng hệ thống thông tin minh bạch và phù hợp chuẩn quốc tế: một hệ thống thông tin minh bạch được kiểm định độc lập theo đúng chuẩn quốc tế chính là các bằng chứng mạnh mẽ nhất để tự bảo vệ. Do vậy các doanh nghiệp cần nghiêm

- Doanh nghiệp cũng cần tự nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, tổ chức nhân sự trong công tác kế toán như:

- Tuyển chọn đội ngũ kế toán có trình độ, đã qua các lớp đào tạo chính quy, có trình độ ngoại ngữ tốt.
- Cho cán bộ kế toán đi đào tạo, huấn luyện để nâng cao trình độ.

➤ ***Đa dạng hóa mặt hàng xuất khẩu và nên thay đổi cơ cấu hàng xuất khẩu theo hướng nâng cao giá trị gia tăng***

- Đa dạng hóa mặt hàng xuất khẩu: Mặc dù hiện nay, các mặt hàng thủy sản xuất khẩu chủ lực của Việt Nam là tôm đông lạnh và cá đông lạnh nhưng các mặt hàng khác vẫn còn tiềm năng phát triển. Việt Nam là một nước có điều kiện tự nhiên ưu đãi với điều kiện khí hậu thuận lợi cho việc nuôi trồng nhiều loại thủy hải sản khác nhau như các loại mực, bạch tuộc, các loại cá khác,...hoặc có thể chế biến các loại cá ngừ đại dương, nghêu, ghẹ, cua,...đều là những mặt hàng có giá trị xuất khẩu cao. Do vậy, các doanh nghiệp nên khai thác các loại mặt hàng này thay vì chỉ có tôm, cá da trơn. Việc đa dạng hóa sản phẩm không những giúp các doanh nghiệp nâng được giá trị gia tăng mà còn có khả năng tăng doanh số.

- Tăng cường áp dụng các biện pháp cạnh tranh phi giá để nâng cao khả năng cạnh tranh của hàng xuất khẩu thay cho cạnh tranh bằng giá thấp. Đó là phải đầu tư nâng cao chất lượng sản phẩm, đẩy mạnh các dịch vụ hậu mãi, tiếp thị quảng cáo, áp dụng các điều kiện mua bán có lợi cho khách hàng...Thời gian vừa qua, Việt Nam đẩy mạnh xuất khẩu bằng chính sách giá thấp chứ chưa quan tâm về chất lượng. Chính điều này đã gây ra nguy cơ bị kiện bán phá giá như vụ cá Tra, cá Basa. Vì vậy, trong tương lai các doanh nghiệp cần chú trọng hơn nữa đến chất lượng sản phẩm, có nâng cao giá trị xuất khẩu của sản phẩm bằng cách đa dạng hóa

- Ngoài ra, việc chú trọng đến chất lượng sản phẩm giúp các doanh nghiệp VN có uy tín cao trên thương trường quốc tế, không như các vụ thủy hải sản bị các nước nhập khẩu trả về do bị nhiễm chất kháng sinh như vừa qua. Vì vậy nên chú ý:

- Đầu tư thay đổi máy móc thiết bị hiện đại
- Sử dụng nguồn nguyên liệu trong nước
- Tìm kiếm nguồn nguyên liệu thay thế.
- Áp dụng tiêu chuẩn về chất lượng trong sản xuất như ISO

➤ ***Đa phương hóa thị trường xuất khẩu và chú ý khai thác thị trường nội địa***

Bài học từ vụ kiện trên có thể cho thấy các doanh nghiệp thủy sản VN cần đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, tránh tập trung và phụ thuộc quá lớn vào một thị trường nào đó nhằm giảm rủi ro bị kiện. Nếu sản phẩm có chất lượng tốt, giá phải chăng, thì dù ở nơi nào, lúc nào, hàng thủy sản nước ta vẫn chiếm ưu thế;

Vì vậy, trên cơ sở định hướng của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn các doanh nghiệp cần phải:

- Đa phương dạng hoá thị trường xuất khẩu, hiện nay ngoài các thị trường xuất khẩu chủ lực như Mỹ, EU, Nhật Bản... chúng ta nên mở rộng xuất khẩu đến các thị trường lớn tiềm năng như Trung Quốc, Hàn Quốc, Úc.. hoặc các thị trường mới như Singapore, Trung Đông, Nam Phi.... Trong đó, thị trường tiềm năng là các quốc gia ở Châu Phi và Trung Đông là những nơi có dân số đông, nhu cầu ngày càng tăng lên nên ta cần tìm kiếm thông tin, khảo sát thị trường và tìm cách thâm nhập từ từ.

- Bên cạnh việc sắp xếp điều chỉnh thị trường xuất khẩu cho phù hợp thì ngành thủy sản VN cũng nên chú trọng khai thác thị trường nội địa - một thị trường có tiềm năng phát triển cao mà hầu hết các doanh nghiệp đều bỏ ngõ. Tại thị trường

➤ ***Doanh nghiệp cần giữ uy tín, tạo mối quan hệ tốt với các nhà nhập khẩu***

Kinh nghiệm cho thấy các nhà nhập khẩu, hoặc tổ chức bảo vệ người tiêu dùng hoặc các ngành sử dụng hàng hóa là đối tượng bị kiện làm nguyên liệu đầu vào tại nước khởi kiện là các bên có chung quyền lợi với các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam nên họ sẵn sàng cùng với Việt Nam đối phó với vụ kiện theo cách thức mà họ cho là phù hợp với môi trường pháp lý của nước sở tại. Bởi lẽ việc phán quyết Việt Nam có bán phá giá hay không dựa vào rất nhiều yếu tố, trong đó có cả yếu tố cộng đồng được hưởng lợi hay bị ảnh hưởng bởi hành vi bán phá giá. Nếu rõ ràng cộng đồng được hưởng lợi, nhà nhập khẩu có giá tốt, người tiêu dùng được hàng hóa rẻ thì không thể bị xem là bán phá giá và điều này phải được các nhà nhập khẩu, các nhà bán lẻ đồng tình xác nhận. Đã có trường hợp EU không phán quyết Việt Nam bán phá giá cho một số sản phẩm vì có sự can thiệp của các nhà nhập khẩu.

Vì vậy, các doanh nghiệp Việt Nam nên giữ uy tín trong các quan hệ với nhà nhập khẩu, từ đó thiết lập và tận dụng sự hậu thuẫn từ các nhà nhập khẩu, nhà phân phối, hiệp hội, người tiêu dùng tại nước khởi kiện để cùng lên tiếng phản đối vụ kiện vì quyền lợi chung.

Khi vụ kiện đã diễn ra:

➤ ***Các doanh nghiệp nên chủ động và tích cực tham gia vụ kiện ngay từ ban đầu:***

Doanh nghiệp đóng vai trò rất quan trọng, là một bên trong vụ kiện; họ có nghĩa vụ chứng minh mình không bán phá giá và phải gánh chịu rủi ro trong vụ kiện. Chính vì vậy, chủ động kháng kiện không những giúp doanh nghiệp tự bảo vệ

- Khi có vụ kiện bán phá giá xảy ra thì các doanh nghiệp Việt nam nên bình tĩnh chủ động đối phó với tình hình của vụ kiện. Việc này hết sức quan trọng, nó giúp cho phía Việt nam nhìn nhận vấn đề một cách kỹ càng hơn, chính xác hơn, từ đó chúng ta có thể tìm ra những thiếu sót của vụ kiện, những lỗ hổng trong quá trình điều tra để chúng ta có thể đưa ra những phán quyết, những khiếu kiện ngược trở lại các cơ quan điều tra.

- Các doanh nghiệp cần tích cực tham gia vụ kiện: theo quy định của Tổ Chức Thương Mại Thế giới WTO trong giải quyết bán phá giá, doanh nghiệp đóng vai trò chính trong vụ kiện còn Chính phủ chỉ đứng sau lưng hỗ trợ doanh nghiệp, nếu doanh nghiệp từ bỏ quyền kháng kiện thì cho dù bị oan thì Chính phủ cũng không cách nào cứu vãn. Đồng thời khi các doanh nghiệp không tích cực tham gia vụ kiện, hay không hợp tác trong quá trình điều tra thì mức thuế bán chống phá giá đánh vào các hàng hoá của doanh nghiệp này luôn ở mức cao nhất. Không những thế, khi các doanh nghiệp nước ngoài thắng kiện thì họ không ngần ngại thực hiện các vụ kiện tương tự cho các hàng hoá khác, như vậy cơ hội xuất khẩu cho hàng hóa Việt Nam giảm đi nhanh chóng. Khi tích cực tham gia vụ kiện có thể chúng ta thua kiện (có thể bị áp đặt) và chúng ta tổn kém rất nhiều, nhưng nếu không tham vụ kiện thì hậu quả sẽ xấu hơn nhiều, đồng thời tham gia vụ kiện chúng ta sẽ có kinh nghiệm nhiều hơn, chúng ta sẽ thực hiện tốt hơn trong các vụ kiện khác, vì tương lai chúng ta sẽ còn bị kiện nhiều hơn nữa.

➤ ***Các doanh nghiệp cần chuẩn bị tốt hồ sơ cho vụ kiện:***

- Các doanh nghiệp cần gấp rút chuẩn bị bộ hồ sơ vụ kiện, các thông tin liên quan đến doanh nghiệp mà cơ quan điều tra yêu cầu: chẳng hạn như thông tin về công ty: hình thức công ty là gì? Các thành viên trong công ty,... về các chi phí kinh doanh, bán hàng,.. đồng thời phải thu thập đầy đủ chứng từ chứng minh cho số liệu kế toán. Các thông tin, số liệu này phải được chuẩn bị một cách đầy đủ, chính xác, không sai sót. Nếu như các thông tin mà bên cơ quan điều tra yêu cầu cung cấp sai lệch thực tế, khi điều tra tại chỗ bị phát hiện không trung thực thì sẽ bị coi là không hợp tác, khi đó mức thuế đánh vào sẽ cao nhất mà doanh nghiệp phải chịu.

- Nâng cao chất lượng, độ tin cậy của báo cáo tài chính (nếu trong quá trình hoạt động báo cáo tài chính của Cty chưa được kiểm toán thì thuê kiểm toán cấp tốc báo cáo tài chính tại thời điểm gần nhất) của những công ty kiểm toán có uy tín quốc tế như KPMG, Price Water House Cooper, Ernst & Young, hay các công ty kiểm toán trong nước nhưng có uy tín cao).

Trong thời gian này, khi chuẩn mực kế toán Việt Nam còn có sự khác biệt với chuẩn mực kế toán quốc tế, nếu có xảy ra vụ kiện, các doanh nghiệp nên thuê công ty kiểm toán tư vấn và thực hiện việc hạch toán chuyển đổi báo cáo tài chính của doanh nghiệp theo chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế nhằm đảm bảo rằng bên phía đối tác không có lý do gì cho là báo cáo tài chính của ta không minh bạch. (Theo tác giả được biết thì hiện nay một số công ty kiểm toán đã thực hiện dịch vụ tư vấn và chuyển báo cáo tài chính doanh nghiệp theo chuẩn mực kế toán VN sang chuẩn mực quốc tế, đó là Cty kiểm toán Ernst & Young, Cty kiểm toán A&C,...).

➤ ***Trong quá trình điều tra của phía kiện, cần phải tạo mối quan hệ tốt với đoàn kiểm tra.***

Một vấn đề không nhỏ là giữ được thái độ đúng đắn trong quan hệ với đoàn kiểm tra trong quá trình điều tra tại chỗ. Công việc của các thanh tra của đoàn kiểm tra là kiểm tra xem các trả lời của công ty có đúng không, tức là họ được trả lương để nghi ngờ và bắt lỗi. Tuy thế cũng không nên coi họ như địch thủ, và miễn là các

Nói chung, các nguyên tắc sau đây cần phải để ý:

- Xuất hiện đúng nơi đúng lúc, biết phiên họp nào là quan trọng nhất thiết phải có mặt. Trong tất cả những vụ mà công ty bị kiện không đến dự các buổi họp, kết quả bao giờ cũng rất tệ.
- Hợp tác tích cực, trả lời tất cả các câu hỏi và cẩn thận tránh mọi hiểu lầm hay sơ ý bất lợi cho bản thân.
- Đi tới cùng, không bỏ cuộc mặc dầu diễn tiến có vẻ bất lợi.

➤ *Cần chủ động chứng minh doanh nghiệp mình hoạt động trong điều kiện nền kinh tế thị trường*

- Hiện nay, Việt Nam đang bị các nước cho là có nền kinh tế phi thị trường, chỉ một số ít các nước đã công nhận Việt Nam là nước có nền kinh tế thị trường, vì vậy điều này sẽ rất bất lợi cho các doanh nghiệp khi tham gia vụ kiện vì thường bị bên khởi kiện áp đặt tính giá bán hoặc chi phí theo một nước thay thế thứ ba.

- Tuy nhiên, một quốc gia bị coi là có nền kinh tế phi thị trường không có nghĩa là tất cả các khu vực kinh tế hay tất cả các vùng đều “phi thị trường”. Điều này có nghĩa là, dù cho nước xuất khẩu bị coi là nước có nền kinh tế phi thị trường thì các nhà sản xuất/xuất khẩu của nước này vẫn có quyền yêu cầu được sử dụng các phương pháp kinh tế thị trường nếu chứng minh được rằng, mình hoạt động trong những điều kiện của nền kinh tế thị trường và không bị can thiệp quá nhiều từ Chính phủ. Nếu cơ quan điều tra của nước nhập khẩu chấp nhận thì việc tính toán biên độ phá giá của riêng các nhà sản xuất/xuất khẩu này sẽ được dựa trên giá cả và chi phí sản xuất tại chính nước xuất khẩu mà không cần sử dụng nước thay thế.

Vì vậy, các doanh nghiệp nên tận dụng tối đa thời gian 21 ngày (kể từ ngày có kết luận là nước có nền kinh tế phi thị trường) cho các bị đơn để đối chứng, đệ trình các thông tin chứng minh doanh nghiệp xuất khẩu và sản xuất hàng hóa không

Ví dụ, mới đây, trong một cuộc điều tra chống bán phá giá đối với các nhà sản xuất đồ gỗ nội thất phòng ngủ của Trung Quốc năm 2004, một số công ty Trung Quốc đã yêu cầu Bộ Thương mại Hoa Kỳ sử dụng các số liệu thực tế trên thị trường Trung Quốc để tính toán biên độ phá giá và yêu cầu này đã được DOC chấp thuận.

➤ ***Vận động, logby nhằm đem lại kết quả có lợi cho doanh nghiệp mình***

Tạo ra những mối liên kết với các tổ chức lobby để vận động hành lang nhằm lôi kéo những đối tượng có cùng quyền lợi ở nước khởi kiện ủng hộ mình. Như trong vụ kiện tôm đã có “Liên minh hành động ngành thương mại công nghiệp tiêu dùng Mỹ” (CITAC) “Hiệp hội các nhà nhập khẩu và phân phối tôm Mỹ” (ASDA) đứng về phía các doanh nghiệp Việt Nam chống lại vụ kiện bán phá giá của Mỹ.

➤ ***Tiến hành cam kết giá khi thấy cần thiết***

Chủ động thương lượng với chính phủ của nước khởi kiện thực hiện cam kết giá nếu doanh nghiệp thực sự có hành vi phá giá, gây thiệt hại cho các doanh nghiệp cùng ngành hàng của nước nhập khẩu.

Cam kết giá là việc nhà sản xuất, xuất khẩu cam kết sửa đổi mức giá bán (tăng giá lên) hoặc cam kết ngừng xuất khẩu với giá bị coi là bán phá giá hàng hoá. Đây là một thoả thuận tự nguyện giữa các nhà sản xuất, xuất khẩu và nước nhập khẩu. Khi một cam kết giá được chấp thuận, quá trình điều tra sẽ chấm dứt.

Cam kết giá có ưu điểm là nhanh chóng hơn và ít tốn kém hơn so với việc phải hoàn tất cuộc điều tra của cơ quan điều tra về bán phá giá. Hơn nữa các nhà sản xuất, xuất khẩu ở nước bị kiện sẽ được hưởng phần lớn chênh lệch trước và sau cam kết tăng giá bán thay cho việc nộp thuế chống bán phá giá cho nước nhập khẩu. Tuy

Tóm lại, mặc dù xu hướng chung trên thế giới về các vụ kiện chống bán phá giá trong thời gian gần đây đang có chiều hướng giảm nhẹ và trong 6 tháng cuối năm 2006, Việt Nam không có tên trong danh sách các nước bị kiện chống bán phá giá nhưng vẫn rất khó có thể đánh giá tác động của những vụ việc tương tự trong thời gian sắp tới khi Việt Nam ngày càng hội nhập sâu, mạnh mẽ vào nền kinh tế thế giới. Các vụ kiện chống bán phá giá mới đối với Việt Nam khó có thể giảm trong những năm đầu khi Việt Nam đã gia nhập WTO nhưng sẽ có xu hướng tăng vào những năm sau. Vì vậy, các doanh nghiệp, Hiệp Hội, cơ quan, Chính Phủ cần phải đặc biệt quan tâm thực hiện các công tác nhằm đối phó với các rào cản thương mại phi thuế quan của các nước đang nhằm hạn chế xuất khẩu của VN.

Tuy nhiên, để thực hiện tốt công tác phòng, chống các biện pháp chống bán phá giá mà các nước có thể đánh vào hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam thì đòi hỏi phải có sự kết hợp đồng bộ, xây dựng trên tinh thần hợp tác và thống nhất từ cấp Chính Phủ, Bộ ngành và các doanh nghiệp, đồng thời phải có vận động mọi nguồn lực: dư luận, báo chí, công ty luật... và cả lực lượng Việt kiều ở nước sở tại thì các giải pháp trên mới phát huy tác dụng và mang lại hiệu quả cho phía VN hiện nay và lâu dài.

Vụ kiện về chống bán phá giá sản phẩm tôm Việt Nam tại thị trường Hoa Kỳ được xem là bài học về sự phối hợp tốt các yếu tố kinh tế, chính trị cũng như sự liên kết chặt chẽ của các doanh nghiệp liên quan với các tổ chức và đồng minh trong và ngoài nước bên cạnh công việc chuẩn bị tốt các chứng từ của doanh nghiệp và hiệp hội thủy sản. Mặc dù vẫn bị áp thuế chống bán phá giá nhưng tôm Việt Nam hưởng

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Khi nước ta đã trở thành thành viên chính thức của WTO, thị trường xuất khẩu sẽ nhanh chóng được mở rộng hơn. Điều đó cũng đồng nghĩa với việc gia tăng các vụ kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ là không loại trừ. Trung Quốc là một minh chứng khá rõ ràng và tương đồng với Việt Nam. Năm năm sau khi gia nhập WTO, số vụ kiện chống bán phá giá trung bình hằng năm của Trung Quốc là 56 vụ so với 35 trong sáu năm trước khi gia nhập WTO. Vì vậy, việc tìm ra các biện pháp ứng phó kịp thời và hiệu quả đối với các vụ kiện chống bán phá giá là một việc làm cần thiết đối với mỗi doanh nghiệp, ngành hàng của Việt Nam nói chung và của các doanh nghiệp thủy sản nói riêng.

Về nguyên tắc chung, trước hết là bản thân từng doanh nghiệp, các Hiệp hội cần: Nắm vững và vận dụng các quy định quốc tế, từ đó chủ động phòng ngừa vụ kiện, hay hạn chế tối đa hậu quả của vụ kiện. Từ các nguyên tắc cơ bản nêu trên và bài học kinh nghiệm thực tế của nước ta qua các năm, chúng ta có thể nêu một số biện pháp chính phòng tránh các vụ kiện thương mại quốc tế.

Muốn làm được trọn vẹn các biện pháp nêu trên, cộng đồng doanh nghiệp, các hiệp hội, ngành hàng Việt Nam cần đồng hành vào cuộc. Hơn lúc nào hết, mỗi doanh nghiệp và hiệp hội cần nhận thức rõ ràng vai trò tích cực của việc tham gia vụ kiện, coi việc tham gia vụ kiện là một cơ hội để doanh nghiệp thu thập thông tin, nâng cao kiến thức pháp luật, các thông lệ quốc tế và là cơ hội để chứng minh vị thế của mình trên thương trường, hội nhập kinh tế quốc tế.

Ngoài ra, để đối phó thành công ở mỗi vụ tranh chấp về bán phá giá đòi hỏi sự phối hợp nhịp nhàng giữa nhiều phía: doanh nghiệp, Hiệp hội, Bộ, Chính Phủ,... các cơ quan ban ngành khác liên quan.

KẾT LUẬN

Nỗ lực cắt giảm thuế quan và xoá bỏ hạn ngạch của Tổ chức Thương mại Thế giới trong suốt 25 năm qua đã đạt được thành tựu to lớn trong tiến trình tự do hoá thương mại. Tuy nhiên, trước thực tế cạnh tranh trong thương mại ngày càng gia tăng, các quốc gia đã sử dụng luật chống bán phá giá như một công cụ bảo hộ hữu hiệu, thay thế cho thuế quan và hạn ngạch.

Việc mở cửa nền kinh tế, tham gia ngày càng tích cực vào thị trường thế giới và sự kiện Việt Nam đã là thành viên chính thức của Tổ chức Thương Mại Thế Giới (WTO) đang đặt ra cho nền kinh tế Việt Nam nhiều vấn đề của thương mại quốc tế, trong đó có vấn đề về bán phá giá. Việt Nam vừa có nguy cơ là đối tượng của hành vi bán phá giá của các nước xuất khẩu khác, đồng thời cũng có nguy cơ bị áp đặt các biện pháp chống bán phá giá đối với hàng xuất khẩu ra nước ngoài.

Để phòng tránh, hạn chế các tác động của các biện pháp chống bán phá giá có thể xảy ra thì ngay từ bây giờ (*dù đã hơi muộn*) các doanh nghiệp VN phải nghĩ đến chiến lược đối phó với các vụ kiện như trên, tránh tình trạng “nước đến chân mới nhảy”. Trước hết, các doanh nghiệp phải lập kế hoạch chống rủi ro các vụ kiện, tìm hiểu rõ các quy định pháp lý, mặt hàng bảo hộ dễ bị khởi kiện ở các nước nhập khẩu, các thủ tục khởi kiện,... với sự trợ giúp của các chuyên gia am hiểu luật chống bán phá giá; minh bạch tài chính thể hiện ở báo cáo kiểm toán doanh nghiệp,... Ngoài ra, các nhà sản xuất cần có dự báo trước các ngành công nghiệp, các ngành xuất khẩu chủ lực của Việt nam có nguy cơ bị kiện chống bán phá giá.

Bên cạnh sự nỗ lực từ chính các doanh nghiệp thì Chính phủ, Các cơ quan ban ngành (cụ thể là Bộ Công Thương, Bộ Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn, Hiệp Hội VASEP,...) cũng cần phải có quy hoạch ngành, chiến lược và các bước đi cụ thể trong từng giai đoạn sao cho phù hợp với định hướng phát triển kinh tế của

Qua đề tài này, tác giả cũng xin đóng góp một phần hiểu biết về “bán phá giá” và “chống bán phá giá” thông qua quá trình nghiên cứu, tìm hiểu và tổng hợp từ các văn bản luật pháp hiện hành, về quy trình điều tra bán phá giá, về một số rào cản mà các doanh nghiệp có thể gặp phải, từ đó có đề ra một số giải pháp căn bản nhằm hạn chế đến mức thấp nhất thiệt hại mà các doanh nghiệp có thể gặp phải khi vụ kiện bán phá giá xảy ra.

Mặc dù những giải pháp trên về cơ bản có thể giúp các doanh nghiệp đối phó được với các vụ kiện. Tuy nhiên, việc gì cũng cần phải có thực tế và kinh nghiệm thực tiễn nhất là trong môi quan hệ giao thương, quan hệ ngoại giao giữa doanh nghiệp và các đối tác liên quan như đối tác nhập khẩu, quan hệ với những người trong DOC, ITC (của Hoa Kỳ),...là những người có quyền quyết định cao nhất. Điều này đòi hỏi về tài lobby, quan hệ, ngoại của đại diện cơ quan, lãnh đạo của nước ta mà điều này thì không có lý thuyết nào khái niệm được.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tài liệu tiếng Việt

1. Bộ Thương Mại (2005), *Sổ tay về chống bán phá giá*, Hà Nội.
2. Bộ Thương Mại (2006), *Hội thảo về thành công từ việc đối phó với vụ kiện chống bán phá giá tại Hoa Kỳ: Kinh nghiệm từ ngành chế biến tôm Việt Nam*, TP. HCM.
3. Báo Nhân Dân (2007), “Cảnh báo nguy cơ bị kiện bán phá giá”.
4. Công trình nghiên cứu (2006), “*Giải pháp đối phó với vụ kiện chống bán phá giá giày da xuất xứ từ Việt Nam của EU*”, Thành phố Hồ Chí Minh.
5. Chương trình phát triển Liên Hiệp Quốc tại Việt Nam (2006), “Chống bán phá giá và nền kinh tế phi thị trường áp dụng cho Việt Nam”.
6. Diễn đàn doanh nghiệp, “Khó chống bán phá giá trên sân nhà”.
7. Tạ Quang Dũng (2006), “Giải pháp nào để ngành thủy sản vượt qua thách thức”, Báo Nhân Dân.
8. Th.S Nguyễn Thanh Hưng (2002), “Đề tài nghiên cứu của Bộ Thương mại về việc áp dụng thuế CBPG”, Vụ Chính sách thương mại đa biên – Bộ Thương Mại, HN.
9. Đỗ Tuyết Khanh (2004), “Tìm hiểu luật và chính sách chống bán phá giá của Mỹ”, Tạp chí Thời Đại Mới.
10. TS. Đinh Mỹ Loan, TS. Trần Hữu Huỳnh, TS. Lê Hồng Hạnh, TS. Nguyễn Khánh Ngọc (2005), “Các giải pháp ứng phó của Việt Nam đối với việc chống bán phá giá trong thương mại quốc tế”, Cục Quản lý cạnh tranh.
11. TS. Đinh Thị Mỹ Loan (2006), *Chủ động ứng phó với các vụ kiện chống bán phá giá trong thương mại quốc tế*, Nhà xuất bản Lao động – Xã hội, Hà Nội.

12. Ngọc Lợi (2006), “Khái quát về bán phá giá và biện pháp đối phó”, Báo Tổng cục hải quan.
13. Lưu Hương Ly (2007), “Quy chế phi thị trường và kiện chống bán phá giá”, Đại học Luật Hà Nội, Tạp chí Nghiên cứu Lập pháp.
14. Trần Văn Nam (2005), “Hàng rào kỹ thuật trong thương mại của Mỹ đối với hàng thủy sản nhập khẩu từ Việt Nam”, Hà Nội.
15. Nhóm biên soạn Diệp Hoài Nam, Walter J. Spak, Đặng Khải Minh, Edmund Sim, Lê Công Định, Trương Nhật Quang (2003), “Luật chống bán phá giá của Hoa Kỳ: ngành thủy sản Việt Nam cần biết những gì?”.
16. Trần Kinh Tế (2007), “Ứng phó với các vụ kiện chống bán phá giá”, Báo NDân.
17. Thời báo kinh tế, “Đối phó với bán phá giá: kinh nghiệm người trong cuộc”.
18. Nguyễn Tiến Thỏa, “Bán phá giá, thông lệ Việt Nam và thế giới”, Báo smenet.com.vn.
19. GS.TS Võ Thanh Thu (2005), *Quan Hệ Kinh tế Quốc tế*, Nhà xuất bản Thống Kê.
20. Thương vụ Việt Nam tại Hoa Kỳ (2007), *Xuất khẩu sang Hoa Kỳ những điều cần biết*, Hà Nội.
21. TS. Nguyễn Thị Thu Trang, ”Điều tra chống bán phá giá tại Ấn Độ”, Ban Pháp chế, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam.
22. Nguyễn Anh Tuấn (2007), *Các Hiệp định của Tổ chức thương mại thế giới – WTO*, Nhà xuất bản Giao Thông Vận Tải, Thành phố Hồ Chí Minh.
23. Văn Phòng Quốc hội (2004), “Pháp Lệnh về Chống bán phá giá hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam”.
24. Mỹ Văn (2007), “Ứng phó các vụ kiện chống bán phá giá”, Báo Pháp luật VN.

25. Bùi Văn (2005), “Chống bán phá giá trên sân nhà, chuyện không đơn giản”, vietnamnet.com.vn.

Tài liệu tiếng Anh

1. Adam McCarty and Carl Kalapesi (2003), “The Economics of the “Non-Market Economy” Issue: Vietnam Catfish Case Study”, Mekong Economics Ltd.
2. Gary Clyde Hufbauer(1999), “Chống bán phá giá : Toàn cảnh về thực tiễn Hoa Kỳ - Bài học cho Indonesia “, Viện Nghiên cứu Kinh tế Quốc tế.
3. Mary Anastasia O'Grady, “Thành tựu của tự do hoá đang bị đe dọa “.

Các văn bản pháp luật về chống bán phá giá của Việt Nam và thế giới

1. Hiệp định thực thi Điều VI Hiệp định chung về thuế quan và thương mại 1994
2. Pháp lệnh số 20/2004/PL.UBTVQH11 ngày 29/04/2004 của Ủy ban thường vụ Quốc hội về việc chống bán phá giá hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam.
3. Chỉ thị số 20/2005/CT-TTg ngày 09/06/2005 của Thủ tướng Chính Phủ về việc chủ động phòng chống các vụ kiện thương mại nước ngoài.
4. Nghị định 90/2005/NĐ-CP ngày 11/07/2005 của Chính Phủ về việc Quy định chi tiết một số điều của Pháp lệnh Chống bán phá giá hàng hóa NK vào VN.
5. Thông tư 106/2005/TT-BTC ngày 05 tháng 12 năm 2005 của Bộ Tài chính về việc hướng dẫn thu, nộp, hoàn trả thuế chống bán phá giá, thuế chống trợ cấp và các khoản đảm bảo thanh toán thuế chống bán phá giá, thuế chống trợ cấp.
6. Nghị định số 04/2006/NĐ-CP ngày 09 tháng 01 năm 2006 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.
7. Nghị định số 04/2006/NĐ-CP ngày 09 tháng 01 năm 2006 của Chính Phủ về việc thành lập và quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn, cơ cấu tổ chức của Cục quản lý cạnh tranh.

PHỤ LỤC 1:**TOÀN VĂN HIỆP ĐỊNH THỰC THI ĐIỀU VI CỦA
HIỆP ĐỊNH CHUNG VỀ THUẾ QUAN VÀ THƯƠNG MẠI 1994**

Các Nước Thành viên dưới đây thoả thuận như sau:

PHẦN I**Điều 1***Các nguyên tắc*

Một biện pháp chống bán phá giá chỉ được áp dụng trong hoàn cảnh được qui định tại Điều VI của GATT 1994 và phải tiếp nhận việc điều tra được bắt đầu¹ và tiến hành theo đúng các qui định của Hiệp định này. Các qui định sau đây điều tiết việc áp dụng Điều VI của GATT 1994 khi có một hành động được thực thi theo luật hoặc các qui định về chống bán phá giá.

Điều 2*Xác định việc bán phá giá*

2.1 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 với giá 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.

2.2 Trong trường hợp không có các sản phẩm tương tự được bán trong nước theo các điều kiện thương mại thông thường tại nước xuất khẩu hoặc trong trường hợp việc bán trong nước đó không cho phép có được sự so sánh hợp lý do điều kiện đặc biệt của thị trường đó hoặc do số lượng hàng bán tại thị trường trong nước của nước xuất khẩu hàng hóa quá nhỏ², biên độ bán phá giá sẽ được xác định thông qua so sánh với mức giá có thể so sánh được của sản phẩm tương tự được xuất khẩu sang một nước thứ 3 thích hợp, với điều kiện là mức giá có thể so sánh được này mang tính đại diện, hoặc được xác định thông qua so sánh với chi phí sản xuất tại nước xuất xứ hàng hóa cộng thêm một khoản hợp lý chi phí quản trị, bán hàng, các chi phí chung và một khoản lợi nhuận.

¹ Từ "bắt đầu" được sử dụng trong Hiệp định này mang ý nghĩa là một hành động mang tính thủ tục theo đó một Thành viên chính thức bắt đầu một cuộc điều tra như được qui định tại Điều 5.

² Số lượng sản phẩm tương tự được dành để tiêu thụ trong nước tại nước xuất khẩu thông thường được coi là đủ lớn để xác định giá trị thực nếu doanh số bán hàng đó chiếm 5% hoặc cao hơn số lượng bán sản phẩm đang xem xét đó tới nước nhập khẩu với điều kiện là tỷ lệ thấp hơn cũng phải được chấp nhận nếu như có bằng chứng cho thấy rằng tỷ lệ thấp như vậy vẫn đạt đủ lớn để có thể so sánh một cách hợp lý.

2.2.1 Việc bán các sản phẩm tương tự tại thị trường nội địa của nước xuất khẩu hoặc bán sang một nước thứ 3 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 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 quyền³ quyết định rằng việc bán hàng đó được thực hiện trong một khoảng thời gian kéo dài⁴ với một khối lượng đáng kể⁵ 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.

2.2.1.1 Nhằm thực hiện đoạn 2 này, các chi phí thông thường được tính toán trên cơ sở sổ sách và ghi chép của nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất là đối tượng đang được điều tra với điều kiện là sổ sách này phù hợp với các nguyên tắc kế toán được chấp nhận rộng rãi tại nước xuất khẩu và phản ánh một cách hợp lý các chi phí đi kèm với việc sản xuất và bán hàng hóa đang được xem xét. Các cơ quan có thẩm quyền sẽ xem xét tất cả các bằng chứng sẵn có về việc phân bổ chi phí, trong đó bao gồm cả các bằng chứng do nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất cung cấp trong quá trình điều tra với điều kiện là việc phân bổ trên thực tế đã được nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất sử dụng trong quá khứ, đặc biệt là sử dụng trong việc xây dựng thời gian khấu hao thích hợp và hạn mức cho phép chi tiêu xây dựng cơ bản và các chi phí phát triển khác. Trừ khi đã được phản ánh trong sự phân bổ chi phí theo qui định tại tiểu mục này, các chi phí sẽ được điều chỉnh một cách thích hợp đối với các hạng mục chi phí không thường xuyên được sử dụng để làm lợi cho hoạt động sản xuất trong tương lai và/hoặc hiện tại, hoặc trong trường hợp các chi phí trong thời gian điều tra bị ảnh hưởng bởi các hoạt động khi bắt đầu sản xuất.⁶

³ Khi cụm từ "các cơ quan có thẩm quyền" được sử dụng trong Hiệp định này, cụm từ đó được hiểu là các cơ quan có đủ thẩm quyền ở mức phù hợp.

⁴ Thông thường, khoảng thời gian kéo dài là 1 năm và trong mọi trường hợp không được ít hơn 6 tháng.

⁵ Việc bán hàng dưới mức chi phí cho từng sản phẩm được thực hiện với khối lượng đáng kể khi các cơ quan có thẩm quyền xác định rằng mức giá bán bình quân gia quyền của giao dịch đang được xem xét để quyết định giá trị thông thường ở mức thấp hơn chi phí bình quân gia quyền cho mỗi sản phẩm, hoặc khi xác định rằng khối lượng bán dưới mức chi phí không nhỏ hơn 20% khối lượng được bán trong giao dịch đang được xem xét để xác định giá trị thông thường.

⁶ Việc điều chỉnh chi phí cho phù hợp với hoạt động khi bắt đầu sản xuất sẽ phản ánh các chi phí vào thời điểm cuối của giai đoạn bắt đầu sản xuất hoặc, trong trường hợp giai đoạn bắt đầu sản xuất dài hơn giai đoạn

2.2.2 Nhằm thực hiện đoạn 2, tổng số tiền chi phí cho quản lý, bán hàng và các chi phí chung khác sẽ được xác định dựa trên các số liệu thực tế liên quan đến quá trình sản xuất và bán sản phẩm tương tự theo điều kiện thương mại thông thường của nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất đang bị điều tra đó. Khi số tiền trên không thể xác định theo cách này thì số tiền đó được xác định trên cơ sở như sau:

- (i) số tiền thực tế phát sinh và được nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất này chi tiêu trong quá trình sản xuất và bán hàng thuộc nhóm sản phẩm giống hệt tại thị trường của nước xuất xứ hàng hóa;
- (ii) bình quân gia quyền của số tiền thực tế phát sinh và được nhà xuất khẩu hoặc sản xuất khác chi tiêu trong quá trình sản xuất và bán sản phẩm tương tự tại thị trường của nước xuất xứ hàng hóa;
- (iii) bất kỳ biện pháp hợp lý nào khác với điều kiện là mức lợi nhuận được định ra theo cách đó không được vượt quá mức lợi nhuận các nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất khác thu được khi bán hàng thuộc nhóm sản phẩm giống hệt hàng hóa trên tại thị trường của nước xuất xứ hàng hóa.

2.3 Trong trường hợp không tồn tại mức giá xuất khẩu hoặc cơ quan có thẩm quyền hữu quan thấy rằng mức giá xuất khẩu không đáng tin cậy vì lý do nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu hoặc một bên thứ ba nào đó có quan hệ với nhau hoặc có thoả thuận về bù trừ, giá xuất khẩu có thể được diễn giải trên cơ sở mức giá khi sản phẩm nhập khẩu được bán ở khâu đầu cho một người mua hàng độc lập hoặc nếu như sản phẩm đó không được bán lại hoặc không được bán lại theo các điều kiện giống với điều kiện nhập khẩu hàng hóa thì mức giá có thể được xác định trên một cơ sở hợp lý do cơ quan có thẩm quyền tự quyết định.

2.4 Giá xuất khẩu sẽ được so sánh một cách công bằng với giá trị thông thường. Việc so sánh trên được tiến hành ở cùng một khâu thống nhất của quá trình mua bán, thường là tại khâu xuất xưởng và so sánh việc bán hàng vào cùng thời điểm hoặc thời điểm càng giống nhau càng tốt. Đối với từng trường hợp cụ thể, có thể có sự chiếu cố hợp lý về những sự khác biệt có thể ảnh hưởng đến việc so sánh giá trong đó bao gồm sự khác biệt về điều kiện bán hàng, thuế, dung lượng thương mại, khối lượng, đặc tính vật lý và bất kỳ sự khác biệt nào khác có biểu hiện ảnh hưởng đến việc so sánh giá.⁷ Trong trường hợp được đề cập đến tại đoạn 3, được phép tính

tiến hành điều tra, thì phải phản ánh được các chi phí gần đó nhất mà các cơ quan có thẩm quyền có thể xem xét trong quá trình điều tra.

⁷ Các nhân tố trên có khả năng trùng lặp nhau, do đó cơ quan có thẩm quyền phải đảm bảo không lặp lại những điều chỉnh đã thực hiện theo như qui định tại điều này.

2.4.1 Khi sự so sánh được nêu tại đoạn 4 đòi hỏi cần có sự chuyên đổi đồng tiền, việc chuyên đổi phải sử dụng tỷ giá tại thời điểm bán hàng⁸ với điều kiện là nếu ngoại hối thu được từ việc bán hàng xuất khẩu được bán trên thị trường kỳ hạn thì tỷ giá trong thương vụ bán ngoại hối kỳ hạn đó sẽ được sử dụng. Những biến động của tỷ giá hối đoái sẽ được bỏ qua trong quá trình điều tra và các cơ quan có thẩm quyền sẽ cho phép các nhà xuất khẩu có được ít nhất 60 ngày để điều chỉnh giá xuất khẩu của họ cho phép giá này phản ánh những xu hướng bền vững của tỷ giá tiền tệ trong thời gian điều tra.

2.4.2 Thực hiện các qui định điều chỉnh sự so sánh công bằng tại đoạn 4, việc xác định có tồn tại biên độ phá giá hay không trong suốt giai đoạn điều tra, thông thường sẽ dựa trên cơ sở so sánh giữa giá trị bình quân gia quyền thông thường với giá bình quân gia quyền của tất cả các giao dịch xuất khẩu có thể so sánh được hoặc thông qua so sánh giữa giá trị thông thường với giá xuất khẩu trên cơ sở từng giao dịch. Giá trị thông thường được xác định trên cơ sở bình quân gia quyền có thể được đem so sánh với giá của từng giao dịch cụ thể nếu như các cơ quan có thẩm quyền xác định rằng cơ cấu giá xuất khẩu đối với những người mua khác nhau, khu vực khác nhau và thời điểm khác nhau có sự chênh lệch đáng kể và khi có thể đưa ra giải thích về việc tại sao sự khác biệt này không thể được tính toán một cách đầy đủ khi so sánh bằng phương pháp sử dụng bình quân gia quyền so với bình quân gia quyền hoặc giao dịch so với giao dịch.

2.5 Trong trường hợp sản phẩm không được nhập khẩu trực tiếp từ nơi xuất xứ hàng hóa mà được xuất khẩu sang lãnh thổ Thành viên nhập khẩu hàng hóa đó từ một nước trung gian, giá của hàng hóa khi được bán từ nước xuất khẩu sang nước nhập khẩu thông thường sẽ được so sánh với mức giá có thể so sánh được tại nước xuất khẩu. Tuy nhiên, có thể đem so sánh với mức giá tại nước xuất xứ hàng hóa ví dụ như trong trường hợp sản phẩm chỉ đơn thuần chuyển cảng qua nước xuất khẩu

⁸ Thông thường, ngày bán hàng có thể là ngày của hợp đồng, ngày của đơn mua hàng, ngày xác nhận đơn đặt hàng hoặc ngày của hóa đơn, tùy theo ngày nào là ngày thực tế tạo lập nên điều kiện bán hàng thực tế.

2.6 Trong toàn bộ Hiệp định này, khái niệm "sản phẩm tương tự" sẽ được hiểu là sản phẩm giống hệt, tức là sản phẩm có tất cả các đặc tính giống với sản phẩm đang được xem xét, hoặc trong trường hợp không có sản phẩm nào như vậy thì là sản phẩm khác mặc dù không giống ở mọi đặc tính nhưng có nhiều đặc điểm gần giống với sản phẩm được xem xét.

2.7 Điều này không ảnh hưởng gì đến Điều khoản Bổ sung thứ 2 đối với đoạn 1, Điều VI tại Phụ lục I, GATT 1994.

Điều 3

Xác định thiệt hại⁹

3.1 Việc xác định thiệt hại nhằm thực hiện Điều VI của GATT 1994 phải được tiến hành dựa trên bằng chứng xác thực và thông qua điều tra khách quan cả về hai khía cạnh: (a) khối lượng sản phẩm nhập khẩu được bán phá giá và ảnh hưởng của hàng hóa được bán phá giá đến giá trên thị trường nội địa của các sản phẩm tương tự và (b) hậu quả của hàng nhập khẩu này đến các nhà sản xuất các sản phẩm trên ở trong nước.

3.2 Đối với khối lượng hàng nhập khẩu được bán phá giá, cơ quan điều tra phải xem xét liệu hàng nhập khẩu được bán phá giá có tăng lên đáng kể hay không, việc tăng này có thể là tăng tuyệt đối hoặc tương đối khi so sánh với mức sản xuất hoặc nhu cầu tiêu dùng tại nước nhập khẩu. Về tác động của hàng nhập khẩu được bán phá giá đối với giá, cơ quan điều tra phải xem xét có phải là hàng được bán phá giá đã được giảm giá đáng kể so với giá của sản phẩm tương tự tại nước nhập khẩu hay không, hoặc xem xét có đúng là hàng nhập khẩu đó làm giảm giá ở mức đáng kể hoặc ngăn không cho giá tăng đáng kể, điều lẽ ra đã xảy ra nếu không bán phá giá hàng nhập đó. Không một hoặc một số nhân tố nào trong tất cả các nhân tố trên đủ để có thể đưa đến kết luận mang tính quyết định.

3.3 Khi sản phẩm nhập khẩu đang bị điều tra chống bán phá giá được nhập khẩu từ nhiều nguồn khác nhau, cơ quan điều tra có thể đánh giá ảnh hưởng một cách tổng hợp của hàng nhập khẩu này chỉ trong trường hợp cơ quan này xác định được rằng: (a) biên độ bán phá giá được xác định đối với hàng nhập khẩu từ mỗi nước vượt quá mức tối thiểu có thể bỏ qua (*de minimis*) được qui định tại khoản 8 Điều 5 và số lượng hàng nhập khẩu từ mỗi nước không ở mức có thể bỏ qua được; (b) việc

⁹ Theo Hiệp định này, ngoại trừ những chỗ được chỉ rõ khác đi, khái niệm "thiệt hại" được hiểu là thiệt hại vật chất đối với một ngành sản xuất trong nước hoặc ảnh hưởng vật chất làm chậm quá trình thành lập một ngành sản xuất và được diễn giải theo đúng các qui định của Điều này.

3.4 Việc kiểm tra ảnh hưởng của hàng nhập khẩu được bán phá giá đối với ngành sản xuất trong nước có liên quan phải bao gồm việc đánh giá tất cả các nhân tố và chỉ số có ảnh hưởng đến tình trạng của ngành sản xuất, trong đó bao gồm mức suy giảm thực tế và tiềm ẩn của doanh số, lợi nhuận, sản lượng, thị phần, năng suất, tỉ lệ lãi đối với đầu tư, tỉ lệ năng lực được sử dụng; các nhân tố ảnh hưởng đến giá trong nước, độ lớn của biên độ bán phá giá; ảnh hưởng xấu thực tế hoặc tiềm ẩn đối với chu chuyển tiền mặt, lượng lưu kho, công ăn việc làm, tiền lương, tăng trưởng, khả năng huy động vốn hoặc nguồn đầu tư. Danh mục trên chưa phải là đầy đủ, dù có một hoặc một số nhân tố trong các nhân tố trên cũng không nhất thiết đưa ra kết luận mang tính quyết định.

3.5 Cần phải chứng minh rằng sản phẩm được bán phá giá thông qua các ảnh hưởng của việc bán phá giá như được qui định tại đoạn 2 và 4 gây ra thiệt hại theo như cách hiểu của Hiệp định này. Việc chứng minh mối quan hệ nhân quả giữa hàng nhập khẩu được bán phá giá và thiệt hại đối với sản xuất trong nước được dựa trên việc kiểm tra tất cả các bằng chứng có liên quan trước các cơ quan có thẩm quyền. Các cơ quan có thẩm quyền cũng phải tiến hành điều tra các nhân tố được biết đến khác cũng đồng thời gây thiệt hại đến ngành sản xuất trong nước và thiệt hại gây ra bởi những nhân tố đó sẽ không được tính vào ảnh hưởng do hàng bị bán phá giá gây ra. Không kể những yếu tố khác, các nhân tố có thể tính đến trong trường hợp này bao gồm: số lượng và giá của những hàng hóa nhập khẩu không bị bán phá giá, giảm sút của nhu cầu hoặc thay đổi về hình thức tiêu dùng, các hành động hạn chế thương mại hoặc cạnh tranh giữa nhà sản xuất trong nước và nước ngoài, phát triển của công nghệ, khả năng xuất khẩu và năng suất của ngành sản xuất trong nước.

3.6 ảnh hưởng của hàng nhập khẩu được bán phá giá sẽ được đánh giá trong mối tương quan với sản xuất trong nước của sản phẩm tương tự nếu như các số liệu có được cho phép phân biệt rõ ràng ngành sản xuất đó trên cơ sở các tiêu chí về qui trình sản xuất, doanh số và lợi nhuận của nhà sản xuất. Nếu như việc phân biệt rõ ràng ngành sản xuất đó không thể tiến hành được, thì ảnh hưởng của hàng nhập khẩu được bán phá giá sẽ được đánh giá bằng cách đánh giá việc sản xuất của một nhóm, một loại sản phẩm ở phạm vi hẹp nhất, trong đó vẫn bao gồm sản phẩm tương tự, để có thể có được các thông tin cần thiết về nhóm sản phẩm này.

3.7 Việc xác định sự đe dọa ra thiệt hại về vật chất hay không phải được tiến hành dựa trên các chứng cứ thực tế và không được phép chỉ căn cứ vào phỏng đoán, suy diễn hoặc một khả năng mơ hồ. Sự thay đổi trong hoàn cảnh có thể gây thiệt hại do việc bán phá giá phải trong phạm vi có thể dự đoán được một cách chắc chắn và sẽ

¹⁰ Khi quyết định xem có tồn tại nguy cơ gây thiệt hại vật chất hay không, cơ quan có thẩm quyền phải tiến hành xem xét các nhân tố bao gồm nhưng không giới hạn bởi các nhân tố sau:

- (i) tỉ lệ gia tăng đáng kể hàng nhập khẩu được bán phá giá vào thị trường trong nước và đó là dấu hiệu cho thấy rất có khả năng nhập khẩu sẽ gia tăng ở mức lớn;
- (ii) các nhà xuất khẩu có năng lực sản xuất đủ lớn có thể dùng ngay được hoặc có sự gia tăng đáng kể trong tương lai gần về năng lực sản xuất của nhà xuất khẩu và đây là dấu hiệu cho thấy có nhiều khả năng sẽ có sự gia tăng đáng kể của hàng xuất khẩu được bán phá giá sang thị trường của Thành viên nhập khẩu sau khi đã tính đến khả năng các thị trường xuất khẩu khác có thể tiêu thụ thêm được một lượng xuất khẩu nhất định;
- (iii) liệu hàng nhập khẩu được nhập với mức giá có tác động làm giảm hoặc kìm hãm đáng kể giá trong nước và có thể làm tăng nhu cầu đối với hàng nhập khẩu thêm nữa hay không;
- (iv) số thực tồn kho của sản phẩm được điều tra.

Không một nhân tố nào trong số các nhân tố nêu trên bản thân nó có đủ tính quyết định để dẫn đến kết luận nhưng tổng hợp các nhân tố trên sẽ dẫn đến kết luận là việc tiếp tục xuất khẩu phá giá là tiềm tàng và nếu như không áp dụng hành động bảo hộ thì thiệt hại vật chất sẽ xảy ra.

3.8. Trong những trường hợp hàng nhập khẩu được bán phá giá có thể gây ra thiệt hại, thì việc áp dụng các biện pháp chống bán phá giá sẽ được đặc biệt quan tâm xem xét và quyết định.

Điều 4

Định nghĩa về Ngành sản xuất trong nước

4.1 Nhằm thực hiện Hiệp định này, khái niệm "ngành sản xuất trong nước" được hiểu là dùng để chỉ tập hợp chung các nhà sản xuất trong nước sản xuất các sản phẩm tương tự hoặc là để chỉ những nhà sản xuất có tổng sản phẩm chiếm phần lớn tổng sản xuất trong nước của các sản phẩm đó, trừ các trường hợp:

¹⁰ Một ví dụ, mặc dù không phải là duy nhất, là khi có được lý do mang tính thuyết phục rằng, trong tương lai gần, sẽ có sự gia tăng đáng kể của hàng hóa nhập khẩu tại mức giá được bán phá giá.

- (i) khi có những nhà sản xuất có quan hệ¹¹ với nhà xuất khẩu hoặc nhà nhập khẩu hoặc chính họ là người nhập khẩu hàng hóa đang bị nghi là được bán phá giá thì khái niệm "ngành sản xuất trong nước" có thể được hiểu là dùng để chỉ tất cả các nhà sản xuất còn lại;
- (ii) trong trường hợp biệt lệ khi lãnh thổ của Thành viên có ngành sản xuất đang được xem xét bị phân chia thành hai hay nhiều thị trường cạnh tranh nhau và các nhà sản xuất tại mỗi thị trường có thể được coi là ngành sản xuất độc lập nếu như (a) các nhà sản xuất tại thị trường đó bán tất cả hoặc hầu như tất cả sản phẩm đang được xem xét tại thị trường đó, và (b) nhu cầu tại thị trường đó không được cung ứng ở mức độ đáng kể bởi các nhà sản xuất sản phẩm đang được xem xét nằm ngoài lãnh thổ trên. Trong trường hợp trên, có thể được coi là có thiệt hại ngay cả khi phần lớn ngành sản xuất không bị thiệt hại với điều kiện là có sự tập trung nhập khẩu hàng được bán phá giá vào thị trường độc lập đó và điều kiện nữa là hàng nhập khẩu được bán phá giá gây thiệt hại đối với các nhà sản xuất sản xuất ra toàn bộ hoặc gần như toàn bộ lượng sản xuất tại thị trường đó.

4.2 Khi "ngành sản xuất trong nước" được hiểu là các nhà sản xuất tại một khu vực, tức là một thị trường nhất định như được qui định tại khoản 1(ii), thuế chống phá giá sẽ chỉ được đánh¹² vào các sản phẩm được dành riêng để tiêu thụ tại thị trường đó. Nếu như hiến pháp của Thành viên không cho phép việc đánh thuế chống phá giá như trên, Thành viên nhập khẩu hàng có thể đánh thuế chống phá giá một cách không hạn chế chỉ khi (a) các nhà xuất khẩu được tạo cơ hội để có thể đình chỉ việc xuất khẩu với mức giá được coi là phá giá vào khu vực nói trên hoặc bằng một cách khác nào đó có thể đưa ra đảm bảo theo đúng qui định tại Điều 8 đã không đưa ra đảm bảo thích đáng; và (b) thuế chống phá giá trên chỉ đánh vào sản phẩm của nhà sản xuất cụ thể đang cung cấp cho khu vực nói trên.

4.3 Trong trường hợp hai hoặc hơn hai nước đã đạt đến mức độ hội nhập theo như qui định tại đoạn 8(a) Điều XXIV của Hiệp định GATT và các nước này có được những đặc tính của một thị trường thống nhất, ngành sản xuất trong toàn bộ khu vực đã hội nhập với nhau sẽ được hiểu là ngành sản xuất trong nước được qui định tại đoạn 1.

¹¹ Nhằm thực hiện đoạn này, các nhà sản xuất được coi là có quan hệ với nhà xuất khẩu hoặc nhà nhập khẩu chỉ trong các trường hợp sau: (a) 1 trong số họ bị bên kia kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp; (b) cả hai bị một người thứ 3 kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp; hoặc (c) họ cùng nhau kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp một người thứ 3, với điều kiện là có lý do để tin hoặc nghi ngờ rằng mối quan hệ đó có thể làm cho nhà sản xuất có liên quan cư xử khác với các nhà sản xuất khác không có mối quan hệ như vậy. Trong khoản này, một bên được coi là kiểm soát bên kia khi bên kiểm soát có khả năng trên luật pháp hoặc thông qua hoạt động hạn chế hoặc chỉ đạo bên bị kiểm soát.

¹² Khi được sử dụng trong Hiệp định này, "đánh thuế" được hiểu là việc định mức hoặc thu một khoản thuế một cách dứt khoát hoặc mang tính pháp lý cuối cùng.

4.4 Các qui định tại đoạn 6 của Điều 3 cũng được áp dụng cho Điều này.

Điều 5
Quá trình điều tra

5.1 Trừ phi có qui định khác tại đoạn 6 dưới đây, một cuộc điều tra để quyết định xem thực sự có tồn tại việc bán phá giá không cũng như quyết định mức độ và ảnh hưởng của trường hợp đang bị nghi ngờ là bán phá giá sẽ được bắt đầu khi có đơn yêu cầu bằng văn bản của ngành sản xuất trong nước hoặc của người nhân danh cho ngành sản xuất trong nước.

5.2 Đơn yêu cầu được nhắc đến tại đoạn 1 sẽ bao gồm bằng chứng của: (a) việc bán phá giá, (b) sự thiệt hại theo đúng với cách hiểu của Điều VI của Hiệp định GATT 1994 và được diễn giải tại Hiệp định này và (c) mối quan hệ nhân quả giữa hàng nhập khẩu được bán phá giá và thiệt hại đang nghi ngờ xảy ra. Việc khẳng định một cách đơn giản mà không được cụ thể hóa bằng các bằng chứng xác đáng sẽ không được coi là đáp ứng đủ các điều kiện đề ra tại đoạn này. Đơn yêu cầu sẽ bao gồm những thông tin hợp lý mà người nộp đơn có được về các vấn đề sau:

- (i) đặc điểm của người nộp đơn, mô tả về số lượng và giá trị của sản phẩm tương tự mà người nộp đơn sản xuất trong nước. Khi đơn yêu cầu được làm nhân danh ngành sản xuất trong nước, đơn yêu cầu đó phải chỉ rõ ngành sản xuất gửi đơn đó đúng danh bằng cách liệt kê tất cả các nhà sản xuất làm ra sản phẩm tương tự ở trong nước được biết đến (hoặc các hiệp hội của các nhà sản xuất sản phẩm tương tự ở trong nước) và ở chừng mực nhất định các nhà sản xuất này tính toán để đưa ra mô tả về số lượng và giá trị của sản xuất trong nước của sản phẩm tương tự đó do các nhà sản xuất này làm ra.
- (ii) mô tả đầy đủ về sản phẩm bị nghi ngờ là bán phá giá, tên nước xuất xứ của hàng hóa đó, những người được biết là nhà xuất khẩu và sản xuất hàng hóa đó ở nước ngoài và những nhà nhập khẩu hàng hóa đó.
- (iii) thông tin về giá bán hàng hóa đang được xem xét khi được tiêu thụ trong nước tại nước xuất xứ hoặc nước xuất khẩu hàng hóa đó (hoặc, trong trường hợp thích hợp, các thông tin về giá bán khi hàng hóa được bán từ nước xuất xứ hoặc xuất khẩu hàng hóa đó sang nước thứ ba hoặc thông tin về cấu thành giá trị của sản phẩm đó) và thông tin về giá xuất khẩu hoặc trong trường hợp thích hợp thì là giá khi sản phẩm đó được bán lại lần đầu tiên cho một người mua độc lập tại lãnh thổ của Thành viên nhập khẩu hàng đó.

- (iv) thông tin về diễn tiến khối lượng nhập khẩu của hàng bị nghi là bán phá giá, ảnh hưởng của hàng nhập khẩu này đến giá của hàng hóa tương tự trên thị trường nội địa và hậu quả của hàng nhập khẩu đối với ngành sản xuất trong nước, các thông tin trên được biểu hiện dưới hình thức các nhân tố và chỉ số có quan hệ đến tình trạng của ngành sản xuất trong nước ví dụ như các nhân tố được liệt kê tại đoạn 2 và 4 của Điều 3.

5.3 Các cơ quan có thẩm quyền sẽ điều tra mức độ xác thực và đầy đủ của các bằng chứng được đưa ra tại đơn yêu cầu để quyết định xem liệu đã có được các bằng chứng đầy đủ để bắt đầu quá trình điều tra hay không.

5.4 Một cuộc điều tra sẽ không được bắt đầu căn cứ theo đoạn 1 trừ phi các cơ quan có thẩm quyền, trên cơ sở đánh giá mức độ ủng hộ hoặc phản đối¹³ với đơn yêu cầu của các nhà sản xuất sản phẩm tương tự, đã quyết định được rằng đơn đúng là được ngành sản xuất trong nước yêu cầu hoặc được yêu cầu thay mặt cho ngành sản xuất trong nước.¹⁴ Đơn yêu cầu sẽ được coi là được yêu cầu bởi ngành sản xuất trong nước hoặc đại diện cho ngành sản xuất trong nước nếu như đơn này được ủng hộ bởi các nhà sản xuất chiếm tối thiểu 50% tổng sản lượng của sản phẩm tương tự được làm bởi các nhà sản xuất đã bày tỏ ý kiến tán thành hoặc phản đối đơn yêu cầu đó. Tuy nhiên, điều tra sẽ không được bắt đầu nếu như các nhà sản xuất bày tỏ ý kiến tán thành điều tra chiếm ít hơn 25% tổng sản lượng của sản phẩm tương tự được ngành sản xuất trong nước làm ra.

5.5 Trừ phi quyết định bắt đầu điều tra đã được đưa ra, các cơ quan có thẩm quyền sẽ tránh không công bố đơn yêu cầu bắt đầu điều tra. Tuy nhiên, sau khi đã nhận được đơn kèm theo các tài liệu hợp lệ và trước khi tiến hành bắt đầu quá trình điều tra, các cơ quan có thẩm quyền có thể thông báo cho chính phủ của Thành viên xuất khẩu hàng hóa có liên quan.

5.6 Trong trường hợp đặc biệt, nếu như các cơ quan hữu quan quyết định bắt đầu một cuộc điều tra mặc dù không có đơn yêu cầu tiến hành điều tra của hay đại diện cho ngành sản xuất trong nước, các cơ quan này chỉ tiến hành điều tra khi có đầy đủ các bằng chứng về việc phá giá về thiệt hại và mối quan hệ nhân quả như được qui định tại đoạn 2 để biện minh cho hành động bắt đầu điều tra.

¹³ Trong trường hợp các ngành sản xuất phân tán bao gồm số lượng quá lớn các nhà sản xuất, các cơ quan có thẩm quyền có thể quyết định mức độ ủng hộ hoặc phản đối với đơn đó bằng cách sử dụng kỹ thuật chọn mẫu thống kê hợp lý.

¹⁴ Các Thành viên nhận thức được rằng tại lãnh thổ của một số Thành viên nhất định, nhân công của các nhà sản xuất trong nước làm các sản phẩm tương tự hoặc đại diện của các nhân công này có thể tự nộp đơn yêu cầu hoặc ủng hộ đơn yêu cầu điều tra theo như qui định của khoản 1.

5.7 Bằng chứng của việc phá giá và thiệt hại sẽ được xem xét đồng thời (a) để đưa ra quyết định có bắt đầu điều tra hay không và (b) trong quá trình điều tra sau đó bắt đầu tính từ ngày không muộn hơn ngày đầu tiên mà các biện pháp tạm thời được áp dụng theo như các qui định của Hiệp định này.

5.8 Một đơn yêu cầu như được qui định tại đoạn 1 sẽ bị từ chối và cuộc điều tra sẽ bị đình chỉ ngay lập tức nếu như các cơ quan hữu quan thấy rằng không có đầy đủ bằng chứng về việc bán phá giá hoặc về thiệt hại đủ để biện minh cho việc triển khai điều tra trường hợp phá giá đó. Các trường hợp điều tra cũng được đình chỉ ngay lập tức trong trường hợp cơ quan có thẩm quyền xác định rằng biên độ bán phá giá không đáng kể (*de minimis*) hoặc trong trường hợp khối lượng hàng nhập khẩu được bán phá giá hoặc thiệt hại tiềm ẩn hoặc thiệt hại thực tế không đáng kể. Biên độ bán phá giá được coi là ở mức tối thiểu/không đáng kể nếu biên độ đó thấp hơn 2% của giá xuất khẩu. Khối lượng nhập khẩu thông thường sẽ được coi là không đáng kể nếu như khối lượng hàng nhập khẩu được bán phá giá từ một nước cụ thể nào đó chiếm ít hơn 3% tổng nhập khẩu các sản phẩm tương tự vào nước nhập khẩu, ngoại trừ trường hợp số lượng nhập khẩu của các sản phẩm tương tự từ mỗi nước có khối lượng nhập dưới 3%, nhưng tổng số các sản phẩm tương tự của những nước này được nhập vào nước nhập khẩu chiếm trên 7% nhập khẩu sản phẩm tương tự vào Thành viên nhập khẩu.

5.9 Qui trình điều tra chống bán phá giá không được phép làm cản trở thủ tục thông quan.

5.10 Ngoại trừ những trường hợp đặc biệt, quá trình điều tra phải được kết thúc trong vòng 1 năm và trong mọi trường hợp không được vượt quá 18 tháng kể từ ngày bắt đầu điều tra.

Điều 6 **Bằng chứng**

6.1 Tất cả các bên liên quan đến một cuộc điều tra chống bán phá giá phải được thông báo về những thông tin mà cơ quan có thẩm quyền yêu cầu và phải có đầy đủ cơ hội để có thể cung cấp bằng văn bản các bằng chứng mà họ cho rằng có liên quan đến cuộc điều tra đó.

6.1.1 Các nhà xuất khẩu hoặc các nhà sản xuất trong nước phải có được ít nhất 30 ngày để trả lời bằng câu hỏi được sử dụng trong điều tra chống bán phá giá¹⁵. Bất kỳ yêu cầu nào về việc kéo dài thời hạn 30 ngày trên phải

¹⁵ Nhìn chung, thời gian tối đa cho các nhà xuất khẩu được tính từ ngày nhận được bằng câu hỏi và trong hiệp định này các nhà xuất khẩu được coi là đã nhận được bằng câu hỏi một tuần sau khi bằng câu hỏi đó được gửi cho người nhận hoặc được chuyển cho cơ quan đại diện ngoại giao thích hợp của Thành viên xuất khẩu hàng hóa hoặc trong trường hợp Thành viên đó của WTO là một lãnh thổ hải quan độc lập thì là cơ quan đại diện chính thức cho lãnh thổ xuất khẩu hàng hóa đó.

6.1.2 Nếu như các yêu cầu về bảo vệ thông tin mật cho phép, các bằng chứng được một bên đệ trình bằng văn bản sẽ được cung cấp cho các bên khác cũng quan tâm và tham gia vào quá trình điều tra.

6.1.3 Ngay sau khi bắt đầu tiến hành điều tra, các cơ quan có thẩm quyền phải cung cấp toàn bộ văn bản của đơn yêu cầu điều tra họ nhận được theo như đoạn 1 Điều 5 cho các nhà xuất khẩu được biết đến¹⁶ và cho cơ quan có thẩm quyền của nước xuất khẩu hàng hóa đó cũng như sẵn sàng cung cấp cho các bên hữu quan khác khi được yêu cầu. Yêu cầu về việc bảo vệ các thông tin bí mật sẽ được cân nhắc một cách hợp lý theo như qui định tại đoạn 5.

6.2 Trong suốt quá trình điều tra chống bán phá giá, các bên quan tâm đều phải được tạo đầy đủ cơ hội để có thể bảo vệ lợi ích của mình. Để đạt được điều đó, các cơ quan có thẩm quyền, khi được yêu cầu, phải tạo điều kiện cho tất cả các bên quan tâm được gặp gỡ với các bên có lợi ích trái với họ để các bên có thể trình bày quan điểm đối lập nhau cũng như những lập luận phản bác quan điểm của nhau. Khi bố trí như trên cần tính đến yêu cầu bảo vệ thông tin mật và tạo thuận tiện cho các bên. Các bên không có nghĩa vụ buộc phải tham dự cuộc gặp gỡ trên và việc không tham dự cuộc gặp gỡ trên sẽ không làm ảnh hưởng đến lợi ích của bên đó trong vụ điều tra. Các bên quan tâm, khi có đủ lý lẽ biện minh, có quyền được trình bày các thông tin bằng miệng.

6.3 Các thông tin được trình bày bằng miệng như được qui định tại đoạn 2 chỉ được cơ quan có thẩm quyền xem xét nêu như sau đó các thông tin này được cung cấp dưới dạng văn bản và sẵn sàng cung cấp cho các bên quan tâm như được qui định tại tiểu đoạn 1.2.

6.4 Trong trường hợp có thể thực hiện được, các cơ quan có thẩm quyền phải tạo cơ hội về thời gian hợp lý cho các bên có quan tâm xem tất cả các thông tin không mang tính bảo mật như qui định tại đoạn 5, liên quan đến việc trình bày trường hợp của họ và được cơ quan có thẩm quyền sử dụng trong quá trình điều tra và để cho họ có thể chuẩn bị trình bày trên cơ sở các thông tin đó.

6.5 Bất kỳ thông tin nào mang tính bảo mật (ví dụ như thông tin khi được công bố sẽ đem lại lợi thế cạnh tranh đáng kể cho các đối thủ cạnh tranh hoặc thông tin khi được công bố sẽ có ảnh hưởng xấu đến người cung cấp thông tin hoặc người mà

¹⁶ Các bên hiểu rằng trong trường hợp có quá nhiều nhà xuất khẩu, đơn yêu cầu điều tra đầy đủ dưới dạng văn bản sẽ chỉ được cung cấp cho các cơ quan có thẩm quyền của nước xuất khẩu hoặc của hiệp hội thương mại có liên quan.

6.5.1 Các cơ quan có thẩm quyền sẽ yêu cầu các bên hữu quan cung cấp các thông tin bảo mật để có được tóm tắt không mang tính bảo mật của những thông tin này. Các bản tóm tắt trên đủ chi tiết để có thể cho phép mọi người hiểu được hợp lý về nội dung của các thông tin được cung cấp dưới dạng mật. Trong hoàn cảnh đặc biệt, các bên có thể chỉ rõ ràng các thông tin này không thể đem tóm tắt được. Trong trường hợp đặc biệt đó, bên đó phải cung cấp một bản tuyên bố chỉ rõ lý do tại sao không thể tiến hành tóm tắt được.

6.5.2 Nếu như các cơ quan có thẩm quyền thấy rằng yêu cầu được bảo mật thông tin là không hợp lý và nếu như người cung cấp thông tin không muốn phổ biến thông tin đó hoặc không muốn công bố bảng tóm tắt hoặc bảng khái quát các thông tin, cơ quan có thẩm quyền có thể bỏ qua không xem xét các thông tin đó trừ phi các nguồn hợp lý khác cho thấy là các thông tin trên là chính xác.¹⁷

6.6 Trừ trường hợp được qui định tại đoạn 8, các cơ quan có thẩm quyền trong quá trình tiến hành điều tra sẽ tự xác định mức độ hài lòng đối với độ chính xác của các thông tin do các bên hữu quan cung cấp và được lấy làm căn cứ để đưa ra kết luận.

6.7 Để có thể xác minh các thông tin được cung cấp hoặc để thu thập thêm các thông tin chi tiết, cơ quan có thẩm quyền có thể tiến hành điều tra trên lãnh thổ của các Thành viên khác nếu như các công ty liên quan đồng ý và sau khi đã tiến hành thông báo cho đại diện chính phủ của Thành viên và Thành viên này không phản đối việc điều tra đó. Các thủ tục được mô tả tại Phụ lục I sẽ được áp dụng cho tiến trình điều tra được thực hiện trên lãnh thổ của Thành viên khác. Không làm ảnh hưởng đến yêu cầu bảo mật thông tin, các cơ quan có thẩm quyền sẽ công khai hoặc công bố kết quả của các cuộc điều tra này cho các công ty hữu quan và công khai kết quả này cho bên yêu cầu tiến hành điều tra theo đúng với qui định tại đoạn 9.

6.8 Trong trường hợp bất kỳ bên nào đó từ chối không cho tiếp cận thông tin hoặc từ chối không cung cấp các thông tin trong một khoảng thời gian hợp lý hoặc ngăn cản đáng kể công tác điều tra, quyết định sơ bộ và quyết định cuối cùng, dù khẳng

¹⁷ Các Thành viên nhận thức được rằng tại lãnh thổ của một số Thành viên nhất định, việc cung cấp thông tin có thể được yêu cầu tuân thủ theo lệnh bảo vệ thông tin được xác định một cách chặt chẽ.

¹⁸ Các Thành viên nhất trí rằng không được phép từ chối các yêu cầu bảo mật thông tin một cách tùy tiện.

6.9 Trước khi đưa ra quyết định cuối cùng, cơ quan có thẩm quyền sẽ thông báo cho tất cả các bên có quan tâm về các chứng cứ chủ chốt được xem xét làm cơ sở cho việc quyết định liệu có áp dụng các biện pháp nhất định nào đó không. Việc thông báo trên sẽ được tiến hành đủ sớm để các bên có thể bảo vệ quyền lợi của mình.

6.10 Thông thường, các cơ quan có thẩm quyền sẽ quyết định một biên độ phá giá cho mỗi nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất được biết đến là người cung cấp sản phẩm đang bị điều tra. Trong trường hợp khó có thể đưa ra một quyết định khả thi do liên quan đến quá nhiều nhà xuất khẩu, nhà nhập khẩu hay loại hàng hóa, các cơ quan có thẩm quyền có thể hạn chế phạm vi kiểm tra trong một số lượng hợp lý các bên có quan tâm hoặc giới hạn sản phẩm bằng cách sử dụng mẫu được chấp nhận theo lý thuyết thống kê trên cơ sở thông tin mà các cơ quan này có được tại thời điểm chọn mẫu hoặc hạn chế ở tỷ lệ lớn nhất của khối lượng hàng xuất khẩu từ nước đang được điều tra mà cơ quan này có thể tiến hành điều tra được.

6.10.1 Việc lựa chọn các nhà xuất khẩu, nhà nhập khẩu, nhà sản xuất hoặc loại sản phẩm được đề cập đến tại đoạn này sẽ được tiến hành dựa trên cơ sở tham vấn và sau khi có được sự nhất trí của nhà xuất khẩu, nhà sản xuất hoặc nhà nhập khẩu liên quan.

6.10.2 Trong trường hợp cơ quan có thẩm quyền giới hạn phạm vi điều tra của mình như được qui định tại đoạn này, họ vẫn sẽ xác định biên độ phá giá cho mỗi nhà xuất khẩu hoặc mỗi nhà sản xuất dù chưa được lựa chọn ban đầu nhưng đã cung cấp thông tin cần thiết kịp thời để có thể xem xét trong quá trình điều tra. Trừ khi số lượng nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất quá lớn làm cho gánh nặng điều tra đối với từng trường hợp đơn lẻ trở nên quá nặng đối với cơ quan có thẩm quyền và cản trở khả năng cơ quan này có thể hoàn thành quá trình điều tra đúng thời gian đã định. Việc tự nguyện trả lời sẽ được khuyến khích.

6.11 Trong Hiệp định này, "các bên liên quan" bao gồm:

- (i) một nhà xuất khẩu hoặc một nhà sản xuất nước ngoài hoặc một nhà nhập khẩu của sản phẩm đang được điều tra hoặc là một hiệp hội ngành nghề, hiệp hội kinh doanh mà đại đa số thành viên của hiệp hội đó là nhà sản xuất, nhà xuất khẩu, nhà nhập khẩu sản phẩm đó;
- (ii) chính phủ của Thành viên xuất khẩu; và

- (iii) nhà sản xuất các sản phẩm tương tự tại nước nhập khẩu hoặc một hiệp hội thương mại, hiệp hội kinh doanh mà đại đa số thành viên của hiệp hội đó là nhà sản xuất sản phẩm tương tự trên lãnh thổ của Thành viên nhập khẩu.

Danh sách các bên liên quan nêu trên không loại trừ khả năng Thành viên có thể đưa thêm vào các bên liên quan các bên trong nước hoặc nước ngoài khác các bên đã được nêu ở trên.

6.12 Các cơ quan có thẩm quyền phải tạo cơ hội cho người tiêu dùng hàng hóa tham gia điều tra cho mục đích công nghiệp hoặc cho hiệp hội người tiêu dùng trong trường hợp sản phẩm đó được bán lẻ rộng rãi, cung cấp các thông tin về hành động phá giá, về thiệt hại và mối liên hệ nhân quả có liên quan đến quá trình điều tra.

6.13 Các cơ quan có thẩm quyền sẽ cứu xét đầy đủ tới những khó khăn mà các bên hữu quan, đặc biệt là đối với các công ty nhỏ gặp phải trong quá trình cung cấp thông tin và phải hỗ trợ khi có thể.

6.14 Các thủ tục được đề ra ở trên không nhằm mục đích ngăn cản cơ quan có thẩm quyền tiến hành nhanh chóng các bước bắt đầu tiến hành điều tra, đưa ra quyết định sơ bộ và quyết định cuối cùng, dù quyết định đó mang tính khẳng định hay phủ định nghi ngờ ban đầu, tuân thủ đúng với các qui định của Hiệp định này.

Điều 7

Các biện pháp tạm thời

7.1 Các biện pháp tạm thời chỉ được phép áp dụng nếu như:

- (i) việc điều tra đã được khởi đầu theo đúng qui định tại Điều 5, việc này đã được thông báo cho công chúng và các bên hữu quan đã được tạo đầy đủ cơ hội để đệ trình thông tin và đưa ra khuyến nghị;
- (ii) kết luận ban đầu đã xác nhận rằng có việc bán phá giá và có dẫn đến gây thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước; và
- (iii) các cơ quan có thẩm quyền hữu quan kết luận rằng cần áp dụng các biện pháp này để ngăn chặn thiệt hại đang xảy ra trong quá trình điều tra.

7.2 Các biện pháp tạm thời có thể được áp dụng dưới hình thức thuế tạm thời hoặc tối ưu hơn là áp dụng dưới hình thức đảm bảo - bằng tiền mặt đặt cọc hoặc tiền đảm bảo - tương đương với mức thuế chống phá giá được dự tính tạm thời và không được cao hơn biên độ phá giá được dự tính tạm thời. Việc cho hàng nhập khẩu

7.3 Các biện pháp tạm thời không được phép áp dụng sớm hơn 60 ngày kể từ ngày kể từ ngày bắt đầu điều tra.

7.4 Việc áp dụng các biện pháp tạm thời sẽ được hạn chế ở một khoảng thời gian càng ngắn càng tốt và không vượt quá 4 tháng; khi có yêu cầu của các nhà xuất khẩu đại diện cho một tỉ lệ đáng kể khối lượng thương mại liên quan, cơ quan có thẩm quyền có thể quyết định kéo dài thời gian áp dụng không vượt quá 6 tháng. Trong quá trình điều tra, nếu như cơ quan có thẩm quyền kiểm tra xem liệu một mức thuế thấp hơn biên độ phá giá có thể loại bỏ thiệt hại phát sinh hay không, khoảng thời gian trên có thể lần lượt kéo dài thành 6 và 9 tháng.

7.5 Khi áp dụng các biện pháp tạm thời, cần tuân thủ các qui định liên quan tại Điều 9.

Điều 8

Cam kết về giá

8.1 Các thủ tục điều tra có thể¹⁹ được đình chỉ hoặc chấm dứt mà không áp dụng bất cứ biện pháp tạm thời hay thuế chống phá giá nào nếu như các nhà xuất khẩu có cam kết ở mức thoả đáng sẽ điều chỉnh giá của mình hoặc đình chỉ hành động bán phá giá vào khu vực đang điều tra để các cơ quan có thẩm quyền thấy được rằng thiệt hại do việc bán phá giá gây ra đã được loại bỏ. Khoản giá tăng thêm khi cam kết về giá như vậy không được cao hơn mức cần thiết để có thể loại bỏ biên độ bán phá giá. Khuyến khích việc chỉ yêu cầu mức gia tăng giá thấp hơn biên độ bán phá giá nếu như mức đó đủ để loại bỏ thiệt hại đối với sản xuất trong nước.

8.2 Không được phép yêu cầu hoặc chấp nhận cam kết về giá của các nhà xuất khẩu trừ khi các cơ quan có thẩm quyền của Thành viên nhập khẩu đã có quyết định sơ bộ khẳng định có việc bán phá giá và có thiệt hại do việc bán phá giá đó gây ra.

8.3 Cam kết giá được đưa ra có thể không được chấp nhận nếu như các cơ quan có thẩm quyền xét thấy việc chấp nhận đó không mang tính thực tế ví dụ như vì lý do số lượng các nhà xuất khẩu quá lớn hoặc vì các lý do khác, bao gồm cả các lý do liên quan đến chính sách chung. Nếu như trường hợp đó xảy ra và nếu như có thể thực hiện được, các cơ quan có thẩm quyền sẽ cung cấp cho các nhà xuất khẩu lý do

¹⁹ Từ "có thể" không được phép hiểu có nghĩa là cho phép vừa tiếp tục các thủ tục, vừa áp dụng cam kết về giá trừ phi được qui định khác đi tại khoản 4.

8.4 Nếu như một cam kết được chấp nhận thì quá trình điều tra về việc có tồn tại việc bán phá giá và thiệt hại sẽ vẫn được hoàn thành nếu như nhà xuất khẩu muốn và cơ quan có thẩm quyền quyết định như vậy. Trong trường hợp đó, nếu như kết luận là không có việc bán phá giá hoặc không có thiệt hại thì cam kết về giá sẽ tự động kết thúc, trừ khi kết luận đó là kết quả của cam kết về giá hiện hành. Trong trường hợp đó, cơ quan có thẩm quyền có thể yêu cầu duy trì cam kết trong một khoảng thời gian hợp lý phù hợp với các qui định của hiệp định này. Trong trường hợp quyết định khẳng định có việc bán phá giá và thiệt hại, cam kết về giá sẽ được tiếp tục phù hợp với các qui định của hiệp định này.

8.5 Cơ quan có thẩm quyền của Thành viên nhập khẩu có thể gợi ý cho nhà xuất khẩu đưa ra cam kết về giá tuy nhiên nhà xuất khẩu sẽ không bị buộc phải đưa ra cam kết về giá. Việc các nhà xuất khẩu không đưa ra cam kết hoặc không chấp nhận đề nghị đưa ra cam kết sẽ không ảnh hưởng gì đến việc xem xét trường hợp đó. Tuy nhiên, cơ quan có thẩm quyền có quyền quyết định rằng đe dọa gây ra tổn thất sẽ lớn hơn nếu như việc bán phá giá hàng nhập khẩu được tiếp tục.

8.6 Các cơ quan có thẩm quyền của Thành viên nhập khẩu có thể yêu cầu các nhà xuất khẩu đã đưa ra cam kết giá được chấp nhận phải cung cấp các thông tin định kỳ liên quan đến việc hoàn thành cam kết đó và việc xác định độ xác thực của các thông tin liên quan. Trong trường hợp có vi phạm đối với cam kết, các cơ quan có thẩm quyền tại Thành viên nhập khẩu có quyền nhanh chóng áp dụng các hành động trong đó bao gồm áp dụng ngay các biện pháp tạm thời sử dụng các thông tin tốt nhất sẵn có theo đúng các qui định của Hiệp định này. Trong trường hợp đó, thuế ở mức nhất định có thể được áp dụng theo đúng Hiệp định này đối với các sản phẩm được đưa vào quá trình tiêu thụ không sớm hơn 90 ngày trước khi bắt đầu áp dụng các biện pháp tạm thời, với điều kiện việc áp dụng hồi tố như vậy không được áp dụng cho hàng được nhập khẩu trước khi cam kết về giá được đưa ra.

Điều 9

Quyết định đánh thuế và thu thuế chống bán phá giá

9.1 Quyết định về việc có đánh thuế chống bán phá giá hay không sau khi tất cả các điều kiện để có thể đánh thuế đã được đáp ứng và quyết định xem liệu mức thuế chống bán phá giá sẽ tương đương hay thấp hơn biên độ phá giá sẽ do cơ quan có thẩm quyền của Thành viên nhập khẩu quyết định. Việc đánh thuế trên lãnh thổ của tất cả các Thành viên, không nên cứng nhắc và nên áp dụng mức thuế thấp hơn biên độ phá giá nếu như mức thuế thấp hơn này đủ để loại bỏ thiệt hại đối với sản xuất trong nước.

9.2 Khi thuế chống phá giá được áp dụng đối với một sản phẩm nào đó, thuế đó sẽ được thu theo mức hợp lý đối với mỗi trường hợp, trên cơ sở không phân biệt đối xử đối với hàng nhập khẩu từ tất cả các nguồn bị coi là bán phá giá và gây thiệt hại, trừ những nguồn đã có cam kết về giá được chấp nhận theo như qui định tại Hiệp định này. Các cơ quan có thẩm quyền sẽ nêu rõ tên các nhà cung cấp sản phẩm liên quan. Tuy nhiên, nếu như có nhiều nhà cung cấp từ cùng một nước và việc nêu tên các nhà sản xuất này không thực hiện được, các cơ quan có thẩm quyền có thể chỉ nêu tên nước liên quan. Nếu như có nhiều nhà cung cấp từ nhiều nước, cơ quan có thẩm quyền có thể nêu tên tất cả các nhà cung cấp hoặc, nếu như không thể làm như vậy, thì nêu tên các nước liên quan.

9.3 Mức thuế chống bán phá giá không được phép vượt quá biên độ bán phá giá được xác định theo như Điều 2.

9.3.1 Khi thuế chống bán phá giá được thu trên cơ sở hồi tố, việc quyết định nghĩa vụ nộp thuế chống bán phá giá cuối cùng sẽ được thực hiện càng nhanh càng tốt, thông thường trong khoảng 12 tháng và trong mọi trường hợp không được vượt quá 18 tháng kể từ sau ngày quyết định được mức thuế chống bán phá giá phải nộp²⁰. Tất cả các khoản hoàn thuế đều phải được tiến hành nhanh chóng và trong khoảng thời gian không vượt quá 90 ngày kể từ ngày xác định được nghĩa vụ thuế cuối cùng phải nộp theo như qui định tại Hiệp định này. Trong mọi trường hợp, nếu như việc hoàn thuế không được thực hiện trong vòng 90 ngày thì các cơ quan có thẩm quyền phải giải thích khi được yêu cầu.

9.3.2 Khi thuế chống bán phá giá được định cho giai đoạn tương lai thì phải có qui định hoàn thuế nhanh chóng đối với những khoản nộp vượt quá biên độ phá giá khi được yêu cầu. Việc hoàn thuế đối với khoản thuế nộp vượt quá biên độ phá giá thực tế đó thông thường phải được tiến hành trong vòng 12 tháng và trong mọi trường hợp không được muộn hơn 18 tháng kể từ ngày nhà sản xuất sản phẩm chịu thuế chống bán phá giá đó gửi đơn yêu cầu kèm theo các đầy đủ bằng chứng. Khi đã được cho phép hoàn thuế, việc hoàn thuế thông thường phải được thực hiện trong vòng 90 ngày kể từ ngày đưa ra quyết định đó.

9.3.3 Để quyết định có hoàn thuế hay không và nếu có thì ở mức nào trong trường hợp giá xuất khẩu được xây dựng như được qui định tại đoạn 3 Điều 2, các cơ quan có thẩm quyền phải tính đến thay đổi về trị giá thông thường, về chi phí phát sinh giữa giai đoạn nhập khẩu và bán lại hàng hóa, biến động về giá bán lại mà được phản ánh bởi giá bán sau đó, phải tính toán giá xuất khẩu không có khấu trừ đối với mức thuế chống bán

²⁰ Việc tuân thủ qui định về thời hạn được nêu tại khoản này và tiểu khoản 3.2 có thể không thực hiện được khi sản phẩm đang được xem xét phải chịu các thủ tục rà soát tư pháp.

9.4 Trong trường hợp các cơ quan có thẩm quyền hạn chế phạm vi điều tra như qui định tại câu thứ 2 của đoạn 10 Điều 6, các mức thuế áp dụng đối với hàng nhập khẩu của các nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất không thuộc diện điều tra không được vượt quá các mức sau:

- (i) số bình quân gia quyền của biên độ phá giá của các nhà xuất khẩu và nhà sản xuất được lựa chọn điều tra; hoặc
- (ii) trong trường hợp nghĩa vụ nộp thuế chống bán phá giá được tính toán trên cơ sở trị giá thông thường trong tương lai thì không được vượt mức chênh lệch giữa số bình quân gia quyền của biên độ phá giá của các nhà xuất khẩu và nhà sản xuất với giá xuất khẩu của các nhà xuất khẩu và nhà sản xuất không thuộc diện điều tra,

với điều kiện là các cơ quan có thẩm quyền trong quá trình thực thi qui định tại đoạn này sẽ không xét tới các trường hợp biên độ bán phá giá bằng không hoặc ở mức không đáng kể hoặc mức biên độ được xác định theo như đoạn 8 Điều 6. Các cơ quan có thẩm quyền phải áp dụng mức thuế riêng cho mỗi trường hợp hoặc áp dụng trị giá thông thường đối với các nhà xuất khẩu và nhà sản xuất không thuộc diện điều tra nhưng đã cung cấp các thông tin cần thiết trong quá trình điều tra như đã qui định tại tiểu đoạn 10.2 Điều 6.

9.5 Nếu một sản phẩm phải chịu thuế chống bán phá giá tại nước nhập khẩu, các cơ quan có thẩm quyền phải nhanh chóng xem xét lại để có thể quyết định biên độ phá giá cho từng trường hợp đối với những nhà xuất khẩu và nhà sản xuất không tiến hành xuất khẩu hàng hóa đó sang nước nhập khẩu vào thời gian tiến hành điều tra với điều kiện là các nhà xuất khẩu và nhà sản xuất này phải chứng minh được rằng mình không có liên hệ gì với các nhà sản xuất và nhà xuất khẩu của nước xuất khẩu đang phải chịu thuế chống bán phá giá này. Việc xem xét lại nói trên phải được tiến hành trên cơ sở khản trương như với việc định thuế thông thường và các thủ tục rà soát tại nước nhập khẩu. Không được phép đánh thuế chống bán phá giá đối với các nhà xuất khẩu và nhà sản xuất đang thuộc diện xem xét lại. Tuy nhiên các cơ quan có thẩm quyền có quyền giữ mức định thuế và/hoặc yêu cầu bảo lãnh để có thể đảm bảo được rằng nếu như việc xem xét lại đưa đến kết quả là phải đánh thuế đối với các nhà xuất khẩu và nhà sản xuất này thì thuế chống bán phá giá đó có thể được thu trên cơ sở hồi tố tính từ ngày bắt đầu việc xem xét lại.

Điều 10 *Truy thu thuế*

10.1 Các biện pháp tạm thời và thuế chống phá giá chỉ được áp dụng đối với các sản phẩm được đưa vào tiêu dùng sau thời điểm mà quyết định đưa ra lần lượt theo đoạn 1 Điều 7 và đoạn 1 Điều 9 bắt đầu có hiệu lực, trừ các trường hợp ngoại lệ được qui định tại điều này.

10.2 Trong trường hợp đã có xác định thiệt hại chính thức (không phải ở mức độ đe dọa gây thiệt hại hoặc việc gây ra các chậm trễ trong sự thành lập của một ngành sản xuất trong nước) hoặc trong trường hợp đã có thể xác định chính thức nguy cơ gây thiệt hại, theo đó tác động của các hàng hóa nhập khẩu được bán phá giá, trong trường hợp không có các biện pháp tạm thời, đã dẫn tới việc xác định thiệt hại, thuế chống phá giá sẽ được áp dụng hồi tố đối với toàn bộ thời gian các biện pháp tạm thời, nếu có, có hiệu lực.

10.3 Nếu thuế chống bán phá giá được chính thức đưa ra cao hơn mức thuế suất tạm thời đã nộp hay phải nộp, hoặc mức nộp ước tính tạm thời để bảo hộ, thì số chênh lệch sẽ không thu. Nếu mức thuế chính thức thấp hơn mức thuế suất tạm thời đã nộp hay phải nộp, hoặc mức nộp ước tính tạm thời để bảo hộ, thì số chênh lệch sẽ được hoàn lại hay số thuế phải nộp sẽ được tính lại tùy từng trường hợp cụ thể.

10.4 Trừ các trường hợp được quy định trong đoạn 2, khi đã xác định được nguy cơ gây thiệt hại thực sự hay làm chậm sự phát triển của ngành sản xuất trong nước (mặc dù chưa phát sinh thiệt hại) thì chỉ có thể áp dụng thuế chống phá giá chính thức bắt đầu từ ngày xác định được nguy cơ gây thiệt hại hay thực sự làm chậm sự phát triển của ngành sản xuất, mọi khoản tiền ký quỹ đã thu trong quá trình thực hiện các biện pháp tạm thời sẽ được hoàn lại và tất cả các tài sản bảo đảm sẽ được giải phóng ngay.

10.5 Khi đã xác định không có dấu hiệu phá giá thì toàn bộ các khoản tiền ký quỹ đã thu trong thời gian áp dụng các biện pháp tạm thời sẽ được hoàn lại và tất cả các tài sản bảo đảm sẽ được giải phóng ngay.

10.6 Mức thuế chống phá giá chính thức sẽ được áp dụng đối với các sản phẩm được đưa vào tiêu dùng trong thời gian không quá 90 ngày trước khi áp dụng các biện pháp tạm thời, khi các cơ quan có thẩm quyền xác định sản phẩm bị bán phá giá sẽ căn cứ vào:

- (i) đã có tiền sử bán phá giá gây thiệt hại hoặc người nhập khẩu đã biết hoặc sau này biết rằng người xuất khẩu đang bán phá giá và việc bán phá giá này sẽ gây thiệt hại, và
- (ii) thiệt hại do bán phá giá hàng loạt đối với một sản phẩm trong thời gian ngắn, nếu xét về thời gian cũng như khối lượng hàng nhập khẩu được bán phá giá và các tình huống khác (như sự gia tăng nhanh chóng lượng hàng

10.7 Các cơ quan hữu quan có thể, sau khi đã bắt đầu thực hiện điều tra, có các biện pháp chẳng hạn như tạm thời ngừng việc định giá, đánh giá tùy theo yêu cầu cần thiết để thu thuế chống phá giá hồi tố, theo quy định tại đoạn 6, khi các cơ quan này đã có đủ bằng chứng rằng các điều kiện được đưa ra tại đoạn này đã được đáp ứng.

10.8 Thuế chống bán phá giá không được áp dụng hồi tố theo đoạn 6 đối với các sản phẩm được đưa vào tiêu dùng trước khi bắt đầu tiến hành điều tra.

Điều 11

Thời hạn áp dụng và việc xem xét lại thuế chống phá giá và các cam kết về giá

11.1 Thuế chống phá giá vẫn tiếp tục có giá trị cho tới khi cần thiết để chống lại các trường hợp bán phá giá gây thiệt hại trong nước.

11.2 Các cơ quan hữu quan sẽ xem xét lại yêu cầu tiếp tục duy trì thuế chống phá giá trong trường hợp các cơ quan thấy cần thiết hoặc trên cơ sở đề nghị của các bên có liên quan đã cung cấp các thông tin tích cực đủ để đề nghị xem xét lại²¹, với điều kiện là khoảng thời gian hợp lý đã hết kể từ khi chính thức áp dụng thuế chống phá giá. Các bên có liên quan có quyền đề nghị các cơ quan có thẩm quyền xem xét việc tiếp tục áp dụng thuế chống phá giá có cần thiết nữa hay không, liệu các tác hại của việc bán phá giá có còn tiếp diễn hay lại xảy ra hay không nếu thuế chống phá giá được điều chỉnh hay loại bỏ hoàn toàn. Sau khi đã xem xét theo các thủ tục nêu ra trong đoạn này, các cơ quan hữu quan có thể quyết định việc áp dụng thuế chống phá giá là không còn cần thiết và loại thuế này sẽ được ngừng áp dụng ngay.

11.3 Ngoại trừ các quy định của đoạn 1 và 2, thuế chống phá giá sẽ chấm dứt hiệu lực không muộn hơn 5 năm kể từ khi được áp dụng (hoặc kể từ ngày tiến hành đánh giá thẩm định theo đoạn 2 nếu việc xem xét thẩm định này bao gồm cả cả việc xem xét có phá giá hay không và có thiệt hại hay không, hoặc theo đoạn này), trừ phi các cơ quan hữu quan ra quyết định rằng việc hết hạn hiệu lực của thuế chống phá giá có thể dẫn tới sự tiếp tục cũng như tái phát sinh hiện tượng phá giá và các thiệt hại²², sau khi tự tiến hành xem xét trước ngày này hoặc trên cơ sở đề nghị hợp lý do ngành sản xuất trong nước hoặc các đề nghị lập theo uỷ nhiệm của các ngành sản xuất này trong một khoảng thời gian hợp lý trước khi hết hạn. Trên cơ sở đó, thuế

²¹ Việc quyết định nghĩa vụ phải thanh toán thuế chống phá giá cuối cùng như được quy định tại khoản 3, điều 9 bản thân nó không có nghĩa là việc xem xét lại theo như cách hiểu của Điều này.

²² Trong trường hợp thuế chống phá giá được thu trên cơ sở hồi tố, nếu như kết luận của quá trình điều tra gần nhất theo thủ tục được quy định tại tiểu đoạn 3.1 của Điều 9 là sẽ không đánh thuế, thì bản thân đó không buộc các cơ quan có thẩm quyền phải chấm dứt áp dụng thuế có thời hạn.

11.4 Các quy định trong Điều 6 về các bằng chứng và thủ tục cần thiết sẽ được áp dụng đối với tất cả các lần đánh giá lại theo Điều này. Các cuộc thẩm định này sẽ được tiến hành nhanh gọn và hoàn tất trong vòng 12 tháng tính từ ngày bắt đầu đánh giá.

11.5 Các qui định trong Điều này sẽ được áp dụng với những thay đổi nếu có với các hình thức định giá theo quy định trong Điều 8.

Điều 12

Thông báo công khai và Giải thích các quyết định

12.1 Khi các cơ quan có thẩm quyền đã có đủ các bằng chứng cần thiết để tiến hành điều tra trường hợp bán phá giá theo Điều 5, Thành viên hay các Thành viên tại đó đang có điều tra đối với các sản phẩm nghi ngờ bán phá giá và các bên hữu quan khác được các cơ quan điều tra biết tới là có quyền lợi liên quan tới trường hợp này sẽ nhận được thông báo.

12.1.1 Trong thông báo về việc bắt đầu tiến hành điều tra, hoặc trong một báo cáo riêng²³ sẽ có các thông tin đầy đủ đối với các mục sau:

- (i) tên nước hoặc các nước xuất khẩu và sản phẩm có liên quan;
- (ii) ngày bắt đầu điều tra;
- (iii) cơ sở nghi vấn có trường hợp bán phá giá;
- (iv) tóm tắt các yếu tố tạo cơ sở xem xét có thiệt hại;
- (v) địa chỉ các cơ quan đại diện của các bên hữu quan;
- (vi) hạn thời gian dành cho các bên hữu quan trong việc đóng góp ý kiến.

12.2 Sẽ có thông báo công khai về bất kỳ quyết định tạm thời cũng như chính thức nào, dù là quyết định khẳng định hay phủ quyết, các quyết định được thực hiện các thủ tục theo Điều 8, cũng như các quyết định kết thúc các thủ tục này và việc chấm dứt thực hiện thuế chống phá giá. Các thông báo này sẽ nêu rõ hoặc thông qua các

²³ Trong trường hợp các cơ quan có thẩm quyền cung cấp thông tin và diễn giải theo đúng qui định Điều này dưới dạng một báo cáo riêng thì các cơ quan này phải đảm bảo rằng công chúng có khả năng tiếp cận được tới bản báo cáo đó.

12.2.1 Thông báo về việc áp dụng các biện pháp tạm thời sẽ nêu rõ, trừ phi nội dung này được đưa trong báo cáo riêng, giải thích cụ thể cho việc xác định một cách tạm thời việc bán phá giá và các thiệt hại và sẽ đề cập tới các thực tế và các luật lệ để giải thích việc chấp nhận hay từ chối các lập luận đề ra. Các thông báo hay báo cáo này, phải tuân thủ yêu cầu về việc bảo vệ thông tin bí mật, sẽ có các nội dung sau:

- (i) tên gọi của các công ty cung ứng hàng, hoặc trong trường hợp không có đầy đủ thông tin, tên nước cung cấp;
- (ii) mô tả hàng hóa đáp ứng yêu cầu của hải quan;
- (iii) mức giá bán hạ và giải thích đầy đủ các lý do cho các phương pháp được áp dụng và so sánh giá xuất khẩu và giá thông thường của sản phẩm có liên quan theo yêu cầu của Điều 2;
- (iv) sự xem xét có liên quan tới xác định thiệt hại theo yêu cầu của Điều 3;
- (v) các lý do chính đưa đến quyết định cuối cùng.

12.2.2 Thông báo về quyết định hoặc về việc ngừng điều tra đối với các trường hợp được xác định áp dụng thuế chống phá giá hoặc đối với trường hợp chấp nhận cam kết về giá sẽ bao gồm, trừ phi được nêu ra trong báo cáo riêng, tất cả các thông tin về thực tế hay quy định luật pháp và các lý do đưa tới việc thực hiện các biện pháp chính thức hoặc việc chấp nhận cam kết về giá, đồng thời các thông báo công khai này cũng tuân thủ các nguyên tắc bảo mật thông tin. Đặc biệt, thông báo hay báo cáo sẽ đưa ra các thông tin như mô tả trong tiêu đoạn 2.1 cũng như các lý do chấp nhận hay từ chối các lập luận hay kiến nghị của nhà xuất khẩu hay nhập khẩu và cơ sở cho bất kỳ quyết định nào được đưa ra theo tiêu đoạn 10.2 của Điều 6.

12.2.3 Thông báo công khai về việc chấm dứt hay đình chỉ điều tra dựa trên cơ sở chấp nhận hoạt động theo điều 8 sẽ bao gồm, trừ phi được đưa ra trong báo cáo riêng, những thông tin về các phân không cần bảo mật của các hoạt động.

12.3 Các qui định của điều này sẽ được áp dụng với những sửa đổi cần thiết cho việc bắt đầu cũng như hoàn tất các quá trình xem xét lại theo quy định tại Điều 11 và các quyết định được đưa ra tại Điều 10 nhằm áp dụng hồi tố về thuế chống phá giá.

Điều 13

Rà soát tư pháp

Các Thành viên mà pháp luật trong nước đã có các quy định về biện pháp chống bán phá giá sẽ tiếp tục duy trì các thủ tục tố tụng và xét xử tư pháp và trọng tài cũng như hành chính nhằm mục đích đánh giá xem xét các biện pháp hành chính có liên quan tới các quyết định cuối cùng trong nội dung của Điều 11. Các hình thức toà án hay các thủ tục này sẽ được đặt độc lập đối với các cơ quan hữu quan chịu trách nhiệm đưa ra các quyết định hoặc xem xét lại có liên quan..

Điều 14

Hành động chống bán phá giá nhân danh một nước thứ ba

14.1 Đơn đề nghị chống bán phá giá của nước thứ ba sẽ do các cơ quan có thẩm quyền của nước thứ ba này thực hiện.

14.2 Đơn đề nghị này cần phải đi kèm với các thông tin hỗ trợ có liên quan tới giá cho thấy các hàng hóa nhập khẩu đang được bán phá giá và các thông tin chi tiết cho thấy trường hợp nghi ngờ bán phá giá này đang gây thiệt hại đến ngành sản xuất trong nước của nước thứ ba này. Chính phủ của nước thứ ba sẽ cung cấp các hỗ trợ cần thiết cho nước nhập khẩu trong chừng mực có thể để thu thập thông tin mà nước này quan tâm.

14.3 Trong quá trình xem xét các đơn đề nghị này, các cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu sẽ xem xét các tác động của hành động bán phá giá đã được xác định tới toàn bộ ngành sản xuất có liên quan của nước thứ ba, nghĩa là việc đánh giá thiệt hại không chỉ thực hiện đối với các tác động của trường hợp bán phá giá đối với xuất khẩu của ngành này sang nước nhập khẩu hay thậm chí tác động đến toàn bộ xuất khẩu của ngành đó.

14.4 Quyết định có tiến hành xem xét vụ việc hay không phụ thuộc hoàn toàn vào nước nhập khẩu. Nếu nước nhập khẩu quyết định rằng nước này đã sẵn sàng thực hiện các biện pháp chống phá giá thì chính nước nhập khẩu là nước sẽ phải trình lên Hội đồng Thương mại Hàng hóa xin chấp thuận đối với các biện pháp đó.

Điều 15

Các Thành viên đang phát triển

Cũng thừa nhận rằng các Thành viên phát triển cần phải có các chiều có đặc biệt đến tình hình đặc thù của các Thành viên đang phát triển trong khi xem xét các đơn đề nghị về các biện pháp chống bán phá giá theo các quy định của Hiệp định này. Các biện pháp điều chỉnh mang tính chất phối hợp xây dựng sẽ được đem ra xem xét trước khi áp dụng các mức thuế chống phá giá nếu biện pháp này ảnh hưởng tới lợi ích cơ bản của các Thành viên đang phát triển.

PHẦN II

Điều 16

Ủy ban về Thực hành Chống bán Phá giá

16.1 Ủy ban về Thực hành Chống bán Phá giá sẽ được thành lập theo Hiệp định này (được nhắc tới với tên gọi Ủy ban trong Hiệp định này) bao gồm đại diện của từng Thành viên. Ủy ban sẽ bầu ra Chủ tịch và nhóm họp ít nhất 2 lần trong 1 năm và trong các trường hợp khác, theo đề xuất của bất kỳ Thành viên nào theo đúng các quy định trong Hiệp định. Ủy ban sẽ thực hiện các trách nhiệm được giao theo tinh thần của Hiệp định hoặc do các Thành viên giao và Ủy ban sẽ dành cơ hội đề tư vấn cho các Thành viên về các vấn đề liên quan tới hoạt động của Hiệp định và việc thực hiện các mục tiêu của Hiệp định này. Ban Thư ký WTO sẽ là ban thư ký cho Ủy ban.

16.2 Ủy ban sẽ thành lập các cơ quan trực thuộc nếu cần thiết.

16.3 Trong quá trình thực hiện các chức năng của mình, Ủy ban và các cơ quan trực thuộc sẽ tham vấn và tìm thông tin từ các nguồn được coi là cần thiết. Tuy nhiên, trước khi Ủy ban hay cơ quan trực thuộc tìm kiếm các thông tin từ các nguồn thuộc quyền tài phán của một quốc gia Thành viên, cơ quan này sẽ thông báo cho Thành viên liên quan và xin sự đồng ý của Thành viên hoặc doanh nghiệp có liên quan.

16.4 Các Thành viên sẽ báo cáo ngay lên Ủy ban các biện pháp chống bán phá giá tạm thời hay chính thức do họ áp dụng. Các báo cáo này sẽ được giữ tại Ban Thư ký để tiện cho việc xem xét của các Thành viên khác. Các Thành viên cũng sẽ đệ trình, nửa năm một lần, các báo cáo về các hành động chống bán phá giá được đưa ra trong vòng 6 tháng vừa qua. Báo cáo 6 tháng này sẽ được nộp theo một mẫu tiêu chuẩn được các nước nhất trí.

16.5 Mỗi Thành viên sẽ thông báo với Ủy ban (a) cơ quan có thẩm quyền nào của mình có quyền bắt đầu và thực hiện điều tra được nói đến tại Điều 5 và (b) các thủ tục trong nước của mình điều chỉnh việc bắt đầu và tiến hành những điều tra này.

Điều 17

Tham vấn và giải quyết tranh chấp

17.1 Trừ các trường hợp được quy định khác đi dưới đây, Bản Ghi nhớ về Giải quyết Tranh chấp sẽ được áp dụng trong quá trình trao đổi tham vấn và giải quyết các tranh chấp theo Hiệp định này.

17.2 Các Thành viên sẽ có sự chiếu cố xem xét và sẽ dành đủ cơ hội để trao đổi tham vấn về những đề xuất của Thành viên khác đối với các vấn đề có liên quan tới hoạt động của Hiệp định.

17.3 Nếu bất kỳ Thành viên nào thấy rằng các lợi ích của nước này, trực tiếp hay gián tiếp theo Hiệp định này, đang bị mất đi hay giảm đi hoặc việc thực hiện các mục đích đang bị cản trở do Thành viên hay các Thành viên khác, thì nước này, nhằm mục đích đạt được một giải pháp thỏa mãn cả hai bên về vấn đề này, sẽ gửi bằng văn bản các câu hỏi tham vấn tới nước hay các Thành viên có liên quan. Các Thành viên sẽ dành thời gian xem xét cần thiết đối với các đề nghị tiến hành trao đổi tham vấn từ một Thành viên khác.

17.4 Nếu Thành viên đưa ra đề nghị tham vấn xét thấy việc tham vấn thực hiện theo đoạn 3 không đạt được một giải pháp được các bên cùng nhất trí và nếu cơ quan hữu quan của nước nhập khẩu đã áp dụng thuế chống bán phá giá hoặc chấp nhận cam kết về giá, Thành viên đó sẽ có thể đưa vấn đề này ra Cơ quan Giải quyết Tranh chấp (DSB). Khi một biện pháp tạm thời có ảnh hưởng đáng kể và Thành viên đề nghị tham vấn xét thấy biện pháp này được thực hiện đi ngược lại với các quy định trong đoạn 1 Điều 7, thì Thành viên đó có thể đưa vấn đề này ra DSB.

17.5 DSB sẽ, theo yêu cầu của bên khiếu nại, thành lập một Hội đồng để xem xét vấn đề này dựa trên:

(i) văn bản trình bày của Thành viên kiến nghị chỉ ra rằng các lợi ích của Thành viên này, trực tiếp hay gián tiếp, theo Hiệp định đang bị mất đi hay bị giảm đi hay việc đạt được các mục tiêu của Hiệp định đang bị làm cản trở, và

(ii) các thông tin trình bày về thực tế phù hợp với các thủ tục trong nước đối với các cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu.

17.6 Khi xem xét các vấn đề được nêu ra trong đoạn 5:

(i) trong quá trình đánh giá các sự kiện thực tế có liên quan tới nội dung này, ban hội thẩm sẽ xác định xem các bằng chứng thực tế được đưa ra có hợp lý hay không và liệu việc đánh giá các bằng chứng thực tế này có công bằng và khách quan hay không. Nếu các bằng chứng thực tế này công bằng và khách quan, ngay cả khi hội đồng đã có kết luận khác thì quá

- (ii) hội đồng sẽ giải thích các quy định có liên quan của Hiệp định phù hợp với các quy tắc tập quán trong việc giải thích công pháp quốc tế. Khi ban hội thẩm đã xác định được các quy định của Hiệp định có thể được giải thích theo ít nhất hai cách đều có thể được chấp nhận thì ban hội thẩm sẽ xác nhận các biện pháp của cơ quan hữu quan các nước liên quan thực hiện là phù hợp với Hiệp định nếu biện pháp này dựa vào một trong các cách giải thích có thể được chấp nhận theo Hiệp định.

17.7 Các thông tin mật cung cấp cho ban hội thẩm sẽ không được tiết lộ mà không có sự cho phép của cá nhân tổ chức hay cơ quan cung cấp các thông tin đó. Khi ban hội thẩm nhận được yêu cầu cung cấp thông tin, nhưng các thông tin này nếu không có sự chấp thuận thì không được cung cấp, thì bản tóm tắt không mật của các thông tin này sẽ có thể được ban hội thẩm cung cấp sau khi đã có sự chấp thuận của cá nhân, tổ chức hay cơ quan có thẩm quyền của nước hữu quan.

PHẦN III

Điều 18

Điều khoản cuối cùng

18.1 Theo giải thích của Hiệp định này, các nước không được thực hiện các biện pháp chống bán phá giá đối với hàng xuất khẩu của Thành viên khác trừ phi các biện pháp này tuân thủ theo các quy định của GATT 1994.²⁴

18.2 Các nước không được có các bảo lưu đối với các quy định của Hiệp định này nếu không được sự đồng ý chấp thuận của các Thành viên khác.

18.3 Theo quy định trong các tiểu đoạn 3.1 và 3.2, các quy định của Hiệp định này sẽ được áp dụng trong quá trình điều tra và xem xét các biện pháp đang áp dụng trong thời điểm hiện tại được bắt đầu theo đúng các đơn đề nghị đã được gửi kể từ ngày Hiệp định WTO có hiệu lực đối với Thành viên đó.

18.3.1 Đối với việc tính toán biên độ bán phá giá đối với các thủ tục hoàn trả theo đoạn 3 Điều 9, các nguyên tắc sử dụng trong lần xác định gần nhất hay lần xem xét trường hợp bán phá giá gần nhất sẽ được áp dụng.

18.3.2 Để phục vụ cho đoạn 3 Điều 11, các biện pháp chống bán phá giá hiện có sẽ được coi là áp dụng vào thời điểm không muộn hơn ngày Hiệp

²⁴ Điều này không ngăn cản việc có hành động theo như các điều khoản khác của GATT 1994 trong trường hợp thích hợp.

18.4 Các Thành viên sẽ thực hiện các bước cần thiết, chung hay theo các trường hợp cụ thể, để đảm bảo thực hiện các nội dung này không muộn hơn thời điểm Hiệp định WTO có hiệu lực đối với Thành viên, để đảm bảo sự phù hợp của các pháp luật, qui định và các thủ tục hành chính của nước này theo các quy định trong Hiệp định khi áp dụng đối với các Thành viên đó.

18.5 Các Thành viên sẽ thông báo cho Ủy ban về các thay đổi về pháp luật và qui định của mình có liên quan tới Hiệp định này và về việc thực hiện các luật lệ và quy định đó.

18.6 Ủy ban sẽ xem xét hàng năm quá trình triển khai, áp dụng và thực hiện Hiệp định này đặc biệt là việc thực hiện các mục tiêu chính. Ủy ban sẽ thông báo hàng năm cho Hội đồng thương mại hàng hóa tiến triển thực hiện Hiệp định trong từng kỳ đánh giá tổng kết.

18.7 Các Phụ lục của Hiệp định sẽ là bộ phận không tách rời của Hiệp định.

Phụ lục 1

Thủ tục điều tra tại chỗ theo đoạn 7 Điều 6

1. Sau khi bắt đầu tiến hành điều tra, cơ quan có thẩm quyền của nước xuất khẩu và các doanh nghiệp có liên quan sẽ được thông báo về ý định tiến hành các cuộc điều tra tại chỗ.
2. Nếu trong trường hợp đặc biệt quá trình điều tra sẽ bao gồm các chuyên gia phi chính phủ tham gia vào nhóm điều tra, doanh nghiệp và các cơ quan có thẩm quyền của nước xuất khẩu sẽ được thông báo về việc này. Các chuyên gia phi chính phủ sẽ phải chịu các chế tài cần thiết nếu họ vi phạm nguyên tắc bảo mật thông tin.
3. Theo các thủ tục chính thức, việc gặp các doanh nghiệp ở các nước xuất khẩu cần phải có sự đồng ý chính thức của doanh nghiệp có liên quan.
4. Khi các doanh nghiệp có liên quan đã nhất trí, cơ quan điều tra sẽ thông báo cho nhà chức trách của nước xuất khẩu tên và địa chỉ của các doanh nghiệp mà cơ quan này muốn tới và ngày tháng dự kiến như đã nhất trí.
5. Việc gặp các doanh nghiệp cần phải được thông báo trước.
6. Việc gặp các doanh nghiệp để giải thích về bảng câu hỏi chỉ được thực hiện trên cơ sở doanh nghiệp đề nghị. Cuộc viếng thăm này sẽ được thực hiện nếu (a) cơ

7. Do mục đích của việc điều tra tại chỗ nhằm kiểm tra các số liệu đã được cung cấp hoặc để thu thập thêm thông tin chi tiết, vì vậy việc viếng thăm này nên được thực hiện sau khi đã có trả lời đối với bảng câu hỏi trừ phi doanh nghiệp có liên quan nhất trí và chính phủ của nước xuất khẩu đã được thông báo của cơ quan điều tra về cuộc viếng thăm này và nếu chính phủ nước này không phản đối. Thêm vào đó, cần phải lập thành thủ tục chính thức theo đó các doanh nghiệp được thăm viếng cần được thông báo về nội dung các thông tin cần được kiểm tra hoặc cung cấp bổ sung, mặc dù vậy điều này không loại trừ các yêu cầu cấp cung thêm các thông tin chi tiết được đặt ra tại chỗ trên cơ sở những thông tin đã có được.
8. Các câu hỏi và đề nghị do các cơ quan chức trách hoặc doanh nghiệp của Thành viên xuất khẩu đặt ra và có ý nghĩa cốt yếu đối với quá trình điều tra tại chỗ cần được trả lời, nếu có thể, trước khi thăm viếng.

Phụ lục II

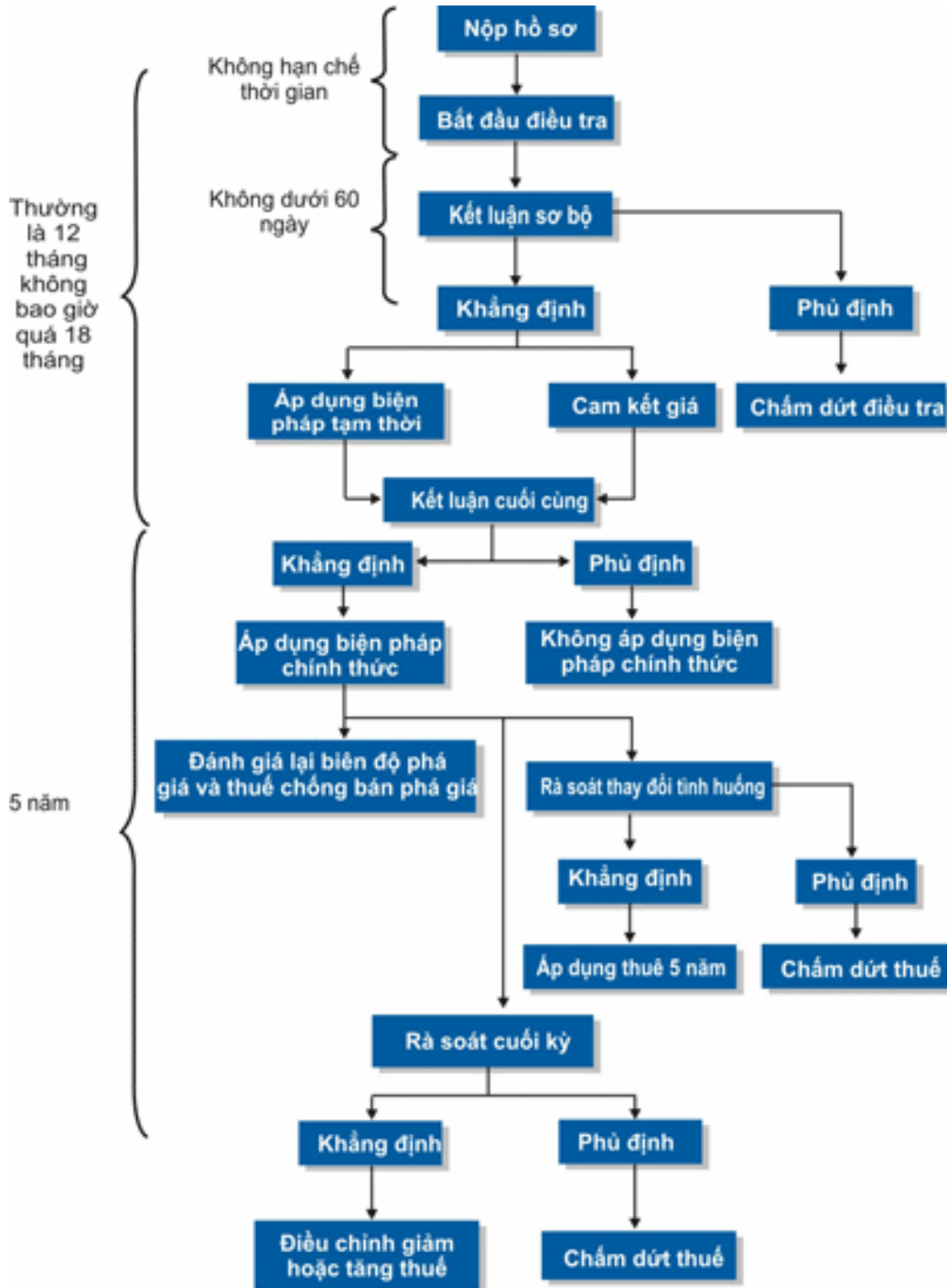
Các thông tin tốt nhất có được theo các điều kiện của đoạn 8 Điều 6

1. Ngay khi bắt đầu quá trình điều tra, cơ quan điều tra sẽ xác định các thông tin yêu cầu từ các bên hữu quan, hình thức trả lời các yêu cầu thông tin đó từ các bên hữu quan. Các cơ quan này cũng sẽ đảm bảo đã cho bên hữu quan biết rằng trong khoảng thời gian hợp lý mà bên hữu quan không cung cấp các thông tin cần thiết thì cơ quan điều tra sẽ ra các quyết định dựa vào các thông tin thực tế mà các cơ quan này có được, bao gồm các thông tin trong đơn đề nghị tiến hành điều tra của ngành sản xuất trong nước.
2. Cơ quan chức trách cũng đồng thời đề nghị rằng bên hữu quan trả lời theo đúng hình thức yêu cầu (ví dụ như qua băng từ) hay qua các ngôn ngữ máy tính. Trong trường hợp cơ quan chức trách đề nghị như vậy, cơ quan này cần phải xem xét khả năng hợp lý của bên hữu quan trong việc trả lời thông qua hình thức được yêu cầu hay qua ngôn ngữ máy tính và cơ quan này không nên yêu cầu bên hữu quan trả lời thông qua hệ thống máy tính khác với hệ thống mà bên hữu quan này đang sử dụng. Cơ quan chức trách không nên yêu cầu bên hữu quan sử dụng hình thức trả lời bằng máy tính nếu như bên hữu quan không lưu trữ trên máy tính và nếu bên hữu quan này phải trả lời như vậy có thể gây ra một gánh nặng bất hợp lý với bên hữu quan, chẳng hạn như yêu cầu này gây ra các chi phí và khó khăn không hợp lý. Cơ quan chức trách không nên đưa ra các yêu cầu trả lời theo một hình thức hay ngôn ngữ máy tính nếu bên hữu quan không lưu trữ trên máy tính các thông tin theo hình thức đó và nếu bên hữu quan này phải trả lời như vậy có thể gây ra một gánh nặng bất hợp lý đối với bên này, chẳng hạn như yêu cầu này gây ra các chi phí và khó khăn không hợp lý.
3. Tất cả các thông tin có thể kiểm chứng được, được cung cấp phù hợp có thể được sử dụng trong quá trình điều tra mà không gây ra các khó khăn không cần thiết, được cung cấp đúng hạn và trong trường hợp cụ thể, theo các phương thức

4. Trong trường hợp các cơ quan chức trách không có khả năng xử lý các thông tin được cung cấp qua các hình thức cụ thể (như qua băng từ), các thông tin đó cần được cung cấp bằng văn bản hoặc các hình thức khác mà cơ quan này chấp nhận.
5. Mặc dù các thông tin cung cấp có thể không hoàn thiện, nhưng điều này không có nghĩa là các cơ quan chức trách lại xem nhẹ các thông tin này nếu bên hữu quan đã làm hết khả năng của mình.
6. Sau khi đã xem xét tới thời hạn cần thiết trong quá trình điều tra, nếu các bằng chứng hoặc các thông tin không được chấp nhận, bên cung cấp thông tin cần nhận được thông báo lý do về việc này và cần được cho cơ hội cung cấp các giải thích trong khoảng thời gian hợp lý. Nếu các lời giải thích này vẫn chưa được các cơ quan chức trách coi là thoả mãn thì các lý do cho việc không chấp nhận các bằng chứng hoặc thông tin cần phải được nêu ra trong bất kỳ quyết định chính thức nào.
7. Nếu cơ quan chức trách phải đưa ra các kết luận, bao gồm cả đối với các kết luận về giá trị thông thường, dựa trên cơ sở các thông tin từ các nguồn tin thứ cấp được nêu ra trong đơn đề nghị tiến hành điều tra, thì việc sử dụng các thông tin này cần phải được thực hiện thận trọng. Trong các trường hợp đó, nếu có thể, các cơ quan chức trách cần phải kiểm tra các thông tin này thông qua các nguồn tin độc lập có thể có, chẳng hạn như các bảng giá, số liệu thống kê chính thức, tờ khai hải quan và từ các thông tin thu được từ các bên liên quan khác trong quá trình điều tra. Mặc dù vậy, rõ ràng rằng nếu bên hữu quan không hợp tác và dấu hiệu thông tin thì tình trạng này có thể gây ra kết quả bất lợi cho bên hữu quan so với trường hợp bên này hợp tác với các cơ quan chức trách.

PHỤ LỤC 2:

Theo quy định của Pháp lệnh về chống bán phá giá của Việt Nam số 20/PL-UBTVQH11, một vụ việc điều tra và xử lý chống bán phá giá có thể được tiến hành qua bốn giai đoạn sau:



Quy trình xử lý vụ việc chống bán phá giá

PHỤ LỤC 3:

LUẬT CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ CỦA HOA KỲ

Pháp luật chống bán phá giá của Hoa Kỳ về cơ bản được xây dựng dựa trên các quy định về chống bán phá giá của WTO (trong Hiệp định về chống bán phá giá của WTO). Dưới đây là phần tóm tắt một số nét đặc trưng riêng trong pháp luật chống bán phá giá của Hoa Kỳ.

Cơ quan có thẩm quyền

+ Bộ Thương mại (DOC) chịu trách nhiệm điều tra phá giá và đưa ra quyết định áp dụng các biện pháp chống bán phá giá

+ Ủy ban Thương mại Quốc tế (ITC) chịu trách nhiệm điều tra thiệt hại

Bộ trưởng Bộ Thương mại ra quyết định áp thuế chống bán phá giá (tạm thời, cuối cùng, rà soát lại)

Các vấn đề cần lưu ý để vận dụng

Thông tin

Tất cả các thông tin liên quan đến vụ việc (trừ thông tin mật) đều được đăng tải trên Công báo (Federal Register) để các bên liên quan và công chúng có thể tiếp cận được

Vận động hành lang

Vận động hành lang ở Hoa Kỳ có ý nghĩa rất quan trọng, đặc biệt trong việc (i) vận động xin kéo dài các thời hạn (ví dụ thời hạn trả lời các bảng hỏi); (ii) vận động về quy chế thị trường và những vấn đề liên quan (ví dụ lựa chọn nước thứ 3 thay thế)...

Khiếu kiện

Các kết luận sơ bộ, kết luận cuối cùng, quyết định áp dụng biện pháp chống bán phá giá có thể bị kiện ra Tòa Thương mại Quốc tế (CIT); và tiếp đó ra Tòa Phúc thẩm liên bang

Chỉ có thể khiếu kiện về các vấn đề pháp lý, không thể khiếu kiện về những vấn đề thực tế

Thời hạn trong các giai đoạn điều tra của Hoa Kỳ

Giai đoạn	Thông thường (ngày)	Gia hạn (ngày)
Đề đơn kiện	0	0
Khởi kiện	20	40
Phán quyết sơ bộ của Ủy ban Thương mại Quốc tế (ITC)	45	45
Phán quyết sơ bộ của Bộ TM	160	210
Phán quyết cuối cùng của Bộ TM	235	345
Phán quyết cuối cùng của ITC	280	390
Quyết định đánh thuế của Bộ TM	287	397

PHU LUC 4:**Quy định về nền kinh tế thị trường của Hoa Kỳ và EU****Hoa Kỳ**

Theo Đạo luật Thuế quan năm 1930 của Hoa Kỳ, việc một nước có bị coi là nền kinh tế phi thị trường hay không sẽ được DOC quyết định dựa trên các tiêu chí sau:

- Mức độ chuyển đổi của đồng nội tệ;
- Mức độ theo đó mức lương được xác định thông qua đàm phán tự do giữa người lao động và đơn vị sử dụng lao động;
- Mức độ theo đó việc liên doanh hoặc các dự án đầu tư nước ngoài được phép thực hiện;
- Mức độ kiểm soát các phương tiện sản xuất của Chính phủ;
- Mức độ kiểm soát việc phân bổ các nguồn lực, quyết định giá cả và sản lượng của Chính phủ;
- Các tiêu chí khác do DOC đưa ra

EU

Đối với Cộng đồng Châu Âu (EC), Quy định về chống bán phá giá cũng đưa ra một số tiêu chí xác định một nhà sản xuất nước ngoài có hoạt động trong những điều kiện của một nền kinh tế thị trường hay không. Những tiêu chí đó bao gồm:

- Quyết định liên quan đến giá cả và chi phí đầu vào được đưa ra dựa trên các tín hiệu thị trường và phản ánh quan hệ cung cầu, không có sự can thiệp quá nhiều từ phía Chính phủ và chi phí chính đầu vào phản ánh đáng kể giá trị thị trường;

- Có hệ thống sổ sách kế toán theo các tiêu chuẩn kế toán quốc tế, được kiểm toán độc lập và được áp dụng cho tất cả các mục đích;
- Chi phí sản xuất và thực trạng tài chính không bị bóp méo nghiêm trọng bởi hệ thống kinh tế phi thị trường trước đó;
- Việc tuân thủ các quy định của pháp luật về tài sản và pháp luật về phá sản;
- Tính chắc chắn và ổn định của luật pháp;
- Sự chuyên đổi của đồng nội tệ theo tỷ giá thị trường.

Tiêu chí xác định khu vực kinh tế hay ngành sản xuất có hoạt động theo cơ chế thị trường hay không

Các tiêu chí để xác định khu vực kinh tế hay ngành sản xuất nào đó có hoạt động theo cơ chế thị trường hay không do pháp luật của nước nhập khẩu quy định. Ví dụ, theo pháp luật Hoa Kỳ thì các tiêu chí này bao gồm:

- Hoàn toàn không có sự can thiệp của Chính phủ vào việc định giá và số lượng sản xuất của ngành sản xuất đó;
- Ngành sản xuất đó không phải do nhà nước sở hữu;
- Những chi phí chính đầu vào (kể cả vật chất và phi vật chất) của việc sản xuất hàng hoá phải được thanh toán theo giá thị trường.