

# VẤN ĐỀ XÁC ĐỊNH HÀNG HOÁ BỊ BÁN PHÁ GIÁ NHẬP KHẨU VÀO THỊ TRƯỜNG VIỆT NAM

*ThS. ĐOÀN TRUNG KIÊN\**

## 1. Đặt vấn đề

Ngày 29/04/2004, Ủy ban thường vụ Quốc hội đã thông qua Pháp lệnh chống bán phá giá hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam. Pháp lệnh này có hiệu lực kể từ ngày 1/10/2004. Đây không phải là văn bản pháp luật đầu tiên của Việt Nam về chống bán phá giá nói chung và chống bán phá giá hàng hoá nhập khẩu nói riêng nhưng là văn bản pháp luật đầu tiên quy định chi tiết về các nội dung pháp lí có liên quan đến việc chống bán phá giá hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam. Một trong những nội dung có ý nghĩa đặc biệt quan trọng và xuyên suốt quá trình điều tra để áp dụng biện pháp chống bán phá giá đó là việc xác định hàng hoá bị bán phá giá nhập khẩu vào Việt Nam.

Khi xác định đúng được hàng hoá nào là hàng hoá bị bán phá giá nhập khẩu vào Việt Nam, việc áp dụng các biện pháp chống bán phá giá mới có tác dụng cần thiết để ngăn chặn hành động bán phá giá đó. Cho nên việc xác định được hàng hoá bị bán phá giá nhập khẩu vào Việt Nam chính là tiền đề, là cơ sở để cơ quan có thẩm quyền áp dụng các biện pháp chống bán phá giá đối với hàng hoá đó. Nếu không xác định được hoặc xác định không đúng hàng hoá nào là

hàng hoá bị bán phá giá nhập khẩu vào Việt Nam, cơ quan có thẩm quyền sẽ không áp dụng được các biện pháp chống bán phá giá hoặc nếu có áp dụng thì không những không ngăn chặn được hành động bán phá giá mà ngược lại, gây thiệt hại cho quyền lợi của người tiêu dùng, lợi ích thương mại của quốc gia. Hơn nữa, nó còn có thể làm cho quan hệ thương mại với quốc gia hoặc vùng lãnh thổ có hàng hoá được xác định sai là đã bán phá giá vào Việt Nam trở nên căng thẳng. Điều này sẽ ảnh hưởng nghiêm trọng đến uy tín thương mại và môi trường đầu tư, đặc biệt trong bối cảnh chúng ta đang nỗ lực phấn đấu một nền thương mại công bằng, thực hiện chính sách mở cửa, đa phương hoá, đa dạng hoá các quan hệ đối ngoại, kêu gọi các tổ chức, cá nhân nước ngoài đầu tư vào Việt Nam. Chính vì vậy, việc xác định hàng hoá nào đã bán phá giá đòi hỏi cơ quan điều tra có thẩm quyền phải hết sức thận trọng, khách quan và chỉ khi nào đã xác định được chính xác về hàng hoá bán phá giá, trị giá của hàng hoá đó, xác định được giá bán hàng hoá đó trên thị

\* Giảng viên Khoa pháp luật kinh tế  
Trường Đại học Luật Hà Nội

trường trong nước và giá bán trên thị trường của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu hoặc nước thứ ba, biên độ bán phá giá cũng như hàng hoá tương tự thì mới nên đưa ra các quyết định là có áp dụng hay không áp dụng các biện pháp chống bán phá giá.

## **2. Cách thức xác định**

Pháp luật chống bán phá giá của các nước quy định cách thức xác định hàng hoá bị bán phá giá để áp dụng các biện pháp chống bán phá giá là khác nhau. Tuy nhiên, hầu hết quan điểm của các nước là dựa trên tinh thần: “không tự trói mình”. Vì vậy, pháp luật của các nước thường không quy định chi tiết, cụ thể việc xác định khối lượng hàng hoá tương tự được tiêu thụ trên thị trường nội địa của nước xuất khẩu, phương pháp xác định giá trị hàng hoá... để dễ dàng, linh hoạt hơn khi vận dụng và xử lý đối với từng vụ việc cụ thể. Hơn nữa, trong nhiều trường hợp, phải xem xét và cân nhắc kỹ lưỡng về tương quan và lợi ích tổng thể trong quan hệ thương mại với các nước trước khi xác định hàng hoá đó có bị bán phá giá hay không. Trong bối cảnh thế và lực của chúng ta trên trường quốc tế chưa đủ mạnh thì đây là vấn đề đáng chú ý. Chính vì lẽ đó, Điều 3 Pháp lệnh chống bán phá giá hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam (Pháp lệnh) đã quy định hàng hoá bán phá giá nhập khẩu vào Việt Nam như sau:

*“1. Hàng hoá có xuất xứ từ nước hoặc vùng lãnh thổ bị coi là bán phá giá khi nhập khẩu vào Việt Nam nếu hàng hoá đó được bán với giá thấp hơn giá thông*

*thường theo quy định tại khoản 2 và khoản 3 của Điều này.*

*2. Giá thông thường của hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam là giá có thể so sánh được của hàng hoá tương tự đang được bán trên thị trường nội địa của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu theo các điều kiện thương mại thông thường.*

*3. Trong trường hợp không có hàng hoá tương tự được bán trên thị trường nội địa của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu hoặc có hàng hoá tương tự được bán trên thị trường nội địa của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu nhưng với khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá không đáng kể thì giá thông thường của hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam được xác định theo một trong hai cách sau đây:*

*a) Giá có thể so sánh được của hàng hoá tương tự của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu đang được bán trên thị trường của một nước thứ ba trong các điều kiện thương mại thông thường;*

*b) Giá thành hợp lý của hàng hoá cộng thêm các chi phí hợp lý khác và lợi nhuận ở mức hợp lý, xét theo từng công đoạn từ sản xuất đến lưu thông trên thị trường của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu hoặc nước thứ ba”.*

Với quy định trên, để xác định được hàng hoá bị bán phá giá vào Việt Nam, vấn đề quan trọng nhất là chúng ta phải so sánh được giá thông thường của hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam với giá xuất khẩu hàng hoá đó vào Việt Nam, trên cơ sở đó sẽ tính

toán được biên độ bán phá giá.

*- Phải xác định được giá xuất khẩu của hàng hoá vào Việt Nam*

Giá thông thường của hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam phải được so sánh với giá xuất khẩu hàng hoá đó vào Việt Nam, bởi vì giá xuất khẩu là giá bị nghi ngờ là giá bán phá giá. Mức mà giá xuất khẩu thấp hơn giá thông thường mới tạo nên mức phá giá. Tuy nhiên, thế nào là giá xuất khẩu thì Pháp lệnh không định nghĩa. Vấn đề này, Hiệp định chống bán phá giá của WTO (ADA) lại có quy định rất chi tiết. Theo đó, giá xuất khẩu là giá bán sản phẩm từ nước xuất khẩu sang nước nhập khẩu và ADA đã đưa ra nhiều cách tính giá xuất khẩu khác nhau, tùy thuộc vào từng điều kiện, hoàn cảnh cụ thể.<sup>(1)</sup>

Cách 1: Giá xuất khẩu là giá trong giao dịch mua bán giữa nhà sản xuất hoặc nhà xuất khẩu của nước xuất khẩu với nhà nhập khẩu của nước nhập khẩu. Đây chính là cách tính giá xuất khẩu chuẩn và được ưu tiên sử dụng khi tính giá xuất khẩu. Theo cách tính này, để xác định giá xuất khẩu phải dựa vào các chứng từ mua bán giữa nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài với nhà nhập khẩu như hoá đơn thương mại, vận đơn, thư tín dụng... Như vậy, để áp dụng cách tính này thì phải đáp ứng cùng một lúc hai điều kiện: Có giá xuất khẩu và giá xuất khẩu đó là giá có thể tin cậy được. Tuy nhiên, không phải trong mọi trường hợp đều có thể tính giá xuất khẩu theo cách trên được (ví dụ như việc xuất khẩu chỉ là

chuyển hàng từ nước này sang nước khác trong nội bộ một doanh nghiệp hay sản phẩm được xuất khẩu theo phương thức hàng đổi hàng...) vì không có giá giao dịch để xác định giá xuất khẩu theo cách thông thường hoặc có trường hợp trên thực tế có hợp đồng mua bán ngoại thương nhưng giá nêu trong giao dịch lại không đáng tin cậy vì giữa nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu hay một bên thứ ba nào đó có quan hệ với nhau hoặc có thoả thuận bù trừ (nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu được coi là có quan hệ với nhau nếu: (1) Một trong số họ bị bên kia kiểm soát một cách trực tiếp hoặc gián tiếp hoặc (2) Cả hai bị một bên thứ ba kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp hoặc (3) Họ cùng nhau kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp bên thứ ba, trong trường hợp này, để xác định giá xuất khẩu phải dựa vào cách 2.

Cách thứ 2: giá xuất khẩu là giá tự tính toán trên cơ sở giá bán sản phẩm nhập khẩu đó cho người mua độc lập đầu tiên tại nước nhập khẩu hoặc một giá trị tính toán theo những tiêu chí hợp lý do cơ quan có thẩm quyền quyết định. Theo cách này, thay vì xác định giá giao dịch như cách 1 thì giá xuất khẩu được xác định là: (1) Giá bán của sản phẩm nhập khẩu đó cho người mua đầu tiên tại nước nhập khẩu (với điều kiện người mua này độc lập với nhà nhập khẩu hoặc nhà sản xuất) hoặc (2) Giá do cơ quan có thẩm quyền tự tính toán dựa trên các căn cứ hợp lý (áp dụng trong trường hợp sản phẩm liên quan không được bán lại hoặc được bán cho một người mua không độc lập).

- *Phải xác định được giá thông thường của hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam*

Theo Điều 3 Pháp lệnh có các cách tính giá thông thường của hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam như sau:

Cách 1: Giá thông thường của hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam là giá có thể so sánh được của hàng hoá tương tự đang được bán trên thị trường nội địa của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu theo các điều kiện thương mại thông thường.

Tuy nhiên, trong trường hợp không có hàng hoá tương tự được bán trên thị trường nội địa của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu hoặc có hàng hoá tương tự được bán trên thị trường nội địa của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu nhưng với khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá không đáng kể thì giá thông thường của hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam được xác định theo:

Cách 2: Giá có thể so sánh được của hàng hoá tương tự của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu đang được bán trên thị trường của một nước thứ ba trong các điều kiện thương mại thông thường.

Cách 3: Giá thành hợp lý của hàng hoá cộng thêm các chi phí hợp lý khác và lợi nhuận ở mức hợp lý, xét theo từng công đoạn từ sản xuất đến lưu thông trên thị trường của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu hoặc nước thứ ba.

Trong ba cách tính trên thì cách tính 1 là cách tính giá thông thường được ưu tiên xem xét và áp dụng trước hay có thể gọi là cách tính giá thông thường chuẩn. Theo cách này

thì giá thông thường được xác định là giá mà hàng hoá tương tự với hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá đang được bán tại thị trường nội địa của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu trong điều kiện thương mại thông thường. Tuy nhiên, để xác định được giá thông thường theo cách này thì phải xác định được các điều kiện sau đây:

- Hàng hoá tương tự đang được bán tại thị trường nội địa của nước hoặc vùng lãnh thổ trong điều kiện thương mại thông thường;

- Hàng hoá tương tự được bán trên thị trường nội địa của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu với khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá đáng kể.

Đối với điều kiện thứ nhất, trước hết là việc xác định thế nào là hàng hoá tương tự đang được bán tại thị trường nội địa của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu so với hàng hoá bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá. Việc xác định này rất quan trọng vì nó ảnh hưởng lớn đến việc phân tích các thiệt hại đối với ngành sản xuất trong nước. Do vậy, pháp luật của các nước thường đưa ra định nghĩa có lợi cho mình. Thông thường, các nước thường ưu tiên xét đến những hàng hoá có tất cả các đặc tính giống với hàng hoá đang được điều tra; trong trường hợp không có hàng hoá nào như vậy thì hàng hoá khác tuy không giống nhau ở mọi đặc tính nhưng có đặc điểm gần giống nhất với hàng hoá đang được điều tra. Tinh thần này được cũng được Pháp lệnh tiếp thu, theo đó "*Hàng hoá*

tương tự là hàng hoá có tất cả các đặc tính giống với hàng hoá bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá hoặc trong trường hợp không có hàng hoá nào như vậy thì là hàng hoá có nhiều đặc tính cơ bản giống với hàng hoá bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá”.<sup>(2)</sup> Trên thực tế, trong thương mại quốc tế, những hàng hoá được xem là hàng hoá tương tự của nhau thường được xếp vào cùng một loại mã HS trong phân loại hàng hoá của hải quan, chúng thường giống nhau về đặc tính vật lí, hoá học, mục đích sử dụng, khả năng thay thế từ góc độ người tiêu dùng... Tuy nhiên, trong mỗi nhóm hàng hoá lại có nhiều loại, nhiều hình thức mẫu mã, kiểu dáng khác nhau. Nếu hàng hoá các loại có mẫu mã, kiểu dáng khác nhau có những khác biệt ảnh hưởng đáng kể đến giá thành hay chi phí sản xuất ra hàng hoá đó thì không được coi là hàng hoá tương tự.<sup>(3)</sup>

Tiếp đến là phải xác định như thế nào là hàng hoá tương tự được bán trong điều kiện thương mại thông thường. Hiện nay, ADA cũng như pháp luật các nước và cả pháp luật Việt Nam đều không có quy định cụ thể nào là “điều kiện thương mại thông thường”. Tuy nhiên, các cơ quan điều tra chống bán phá giá của các nước thường chỉ ra một số trường hợp không được coi là trong “điều kiện thương mại thông thường”. Chẳng hạn, việc mua bán được thực hiện mà trong đó người bán chịu lỗ vốn, tức là bán với mức giá không đủ để bù đắp chi phí sản xuất ra đơn vị hàng hoá. Ngoài ra, theo

luật chống bán phá giá của Hoa Kỳ, cơ quan điều tra có thể xác định thêm các trường hợp khác cũng bị coi là bán hàng ngoài điều kiện thương mại thông thường như bán với tỉ lệ lãi cao một cách bất thường, bán hàng mẫu.<sup>(4)</sup> Trong các trường hợp nói trên, hàng hoá tương tự đó bị coi là không được bán trong điều kiện thương mại thông thường và do đó, không được sử dụng để tính giá thông thường. Tóm lại, pháp luật các nước không quy định cụ thể vấn đề này mà thường trao quyền cho cơ quan điều tra có thẩm quyền xác định, điều này sẽ giúp cơ quan điều tra có thẩm quyền rộng hơn và linh hoạt hơn trong các vụ điều tra chống bán phá giá, tuy nhiên sẽ gây trở ngại không nhỏ đối với các nhà sản xuất, xuất khẩu là bị đơn trong các vụ kiện chống bán phá giá. Do vậy, việc pháp luật của Việt Nam cũng không định nghĩa cụ thể thế nào là “điều kiện thương mại thông thường” có lẽ cũng là một điều dễ hiểu.

Đối với điều kiện thứ hai, phải xác định được hàng hoá tương tự được bán trên thị trường nội địa của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu với khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá đáng kể. Nếu hàng hoá tương tự được bán tại thị trường nội địa của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu với khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá không đáng kể thì giá thông thường của hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam không được tính theo cách 1 này. Theo khoản 4 Điều 2 Pháp lệnh chống bán phá giá hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam thì “*khối lượng, số lượng*

hoặc trị giá hàng hoá bán phá giá nhập khẩu vào Việt Nam không đáng kể là khi khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá bán phá giá nhập khẩu vào Việt Nam đáp ứng các điều kiện sau đây:

a) Khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá bán phá giá từ một nước không vượt quá 3% tổng khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá tương tự nhập khẩu vào Việt Nam;

b) Tổng khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá bán phá giá từ nhiều nước đáp ứng điều kiện ở trên không vượt quá 7% tổng khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá tương tự nhập khẩu vào Việt Nam”.

Như vậy, hàng hoá tương tự được bán tại thị trường nội địa của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu với khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá sẽ bị coi đáng kể nếu vượt quá 3% (đối với một nước hoặc vùng lãnh thổ) hoặc vượt quá 7% (đối với nhiều nước hoặc vùng lãnh thổ) tổng khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá tương tự nhập khẩu vào Việt Nam. Nếu không đáp ứng điều kiện này thì giá thông thường của hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam phải được tính theo cách thứ 2 hoặc cách thứ 3 như đã giới thiệu ở trên. Và như vậy, cách thứ 2 hoặc cách thứ 3 sẽ được lựa chọn khi việc áp dụng cách thứ 1 là không đủ điều kiện, nói cách khác là khi:

+ Không có hàng hoá tương tự được bán tại thị trường nội địa của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu hoặc có hàng hoá tương tự nhưng lại được bán trong điều kiện

thương mại không “thông thường”;

+ Hoặc khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá tương tự được bán tại thị trường nội địa của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu là không đáng kể.

Với việc xác định giá thông thường của hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam như vậy là tương đối phù hợp với thông lệ quốc tế, ngoại trừ việc xác định khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá tương tự được bán tại thị trường nội địa của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu như thế nào là đáng kể. Theo ADA thì việc tiêu thụ sản phẩm dành cho tiêu dùng nội địa ở nước xuất khẩu sẽ được sử dụng để xác định giá trị thông thường nếu doanh số của việc tiêu thụ này chiếm 5% tổng doanh số của việc xuất khẩu sản phẩm đó sang nước nhập khẩu trở lên. Tuy nhiên, trong một số trường hợp, tỉ lệ này thấp hơn 5% cũng được chấp nhận nếu như có bằng chứng cho thấy rằng tỉ lệ thấp như vậy nhưng cũng đủ để so sánh được với giá xuất khẩu một cách hợp lí để tính biên độ phá giá.<sup>(5)</sup>

- *Xác định biên độ bán phá giá*

Sau khi đã xác định được giá xuất khẩu của hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam và giá thông thường của hàng hoá đó sẽ phải tiến hành xác định biên độ bán phá giá hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam. Theo khoản 2 Điều 2 Pháp lệnh chống bán phá giá, hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam thì biên độ bán phá giá được xác định là “*khoảng chênh lệch có thể tính được giữa giá thông thường của hàng hoá nhập khẩu*

vào Việt Nam so với giá xuất khẩu hàng hoá đó vào Việt Nam". Như vậy, khoảng chênh lệch có thể tính toán được giữa hai loại giá thông thường và giá xuất khẩu, tính theo tỉ lệ phần trăm đối với giá xuất khẩu, sẽ là biên độ bán phá giá hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam. Nói cách khác, biên độ bán phá giá hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam được tính theo nguyên tắc:  $\text{Biên độ bán phá giá} = (\text{Giá thông thường} - \text{Giá xuất khẩu}) / \text{Giá xuất khẩu}$ .

Việc xác định biên độ bán phá giá có ý nghĩa rất quan trọng đối với cơ quan điều tra để xem xét có ra quyết định áp dụng hay không áp dụng biện pháp chống bán phá giá. Nếu biên độ bán phá giá là không đáng kể (không vượt quá 2% giá xuất khẩu hàng hoá vào Việt Nam) thì cơ quan điều tra sẽ ra quyết định chấm dứt điều tra, tức là không áp dụng biện pháp chống bán phá giá. Còn nếu biên độ bán phá giá là đáng kể thì cơ quan điều tra sẽ có quyền ra quyết định áp dụng thuế chống bán phá giá, tuy nhiên mức thuế chống bán phá giá sẽ được xác định căn cứ trên biên độ bán phá giá này và tất nhiên là không được vượt quá biên độ bán phá giá.

### 3. Kết luận

Việc xác định hàng hoá bị bán phá giá nhập khẩu vào thị trường Việt Nam theo Pháp lệnh nhìn chung là phù hợp với thông lệ quốc tế. Tuy nhiên, nếu so sánh vấn đề này với các quy định của ADA chúng ta có thể nhận thấy một điểm khác biệt chính. Nếu ADA xác định: "*Một sản phẩm bị coi là bán phá giá (tức là được đưa vào lưu*

*thông thương mại của một nước khác thấp hơn giá trị thông thường (giá trị 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*".<sup>(6)</sup> Điều đó có nghĩa là để xác định việc có bán phá giá hay không, ADA căn cứ vào giá trị thông thường của sản phẩm để so sánh với giá xuất khẩu, trong khi đó Pháp lệnh lại căn cứ vào giá thông thường của hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam so với giá xuất khẩu hàng hoá đó vào Việt Nam. Rõ ràng, dưới góc độ kinh tế thì hai khái niệm "*giá trị thông thường*" và "*giá thông thường*" là hai khái niệm được hiểu với nội hàm khác nhau. Tuy cách hiểu và cách tính về giá thông thường của Pháp lệnh là tương đồng với cách hiểu và cách tính của ADA về giá trị thông thường. Vì thực chất giá là biểu hiện của giá trị, bán phá giá thực chất là bán thấp hơn giá trị nhưng giá trị thì rất trừu tượng nên phải sử dụng giá thông thường để so với giá xuất khẩu./.

(1).Xem: Pháp luật về chống bán phá giá, Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam (2004).

(2).Xem: Khoản 6 Điều 2 Pháp lệnh chống bán phá giá hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam.

(3).Xem: Nội dung cơ bản của Pháp lệnh chống bán phá giá hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam, Vụ công tác lập pháp, Nxb. Tư pháp, Hà Nội (2004).

(4).Xem: Pháp luật về chống bán phá giá, Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam (2004).

(5).Xem: 2.2 Điều 2 ADA.

(6).Xem: 2.1 Điều 2 ADA.