

Để hỗ trợ các hiệp hội và cộng đồng doanh nghiệp đối phó với các nguy cơ bị kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ ở nước ngoài cũng như sử dụng các công cụ này ở trong nước, VCCI thành lập **HỘI ĐỒNG TƯ VẤN VỀ CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ, CHỐNG TRỢ CẤP, TỰ VỆ (Hội đồng TRC)** thuộc VCCI.

Hội đồng TRC có 03 chức năng chủ yếu:

- (i) Tư vấn trực tiếp, hỗ trợ cụ thể và có tính hệ thống cho các hiệp hội, doanh nghiệp trong các vụ kiện (hoặc nguy cơ bị kiện) chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ ở nước ngoài và trong nước;
- (ii) Trực tiếp thực hiện và hướng dẫn triển khai các hoạt động nâng cao nhận thức, kỹ năng phản ứng, hành động trong các vụ kiện thương mại quốc tế cho các hiệp hội và cộng đồng doanh nghiệp.
- (iii) Cung cấp thông tin cập nhật về pháp luật, thực tiễn và các ấn phẩm liên quan đến chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ.

Địa chỉ liên hệ:

Hội đồng TRC

Ban Pháp chế - Phòng Thương mại và Công nghiệp VN

9 Đào Duy Anh – Hà Nội

Tel: 04-5742022 (máy lẻ 356); Fax: 5771459

Website: www.chongbanphagia.vn

Email: trc.vcci@gmail.com; trangnt@vcci.com.vn

Kiện chống bán phá giá

CÁC BIỆN PHÁP KHẮC PHỤC THƯƠNG MẠI



**ANTI
DUMPING**

1	Bán phá giá là gì?	03
2	“Vụ kiện” chống bán phá giá là gì?	04
3	Thuế chống bán phá giá là gì?	05
4	Vấn đề chống bán phá giá được quy định ở đâu?	06
5	Điều kiện áp dụng biện pháp chống bán phá giá là gì?	08
6	Biên độ phá giá được tính như thế nào?	09
7	Yếu tố “thiệt hại” được xác định như thế nào?	10
8	Một mặt hàng mà Việt Nam xuất khẩu không nhiều có thể bị kiện chống bán phá giá không?	11
9	Ai được quyền kiện chống bán phá giá?	13
10	Một vụ kiện chống bán phá giá được tiến hành như thế nào?	15
11	Mức thuế chống bán phá giá được tính toán như thế nào?	18
12	Thuế chống bán phá giá được áp dụng như thế nào?	19
13	Nguy cơ hàng hoá Việt Nam bị kiện ở nước ngoài có lớn không?	21
14	Cần làm gì để phòng tránh và đối phó với các vụ kiện chống bán phá giá ở nước ngoài?	23
15	Doanh nghiệp Việt Nam gặp bất lợi gì trong các vụ kiện chống bán phá giá?	26
16	So với trước khi gia nhập WTO thì hiện có điểm gì thuận lợi hơn khi hàng hoá Việt Nam bị kiện ở nước ngoài?	28
17	Ở Việt Nam, vấn đề chống bán phá giá đối với hàng hoá nước ngoài được quy định như thế nào?	30
18	Doanh nghiệp Việt Nam cần làm gì để đối phó với hàng hoá nước ngoài bán phá giá tại Việt Nam?	33

1 Bán phá giá là gì?

Bán phá giá trong thương mại quốc tế có thể hiểu là hiện tượng xảy ra khi một loại **hàng hoá được xuất khẩu từ nước này sang nước khác với mức giá thấp hơn giá bán của hàng hoá đó tại thị trường nội địa nước xuất khẩu.**

Cụ thể, nếu một sản phẩm của nước A bán tại thị trường nước A với giá X nhưng lại được xuất khẩu sang nước B với giá Y ($Y < X$) thì sản phẩm đó được xem là bán phá giá từ nước A sang nước B.

Trong WTO, đây được xem là “**hành vi cạnh tranh không lành mạnh**” của các nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài đối với ngành sản xuất nội địa nước nhập khẩu. Và các “vụ kiện chống bán phá giá” và tiếp đó là các biện pháp chống bán phá giá (kết quả của các vụ kiện) là một hình thức để hạn chế hành vi này.

2 “Vụ kiện” chống bán phá giá là gì?

Đây thực chất là một quy trình **Kiện - Điều tra - Kết luận - Áp dụng biện pháp chống bán phá giá** (nếu có) mà nước nhập khẩu tiến hành đối với một loại hàng hoá nhập khẩu từ một nước nhất định khi có những nghi ngờ rằng loại hàng hoá đó bị **bán phá giá** vào nước nhập khẩu **gây thiệt hại đáng kể** cho ngành sản xuất sản phẩm tương tự của nước nhập khẩu.

Mặc dù thường được gọi là “vụ kiện” (theo cách gọi ở Việt Nam), đây **không phải thủ tục tố tụng tại Toà án** mà là một **thủ tục hành chính** và do cơ quan hành chính nước nhập khẩu thực hiện. Thủ tục này nhằm giải quyết một **tranh chấp thương mại giữa một bên là ngành sản xuất nội địa và một bên là các nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài**; nó không liên quan đến quan hệ cấp chính phủ giữa hai nước xuất khẩu và nhập khẩu.

Vì trình tự, thủ tục và các vấn đề liên quan được thực hiện gần giống như trình tự tố tụng xử lý một vụ kiện tại toà nên thủ tục này còn được xem là **“thủ tục bán tư pháp”**. Ngoài ra, khi kết thúc vụ kiện, nếu không đồng ý với quyết định cuối cùng của cơ quan hành chính, các bên có thể kiện ra Toà án (lúc này, vụ việc xử lý tại toà án thực sự là một thủ tục tố tụng tư pháp).

HỘP 1 - NHỮNG YẾU TỐ CƠ BẢN CỦA MỘT “VỤ KIỆN CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ”

- **Đối tượng** của vụ kiện là một loại hàng hoá nhất định nhập khẩu từ một hoặc một số nước xuất khẩu;
- **“Nguyên đơn”** của vụ kiện là ngành sản xuất nội địa nước nhập khẩu sản xuất ra sản phẩm tương tự với sản phẩm bị cho là bán phá giá gây thiệt hại;
- **“Bi đơn”** của vụ kiện là tất cả các doanh nghiệp nước ngoài sản xuất và xuất khẩu loại hàng hoá/sản phẩm là đối tượng của đơn kiện;
- **Cơ quan xử lý vụ kiện** là một hoặc một số cơ quan hành chính được nước nhập khẩu trao quyền điều tra chống bán phá giá và quyết định việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá.

3 Thuế chống bán phá giá là gì?

Thuế chống bán phá giá là biện pháp chống bán phá giá được sử dụng phổ biến nhất, được áp dụng đối với sản phẩm bị điều tra và bị kết luận là bán phá giá vào nước nhập khẩu gây thiệt hại cho ngành sản xuất nước đó.

Về bản chất, đây **là khoản thuế bổ sung (ngoài thuế nhập khẩu thông thường)** đánh vào sản phẩm nước ngoài nhập khẩu là đối tượng của quyết định áp dụng biện pháp chống bán phá giá.

4 Vấn đề chống bán phá giá được quy định ở đâu?

Trong WTO, các nguyên tắc về chống bán phá giá được quy định tại:

- **Điều VI Hiệp định chung về thuế quan và Thương mại (GATT)** (bao gồm các nguyên tắc chung về vấn đề này);
- **Hiệp định về chống bán phá giá** (Agreement on Antidumping Practices - ADA) chi tiết hoá Điều VI GATT (các quy tắc, điều kiện, trình tự thủ tục kiện - điều tra và áp dụng biện pháp chống bán phá giá cụ thể)

Mỗi nước lại có quy định riêng về vấn đề chống bán phá giá (xây dựng trên cơ sở các nguyên tắc chung liên quan của WTO). Các vụ kiện chống bán phá giá và việc áp thuế chống bán phá giá thực tế ở các nước tuân thủ các **quy định nội địa** này.

HỘP 2 - CÁC NHÓM NỘI DUNG CHÍNH CỦA HIỆP ĐỊNH CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ

- Nhóm các quy định về **điều kiện áp thuế** (cách thức xác định biên phá giá, thiệt hại, mối quan hệ nhân quả giữa việc bán phá giá và thiệt hại, cách thức xác định mức thuế và phương thức áp thuế...)
- Nhóm các quy định về **thủ tục điều tra** (điều kiện nộp đơn kiện, các bước điều tra, thời hạn điều tra, quyền tố tụng của các bên tham gia vụ kiện, biện pháp tạm thời...)

Đối với doanh nghiệp, để có **hiểu biết chung** về những vấn đề cơ bản nhất về chống bán phá giá trong thương mại quốc tế, doanh nghiệp chỉ cần tiếp cận các **quy định của WTO** về vấn đề này là đủ. Tuy nhiên, để biết chi tiết về trình tự, thủ tục, cơ quan có thẩm quyền... trong các vụ kiện chống bán phá giá **cụ thể** ở mỗi thị trường xuất khẩu, doanh nghiệp cần tìm hiểu các quy định **pháp luật về chống bán phá giá của nước đó**.

5 Điều kiện áp dụng biện pháp chống bán phá giá là gì?

Không phải cứ có hiện tượng hàng hoá nước ngoài bán phá giá là nước nhập khẩu có thể áp dụng các biện pháp chống bán phá giá đối với hàng hoá đó.

Theo quy định của WTO thì việc áp dụng các biện pháp chống bán phá giá chỉ có thể thực hiện nếu cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu, sau khi đã **tiến hành điều tra chống bán phá giá**, ra **kết luận khẳng định** sự tổn tại đồng thời của cả **03 điều kiện** sau:

- Hàng hoá nhập khẩu bị **bán phá giá** (với biên độ phá giá không thấp hơn 2%);
- Ngành sản xuất sản phẩm tương tự của nước nhập khẩu bị **thiệt hại đáng kể** hoặc bị đe dọa thiệt hại đáng kể hoặc ngăn cản đáng kể sự hình thành của ngành sản xuất trong nước (gọi chung là yếu tố “thiệt hại”);
- Có **mối quan hệ nhân quả** giữa việc hàng nhập khẩu bán phá giá và thiệt hại nói trên;

6 Biên độ phá giá được tính như thế nào?

Biên độ phá giá được tính toán theo công thức:

$$\text{Biên độ phá giá} = \frac{\text{Giá Thông thường} - \text{Giá Xuất khẩu}}{\text{Giá Xuất khẩu}}$$

Trong đó:

- **Giá Thông thường** là giá bán của sản phẩm tương tự tại **thị trường nước xuất khẩu** (hoặc giá bán của sản phẩm tương tự từ nước xuất khẩu sang một nước thứ ba; hoặc giá xây dựng từ tổng chi phí sản xuất ra sản phẩm, chi phí quản lý, bán hàng và khoản lợi nhuận hợp lý – WTO có quy định cụ thể các điều kiện để áp dụng từng phương pháp này);
- **Giá Xuất khẩu** là giá trên hợp đồng giữa nhà xuất khẩu nước ngoài với nhà nhập khẩu (hoặc giá bán cho người mua độc lập đầu tiên).

HỘP 3 - SẢN PHẨM TƯƠNG TỰ

Sản phẩm tương tự với sản phẩm bị điều tra là:

- **Sản phẩm giống hệt** (có tất cả các đặc tính giống sản phẩm đang bị điều tra);
- **Sản phẩm gần giống** (có nhiều đặc điểm gần giống với sản phẩm đang bị điều tra), trong trường hợp không có sản phẩm giống hệt.

7 Yếu tố “thiệt hại” được xác định như thế nào?

Việc xác định “thiệt hại” là một bước không thể thiếu trong một vụ điều tra chống bán phá giá và chỉ khi kết luận điều tra khẳng định có thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất nội địa nước nhập khẩu thì nước nhập khẩu mới có thể xem xét việc áp dụng các biện pháp chống bán phá giá.

- **Về hình thức**, các thiệt hại này có thể tồn tại dưới 02 dạng: **thiệt hại thực tế**, hoặc **nguy cơ thiệt hại** (nguy cơ rất gần);
- **Về mức độ**, các thiệt hại này phải ở mức **đáng kể**;
- **Về phương pháp**, các thiệt hại thực tế được xem xét trên cơ sở **phân tích tất cả các yếu tố có liên quan đến thực trạng của ngành sản xuất nội địa** (ví dụ tỷ lệ và mức tăng lượng nhập khẩu, thị phần của sản phẩm nhập khẩu, thay đổi về doanh số, sản lượng, năng suất, nhân công...)

8 Một mặt hàng mà Việt Nam xuất khẩu không nhiều có thể bị kiện chống bán phá giá không?

Theo quy định của WTO, nước nhập khẩu không được tiến hành điều tra (và không được áp thuế chống trợ cấp) nếu nước xuất khẩu là **nước đang phát triển và có lượng nhập khẩu sản phẩm liên quan dưới 3%** tổng nhập khẩu hàng hoá tương tự vào nước nhập khẩu. Là một nước đang phát triển, Việt Nam được hưởng quy chế này.

Tuy nhiên, quy định này sẽ không được áp dụng nếu tổng lượng nhập khẩu sản phẩm liên quan từ tất cả các nước xuất khẩu có hoàn cảnh tương tự (cũng là nước đang phát triển có lượng nhập khẩu thấp hơn 3%) chiếm **trên 7%** tổng lượng nhập khẩu hàng hoá tương tự vào nước nhập khẩu.

HỘP 4 – XÁC ĐỊNH LƯỢNG NHẬP KHẨU “KHÔNG ĐÁNG KỂ” NHƯ THẾ NÀO?

Giả sử Trung Quốc, Việt Nam, Ấn Độ và Campuchia (là các nước đang phát triển) cùng với nhiều nước khác cùng nhập khẩu một mặt hàng X vào nước Y.

Trong đó:

- Hàng Trung Quốc chiếm 10% tổng lượng nhập khẩu hàng X vào Y;
- Các nước Việt Nam, Ấn Độ, Campuchia mỗi nước chiếm 2,5% tổng lượng nhập khẩu hàng X vào Y;
- 82,5% tổng lượng nhập khẩu hàng X vào Y đến từ các nước khác.

Nếu ngành sản xuất mặt hàng X của nước Y định kiện chống bán phá giá mặt hàng X chỉ của Việt Nam nhập khẩu vào Y thì đơn kiện sẽ bị bác hoặc nếu vụ kiện đã khởi xướng thì cũng sẽ bị đình chỉ do Việt Nam là nước đang phát triển và có lượng nhập khẩu ít hơn 3% tổng nhập khẩu hàng X vào Y.

Nếu vụ kiện chống lại Việt Nam và Trung Quốc thì cũng theo tiêu chí này, vụ việc có thể sẽ tiếp tục với hàng Trung Quốc nhưng phải chấm dứt với hàng Việt Nam. Tuy nhiên nếu vụ kiện tiến hành chống lại cả Việt Nam, Campuchia, Ấn Độ và Trung Quốc thì vụ kiện sẽ được tiến hành bình thường với tất cả 4 nước này vì tổng lượng nhập khẩu hàng X vào nước Y từ 3 nước Việt Nam, Ấn Độ, Campuchia (nước đang phát triển có lượng nhập trong tổng nhập hàng X vào Y dưới 3%) là 7,5% (cao hơn mức 7% theo quy định).

9 Ai được quyền kiện chống bán phá giá?

Một vụ kiện chống bán phá giá chỉ có thể được tiến hành nếu nó được bắt đầu bởi các **chủ thể có quyền khởi kiện** là:

- Ngành sản xuất sản phẩm tương tự của nước nhập khẩu (hoặc đại diện của ngành); hoặc
- Cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu;

Hầu hết các vụ kiện chống bán phá giá trên thực tế đều được khởi xướng từ đơn kiện của ngành sản xuất nội địa nước nhập khẩu.

Để được xem xét thì **đơn kiện phải đáp ứng đủ các điều kiện** sau:

- (I) Các nhà sản xuất ủng hộ đơn kiện có sản lượng sản phẩm tương tự chiếm ít nhất 50% tổng sản lượng sản xuất ra bởi tất cả các nhà sản xuất đã bày tỏ ý kiến ủng hộ hoặc phản đối đơn kiện; và
- (II) Các nhà sản xuất ủng hộ đơn kiện phải có sản lượng sản phẩm tương tự chiếm ít nhất 25% tổng sản lượng sản phẩm tương tự của toàn bộ ngành sản xuất trong nước.

HỘP 5 - VÍ DỤ VỀ ĐIỀU KIỆN KHỞI KIẾN CỦA NGÀNH SẢN XUẤT NỘI ĐỊA NƯỚC XUẤT KHẨU

Giả sử ngành sản xuất mặt hàng A của nước B muốn kiện các nhà xuất khẩu Việt Nam vì đã bán phá giá mặt hàng A vào nước B.

Nếu ngành sản xuất mặt hàng A của nước B có tổng cộng 5 nhà sản xuất (NSX), trong đó:

- NSX 1 sản xuất ra 9% tổng sản lượng nội địa A của nước B
- NSX 2 sản xuất ra 5% tổng sản lượng nội địa A của nước B
- NSX 3 và 4 sản xuất ra 15% tổng sản lượng nội địa A của nước B
- NSX 5 sản xuất ra 56% tổng sản lượng nội địa A của nước B

Nếu NSX 4 (15%) khởi kiện, các NSX 1 (9%), 2 (5%), 3 (15%) đều bày tỏ ý kiến về việc khởi kiện này và NSX 5 (56%) không có ý kiến gì thì:

- Nếu NSX 2 (5%) ủng hộ, NSX 1 (9%) và 3 (15%) phản đối: tổng sản lượng của các NSX ủng hộ (NSX 4 và 2) là 20% nhỏ hơn so với 24% tổng sản lượng của các NSX phản đối (NSX 1 và 3) => Đơn kiện sẽ bị bác do không thoả mãn điều kiện i).
- Nếu NSX 1 (9%) ủng hộ, NSX 2 (5%) và 3 (15%) phản đối: tổng sản lượng của các NSX ủng hộ (NSX 4 và 1) là 24% lớn hơn so với 20% tổng sản lượng của các NSX phản đối (NSX 2 và 3) nhưng lại nhỏ hơn 25% => Đơn kiện sẽ bị bác do thoả mãn điều kiện i) nhưng không thoả mãn điều kiện ii).

10 Một vụ kiện chống bán phá giá được tiến hành như thế nào?

Một vụ kiện chống bán phá giá thực chất là tổng hợp các bước điều tra xác minh các yêu cầu trong đơn kiện để kết luận có đủ điều kiện áp dụng các biện pháp chống bán phá giá đối với hàng hoá bị kiện hay không.

Có thể tóm tắt các bước cơ bản của “vụ kiện chống bán phá giá” như sau:

- **Bước 1:** Ngành sản xuất nội địa nước nhập khẩu nộp đơn kiện (kèm theo chứng cứ ban đầu);
- **Bước 2:** Cơ quan có thẩm quyền ra quyết định khởi xướng điều tra (hoặc từ chối đơn kiện, không điều tra);
- **Bước 3:** Điều tra sơ bộ về việc bán phá giá và về thiệt hại (qua bảng câu hỏi gửi cho các bên liên quan, thu thập, xác minh thông tin, thông tin do các bên tự cung cấp);
- **Bước 4:** Kết luận sơ bộ (có thể kèm theo quyết định áp dụng biện pháp tạm thời như buộc đặt cọc, ký quỹ...);
- **Bước 5:** Tiếp tục điều tra về việc bán phá giá và về thiệt hại (có thể bao gồm điều tra thực địa tại nước xuất khẩu);
- **Bước 6:** Kết luận cuối cùng;

- **Bước 7** : Quyết định áp dụng biện pháp chống bán phá giá (nếu kết luận cuối cùng khẳng định có việc bán phá giá gây thiệt hại) ;
- **Bước 8** : Rà soát lại biện pháp chống bán phá giá (hàng năm cơ quan điều tra có thể sẽ điều tra lại biện pháp giá thực tế của từng nhà xuất khẩu và điều chỉnh mức thuế)
- **Bước 9** : Rà soát hàng tồn (5 năm kể từ ngày có quyết định áp thuế chống bán phá giá hoặc rà soát lại, cơ quan điều tra sẽ tiến hành điều tra lại để xem xét chấm dứt việc áp thuế hay tiếp tục áp thuế thêm 5 năm nữa).

Từ **bước 1** đến **bước 7** của một vụ điều tra chống bán phá giá thường kéo dài khoảng 18 tháng đến 2 năm. Tuy nhiên, bước 8 và 9 có thể kéo rất dài sau đó. Ví dụ, trong vụ kiện cá tra, cá basa ở Hoa Kỳ chẳng hạn, đơn kiện nộp ngày 28/6/2002, quyết định áp thuế ban hành ngày 7/8/2003. Sau đó 2005 và 2006 đều đã có rà soát lần 1, 2 đối với một số công ty xuất khẩu của Việt Nam.

HỘP 6 - DOANH NGHIỆP VIỆT NAM THƯỜNG GẶP KHÓ KHĂN GÌ TRONG QUÁ TRÌNH BỊ ĐIỀU TRA CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ Ở NƯỚC NGOÀI?

- **Về Bảng câu hỏi**: Nội dung rất phức tạp, đòi hỏi cung cấp nhiều thông số trong khi thời hạn trả lời lại ngắn;
- **Về chứng từ, kế toán**: Nhiều loại chi phí sản xuất, kinh doanh không được chấp nhận do các chứng từ, tài liệu kế toán cần thiết để chứng minh; hệ thống kế toán không theo chuẩn quốc tế, thiếu minh bạch;
- **Về chi phí**: không có nguồn chi phí dự trù cho việc tham kiện ở nước ngoài (đặc biệt là chi phí cho luật sư);
- **Về hành động**: Bị động trong đối phó (do không hiểu biết về công cụ chống bán phá giá và thực trạng), do đó dẫn tới những cách ứng xử không hợp lý gây hệ quả xấu (ví dụ không hợp tác, không trung thực, không đúng thời hạn...); Thiếu đoàn kết (không tạo được tiếng nói chung để cùng bảo vệ lợi ích).

11 Mức thuế chống bán phá giá được tính toán như thế nào?

Về cách thức áp dụng:

- Về nguyên tắc, mức thuế chống bán phá giá được ***tính riêng*** cho từng nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài và ***không cao hơn biên phá giá*** của họ;
- Trường hợp các nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài không được lựa chọn để tham gia cuộc điều tra thì mức thuế chống bán phá giá áp dụng cho họ ***không cao hơn biên phá giá trung bình*** của tất cả các nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài được lựa chọn điều tra.

Về thời điểm tính mức thuế chính thức: Có hai cách xác định

- **Cách tính thuế cho khoảng thời gian sắp tới** (EU theo cách này): Mức thuế chính thức sẽ được xác định ngay trong Quyết định áp thuế ban hành khi kết thúc điều tra và có hiệu lực cho hàng hoá liên quan nhập khẩu trong khoảng thời gian sau đó;
- **Cách tính thuế cho khoảng thời gian đã qua** (Hoa Kỳ theo cách này): Mức thuế nêu tại Quyết định áp thuế ban hành sau khi điều tra chỉ là tạm thời; hết mỗi năm kể từ ngày có Quyết định này, cơ quan điều tra sẽ xác định biên phá giá thực tế của các nhà xuất khẩu trong năm đó và quyết định mức thuế chính thức cho họ (nếu mức này cao hơn mức thuế tạm tính thì doanh nghiệp phải nộp bổ sung; nếu thấp hơn sẽ được hoàn trả).

Theo quy định của WTO, dù theo cách tính nào thì cứ tròn 01 năm kể từ ngày có Quyết định áp thuế, các bên liên quan trong vụ kiện đều có quyền yêu cầu cơ quan có thẩm quyền rà soát lại để giảm, tăng mức thuế hoặc chấm dứt việc áp thuế.

12 Thuế chống bán phá giá được áp dụng như thế nào?

Về thời hạn áp thuế: Theo quy định của WTO, việc áp thuế chống bán phá giá không được kéo dài quá 5 năm kể từ ngày có Quyết định áp thuế hoặc kể từ ngày tiến hành rà soát lại;

Về hiệu lực của việc áp thuế:

- Quyết định áp thuế chỉ có hiệu lực đối với ***tất cả hàng hoá liên quan nhập khẩu từ nước bị kiện*** sau thời điểm ban hành Quyết định
- Quyết định áp thuế ***có hiệu lực với cả các nhà xuất khẩu mới***, người chưa hề xuất khẩu hàng hoá đó sang nước áp thuế trong thời gian trước đó; nhà xuất khẩu mới có thể yêu cầu cơ quan điều tra tính mức thuế riêng cho mình, nhưng trong thời gian chưa có quyết định về mức thuế riêng thì hàng hoá nhập khẩu của nhà xuất khẩu mới vẫn thực hiện Quyết định áp thuế nói trên;
- Việc ***áp dụng hồi tố*** (áp dụng cho những lô hàng nhập khẩu trước thời điểm ban hành Quyết định) chỉ được thực hiện nếu thiệt hại gây ra cho ngành sản xuất nội địa là thiệt hại thực tế.

**BẢNG 1 - NHỮNG NƯỚC THÀNH VIÊN WTO TIẾN HÀNH
KIỆN CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ NHIỀU NHẤT**

(tính từ 1/1/1995 đến 31/12/2007)

Tên nước	Số vụ điều tra	Số vụ áp dụng biện pháp chống bán phá giá	Số vụ bị kiện ra WTO
Ấn Độ	508	355	3
Hoa Kỳ	402	245	25
EU	372	244	5
Achentina	222	161	3
Nam Phi	205	121	2
Tất cả thành viên WTO	3210	2049	59

**BẢNG 2 - NHỮNG NƯỚC THÀNH VIÊN WTO BỊ KIỆN
CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ NHIỀU NHẤT**

(tính từ 1/1/1995 đến 31/12/2007)

Stt	Tên nước	Số vụ bị kiện	Số vụ bị áp dụng biện pháp chống bán phá giá
1	Trung Quốc	597	423
2	Hàn Quốc	243	143
3	Hoa Kỳ	181	108
4	Đài Loan	178	112
5	Nhật Bản	141	103
6	Indonesia	135	76
7	Ấn Độ	130	78
8	Thái Lan	129	80
9	Nga	105	88
10	Ukraine	59	50

13 Nguy cơ hàng hoá Việt Nam bị kiện ở nước ngoài có lớn không?

Mặc dù không phải là mục tiêu lớn của các vụ kiện chống bán phá giá nhưng với năng lực xuất khẩu ngày càng tăng và với lợi thế cạnh tranh chủ yếu về giá, nhiều loại hàng hoá Việt Nam đang phải đối mặt ngày càng nhiều hơn với những nguy cơ kiện chống bán phá giá ở các thị trường.

Sau khi gia nhập WTO, với kỳ vọng về một bước nhảy vọt trong xuất khẩu của hàng hoá Việt Nam, nguy cơ này cũng tăng lên tương ứng.

Nguồn: <http://www.wto.org>

**BẢNG 3: THỐNG KÊ CÁC VỤ KIỆN CHỐNG
BÁN PHÁ GIÁ MÀ VIỆT NAM CÓ LIÊN QUAN**
(Tính đến tháng 7/2008)

Năm	Tổng số vụ kiện	Mặt hàng	Nước điều tra	Mức thuế chống bán phá giá
2008	28	Sợi vải	Ấn Độ	Chưa có kết luận
	27	Lò xo không bọc	Hoa Kỳ	Chưa có kết luận
2007	26	Đĩa ghi	Ấn Độ	Chưa có kết luận
	25	Đèn huỳnh quang	Ấn Độ	Chưa có kết luận
	24	Bật lửa ga	Thổ Nhĩ Kỳ	Chưa có kết luận
2006	23	Giấy mũ vải	Peru	Chưa có kết luận
	22	Dây curoa	Thổ Nhĩ Kỳ	\$4,55/kg
2005	21	Nan hoa xe đạp, xe máy	Achentina	81%
	20	Đèn huỳnh quang	Ái Cập	\$0,32/cái
	19	Giày mũ da	EU	10%
2004	18	Ván lướt sóng	Peru	45,2/đơn vị
	17	Đèn huỳnh quang	EU	66,1%
	16	Chốt cài inox	EU	7,7%
	15	Ống tuyết thép	EU	Bên khởi kiện rút đơn kiện
	14	Xe đạp	EU	15,5-34,5%
	13	Săm lốp xe đạp	Thổ Nhĩ Kỳ	29-49%
	12	Vòng khuyên kim loại	EU	51,2-78,8%
2003	11	Tôm	Hoa Kỳ	4,13-25,76%
	10	Ôxít kẽm	EU	28%

2002	9	Cá da trơn	Hoa Kỳ	36,84-63,88%
	8	Bật lửa ga	Hàn Quốc	Bên khởi kiện rút đơn kiện
	7	Bật lửa ga	EU	Bên khởi kiện rút đơn kiện
	6	Giày và đế giày không thấm nước	Canada	Vụ kiện chấm dứt do kết luận không có thiệt hại đối với ngành sản xuất nội địa
2001	5	Tỏi	Canada	1.45 CAD/kg
2000	4	Bật lửa ga	Ba Lan	0,09 euro/chiếc
1998	3	Giày dép	EU	Vụ kiện chấm dứt do kết luận không có thiệt hại đối với ngành sản xuất nội địa
	2	Mì chính	EU	16,8 %
1994	1	Gạo	Colombia	Vụ kiện chấm dứt do kết luận không có thiệt hại đối với ngành sản xuất nội địa

14 Cần làm gì để phòng tránh và đối phó với các vụ kiện chống bán phá giá ở nước ngoài?

Về nguyên tắc, kiện chống bán phá giá là công cụ được sử dụng để đối phó với các hiện tượng bán phá giá (cạnh tranh không lành mạnh) từ nước ngoài gây thiệt hại. **Trên thực tế**, đằng sau các biện pháp chống bán phá giá là việc bảo vệ ngành sản xuất nội địa nước nhập khẩu trước sự gia tăng của hàng nhập khẩu giá rẻ. Với năng lực xuất khẩu ngày càng tăng, nhiều loại hàng hoá Việt Nam đang phải đối mặt ngày càng nhiều hơn với những nguy cơ kiện chống bán phá giá ở các thị trường.

Để phòng tránh nguy cơ bị kiện và/hoặc đối phó với các vụ kiện chống bán phá giá, doanh nghiệp cần đồng thời thực hiện các **biện pháp mang tính chính sách** (để hạn chế, nhận biết và ứng phó với nguy cơ một cách kịp thời) và các **biện pháp kỹ thuật** có liên quan (để tính toán và chứng minh biên độ phá giá thấp nhất có thể).

HỘP 7 - CHÍNH SÁCH PHÒNG NGỪA VÀ ĐỐI PHÓ VỚI CÁC VỤ KIỆN CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ Ở NƯỚC NGOÀI

Về hiểu biết chung: Cần nhận biết về sự tồn tại của nguy cơ bị kiện tại các thị trường xuất khẩu và cơ chế vận hành của chúng, nhóm thị trường và loại mặt hàng thường bị kiện;

Về chiến lược kinh doanh: Cần tính đến khả năng bị kiện khi xây dựng chiến lược xuất khẩu để có kế hoạch chủ động phòng ngừa và xử lý khi không phòng ngừa được (ví dụ đa dạng hoá thị trường xuất khẩu, tránh phát triển quá nóng một thị trường, tăng cường cạnh tranh bằng chất lượng và giảm dần việc cạnh tranh bằng giá rẻ...);

Về việc hợp tác:

- Phối hợp, liên kết với các doanh nghiệp có cùng mặt hàng xuất khẩu để có chương trình, kế hoạch đối phó chung đối với các vụ kiện có thể xảy ra;
- Sử dụng chuyên gia tư vấn và luật sư trong những tình huống cần thiết ở mức độ thích hợp;
- Phối hợp với các cơ quan, đơn vị liên quan để được hướng dẫn và có thông tin cần thiết

HỘP 8 - MỘT SỐ BIỆN PHÁP “KỸ THUẬT” ĐỂ SẴN SÀNG ĐỐI PHÓ VỚI CÁC VỤ KIỆN CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ

- Đảm bảo chế độ ghi chép kế toán rõ ràng, tuân thủ các tiêu chuẩn kế toán quốc tế để các số liệu của doanh nghiệp được cơ quan điều tra chấp nhận sử dụng khi tính toán biên phá giá;
- Lưu giữ tất cả các số liệu, tài liệu có thể làm bằng chứng chứng minh không bán phá giá;
- Tự yêu cầu được tham gia, hợp tác với cơ quan điều tra và chủ động thực hiện các quyền và nghĩa vụ tố tụng trong quá trình điều tra để được tính biên độ phá giá riêng phản ánh đúng hơn thực tế hoạt động kinh doanh của mình;
- Có quỹ dự phòng đảm bảo các chi phí theo kiện tại nước ngoài;
- Khi vụ kiện xảy ra cần chủ động tự yêu cầu được tham gia (tự giới thiệu mình trước cơ quan điều tra); tích cực hợp tác với cơ quan điều tra và chủ động thực hiện các quyền và nghĩa vụ tố tụng trong quá trình điều tra để được tính biên độ phá giá riêng phản ánh đúng hơn thực tế hoạt động kinh doanh của mình;
- Không gian lận trong và sau cuộc điều tra chống bán phá giá để tránh bị trừng phạt bởi những mức thuế chống bán phá giá rất cao.

15 Doanh nghiệp Việt Nam gặp bất lợi gì trong các vụ kiện chống bán phá giá?

Bản thân việc bị kiện chống bán phá giá đã là một bất lợi (bởi khả năng bị kết luận có bán phá giá và bị áp thuế thường là rất lớn).

Doanh nghiệp Việt Nam nếu bị kiện sẽ bất lợi hơn bình thường bởi trong cam kết gia nhập WTO, Việt Nam chấp nhận bị xem là **nền kinh tế phi thị trường trong 12 năm kể từ ngày gia nhập** (tức là đến hết năm 2018).

Với cam kết này, các nguyên tắc chuẩn của WTO khi tính toán giá thông thường của hàng hoá bị điều tra (có ý nghĩa quan trọng trong việc xác định biên độ phá giá) có thể sẽ không được áp dụng. Việc sử dụng phương pháp thay thế (dựa trên giá và chi phí của doanh nghiệp ở một nước thứ ba thay vì sử dụng giá và chi phí của chính doanh nghiệp Việt Nam) thường không phản ánh đúng giá thực tế của doanh nghiệp. Hệ quả là biên độ phá giá có nhiều khả năng cao hơn biên độ phá giá tính toán theo cách thông thường; mức thuế chống bán phá giá từ đó cũng có thể bị đẩy cao hơn.

HỘP 9 - CAM KẾT CỤ THỂ CỦA VIỆT NAM VỀ PHƯƠNG PHÁP TÍNH TOÁN GIÁ

(trong các vụ kiện chống bán phá giá ở các nước thành viên WTO)

- Nếu doanh nghiệp Việt Nam bị điều tra chứng minh được ngành sản xuất của mình hoạt động theo các điều kiện kinh tế thị trường thì cơ quan điều tra phải sử dụng giá và chi phí ở Việt Nam để tính toán;
- Nếu không: có thể sử dụng một biện pháp khác không dựa trên sự so sánh chặt chẽ với giá và chi phí ở Việt Nam.
- Nếu Việt Nam chứng minh được nền kinh tế của mình thoả mãn các tiêu chí nền kinh tế thị trường theo pháp luật của nước liên quan thì các cam kết nói trên hết hiệu lực (Trên thực tế, Việt Nam đã đạt được thoả thuận thừa nhận Việt Nam là nền kinh tế thị trường với các nước ASEAN, Nam Phi, Nga, Hàn Quốc và đang tiến hành thương lượng với EU).

16 So với trước khi gia nhập WTO thì hiện có điểm gì thuận lợi hơn khi hàng hoá Việt Nam bị kiện ở nước ngoài?

Trước khi Việt Nam gia nhập WTO, đã có nhiều vụ kiện chống bán phá giá đối với hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam theo pháp luật nội địa của nước nhập khẩu. Sau khi gia nhập WTO, thực tế này không thay đổi, hàng hoá Việt Nam vẫn có thể bị kiện, bị áp thuế chống bán phá giá ở các thị trường **theo trình tự và thủ tục cũ**.

Tuy nhiên, khi Việt Nam đã là thành viên WTO, liên quan đến các vụ việc chống bán phá giá ở nước ngoài, có thể có một số **điểm mới thuận lợi hơn**:

- Trường hợp nước tiến hành điều tra không tuân thủ các quy định liên quan trong WTO thì Chính phủ Việt Nam có thể **sử dụng các cơ chế giải quyết tranh chấp trong WTO** để khiếu nại, khiếu kiện qua đó bảo vệ lợi ích cho doanh nghiệp;
- Mặc dù Việt Nam vẫn bị xem là **nền kinh tế phi thị trường** đến 31/12/2018 nhưng theo cam kết, các nước không còn được tự do lựa chọn biện pháp, quy tắc tính toán với doanh nghiệp Việt Nam trong các vụ kiện nữa mà phải hành động trong khuôn khổ những điều kiện nhất định (xem Hộp 6).

HỘP 10 - VỤ THÁI LAN KIỆN HOA KỲ RA WTO VỀ VIỆC ÁP THUẾ CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ MẶT HÀNG TÔM

- Sau khi Mỹ áp dụng các biện pháp chống bán phá giá đối với các sản phẩm tôm nhập khẩu từ Thái Lan và Ấn Độ (năm 2005), Thái Lan đã đệ đơn kiện Mỹ ra WTO (Vụ kiện số DS 343).
- Ngày 28/2/2008, cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO (DSB) đã ra phán quyết rằng các biện pháp chống bán phá giá của Mỹ đối với tôm nhập khẩu giá rẻ từ Ấn Độ và Thái Lan là không phù hợp với quy định của WTO (Hiệp định về chống bán phá giá).
- Cụ thể, DSB kết luận việc Hoa Kỳ yêu cầu Ấn Độ và Thái Lan phải đặt cọc 100% tiền thuế chống bán phá giá đối với mặt hàng tôm có xuất xứ từ những nước này và phương pháp tính thuế chống bán phá giá quy về 0 (zeroing) là trái với Hiệp định về chống bán phá giá của WTO.
- Do đó, Hoa Kỳ phải điều chỉnh các quy định liên quan nói trên cho phù hợp với Hiệp định Chống bán phá giá và GATT 1994.

17 Ở Việt Nam, vấn đề chống bán phá giá đối với hàng hoá nước ngoài được quy định như thế nào?

Văn bản pháp luật

- Pháp lệnh về việc chống bán phá giá hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam 2004
- Nghị định 90/2005/NĐ-CP hướng dẫn chi tiết thi hành một số điều của Pháp lệnh chống bán phá giá hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam.
- Nghị định 04/2006/NĐ-CP 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;
- Nghị định 06/2006/NĐ-CP về việc quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Cục quản lý cạnh tranh;
- Thông tư 106/2005/TT-BTC ngày 5/12/2005 hướng dẫn thu, nộp, hoàn trả thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp và các khoản bảo đảm thanh toán thuế chống bán phá giá, thuế chống trợ cấp.

Nội dung

Các quy định về chống bán phá giá ở Việt Nam tuân thủ các nguyên tắc và quy định của WTO về vấn đề này.

Cơ quan có thẩm quyền

- **Cục Quản lý cạnh tranh - Bộ Công Thương:** Chịu trách nhiệm điều tra, trình kết quả điều tra và đề xuất cách thức xử lý cho cơ quan có thẩm quyền;
- **Hội đồng xử lý vụ việc chống bán phá giá - Bộ Công Thương:** Xem xét, nghiên cứu kết quả điều tra của Cục quản lý cạnh tranh, thảo luận và kiến nghị Bộ trưởng Bộ Công Thương về cách thức xử lý;
- **Bộ trưởng Bộ Công Thương:** Quyết định có hoặc không áp dụng biện pháp chống bán phá giá.

HỘP 11 - DOANH NGHIỆP CÓ THỂ TÌM KIẾM THÔNG TIN VÀ HỖ TRỢ VỀ CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ Ở ĐÂU?

● Cục Quản lý Cạnh tranh - Bộ Công thương

Đây là cơ quan quản lý Nhà nước phụ trách về vấn đề chống bán phá giá đối với hàng hoá nhập khẩu từ nước ngoài vào Việt Nam

www.qcct.gov.vn

25 Ngô Quyền – Hà Nội

● Hội đồng tư vấn về chống bán phá giá – chống trợ cấp – tự vệ (thuộc Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam)

Hội đồng tư vấn, hỗ trợ cho doanh nghiệp, hiệp hội về các vấn đề liên quan đến chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ và là đầu mối cung cấp các thông tin liên quan

www.chongbanphagia.vn

Ban Pháp chế - VCCI

9 Đào Duy Anh – Hà Nội

trc.vcci@gmail.com

Mục tiêu chủ yếu của các biện pháp chống bán phá giá là bảo vệ quyền lợi hợp pháp của ngành sản xuất trong nước trước hành vi bán phá giá gây thiệt hại của hàng hoá nhập khẩu. Do đó, các doanh nghiệp Việt Nam cần biết cách sử dụng công cụ này trong những hoàn cảnh nhất định để bảo vệ lợi ích hợp pháp của mình.

18 Doanh nghiệp VN cần làm gì để đối phó với hàng hóa nước ngoài bán phá giá tại VN?

Với hệ thống pháp luật Việt Nam hiện hành về chống bán phá giá, các ngành sản xuất của Việt Nam hoàn toàn có thể sử dụng việc khởi kiện yêu cầu áp dụng các biện pháp chống bán phá giá để đối phó với hiện tượng hàng hóa nước ngoài nhập khẩu bán phá giá tại Việt Nam gây thiệt hại.

Tuy nhiên, để sử dụng công cụ này có hiệu quả, các doanh nghiệp cần lưu ý các điểm sau đây:

- **Tập hợp và chuẩn bị sẵn sàng các số liệu, bằng chứng** về việc hàng hóa nước ngoài bán phá giá (theo công thức tính toán quy định) và về thiệt hại do hiện tượng bán phá giá đó gây ra cho ngành sản xuất của mình (với các yếu tố chứng minh thiệt hại theo quy định) để đảm bảo đơn kiện được chấp thuận;
- **Chuẩn bị đầy đủ về nguồn lực cần thiết** cho việc theo kiện (cả về tài chính và con người) bởi một vụ kiện thường kéo dài, với những đòi hỏi cao về bằng chứng, lập luận;

Trên thực tế, ở nhiều nước, việc đi kiện là quá trình “vừa học vừa làm”, trong đó các ngành sản xuất và doanh nghiệp học hỏi, rút kinh nghiệm dần dần trong quá trình kiện nhằm bảo vệ tốt nhất lợi ích hợp pháp của mình trước hàng hóa nước ngoài nhập khẩu bán phá giá gây thiệt hại.

HỘP 12 - HƯỚNG DẪN KHỞI KIỆN CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ CHO NGÀNH SẢN XUẤT NỘI ĐỊA VIỆT NAM

Mẫu hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam, văn bản hướng dẫn các vấn đề cơ bản khi khởi kiện chống bán phá giá, đã được ban hành kèm theo Quyết định số 32/QĐ-QLCT ngày 15/5/2008 của Cục Quản lý Cạnh tranh, Bộ Công thương. Các hiệp hội và các doanh nghiệp Việt Nam cần chuẩn bị khởi kiện theo hướng dẫn này.

Ngoài ra, các hiệp hội và doanh nghiệp có thể nhận được tư vấn về các vấn đề liên quan đến việc khởi kiện chống bán phá giá tại:

- **Cục Quản lý Cạnh tranh - Bộ Công thương**
www.qcct.gov.vn
25 Ngô Quyền – Hà Nội
- **Hội đồng tư vấn về chống bán phá giá – chống trợ cấp – tự vệ** (thuộc Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam)
www.chongbanphagia.vn
9 Đào Duy Anh – Hà Nội

MỤC LỤC BẢNG - HỘP

- **Hộp 1** - Những yếu tố cơ bản của một “vụ kiện chống bán phá giá” **05**
- **Hộp 2** - Các nhóm nội dung chính của Hiệp định chống bán phá giá **07**
- **Hộp 3** - Sản phẩm tương tự **09**
- **Hộp 4** - Xác định lượng nhập khẩu “không đáng kể” như thế nào? **12**
- **Hộp 5** - Ví dụ về điều kiện khởi kiện của ngành sản xuất nội địa nước xuất khẩu **14**
- **Hộp 6** - Doanh nghiệp Việt Nam thường gặp khó khăn gì trong quá trình bị điều tra chống bán phá giá ở nước ngoài? **17**
- **Hộp 7** - Chính sách phòng ngừa và đối phó với các vụ kiện chống bán phá giá ở nước ngoài **24**
- **Hộp 8** - Một số biện pháp “kỹ thuật” để sẵn sàng đối phó với các vụ kiện chống bán phá giá **25**
- **Hộp 9** - Cam kết cụ thể của Việt Nam về phương pháp tính toán giá **27**
- **Hộp 10** - Vụ Thái Lan kiện Hoa Kỳ ra WTO về việc áp thuế chống bán phá giá mặt hàng tôm **29**
- **Hộp 11** - Doanh nghiệp có thể tìm kiếm thông tin và hỗ trợ về chống bán phá giá ở đâu? **32**
- **Hộp 12** - Hướng dẫn khởi kiện chống bán phá giá cho ngành sản xuất nội địa Việt Nam **34**
- **Bảng 1** - Những nước thành viên WTO tiến hành kiện chống bán phá giá nhiều nhất **20**
- **Bảng 2** - Những nước thành viên WTO bị kiện chống bán phá giá nhiều nhất **20**
- **Bảng 3** - Tình hình các vụ kiện chống bán phá giá đối với hàng hoá Việt Nam giai đoạn 1994-2007 **22**

