

Các vụ kiện chống bán phá giá

Nếu một công ty xuất khẩu một sản phẩm với giá thấp hơn giá mà công ty bán tại thị trường nội địa, sản phẩm khi đó sẽ bị xem là “bán phá giá”. Liệu đây có phải là hành vi cạnh tranh không công bằng? Câu trả lời có thể rất khác nhau, nhưng thực tế là rất nhiều nước đã hành động để chống lại hiện tượng này nhằm bảo vệ ngành sản xuất nội địa của họ. Hiệp định về chống bán phá giá của WTO không đưa ra nhận định về việc điều này là đúng hay sai mà chỉ tập trung vào các cách thức mà các chính phủ được hoặc không được làm để phản ứng lại hiện tượng chống bán phá giá - tức là chế định hoá các nguyên tắc cho các vụ việc chống bán phá giá.

Nói một cách dễ hiểu (nhưng có thể chưa thật chính xác lắm về mặt thuật ngữ pháp lý) thì Hiệp định của WTO cho phép các chính phủ hành động chống lại hiện tượng bán phá giá khi có thiệt hại đáng kể đối với ngành sản xuất nội địa sản xuất ra sản phẩm cạnh tranh với sản phẩm đang bị bán phá giá. Để làm được điều này, các chính phủ phải chứng minh được là việc bán phá giá đang diễn ra, phải tính toán được mức độ phá giá (giá xuất khẩu thấp hơn so với giá nội địa tại nước xuất khẩu ở mức độ nào) và phải chỉ được ra rằng việc bán phá giá đó đang gây ra thiệt hại hoặc đe dọa gây ra thiệt hại.

GATT (Điều 6) cho phép các quốc gia hành động để chống lại hiện tượng chống bán phá giá. Hiệp định về chống bán phá giá làm rõ và mở rộng phạm vi Điều 6, cả hai cùng có hiệu lực thi hành. Các quy định này cho phép các quốc gia được hành động theo một cách thức nào đó có thể không phù hợp với nguyên tắc ràng buộc thuế quan trong GATT và nguyên tắc không phân biệt đối xử giữa các thương nhân - về cơ bản, chống bán phá giá là việc áp đặt thêm thuế nhập khẩu bổ sung đối với một loại hàng hoá cụ thể từ một nước xuất khẩu nhất định sao cho giá của hàng hoá này gần hơn với trị giá thông thường của nó hoặc để loại bỏ thiệt hại gây ra đối với ngành sản xuất nội địa nước nhập khẩu.