

CHINA'S EXPERIENCES AND SOLUTIONS TO PREVENT PRICE DUMPING OF VIETNAMESE EXPORTED GOODS AFTER WTO INTEGRATION

Nguyễn Tiến Long,

TÓM TẮT:

Sau hơn 11 năm đàm phán đầy cam go, Việt Nam đã trở thành thành viên thứ 150 (trong số 153 thành viên WTO hiện nay) của tổ chức thương mại lớn nhất hành tinh WTO kể từ ngày 11 tháng 01 năm 2007. Để tham gia WTO đạt được hiệu quả cao, Việt Nam phải vượt qua rất nhiều thách thức. Tuy nhiên, việc gia nhập WTO chỉ mới là một sự khởi đầu của một chặng đường mới nhằm thực hiện đầy đủ các cam kết của WTO mà một số cam kết đó là “vượt qua tầm với của Việt Nam”. Theo đó, tham gia WTO cũng đồng nghĩa với việc Việt Nam phải đối đầu với những quan hệ hợp tác thương mại cạnh tranh gay gắt, các công cụ thuế quan (Tarriff) và phi thuế quan (Non-Tarriff) dần bị loại bỏ. Do vậy, vấn đề bán phá giá và kiện bán phá giá có thể coi là hết sức bình thường. Vì vậy, các doanh nghiệp Việt Nam và nền kinh tế Việt Nam luôn phải chủ động trong các tình huống bị kiện để thắng thế trong cạnh tranh. Trong khoảng hơn 10 năm trở lại đây, Việt Nam đương đầu với khoảng 3000 vụ kiện bán phá giá (trước năm 1995, số vụ kiện bán phá giá chỉ vào khoảng 100 vụ mỗi năm). Các sản phẩm bị kiện của Việt Nam chủ yếu là những mặt hàng xuất khẩu lớn như: cá, tôm, giày dép, dệt may, ... Là một quốc gia mới gia nhập WTO thì các vụ kiện chống bán phá giá không những không giảm mà chắc chắn sẽ còn gia tăng. Vì vậy, từ bài học của Trung Quốc làm cơ sở để đưa ra các giải pháp nhằm ngăn ngừa các vụ kiện bán phá giá hàng xuất khẩu Việt Nam khi đã gia nhập WTO là hết sức cần thiết trong giai đoạn hiện nay.