

VIỆC ÁP DỤNG PHÁP LUẬT VỀ CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ CỦA DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

LƯU MINH SANG*

Ngày nhận bài: 29/01/2018

Ngày phản biện: 06/02/2018

Ngày đăng bài: 31/03/2018

Tóm tắt:

Hiện nay, còn tồn tại nhiều trở ngại khiến doanh nghiệp Việt Nam không tận dụng được công cụ chống bán phá giá trong quá trình giao thương thương mại quốc tế để tự bảo vệ chính mình trước những hành vi cạnh tranh không lành mạnh của đối tác quốc tế. Những trở ngại này đến từ sự bất cập của pháp luật, cơ chế thực thi pháp luật. Từ những phân tích thực trạng, tác giả đưa ra một số kiến nghị hoàn thiện góp phần nâng cao khả năng sử dụng các biện pháp chống bán phá giá đối với các doanh nghiệp Việt Nam.

Từ khóa:

Chống bán phá giá, phòng vệ thương mại.

Abstract:

Nowadays, there are still many obstacles by which Vietnamese enterprises can not utilize anti-dumping tools in international trade to protect themselves against unfair competition of international partners. These obstacles come from an inadequacy of law and enforcement mechanisms. From analyses of the situation, the author suggests some recommendations to improve Vietnamese enterprises ability in using anti-dumping measures.

Keywords:

Antidumping, trade defense.

1. Tổng quan về biện pháp chống bán phá giá và sự cần thiết của việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với doanh nghiệp Việt Nam

Theo cách hiểu thường thức, bán phá giá là hành vi bán hàng hóa dưới giá thị trường. Trong khuôn khổ thương mại quốc tế hiện đại, khái niệm bán phá giá được ghi nhận tại Điều VI Hiệp định chung về thuế quan và thương mại năm 1947 (GATT) và cụ thể hóa trong Hiệp định thực thi Điều VI của GATT năm 1994 của WTO (Anti-dumping Agreement (ADA)). Tại Điều 2.1 của ADA quy định: “*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*”. Hay tại Khoản 1 Điều 3 Pháp lệnh số 20/2004/PL-UBTVQH ngày 29/4/2004 của Ủy ban Thường vụ

* ThS., Giảng viên Đại học Kinh tế - Luật (ĐHQG TP.HCM); Email: sanglm@uel.edu.vn

Quốc hội về việc chống bán phá giá hàng nhập khẩu vào Việt Nam (Pháp lệnh về PVTM năm 2004) cũng có đề cập đến khái niệm bán phá giá như sau: “*Hàng hóa có xuất xứ từ nước hoặc vùng lãnh thổ bị coi là bán phá giá khi nhập khẩu vào Việt Nam (sau đây gọi là hàng hoá bán phá giá vào Việt Nam) nếu hàng hoá đó được bán với giá thấp hơn giá thông thường...*”.

Như vậy, có thể hiểu một cách đơn giản bán phá giá trong thương mại quốc tế có thể hiểu là hiện tượng xảy ra khi một loại hàng hóa được xuất khẩu từ nước này sang nước khác với mức giá thấp hơn trị giá thông thường của hàng hóa nhập khẩu. Trị giá thông thường của hàng hóa nhập khẩu là giá có thể so sánh trong tiến trình thương mại bình thường với một sản phẩm tương tự nhằm mục đích tiêu dùng tại thị trường một quốc gia khác, có thể là nước xuất khẩu, hoặc một nước thứ ba¹.

Hành vi bán phá giá có dấu hiệu của cạnh tranh không lành mạnh. Tuy nhiên, không phải tất cả hành vi bán phá giá nào cũng là hành vi bất hợp pháp. Đồng nghĩa, các doanh nghiệp tham gia hoạt động thương mại không bị cấm bán hàng hóa của mình thấp hơn giá thị trường. Hiệp định GATT cũng như ADA và pháp luật của các quốc gia chỉ yêu cầu các quốc gia dùng biện pháp AD đối với những hành vi bán phá giá gây thiệt hại hoặc đe dọa gây thiệt hại vật chất đối với ngành sản xuất trong nước hoặc làm chậm trễ sự hình thành một ngành công nghiệp nội địa của quốc gia đó².

Theo GATT và ADA, việc áp dụng biện pháp AD lên một mặt hàng nhập khẩu nào đó phải đảm bảo có đầy đủ 3 điều kiện: (i) Tồn tại hành vi bán phá giá tức hàng hóa đó được đưa vào kinh doanh trên thị trường của quốc gia nhập khẩu với giá thấp hơn trị giá thông thường của hàng hóa đó với biên độ phá giá không thấp hơn 2%; (ii) Thiệt hại vật chất, có thể xem xét dưới ba dạng: 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 bị ngăn cản đáng kể sự hình thành của ngành sản xuất nội địa; (iii) Chứng minh được mối quan hệ nhân quả giữa hành vi bán phá giá với những thiệt hại vật chất mà ngành sản xuất nội địa liên quan gánh chịu.

Việc áp dụng biện pháp AD là kết quả của những vụ kiện AD. Ngành sản xuất nội địa của nước nhập khẩu sản xuất ra sản phẩm tương tự với sản phẩm bị cho là bán phá giá gây thiệt hại sẽ là nguyên đơn khởi xướng vụ kiện.

Nói về vụ kiện AD, đây thực chất là một thủ tục hành chính và được tiến hành bởi cơ quan hành chính của quốc gia nhập khẩu. Quy trình này diễn tiến bắt đầu từ việc kiện - điều tra - kết luận và cuối cùng là áp dụng các biện pháp AD (nếu đủ điều kiện theo quy định pháp luật). Trình tự, thủ tục của vụ kiện AD có nhiều điểm tương đồng với trình tự tố tụng xử lý một vụ kiện tại tòa nên thủ tục này còn được gọi là thủ tục bán tư pháp³. Nội dung của vụ kiện là việc giải quyết tranh chấp thương mại giữa một bên là ngành sản xuất nội địa với một bên

¹ Mai Hồng Quỳ (2012), *Luật Thương mại quốc tế*, Nxb Đại học quốc gia thành phố Hồ Chí Minh, tr. 170.

² Điều VI (1), Hiệp định GATT.

³ VCCI (2008), *Kiến PVTM - Các biện pháp khắc phục thương mại*, Ấn phẩm tuyên truyền, tr.5.

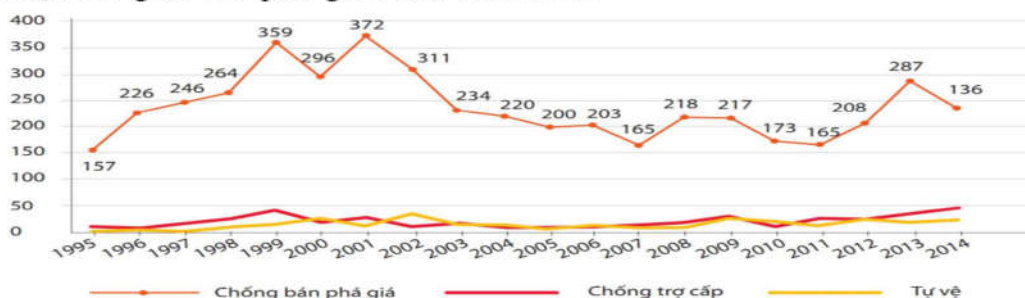
là các nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài. Như vậy, khác với biện pháp chống trợ cấp, việc áp dụng biện pháp AD không liên quan đến quan hệ cấp chính phủ giữa nước nhập khẩu và xuất khẩu.

Nếu sau quá trình điều tra, cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu có kết luận cuối cùng về việc đủ điều kiện áp dụng biện pháp AD với hàng hóa nhập khẩu nào đấy, mức thuế AD sẽ được áp dụng. Mức thuế này không cao hơn biên độ phá giá của những nhà sản xuất, xuất khẩu và không được kéo dài quá 5 năm kể từ ngày có Quyết định áp thuế hoặc kể từ ngày tiến hành rà soát lại.

Với bản chất là một công cụ hợp pháp, tác giả cho rằng việc tận dụng biện pháp AD kịp thời, đúng thời điểm luôn là điều cần thiết trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam. Trong bối cảnh ra đời của các FTA - loại hiệp định thương mại tự do thế hệ mới với phạm vi điều chỉnh sâu, rộng và tác động mạnh mẽ đến nền kinh tế của các quốc gia; hơn bao giờ hết, các doanh nghiệp Việt Nam không thể bỏ qua hoặc xem nhẹ vấn đề này. Một số luận điểm sau chứng minh rõ sự cần thiết của việc sử dụng các biện pháp AD đối với các doanh nghiệp Việt Nam.

Thứ nhất, các biện pháp PVTM (trong đó có biện pháp AD) là công cụ pháp lý mà mỗi quốc gia khi tham gia vào “sân chơi” thương mại quốc tế đều có trong tay. Biện pháp AD như là một giải pháp hữu hiệu để các quốc gia bảo vệ nền sản xuất nội địa của mình trước sự cạnh tranh không lành mạnh của quốc gia “bạn hàng”. Quyền sử dụng biện pháp AD là như nhau nên doanh nghiệp nước nào bỏ qua thì nền sản xuất nội địa của nước đó chắc chắn sẽ bị bất lợi và đánh mất sức đề kháng trước những hành vi cạnh tranh không lành mạnh ngày càng tinh vi và phức tạp.

Thực tiễn đã chứng minh, các quốc gia trên thế giới rất coi trọng việc áp dụng các biện pháp AD, đặc biệt là các biện pháp AD. Số liệu của WTO cho thấy, hàng năm có đến hàng trăm vụ kiện AD giữa các quốc gia thành viên WTO.



Biểu đồ 1. Số lượng các vụ kiện PVTM trên thế giới từ 1995 - 2014⁴

Nguồn: Theo số liệu thống kê của WTO

Số liệu từ Biểu đồ 1 khẳng định cho chúng ta thấy rõ việc khởi kiện, điều tra và áp dụng biện pháp AD luôn hiện diện song hành cùng với dòng chảy của hội nhập thương mại quốc tế. Tất nhiên, doanh nghiệp Việt Nam không thể nằm ngoài quy luật này.

⁴ Tham khảo tại: <http://chongbanphagia.vn/Modules/News/Uploaded/38/2015110310211520ttwtobaocaopvtm.pdf>, cập nhật ngày 05/09/2017.

Thứ hai, công cụ AD được coi như ván an toàn cuối cùng trong xu hướng hội nhập quốc tế ngày càng sâu và rộng hiện nay, đặc biệt là trong bối cảnh của Việt Nam. Thời gian qua Việt Nam tham gia vào hàng loạt các FTA. Hệ quả từ các FTA đã ký kết sẽ tạo ra một môi trường cạnh tranh khốc liệt giữa ngành sản xuất trong nước với nhà sản xuất có hàng hóa xuất khẩu của các quốc gia sang Việt Nam. Bởi theo nội dung của các FTA, các thành viên nhất trí xóa bỏ/cắt giảm phần lớn thuế quan đối với hàng công nghiệp. Một số mặt hàng được nhất trí với một lộ trình cắt giảm dài hơn. Như vậy, hàng rào thuế quan dường như bằng 0 hoặc tiệm cận 0. Hàng hóa của các quốc gia thành viên sẽ xâm nhập thị trường Việt Nam dễ dàng hơn và tăng lên một cách nhanh chóng về số lượng. Thị phần sẽ bị phân chia lại một cách mạnh mẽ với sự cạnh tranh khốc liệt. Hơn nữa, các rào cản thương mại hợp pháp khác được phép sử dụng như các hàng rào phi thuế quan, vệ sinh, dịch tễ, SPS,... đều rất khó khăn để áp dụng với điều kiện của Việt Nam trong tương lai gần. Vì vậy, xét một cách toàn diện thì việc áp dụng các biện pháp PVTM như AD dù khó khăn nhưng vẫn là công cụ khả thi nhất.

Thứ ba, nguy cơ cạnh tranh không lành mạnh từ nhà sản xuất, xuất khẩu của các gia thành viên rất cao. Theo nhiều chuyên gia, trong thương mại quốc tế, mọi hình thức mở cửa thị trường nhập khẩu hàng hóa nước ngoài đều đi kèm với nguy cơ cạnh tranh không lành mạnh⁵. Đây dường như được xem là một nguy cơ thường trực bởi nhiều nguyên nhân như: bán phá giá để loại bỏ đối thủ cạnh tranh trên thị trường nội địa; bán phá giá để chiếm lĩnh thị phần dần thiết lập vị thế độc quyền; bán phá giá để thu ngoại tệ mạnh... Số liệu ở Biểu đồ 1 đã minh chứng rất thực tế cho nhận định vừa nêu.

Bảng 1. Top 10 các quốc gia bị kiện AD nhiều nhất trên thế giới (1995 - 2014)⁶

Các quốc gia bị kiện bán phá giá nhiều nhất		
STT	Quốc gia	Số vụ
1	Trung Quốc	1052
2	Hàn Quốc	349
3	Hoa Kỳ	266
4	Đài Loan	265
5	Thái Lan	197
6	Ấn Độ	192
7	Nhật Bản	187
8	Indonesia	183
9	Nga	136
10	Malaysia	125

Nguồn: Số liệu thống kê của WTO

⁵ Trung tâm WTO - Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (2015), *Sử dụng các công cụ Phòng vệ Thương mại trong bối cảnh Việt Nam thực thi các FTAs và Cộng đồng Kinh tế ASEAN*, Ấn phẩm nghiên cứu, tr.54.

⁶ Trung tâm WTO - Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (2015), *tlđd*, tr.57.

Hơn nữa, nghiên cứu của Trung tâm WTO thuộc VCCI cũng đã chỉ ra rằng trong top 10 loại hàng hóa Việt Nam thường nhập khẩu nhiều nhất đã có đến 5 loại là mặt hàng bị kiện AD nhiều nhất trong WTO tính đến năm 2014⁷.

2. Thực tiễn áp dụng và những thách thức đối với doanh nghiệp Việt Nam

Theo số liệu của Hội đồng Tư vấn về PVTM của VCCI, tính đến 31/12/2015, các doanh nghiệp Việt Nam đã phải đứng ở vị thế bị đơn trong 72 vụ kiện AD từ các quốc gia “bạn hàng”. Trong khi đó, từ năm 2004, Việt Nam đã ban hành Pháp lệnh về chống bán phá giá 2004 nhưng đến thời điểm hiện nay, số lượng vụ kiện AD do doanh nghiệp Việt Nam khởi xướng mới dừng lại ở 3 vụ.

Bảng 2. Các vụ điều tra AD đối với hàng hóa nước ngoài nhập khẩu vào Việt Nam⁸

STT	Mặt hàng kiện	Nước bị kiện	Thời gian nộp đơn kiện	Bên đệ đơn	Tình trạng
1	Thép không gỉ cán nguội	1. Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa 2. Malaysia 3. Indonesia 4. Lãnh thổ Đài Loan	Ngày 6/5/2013	Công ty TNHH POSCO VST và Công ty cổ phần Inox Hòa Bình	Đã áp thuế AD
2	Thép mạ (còn gọi là tôn mạ)	Trung Quốc (bao gồm cả Hồng Kông) và Hàn Quốc	Ngày 24/12/2015	Công ty cổ phần China Steel Sumikin Việt Nam (CSVN), Công ty TNHH Tôn Phương Nam, Công ty cổ phần Thép Nam Kim và Công ty cổ phần Tôn Đông Á	Đã áp dụng thuế AD
3	Thép hình chữ H	Trung Quốc	Ngày 7/7/2016	Công ty TNHH PosCo SS Vina	Đã áp dụng thuế AD

Có thể thấy, trong khoảng thời gian hơn 10 năm kể từ ngày khung pháp lý về AD được hình thành, các doanh nghiệp Việt Nam đã không thể sử dụng công cụ này một cách hữu hiệu để bảo vệ chính mình một cách hợp pháp. Mãi đến năm 2013, mới có một vụ kiện AD được khởi xướng và doanh nghiệp khởi xướng là một doanh nghiệp rất lớn có vốn đầu tư của Hàn Quốc cùng sự ủng hộ và cùng đứng đơn của Công ty cổ phần Inox Hòa Bình. Cả 3 vụ kiện đều liên quan đến thép và các doanh nghiệp sản xuất thép. Còn những nhà sản xuất các loại hàng hóa khác vẫn chưa có động thái nào, mặc dù nguy cơ bán phá giá của các loại hàng hóa khác nhập khẩu vào Việt Nam vẫn luôn tồn tại.

⁷ Trung tâm WTO - Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (2015), tldd, tr.59.

⁸ Xem thêm: <http://chongbanphagia.vn/Modules/News/Uploaded/38/2017042409102432thong-ke-cac-vu-viec-dieu-tra-cbpg-do-viet-nam-tien-hanh-170424.pdf> và tổng hợp bổ sung của tác giả.

Rõ ràng, việc vận dụng các quy định của AD hiện nay thật sự là một thách thức đối với các doanh nghiệp Việt Nam. Thách thức này bắt nguồn từ nhiều nguyên nhân như: (i) Sự không hoàn thiện của hệ thống pháp luật; (ii) Những hạn chế từ phía các cơ quan thực thi, hỗ trợ thực thi biện pháp AD; (iii) sự nhận thức, năng lực của doanh nghiệp; (iv) Vai trò của hiệp hội và các bên có liên quan còn mờ nhạt.

2.1. Về khung pháp lý về chống bán phá giá

Thứ nhất, trước tháng 6/2017, văn bản pháp lý có giá trị cao nhất trong pháp luật chống bán phá giá hiện nay của Việt Nam là Pháp lệnh về chống bán phá giá 2004. Theo quy định của Luật Ban hành văn bản quy phạm pháp luật năm 2015 thì Pháp lệnh không phải là một văn bản pháp lý có thang bậc giá trị pháp lý cao như đạo luật do Quốc hội ban hành. Chính vì vậy, lĩnh vực pháp luật về AD thực sự chưa có tầm vóc xứng đáng với vai trò và giá trị của nó⁹.

Thứ hai, các văn bản gốc trong pháp luật về AD tại nước ta hiện nay đều được soạn thảo và ban hành trong thời kỳ Việt Nam đang đàm phán gia nhập WTO. Hoàn cảnh bấy giờ, những nhà lập pháp Việt Nam vẫn còn chưa có nhiều kinh nghiệm thực tiễn với các vụ kiện AD dẫn đến những nội dung trong các văn bản còn nhiều hạn chế. Hơn nữa, hơn 10 năm trôi qua, các quan hệ thương mại quốc tế đã có rất nhiều thay đổi lớn với sự ra đời của những hiệp định thương mại tự do thế hệ mới. Những quy định của pháp luật Việt Nam về AD dần trở nên lạc hậu không theo kịp độ tinh vi, phức tạp của những hành vi cạnh tranh không lành mạnh trong giai đoạn mới. Thực tiễn điều tra và xử lý 3 vụ kiện AD đầu tiên tại Việt Nam đã làm bộc lộ nhiều điểm thiếu sót trong pháp luật về AD gây nhiều khó khăn cho cả cơ quan điều tra lẫn doanh nghiệp khởi kiện.

Cụ thể, pháp luật Việt Nam còn thiếu những quy định rất quan trọng liên quan đến việc xác định thời kỳ điều tra, xác định phương tiện tính biên độ phá giá. Những quy định về xác định thiệt hại đáng kể vẫn còn mơ hồ vì thiếu những nguyên tắc, phương pháp và cách thức xác định cụ thể. Nhiều quy định vẫn chưa phù hợp về câu chữ so với ADA dẫn đến nguy cơ hiểu và thực thi không đúng¹⁰.

Khung pháp lý luôn là cơ sở nền tảng cho mọi hoạt động của doanh nghiệp. Khung pháp lý hoàn thiện sẽ tạo điều kiện tốt cho doanh nghiệp thực thi quyền và ngược lại. Chính vì vậy, sự không hoàn thiện của khung pháp lý về AD tại Việt Nam hiện tại đã trở thành một thử thách cho doanh nghiệp cũng như cơ quan thực thi pháp luật về AD.

2.2. Về cơ quan thực thi biện pháp AD

Cơ quan AD thuộc Bộ Công thương gồm Cơ quan điều tra AD (sau đây gọi là Cơ quan điều tra) và Hội đồng xử lý vụ việc AD (sau đây gọi là Hội đồng xử lý). Quyết định cuối cùng

⁹ Nguyễn Ngọc Sơn (2010), *Pháp luật PVTM hàng hóa nhập khẩu và cơ chế thực thi tại Việt Nam*, Luận án Tiến sĩ Luật học, Trường Đại học Luật thành phố Hồ Chí Minh, tr. 50.

¹⁰ Nguyễn Ngọc Sơn (2010), *tlđđ*, tr. 169.

về việc có áp dụng thuế AD hay không thuộc về Bộ trưởng Bộ Công Thương với sự tham mưu của Hội đồng xử lý.

Theo quy định hiện hành, Cục Quản lý cạnh tranh được giao thẩm quyền phụ trách công tác điều tra và đưa ra kết luận về những vụ kiện AD. Cục Quản lý cạnh tranh là một cơ quan trực thuộc Bộ Công Thương. Đây là cơ quan được tích hợp với nhiều vai trò. Cục Quản lý cạnh tranh vừa là cơ quan thực thi luật cạnh tranh, vừa là cơ quan bảo vệ người tiêu dùng và phụ trách luôn công tác thực thi pháp luật về AD. Đối với nhiệm vụ thực thi pháp luật về AD, VCA đảm nhận cùng lúc hai nhiệm vụ: (i) Hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam trong vai trò kháng kiện trong các vụ kiện về phòng vệ thường mại đối với hàng hóa Việt Nam xuất khẩu ra nước ngoài; (ii) Triển khai công tác điều tra vụ việc về AD trong nước.

Riêng đối với nhiệm vụ thực thi pháp luật về AD, công tác điều tra vụ việc được phân quyền cho Phòng Điều tra vụ kiện AD của doanh nghiệp trong nước. Phòng này sẽ chịu trách nhiệm có trách nhiệm thực hiện đầy đủ quá trình điều tra; báo cáo Thủ trưởng CQĐT - Cục trưởng Cục Quản lý cạnh tranh; kiến nghị Thủ trưởng CQĐT ban hành Kết luận sơ bộ, Kết luận cuối cùng; soạn thảo Tờ trình đề Thủ trưởng CQĐT kiến nghị Bộ trưởng ban hành hoặc không ban hành Quyết định áp dụng biện pháp AD tạm thời, áp dụng biện pháp tự vệ chính thức trong vụ việc tự vệ; kiến nghị Hội đồng xử lý vụ việc AD, chống trợ cấp và tự vệ ban hành hoặc không ban hành Quyết định áp thuế chính thức...¹¹

Từ quy định hiện hành và thực tiễn triển khai tổ chức cơ quan thực thi pháp luật về AD nêu trên, chúng ta thấy rõ được những sự bất cập mà những sự bất cập này đang ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả thực thi pháp luật.

Đầu tiên, VCA được giao quá nhiều trách nhiệm dẫn đến quá tải và không mang tính chuyên sâu. PVTM nói chung và AD nói riêng là một lĩnh vực vô cùng phức tạp đòi hỏi chuyên môn cao và nguồn lực tốt mới có thể đảm trách. Công tác điều tra các vụ kiện AD vượt qua phạm vi nội địa cùng với một hệ thống các nguyên tắc, quy định ràng buộc giữa các quốc gia với nhau. Trong khi đó, cơ quan điều tra vụ kiện AD tại Việt Nam có vị trí pháp lý của một phòng ban bộ phận của cơ quan cấp cục. Trong khi ở nhiều nước trên thế giới, cơ quan phụ trách AD thường có vị thế của một cơ quan cấp cục, vụ. Điển hình như Cục thực thi và Tuân thủ thuộc Bộ Thương mại Hoa Kỳ hay Vụ II thuộc Tổng vụ Thương mại Ủy ban châu Âu (EC).

Điều này gây khó khăn trong việc bố trí nhân lực, nguồn lực cho các vụ điều tra. Về nhân lực, CQĐT cấp kỹ thuật của Việt Nam trong các vụ kiện AD chỉ có 9 điều tra viên nhưng đảm nhiệm việc tiến hành tất cả công việc chính - phụ từ đầu đến cuối của một vụ kiện. Theo đó, 9 điều tra viên này sẽ phải phụ trách cả công tác điều tra để xác định hành vi bán phá giá lẫn xác định thiệt hại vật chất. Điều này dễ gây nên sự quá tải đồng thời làm cho kết quả điều tra của hai vấn đề thiếu tính khách quan, không đảm bảo được một cuộc điều tra công

¹¹ Xem thêm: <http://www.vca.gov.vn/DetailOrg.aspx?CateID=11&id=10>, cập nhật ngày 05/09/2017.

bằng. Ở các nước, việc điều tra hành vi bán phá giá và xác định thiệt hại vật chất được tiến hành bởi hai cơ quan riêng biệt.

Bên cạnh đó, với thực tiễn tiến hành các vụ kiện AD quá ít ỏi tại Việt Nam, các cán bộ điều tra của VCA vẫn chưa có nhiều kinh nghiệm thực tế dẫn đến nhiều lúng túng trong quá trình thực thi pháp luật.

2.3. Về phía các doanh nghiệp

Một trong những nguyên nhân quan trọng nhất dẫn đến việc AD chưa được các doanh nghiệp Việt Nam chú trọng xuất phát từ chính các bản thân các doanh nghiệp. Doanh nghiệp Việt Nam hiện nay đang bị hạn chế rất lớn trong việc nhận thức về các biện pháp AD. Số doanh nghiệp nhận thức được tầm quan trọng và ý nghĩa của việc áp dụng các biện pháp AD hay các biện pháp PVTM khác thì lại bị hạn chế trong việc tập hợp lực lượng và tìm kiếm sự hỗ trợ cũng như chuẩn bị hồ sơ, chứng cứ khởi kiện.

Theo công bố của Trung tâm WTO - VCCI về kết quả cuộc khảo sát doanh nghiệp gần đây cho thấy, chỉ có 1,89% doanh nghiệp nội địa được hỏi khẳng định là đã tìm hiểu tương đối kỹ hoặc là bên liên quan đến việc sử dụng các biện pháp PVTM đối với hàng hóa nước ngoài, 15,09% doanh nghiệp không có khái niệm gì về PVTM, có đến 63,21% doanh nghiệp có biết về PVTM nhưng chưa tìm hiểu, 19,81% doanh nghiệp khẳng định đã tìm hiểu sơ sơ kiến thức về PVTM¹². Với số liệu khảo sát, có thể khẳng định mức độ hiểu biết của các doanh nghiệp Việt Nam về AD chỉ mới dừng ở mức sơ đẳng.

Trong khi đó, có khoảng 70% số doanh nghiệp phản hồi khảo sát cho biết mình đã nghe nói về việc AD có thể sử dụng ở Việt Nam để chống lại hàng hóa nhập khẩu cạnh tranh không lành mạnh và chỉ có khoảng 25% các doanh nghiệp tính tới việc sử dụng công cụ AD¹³. Thực tế cho thấy, đến thời điểm hiện nay có chưa đến 10 doanh nghiệp sử dụng AD trên thực tế tại Việt Nam.

Một số liệu khác minh chứng cho những sự hạn chế trong việc tập hợp điều kiện để tiến hành vụ kiện AD. Cũng theo khảo sát, có đến 71% số doanh nghiệp cho rằng, việc tập hợp lực lượng các nhà sản xuất đại diện cho ngành sản xuất trong nước là khó khăn. Có đến 41% khẳng định rằng, nhân lực của doanh nghiệp hoàn toàn không có khả năng tham gia vào các vụ kiện AD, 48% doanh nghiệp thì cho rằng, có thể nhưng vô cùng khó khăn. Đối với khả năng tập hợp chứng cứ, kết quả khảo sát còn mang tính bi quan hơn. Chỉ có 2% doanh nghiệp cho rằng, mình có thể tập hợp đầy đủ thông tin, bằng chứng cần thiết cho việc đi kiện AD; 31% cho rằng, đây là nhiệm vụ bất khả thi, 65% cho rằng có khả năng tập hợp nhưng không thể đầy đủ.

¹² Nguyễn Thị Thu Trang (2014), *Báo cáo nghiên cứu: Giải pháp tăng cường sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại nhằm chuẩn bị cho doanh nghiệp trong nước sẵn sàng cho việc mở cửa thị trường thực thi các FTA và cộng đồng kinh tế ASEAN*, Đề tài nghiên cứu được tài trợ thực hiện trong khuôn khổ Dự án BNG-UNDP, tr.26.

¹³ Nguyễn Thị Thu Trang (2014), *tlđd*, tr.31.

Tất cả những số liệu trên minh chứng cho chúng ta thấy các doanh nghiệp Việt Nam vẫn chưa sẵn sàng trong việc tận dụng các công cụ PVTM, trong đó có AD. Đa phần doanh nghiệp đang gặp nhiều trở ngại trong nhận thức, khả năng tập hợp nhân lực, vật lực, khả năng kết nối với nhau cũng như việc tập hợp chứng cứ xác đáng để tiến hành một vụ kiện theo yêu cầu.

3. Một số khuyến nghị

Thứ nhất, tiếp tục hoàn thiện khung pháp lý về AD.

Mặc dù, vào ngày 12/06/2017, Quốc hội đã thông qua Luật Quản lý Ngoại thương và ngày 15/01/2018, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 10/2018/NĐ-CP quy định chi tiết một số điều của Luật Quản lý Ngoại thương về các biện pháp phòng vệ thương mại đã có nhiều cải sửa những quy định liên quan đến AD theo hướng tiếp cận các chuẩn mực quốc tế. Nhưng nhìn chung, các quy định hiện hành vẫn còn chung chung. Tác giả cho rằng Chính phủ và Bộ Công Thương cần tiếp tục bổ sung những quy định chi tiết hơn về cách thức xác định biên độ phá giá, các thiệt hại vật chất mà ngành sản xuất nội địa phải gánh chịu khi xảy ra hiện tượng bán phá giá. Bổ sung thêm các quy định về điều tra chống lẩn tránh thuế cùng những chế tài bắt buộc tham gia đối với các tổ chức, cá nhân bị lựa chọn trong cuộc điều tra.

Thứ hai, nâng cao vị thế và tiềm lực của cơ quan thực thi pháp luật.

Để chuẩn bị cho hành trình hội nhập mới của doanh nghiệp Việt Nam, khi các FTA lần lượt có hiệu lực, việc đầu tư và nâng cao tiềm lực của cơ quan thực thi pháp luật về AD là điều phải làm. Tác giả cho rằng, cần tách bộ phận phụ trách thực thi pháp luật về AD ra khỏi VCA như là một cơ quan tương đương cơ quan thuộc chính phủ hoặc một cơ quan cấp cục. Vị thế này sẽ tạo điều kiện cho cơ quan thực thi pháp luật có thể phát triển thêm nguồn nhân lực, bổ sung vật lực cũng như tầm ảnh hưởng trong quá trình tiến hành điều tra, giải quyết vụ việc. Cũng cần nghiên cứu để tách biệt hai hoạt động điều tra xác định hành vi bán phá giá và hoạt động điều tra xác định thiệt hại vật chất một cách độc lập để đảm bảo một cuộc điều tra khách quan.

Thứ ba, về phía các doanh nghiệp Việt Nam.

Tác giả cho rằng, nên phát huy vai trò của các Hiệp hội ngành hàng trong việc tập hợp nhân sự của các doanh nghiệp để tập huấn, tuyên truyền những kiến thức về AD và PVTM. Những vụ kiện thực tế mà doanh nghiệp Việt khởi xướng cần được thông tin rộng rãi và chi tiết để lan tỏa giá trị của việc vận dụng AD.

Đồng thời, cũng tạo điều kiện để cho các Hiệp hội ngành hàng được thành lập và đây phải là nơi có thể liên kết được các nhà sản xuất trong nước. Muốn tiến hành các vụ kiện AD thành công cần phải có sự đồng lòng của đông đảo những nhà sản xuất nội địa trước sự cạnh tranh khốc liệt và không lành mạnh của những nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài. Ngoài ra, Hiệp hội còn phải có nhiệm vụ theo sát tình hình giá cả nội địa lẫn quốc tế và sản lượng xuất, nhập khẩu hàng hóa mà hội viên của mình sản xuất để cảnh báo kịp thời những nguy cơ về cạnh tranh không lành mạnh có thể xảy ra.

Các doanh nghiệp cũng cần minh bạch hóa trong thông tin, sổ sách trong hoạt động của mình để đảm bảo yêu cầu trong việc tập hợp tài liệu, chứng cứ nhằm hoàn thiện hồ sơ khởi kiện khi cần thiết.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Hiệp định chung về thuế quan và thương mại (GATT).
2. Hiệp định chống bán phá giá.
3. Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP).
4. Mai Hồng Quý (2012), *Luật Thương mại quốc tế*, Nxb Đại học quốc gia thành phố Hồ Chí Minh.
5. Nguyễn Ngọc Sơn (2010), *Pháp luật PVTM hàng hóa nhập khẩu và cơ chế thực thi tại Việt Nam*, Luận án Tiến sĩ Luật học, Trường Đại học Luật thành phố Hồ Chí Minh.
6. Nguyễn Thị Thu Trang (2014), Báo cáo nghiên cứu: *Giải pháp tăng cường sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại nhằm chuẩn bị cho doanh nghiệp trong nước sẵn sàng cho việc mở cửa thị trường thực thi các FTA và Cộng đồng Kinh tế ASEAN*, Đề tài nghiên cứu được tài trợ thực hiện trong khuôn khổ Dự án BNG-UNDP.
7. Trung tâm WTO - Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (2015), *Sử dụng các công cụ Phòng vệ Thương mại trong bối cảnh Việt Nam thực thi các FTAs và Cộng đồng Kinh tế ASEAN*, Báo cáo nghiên cứu.
8. VCCI (2008), *Kiến PVTM - Các biện pháp khắc phục thương mại*, Ấn phẩm tuyên truyền.
9. Trang web: <http://chongbanphagia.vn>
10. Trang web: <http://www.vca.gov.vn>