

MỘT SỐ VẤN ĐỀ VỀ THỰC THI PHÁP LUẬT CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ Ở VIỆT NAM

Trần Lương Đức*, Nguyễn Thị Thùy Trang

Trường Đại học Kinh tế & Quản trị kinh doanh – ĐH Thái Nguyên

TÓM TẮT

Vụ kiện chống bán phá giá đầu tiên được khởi xướng bởi các doanh nghiệp thép Việt Nam đã đánh dấu một bước ngoặt trong nhận thức của các doanh nghiệp nội địa trong việc sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại để bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của mình. Tuy nhiên, khung pháp lý về chống bán phá giá của Việt Nam còn tồn tại nhiều hạn chế và sự thiếu thống nhất, dẫn đến những khó khăn trong việc áp dụng pháp luật vào thực tế. Trong bối cảnh hội nhập kinh tế, các quy định của pháp luật chống bán phá giá cần được sửa đổi, bổ sung để giúp các doanh nghiệp Việt Nam bảo vệ sân chơi nội địa của chính mình.

Từ khóa: Việt Nam, các quy định về chống bán phá giá, vụ kiện đầu tiên, WTO, doanh nghiệp.

ĐẶT VẤN ĐỀ

Toàn cầu hoá, hội nhập kinh tế quốc tế và tự do hoá thương mại đã và đang là xu thế nổi bật của kinh tế thế giới đương đại. Quá trình hội nhập quốc tế đã góp phần nâng cao vị thế của Việt Nam trên trường quốc tế, đồng thời cũng giúp Việt Nam thu hút được một số lượng đáng kể vốn đầu tư nước ngoài cũng như tiếp thu những thành tựu mới về khoa học, công nghệ, kỹ năng quản lý...

Tuy nhiên, bên cạnh những yếu tố tích cực, thị trường nước ta đang bị đe dọa trước sức tấn công của những hành vi cạnh tranh không lành mạnh từ phía các doanh nghiệp nước ngoài. Trong đó, hành vi bán phá giá được xác định là một trong những hành vi gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến một “nền thương mại công bằng”, cần sớm ngăn chặn và đẩy lùi. Nhằm bảo vệ nền sản xuất trong nước trước vấn đề bán phá giá ngay tại thị trường nội địa, Việt Nam đã ban hành một số văn bản pháp luật chống bán phá giá như Pháp lệnh chống bán phá giá hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam 2004, Nghị định 90/2005/NĐ-CP quy định chi tiết thi hành một số điều của Pháp lệnh chống bán phá giá hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam; Nghị định số 04/2006/NĐ-CP về thành lập và quy định về chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ

chức của Hội đồng xử lý vụ việc chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ...

Tuy nhiên, chế định luật chống bán phá giá tính đến thời điểm này còn chứa đựng nhiều hạn chế và chưa thực sự tương thích với pháp luật thế giới. Sự sơ sài của khung pháp lý về chống bán phá giá khiến nó chưa phát huy được vai trò của một “chiếc van an toàn” đối với dòng hàng nhập khẩu đang “ồ ạt chảy” vào Việt Nam, từ đó góp phần bảo vệ nền sản xuất trong nước. Trên thực tế, Việt Nam mới chỉ khởi xướng điều tra được một vụ kiện chống bán phá giá đầu tiên vào năm 2013 với nhiều khó khăn và vướng mắc.

KHÁI QUÁT VỀ PHÁP LUẬT CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ

Vấn đề chống bán phá giá lần đầu tiên được ghi nhận trong một văn bản pháp luật quốc tế tại điều VI, hiệp định GATT 1947. Với sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt, hành vi bán phá giá ngày càng diễn ra phổ biến hơn trên phạm vi quốc tế. Điều này dẫn đến việc năm 1967, các nước tham gia hiệp định GATT đã thỏa thuận xây dựng một văn bản thống nhất về chống bán phá giá có tên gọi Hiệp định về thi hành điều VI của GATT (Agreement on the Implementation of Article VI), gọi tắt là Hiệp định chống bán phá giá (Agreement on Anti-dumping, ADA). Là một trong những hiệp định thương mại đa biên của WTO, Hiệp định chống bán phá giá có hiệu lực bắt buộc

* Tel: 0912 452001, Email: tranluongduc@tueba.edu.vn

đối với tất cả các nước thành viên của WTO. Các quy định trong Hiệp định là cơ sở pháp lý giúp các nước bảo hộ quyền lợi chính đáng của các ngành sản xuất trong nước khi xảy ra hiện tượng bán phá giá.

Trước đây, hệ thống pháp luật Việt Nam chưa từng tồn tại bất kỳ một tiền lệ hay một quy định nào điều chỉnh cụ thể và chuyên biệt về vấn đề chống bán phá giá. Cho đến năm 2004, Việt Nam chính thức ban hành Pháp lệnh chống bán phá giá hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam với “sứ mệnh” nội luật hóa các quy định của WTO [1]. Đây được coi là một trong những nỗ lực nước rút để gia nhập WTO, hướng tới mục tiêu xây dựng hệ thống pháp luật của Việt Nam tương thích, phù hợp và sẵn sàng cho thời kỳ hội nhập WTO của Việt Nam sau này.

MỘT SỐ VẤN ĐỀ VỀ THỰC THI PHÁP LUẬT CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ Ở VIỆT NAM - NHÌN TỪ GÓC ĐỘ THỰC TIỄN

Trong bối cảnh kinh tế khủng hoảng, sự cạnh tranh trở nên gắt gao hơn; cùng với đó là sự “biến mất” của các công cụ truyền thống như thuế quan, giấy phép xuất nhập khẩu theo trào lưu FTAs (Free Trade Agreements)... tất cả điều này dẫn tới thực tế là các công cụ phòng vệ thương mại đang được sử dụng ngày càng nhiều với sự nhận thức rõ ràng hơn của chính các doanh nghiệp.

Việt Nam đã ghi nhận vụ kiện chống bán phá giá đầu tiên và duy nhất (tính đến thời điểm này) do các nhà sản xuất trong nước của Việt Nam nộp đơn kiện vào ngày 6/5/2013 đối với loại hàng hóa là thép không gỉ cán nguội được nhập khẩu từ Cộng hòa nhân dân Trung Hoa (Trung Quốc), Malaysia, Cộng hòa Indonesia và Lãnh thổ Đài Loan (Trung Quốc), được phân loại theo mã số thuế HS 7219.32.00; 7219.33.00; 7219.34.00; 7219.35.00; 7219.90.00; 7220.20.10; 7220.20.90; 7220.90.10; 7220.90.90.

Vụ kiện này đã đánh dấu một bước phát triển mới, quan trọng đối với pháp luật chống bán phá giá của Việt Nam khi lần đầu tiên được

áp dụng vào thực tiễn. Trong vụ việc này, hai công ty Posco VST (100% vốn Hàn Quốc) và Inox Hòa Bình đã nộp đơn khởi kiện yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá lên Cục quản lý cạnh tranh - Bộ Công thương. Ngày 25/12/2013, cơ quan có thẩm quyền đã ra quyết định áp dụng thuế chống bán phá giá tạm thời đối với các mặt hàng thép không gỉ cán nguội với thời hạn là 120 ngày. Thuế chống bán phá giá thép không gỉ đối với các nhà sản xuất của Trung Quốc, Indonesia, Malaysia dự kiến dao động từ 6,45% đến 14,38%. Riêng một doanh nghiệp của Đài Loan (Trung Quốc) bị áp thuế cao nhất tới 30,73% [4].

Văn bản pháp luật có giá trị pháp lý cao nhất điều chỉnh trực tiếp vấn đề này là Pháp lệnh chống bán phá giá hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam năm 2004 hiện nay đã bộc lộ rất nhiều điểm thiếu sót và hạn chế [3]. Từ thực tế giải quyết vụ việc trên, chúng ta có thể nhận thấy rõ một số quy định trong chế định luật chống bán phá giá ở Việt Nam đã và đang gây ra những khó khăn, vướng mắc trong quá trình áp dụng vào một vụ việc cụ thể. Giải quyết được những vướng mắc này sẽ giúp hoàn thiện hơn những điểm bất cập để “trang bị” cho doanh nghiệp Việt Nam “vũ khí tự vệ” hiệu quả trong chính sân chơi nội địa.

Những hạn chế trong quy định về xác định hành vi bán phá giá và biên độ phá giá

Vấn đề xác định hành vi bán phá giá có ý nghĩa là tiền đề, cơ sở để cơ quan có thẩm quyền áp dụng các biện pháp chống bán phá giá đối với hàng hóa đó. Hiện nay, pháp luật Việt Nam đưa ra khái niệm về hành vi bán phá giá theo quy định tại điều 3 PLCBPG, theo đó: “*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*”.

Trong đó, giá thông thường của hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam được xác định theo một trong các cách sau:

- 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.

- 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 hóa 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:

+ 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 một nước thứ ba trong các điều kiện thương mại thông thường;

+ 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.

Pháp luật quy định như vậy nhưng để áp dụng pháp luật vào thực tiễn, các cơ quan thực thi pháp luật còn gặp nhiều lúng túng trong việc xác định thế nào là hàng hóa tương tự và điều kiện thương mại thông thường.

Thứ nhất, giá thông thường 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 hoặc 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 một nước thứ ba trong các điều kiện thương mại thông thường.

Theo quy định trên, cơ quan thực thi phải lựa chọn các giao dịch nội địa tương tự với giao dịch giao dịch xuất khẩu diễn ra trong thời kỳ điều tra để tính GTT. Trong đó, hàng hóa 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 (khoản 6 điều 2 PLCBPG). PLCBPG đưa ra hai khả năng lựa chọn cho các trường hợp khác nhau: thứ nhất là “*hàng hoá có tất cả các đặc tính giống với hàng hoá bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá*”; thứ hai là “*hàng hoá có nhiều đặc tính cơ bản giống với hàng hoá bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá*”. Mặc dù PLCBPG đưa ra quy định như vậy nhưng cả PLCBPG lẫn Nghị định 90/2005/NĐ-CP đều không quy định những yếu tố nào được coi là đặc tính và đặc tính cơ bản của hàng hóa. Thông thường, các yếu tố như đặc tính vật lý, công dụng, đặc tính kỹ thuật của hàng hóa, cách thức trưng bày, phân phối và tiêu thụ của hàng hóa... được coi là những đặc tính của sản phẩm.

Chính vì sự thiếu sót này của pháp luật chống bán phá giá, cơ quan điều tra chống bán phá giá trong vụ kiện chống bán phá giá mặt hàng thép không gỉ đã phải “tự mình” xác định “hàng hóa tương tự” của mặt hàng bị kiện bán phá giá như sau: “*Hàng hóa tương tự sản xuất trong nước là thép không gỉ cán nguội ở dạng cuộn hoặc dạng tấm có chứa 1,2% hàm lượng carbon hoặc ít hơn tính theo trọng lượng và chứa 10,5% hàm lượng crôm trở lên, có hoặc không có các nguyên tố khác. Thép không gỉ cán nguội ở dạng cuộn hoặc với độ dày nhỏ hơn hoặc bằng 3,5mm được ủ hoặc được xử lý nhiệt bằng phương pháp khác và ngâm hoặc được cạo gỉ để loại bỏ tạp chất dư thừa nhằm hoàn thiện bề mặt thép không gỉ. Những sản phẩm này tiếp tục được xử lý (được cắt hoặc xẻ rãnh mép) với điều kiện là quá trình đó không làm thay đổi các đặc điểm kỹ thuật của sản phẩm.*” [5]

Theo cách xác định trên của Cục quản lý cạnh tranh – Bộ Công thương, tính tương tự của hàng hóa bao gồm các đặc điểm vật lý, hóa học (dạng tấm, hàm lượng các nguyên tố, độ dày...) và quy trình xử lý sản phẩm (ủ, xử lý nhiệt, cắt, xẻ rãnh mép...). Tuy nhiên, để việc điều tra của cơ quan điều tra sẽ có căn cứ chính xác và cụ thể hơn, pháp luật nên bổ sung hướng dẫn về việc xác định yếu tố nào

được coi là đặc tính và đặc tính cơ bản của hàng hóa.

Thứ hai, việc xác định giá thông thường còn phải phụ thuộc vào việc xác định “điều kiện thương mại thông thường”. “Điều kiện thương mại thông thường” có thể hiểu là các giao dịch mua bán hàng hóa diễn ra trong môi trường cạnh tranh, trong đó giá cả chịu sự tác động của quy luật cung cầu. “Điều kiện thương mại thông thường” có ý nghĩa là cơ sở để thẩm tra mức độ trung thực và đáng tin cậy của giá bán trong các giao dịch nội địa được lựa chọn để tính toán giá thông thường. Tại điều 3 của PLCBPG có đưa ra một yêu cầu về việc xác định GTT phải 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, PLCBPG cũng như văn bản hướng dẫn đều không chỉ rõ thế nào là “điều kiện thương mại thông thường”. Đây có thể coi là một thiếu sót của PLCBPG của Việt Nam.

Dẫn chiếu quy định này đến ADA - hiệp định chống bán phá giá của WTO, có thể nhận thấy ADA quy định về “điều kiện thương mại thông thường” dựa trên việc chỉ rõ các trường hợp không thuộc điều kiện thương mại thông thường. Theo đó, một hành vi bán hàng với giá bán dưới giá thành bị coi là không theo điều kiện thương mại thông thường khi đáp ứng cả 4 điều kiện: (i) Giao dịch có giá thấp hơn tổng các loại chi phí được tính toán trên cơ sở sổ sách và ghi chép của doanh nghiệp xuất khẩu hoặc doanh nghiệp sản xuất là đối tượng bị điều tra, với điều kiện là sổ sách này là phù hợp với nguyên tắc kế toán được chấp nhận rộng rãi tại nước xuất khẩu và phản ánh hợp lý các chi phí đi kèm với việc sản xuất và bán hàng đang được xem xét; (ii) Việc bán hàng lỗ vốn đang được thực hiện trong một khoảng thời gian dài; (iii) Lượng hàng hóa lỗ vốn là đáng kể; (iv) Giá bán trong giao dịch nói trên không đủ bù đắp chi phí trong khoảng thời gian hợp lý.

Như vậy, những giao dịch được coi là có giá bán không theo điều kiện thương mại thông thường” khi giao dịch đó đáp ứng cả 4 trường hợp trên. Một khi giao dịch được xác định không theo điều kiện thương mại thông thường sẽ đương nhiên bị loại bỏ khỏi việc tính toán giá thông thường.

Trong vụ kiện chống bán phá giá do Việt Nam khởi xướng vừa qua, trong báo cáo sơ bộ của Cục quản lý cạnh tranh - Bộ Công thương: “...Cơ quan điều tra xác định liệu hàng hóa tương tự của sản phẩm điều tra có bán trong điều kiện thương mại thông thường hay không thông qua kiểm tra hàng hóa có bán dưới giá thành, theo đó sẽ so sánh giá bán với giá thành toàn bộ (Giá thành sản phẩm + chi phí bán hàng, chi phí hành chính và chi phí chung – SG&A). Như vậy, cơ quan điều tra đã áp dụng quy định về xác định “điều kiện thương mại thông thường” theo quy định của WTO để áp dụng vào vụ việc cụ thể của mình.

Ngoài ra, một vấn đề cũng rất quan trọng cần được làm rõ liên quan đến việc xác định hành vi bán phá giá, đó là xác định biên độ phá giá của hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam bị kiện bán phá giá. PLCBPG cũng quy định về việc sử dụng biên độ phá giá làm căn cứ để cơ quan điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá khi biên độ phá giá là đáng kể. Khoản 2 điều 3 PLCBPG quy định: “*Biên độ bán phá giá không đáng kể là biên độ bán phá giá không vượt quá 2% giá xuất khẩu hàng hóa vào Việt Nam*”. Trường hợp biên độ phá giá không đáng kể “không vượt quá 2%” (tức là nhỏ hơn hoặc bằng 2%) thì cơ quan điều tra sẽ ra quyết định chấm dứt điều tra, và đương nhiên sẽ không áp dụng các biện pháp chống bán phá giá. Trong khi Việt Nam yêu cầu biên độ phá giá phải lớn hơn 2% mới bị điều tra và có thể chịu các biện pháp chống bán phá giá thì ADA lại qui định biên độ phá giá đáng kể là biên độ phá giá lớn hơn hoặc bằng 2%. So sánh quy định này của Việt Nam với quy định về biên độ phá giá đáng kể của ADA có thể

nhận thấy cách quy định của Việt Nam rộng hơn, tạo thuận lợi hơn cho các doanh nghiệp nước ngoài bán phá giá vào Việt Nam. Trong quy định này, pháp luật Việt Nam chưa có sự tương thích với pháp luật WTO, đồng thời chưa thể hiện tốt chức năng bảo hộ nền sản xuất trong nước trong khuôn khổ cho phép được quốc tế thừa nhận.

Trong vụ điều tra chống bán phá giá mặt hàng thép không gỉ, Cục quản lý Cạnh tranh – Bộ Công thương đã đưa ra báo cáo điều tra cho thấy biên độ phá giá của các công ty bị đơn là khá cao, dao động từ 6,45% - 30,73%. Với biên độ này, quy định của tại khoản 2 điều 3 của PLCBPG không có tác động nào đến kết quả điều tra. Tuy nhiên, có thể trong những vụ kiện mà Việt Nam khởi xướng sau này, nếu biên độ điều tra ghi nhận là 2%, chắc chắn những sẽ có những vướng mắc không đáng có mà chúng ta hoàn toàn có thể ngăn chặn ngay từ lúc này.

Vấn đề áp dụng các biện pháp chống bán phá giá tại Việt Nam

Trong quá trình điều tra chống bán phá giá từ khi có kết luận sơ bộ đến khi có kết luận chính thức, nếu không có căn cứ để ra quyết định chấm dứt điều tra thì BTBCT phải ra quyết định áp dụng các biện pháp chống bán phá giá.

Hiện nay, pháp luật Việt Nam cũng như pháp luật WTO đều quy định ba biện pháp chống bán phá giá bao gồm: áp dụng thuế chống bán phá giá tạm thời, áp dụng các biện pháp cam kết và áp dụng thuế chống bán phá giá (chính thức).

Thứ nhất, áp dụng thuế chống bán phá giá tạm thời

Về mặt nguyên tắc, cơ quan có thẩm quyền chỉ được phép áp dụng biện pháp chống bán phá giá khi có kết luận khẳng định có hành vi bán phá giá và có thiệt hại đáng kể xảy ra. Tuy nhiên, do khoảng thời gian điều tra bán phá giá kéo dài trong khoảng từ 12 tháng đến 18 tháng, nếu không có biện pháp chống bán phá giá kịp thời, hành vi bán phá giá có thể gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến ngành sản

xuất nội địa nói riêng và nền kinh tế nước nhập khẩu nói chung. Do đó, pháp luật cho phép các cơ quan hữu quan có thể áp dụng các biện pháp này để ngăn chặn tổn hại đang xảy ra trong quá trình điều tra trước khi có kết luận cuối cùng của cuộc điều tra chống bán phá giá.

Điều 20 PLCBPG quy định, căn cứ vào kết luận sơ bộ, BTBCT có thể ra quyết định áp dụng thuế chống bán phá giá tạm thời sau sáu mươi ngày, kể từ ngày có quyết định điều tra. Thời hạn áp dụng thuế chống bán phá giá tạm thời không được quá một trăm hai mươi ngày, kể từ ngày có quyết định áp dụng biện pháp này và có thể được gia hạn nhưng không quá sáu mươi ngày. Theo nguyên tắc chung, việc áp dụng các biện pháp tạm thời sẽ được hạn chế ở một khoảng thời gian càng ngắn càng tốt và theo WTO thời hạn này không quá 4 tháng, có thể gia hạn thêm 2 tháng. Ngoài ra, điều 7.3 ADA quy định trong quá trình điều tra, nếu như Cơ quan có thẩm quyền kiểm tra xem liệu một mức thuế thấp hơn biên độ phá giá có thể loại bỏ tổn hại phát sinh hay không, khoảng thời gian trên có thể tương ứng là 6 và 9 tháng. Đối chiếu với quy định về thời hạn áp dụng thuế chống bán phá giá tạm thời của Việt Nam tối đa 180 ngày kể cả gia hạn, có thể thấy, pháp luật Việt Nam cần tận dụng khả năng mở rộng việc áp dụng biện pháp tạm thời lên 9 tháng theo mức tối đa mà WTO cho phép.

Vụ kiện chống bán phá giá thép không gỉ ở Việt Nam đang dừng lại ở bước điều tra sơ bộ với kết quả là kết luận sơ bộ của cơ quan điều tra Cục quản lý cạnh tranh – Bộ Công thương. Theo đó, mức thuế chống bán phá giá tạm thời hiện đang áp dụng đối với các công ty bị điều tra là ngang bằng với biên độ phá giá đã được xác định, theo đó mức thuế này hiện ở mức thấp nhất là 6,45% và cao nhất là 30,73%.

Thứ hai, áp dụng các biện pháp cam kết.

Biện pháp cam kết có ý nghĩa dung hòa lợi ích giữa các bên tham gia vào vụ kiện chống bán phá giá, đem lại những ảnh hưởng tích cực đối với các bên. Biện pháp cam kết được

ghi nhận tại điều 21 PLCBPG và Mục 1 chương IV Nghị định 90/2005/NĐ-CP với các nội dung chính như: thời điểm áp dụng, nội dung cam kết, điều kiện áp dụng biện pháp cam kết, hậu quả pháp lí của việc thực hiện hoặc không thực hiện hoặc thực hiện không đúng các biện pháp cam kết.

Có thể nhận thấy còn tồn tại điểm hạn chế hiện nay trong quy định của pháp luật Việt Nam, đó là thiếu sự quy định cụ thể về nội dung của từng biện pháp cam kết (cách thức, trình tự, thủ tục thực hiện, các cam kết điều chỉnh giá bán hoặc tự nguyện hạn chế khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá bán phá giá vào Việt Nam).

Thứ ba, áp dụng thuế chống bán phá giá

Điều 21 PLCBPG quy định thuế chống bán phá giá có thể được quyết định áp dụng bởi Bộ trưởng Bộ công thương (BTBCT) theo kiến nghị của Hội đồng xử lý vụ việc chống bán phá giá trong trường hợp không đạt được cam kết. Xuất phát từ mục đích của thuế chống bán phá giá nhằm đẩy giá cả của hàng hóa lên ngang bằng với giá trị hợp lí của chúng và để hạn chế bớt thiệt hại cho ngành sản xuất nội địa, pháp luật quy định thuế suất chống bán phá giá không được vượt quá biên độ bán phá giá trong kết luận cuối cùng.

Thời hạn áp dụng thuế chống bán phá giá không quá năm năm, kể từ ngày có quyết định áp dụng biện pháp chống bán phá giá, và có thể được gia hạn trong trường hợp BTBCT ra quyết định rà soát việc áp dụng thuế chống phá giá.

Một vướng mắc đặt ra là trong các quy định hiện hành của pháp luật Việt Nam về thu thuế và hoàn thuế mới chỉ tập trung giải quyết mức chênh lệch giữa thuế chống bán phá giá chính thức và thuế chống bán phá giá tạm thời [2]. Pháp luật Việt Nam chưa quy định cơ chế hoàn trả phần chênh lệch giữa mức đã thu và biên độ phá giá thực tế nếu có yêu cầu của nhà xuất khẩu theo đúng tinh thần của ADA, điều này sẽ gây ra những khó khăn cho cơ quan thực thi pháp luật trong giải quyết vụ việc khi có yêu cầu của nhà xuất khẩu nước ngoài.

Bộ máy thực thi pháp luật chống bán phá giá của Việt Nam

Hiện nay, bộ máy thực thi pháp luật chống bán phá giá được thành lập và hoạt động dựa trên nguyên tắc phân cấp, phân công nhiệm vụ nhưng vẫn hướng tới mục tiêu thống nhất trong tổ chức và hoạt động. Các cơ quan thực thi pháp luật có thẩm quyền điều tra và áp dụng các biện pháp chống bán phá giá gồm: Cơ quan điều tra chống bán phá giá; Hội đồng xử lý vụ việc chống bán phá giá; BTBCT.

Theo quy định tại khoản 1, 2 điều 1 Nghị định số 06/2006/NĐ-CP của Chính phủ ngày 9/1/2006, Cục Quản lí cạnh tranh thuộc Bộ Công thương đóng vai trò là cơ quan điều tra chống bán phá giá.

Bên cạnh đó còn tồn tại Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh - cơ quan trực thuộc Bộ Công thương có chức năng giúp Bộ trưởng Bộ Công thương xem xét việc áp dụng thuế chống bán phá giá, thuế chống trợ cấp và áp dụng các biện pháp tự vệ đối với hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam trên cơ sở các kết luận và kết quả điều tra vụ việc chống bán phá giá, chống trợ cấp và áp dụng các biện pháp tự vệ của Cục Quản lí cạnh tranh.

Cuối cùng, Bộ trưởng Bộ Công thương là người có vai trò quan trọng trong quá trình xử lí các vụ việc chống bán phá giá, chịu trách nhiệm trước Chính phủ về việc thực hiện quản lí nhà nước về chống bán phá giá, quyết định việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá và chịu trách nhiệm về quyết định này. BTBCT có thể ra quyết định về các vấn đề quan trọng như: quyết định điều tra khi có bằng chứng rõ ràng về việc bán phá giá hàng hóa gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước; quyết định chấm dứt điều tra, quyết định áp dụng thuế chống bán phá giá, quyết định rà soát việc áp dụng các biện pháp chống bán phá giá...

Nhìn từ kinh nghiệm lập pháp của các quốc gia có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực chống bán phá giá như Ấn Độ, Hoa Kỳ..., một việc rất cần thiết mà Việt Nam nên làm đó là

tách chức năng chống bán phá giá ra khỏi chức năng của Cơ quan quản lý cạnh tranh để đáp ứng những đòi hỏi ngày càng cao của việc thực thi chính sách phòng vệ thương mại cũng như để phù hợp hơn với thông lệ quốc tế. Theo đó, Cơ quan quản lý cạnh tranh chỉ thực thi chính sách cạnh tranh và bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng, còn việc thực thi chính sách phòng vệ thương mại, trong đó có vấn đề chống bán phá giá, cần phải giao cho một cơ quan độc lập thực hiện. Có như vậy, hiệu quả thực thi pháp luật chống bán phá giá mới có thể được nâng cao, đáp ứng những đòi hỏi của thực tiễn.

MỘT SỐ ĐỀ XUẤT NÂNG CAO HIỆU QUẢ THỰC THI PHÁP LUẬT CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ HÀNG HÓA NHẬP KHẨU VÀO VIỆT NAM

Hoàn thiện các quy định pháp luật hiện hành

Do được ban hành trong điều kiện Việt Nam chưa gia nhập WTO, cùng với đó là rất nhiều biến động trong tình hình kinh tế thế giới, đã đến lúc Việt Nam cần sửa đổi, bổ sung và hoàn thiện những quy định pháp luật trong lĩnh vực này, mà cụ thể là PLCBPG.

Trong vấn đề xác định hành vi bán phá giá và biên độ phá giá, cần sửa đổi, bổ sung một số nội dung chính như:

Bổ sung quy định một cách cụ thể về việc xác định các yếu tố nào được coi là đặc tính và đặc tính cơ bản của hàng hóa để có thể xác định khái niệm “hàng hóa tương tự”. Các nhà làm luật có thể đưa ra các yếu tố như đặc tính vật lý, công dụng, đặc tính kỹ thuật của hàng hóa, cách thức trưng bày, phân phối và tiêu thụ của hàng hóa... và coi đó là những đặc tính của sản phẩm để xác định hàng hóa tương tự.

Ngoài ra, cần sớm bổ sung quy định về “*điều kiện thương mại thông thường*”, được đề cập đến tại điều 3 của PLCBPG. Theo đó, Việt Nam có thể sử dụng phương pháp loại trừ theo kinh nghiệm lập pháp của WTO để định nghĩa “*điều kiện thương mại thông thường*”,

theo đó chỉ rõ các trường hợp nào không được coi là điều kiện thương mại thông thường.

Cuối cùng, cần sửa đổi qui định về biên độ phá giá được coi là đáng kể tại khoản 3 điều 2 PLCBPG thành: “Biên độ bán phá giá không đáng kể là biên độ bán phá giá thấp hơn 2% giá xuất khẩu hàng hóa vào Việt Nam”. Điều này sẽ giúp cho quy định của pháp luật Việt Nam trở nên thống nhất hơn với pháp luật WTO về mức biên độ phá giá đáng kể, đồng thời giúp được bán PLCBPG của Việt Nam thực hiện tốt hơn chức năng bảo hộ nền sản xuất nội địa.

Về việc áp dụng các biện pháp chống bán phá giá, cần lưu ý một số điểm như:

Cần bổ sung các quy định cụ thể về nội dung của từng biện pháp cam kết như cách thức, trình tự, thủ tục thực hiện... các cam kết điều chỉnh giá bán hoặc tự nguyện hạn chế khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá bán phá giá vào Việt Nam.

Bên cạnh đó, cần xây dựng cơ chế về hoàn trả phân chênh lệch giữa mức đã thu và biên độ phá giá thực tế nếu có yêu cầu của nhà xuất khẩu theo đúng tinh thần của ADA. Điều này sẽ giúp minh bạch hóa và tạo sự công bằng cho các đối tượng bị áp dụng biện pháp chống bán phá giá.

Nâng cao hiệu quả hoạt động của các cơ quan có thẩm quyền

Bên cạnh việc sửa đổi, bổ sung các quy định của pháp luật, chúng ta cần chú trọng xây dựng đội ngũ thực thi pháp luật giàu năng lực với cơ cấu tổ chức hợp lý. Theo đó, nên sớm xây dựng một cơ quan độc lập Cục quản lý cạnh tranh để có thể đảm nhận một cách chuyên sâu vấn đề chống bán phá giá hàng hóa nhập khẩu cũng như một số lĩnh vực thương mại quốc tế có liên quan khác. Đồng thời, việc xây dựng cơ quan độc lập trong lĩnh vực này cũng góp phần xóa bỏ tình trạng mâu thuẫn giữa các quy định của pháp luật hiện nay liên quan đến thẩm quyền giải quyết vụ việc chống bán phá giá hiện nay.

Ngoài ra, cần nâng cao năng lực, tăng cường bồi dưỡng chuyên môn nghiệp vụ và nâng cao trình độ ngoại ngữ cho các cán bộ thực thi pháp luật chống bán phá giá cũng như đội ngũ luật sư tại Việt Nam. Lĩnh vực chống bán phá giá còn khá mới mẻ đối với Việt Nam nên yêu cầu đặt ra đối với việc đào tạo lực lượng nhân lực có trình độ là một yêu cầu khá nặng nề. Đồng thời, nên tăng cường sự phối kết hợp giữa các cơ quan có thẩm quyền trong quá trình điều tra, giải quyết vụ việc chống bán phá giá như: Cơ quan Hải quan, Bộ Tài chính, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Bộ Công thương... nhằm trao đổi thông tin, hỗ trợ và tư vấn lẫn nhau trong quá trình thực thi pháp luật chống bán phá giá.

Cuối cùng, không thể kể đến vai trò của các Hiệp hội ngành nghề trong việc đại diện cho các doanh nghiệp trong nước khởi kiện chống bán phá giá. Trong bối cảnh áp lực cạnh tranh trong quá trình hội nhập kinh tế với thế giới tăng cao đòi hỏi nâng cao vai trò của các hiệp hội, đóng vai trò cầu nối và làm hài hòa hóa xung đột lợi ích giữa các bên có lợi ích trái ngược nhau đối với vụ kiện chống bán phá giá.

KẾT LUẬN

Vụ kiện chống bán phá giá đầu tiên ở Việt Nam đã đánh dấu một bước phát triển mới

trong nhận thức của một bộ phận doanh nghiệp nội địa của Việt Nam. Việc các doanh nghiệp Việt Nam chủ động sử dụng các biện pháp phòng vệ thương mại để bảo vệ lợi ích chính đáng của mình là động thái tích cực và cần khuyến khích. Tuy nhiên, chế định pháp luật chống bán phá giá của Việt Nam còn tồn tại một số thiếu sót và sự thiếu thống nhất dẫn đến những khó khăn, cản trở cho việc áp dụng luật vào thực tế. Trong xu hướng quốc tế hóa mạnh mẽ hiện nay, cần sớm hoàn chỉnh chế định luật chống bán phá giá để góp phần bảo vệ “sân chơi nội địa” của nước ta.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Vũ Thị Phương Lan (2012), *Pháp luật về chống bán phá giá trong thương mại quốc tế và những vấn đề đặt ra đối với Việt Nam*, Nxb Chính trị quốc gia - Sự thật, Hà Nội.
2. Nguyễn Ngọc Sơn (2005), *Pháp luật chống bán phá giá hàng nhập khẩu tại Việt Nam - Những vấn đề lý luận và thực tiễn*, Nxb Tư pháp, Hà Nội.
3. Ủy ban thường vụ Quốc hội (2004), *Pháp lệnh số 20/2004/PL-UBTVQH về việc chống bán phá giá hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam*.
4. Website:
<http://chongbanphagia.vn/thongtinvukien/20130703/thep-khong-gi-can-nguoi>
5. Website:
<http://chongbanphagia.vn/files/4.%20Bao%20cao%20so%20bo.pdf>

SUMMARY

PROBLEMS WITH APPLYING ANTI-DUMPING LAW TO PRACTICE IN VIETNAM

Tran Luong Duc*, **Nguyen Thi Thuy Trang**
College of Economics and Business Administration - TNU

The first anti-dumping case initiated by some Vietnamese Steel enterprises has marked the turning - point in awareness of domestic businesses in using trade remedies to protect their legitimate interest is definitely needed to be encouraged. However, there is some drawbacks and inconsistencies in Vietnam' s legal frame on anti - dumping leading to difficulties and obstacles in applying the regulations to the fact. In the trend of economic integration, it should be amended and supplemented to help Vietnamese enterprises protect their domestic playground in our country.

Key words: *Vietnam, Anti - dumping regulations, first case, WTO, enterprises*

Ngày nhận bài: 15/8/2014; Ngày phản biện: 4/9/2014; Ngày duyệt đăng: 15/9/2014

Phản biện khoa học: PGS.TS Nguyễn Khánh Doanh – Trường Đại học Kinh tế & Quản trị kinh doanh - ĐHTN

* Tel: 0912 452001, Email: tranluongduc@tueba.edu.vn