

# NHỮNG VẤN ĐỀ DOANH NGHIỆP VIỆT NAM CẦN LƯU Ý KHI BỊ MỸ KIỆN BÁN PHÁ GIÁ

Đoàn Tất Thắng

**T**ính từ năm 1991 đến nay, Việt Nam đã phải đối phó với nhiều vụ nước ngoài kiện doanh nghiệp Việt Nam bán phá giá, trong đó hai vụ kiện bán phá giá cá Basa và tôm của Mỹ thu hút sự chú ý của các nhà doanh nghiệp Việt Nam và của nhiều nước trên thế giới.

Trong hai năm 1999-2000, lượng cá Tra, cá Basa Việt Nam xuất khẩu vào Mỹ tăng khá nhanh làm cho các nhà nuôi cá nheo Mỹ lo ngại, họ quyết tâm đẩy cá da trơn Việt Nam khỏi thị trường Mỹ bằng vụ kiện các doanh nghiệp Việt Nam bán phá giá sản phẩm fillet cá Tra và Basa vào thị trường Mỹ theo Luật chống bán phá giá Mỹ tại hai tổ chức hữu quan là Bộ Thương mại và Ủy ban Thương mại quốc tế của Mỹ. Đơn kiện được gửi đi ngày 28/6/2002. Ngày 17/6/2003, Bộ Thương mại Mỹ đã ấn định mức thuế chống bán phá giá mang tính trừng phạt hết sức phi lý trong quyết định cuối cùng đối với sản phẩm fillet cá Tra và cá Basa của Việt Nam. Thuế suất chống bán phá giá cho từng công ty tham gia vụ điều tra là từ 36,84% đến 52,90% và mức cao nhất là 63,88% cho tất cả các công ty khác trên toàn lãnh thổ Việt Nam.

Ngày 31/12/2003 Liên minh tôm miền Nam Hoa Kỳ (SSA) nộp đơn lên Ủy ban Thương mại quốc tế Mỹ (USITC) và Bộ Thương mại Mỹ (DOC)

kiện 6 nước Thái Lan, Trung Quốc, Việt Nam, Ấn Độ, Brazil và Ecuador bán phá giá tôm. Mục đích chính trong vụ kiện này là kêu gọi DOC và USITC áp đặt hạn ngạch và đánh thuế chống bán phá giá đối với tất cả các mặt hàng tôm đông lạnh, đóng hộp nhập khẩu từ 6 quốc gia này. Ngày 30/11/2004, Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) đã công bố quyết định cuối cùng trong vụ điều tra chống bán phá giá đối với các doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu sản phẩm tôm sang Mỹ. Biên độ bán phá giá của các doanh nghiệp Việt Nam nằm trong khoảng từ 4,13% đến 25,76%.

## Luật pháp chống bán phá giá của Mỹ

Một vụ kiện chống bán phá giá tại Mỹ thường bắt đầu bằng việc nộp đơn kiện của ngành sản xuất Mỹ, là các nhà sản xuất hoặc các nhà bán buôn một loại sản phẩm giống hệt loại sản phẩm được điều tra; các Hiệp hội nhà sản xuất hoặc các Hiệp hội nhà bán buôn loại sản phẩm đó; các công đoàn và các nhóm công nhân; hoặc Bộ Thương mại Mỹ cũng có thể tự mình bắt đầu một cuộc điều tra.

Đơn kiện chống bán phá giá được gửi đồng thời cho Bộ Thương mại Mỹ và Ủy ban Thương mại quốc tế. Hai cơ quan này tiến hành điều tra vụ kiện. Trước hết, Bộ Thương mại Mỹ quyết

định xem đơn kiện có chứa đựng những thông tin cần thiết và được ngành sản xuất ủng hộ hay không. Sau đó, Bộ Thương mại Mỹ quyết định xem loại hàng hoá đó đã hoặc có thể sẽ bị bán phá giá tại thị trường Mỹ hay không. Ủy ban Thương mại quốc tế quyết định xem ngành sản xuất Mỹ đã bị thiệt hại nghiêm trọng hoặc bị đe dọa thiệt hại nghiêm trọng do việc nhập khẩu loại hàng hoá đó hay không.

Một sản phẩm bị coi là bán phá giá nếu như giá xuất khẩu của sản phẩm đó vào thị trường Mỹ 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.

#### *Xác định giá trị thông thường*

Bộ Thương mại Mỹ xác định giá trị thông thường dựa trên giá mà loại hàng hoá đó được bán tại thị trường nội địa của nhà sản xuất nước ngoài hoặc tại thị trường nội địa của nhà xuất khẩu, nếu số lượng bán tại thị trường nội địa được coi là đủ và việc bán hàng nằm trong tiến trình thương mại thông thường. Số lượng được coi là đủ khi doanh số bán hàng trong nước phải bằng ít nhất 5% doanh số bán hàng của hàng hoá đang được xem xét bán cho những người mua không có quan hệ chi phối ở Mỹ.

Khi doanh số bán hàng ở thị trường trong nước được xem là không đủ theo tiêu chuẩn này, hoặc việc bán hàng không phù hợp với tiến trình thương mại thông thường, giá trị thông thường có thể sẽ được căn cứ vào việc bán hàng trong nước ở một thị trường nước thứ ba. Bộ Thương mại Mỹ sẽ chọn ra nước thứ ba mà thị trường của quốc gia này tương đồng nhất về phương diện tổ chức và trình độ phát triển với quốc gia có doanh số bán hàng trong nước bị coi

là không đủ, và nước thứ ba đó có xuất khẩu hàng hoá giống nhất với những hàng hoá được xuất khẩu sang thị trường Hoa Kỳ. Doanh số bán hàng trong nước ở thị trường nước thứ ba cũng phải đạt tiêu chuẩn là 5% doanh số bán hàng cho Hoa Kỳ.

Khi cả hai việc bán hàng trong nước và bán hàng trong nước của thị trường nước thứ ba đều bị coi là không thích đáng và đều không thể sử dụng được thì phải sử dụng giá trị thông thường tính toán. Giá trị này được tính toán bằng các chi phí sản xuất tại nước xuất xứ hàng hoá, cộng với những chi phí quản lý, bán hàng, chi phí chung, và các khoản lợi nhuận hợp lý.

#### *Xác định giá xuất khẩu*

Giá xuất khẩu là giá mà với giá này hàng hoá thuộc đối tượng điều tra được bán lần thứ nhất (hoặc được thoả thuận bán) trước ngày nhập khẩu bởi nhà sản xuất hoặc nhà xuất khẩu ngoài nước Mỹ cho một người mua không có quan hệ chi phối/liên kết tại thị trường Mỹ, hoặc cho một người mua không có quan hệ chi phối/liên kết để xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ.

Giá xuất khẩu tính toán là một thuật ngữ được sử dụng để tính toán giá xuất khẩu khi việc bán hàng vào Mỹ được thực hiện thông qua một bên có liên quan. Việc bán hàng cho các bên có quan hệ liên quan bị loại bỏ và thay vào đó Bộ Thương mại Mỹ sẽ tính toán một giá xuất khẩu tính toán, căn cứ trên giá được định bởi nhà sản xuất hoặc nhà xuất khẩu hàng hoá, hoặc bởi một người bán có quan hệ chi phối/liên quan, trước hoặc sau khi nhập khẩu, để bán cho người mua không có quan hệ chi phối/liên quan đầu tiên ở Mỹ.

#### *Tính toán mức phá giá*

Để xác định có tồn tại một mức phá giá hay không, Bộ Thương mại Mỹ lấy

giá trị thông thường bình quân gia quyền trừ đi giá xuất khẩu bình quân gia quyền đối với hàng hoá tương tự. Bất kỳ một chênh lệch dương (+) nào đều là cơ sở cho một mức phá giá, sự chênh lệch này sau đó được tính trung bình trên một cơ sở quyền số để tìm ra một giá trị biên độ ước tính cho tất cả việc bán hàng sang thị trường Hoa Kỳ trong suốt giai đoạn điều tra.

Trước đây Mỹ áp dụng phương pháp “quy về không” để tính toán biên độ phá giá. Trong một mặt hàng bị kiện chống bán phá giá, Bộ Thương mại Mỹ sẽ lấy nhiều sản phẩm trong nhóm để so sánh với giá được coi là “chuẩn”. Nếu một sản phẩm có giá thấp hơn “chuẩn”, biên độ phá giá là “dương”, nhưng sản phẩm khác có giá cao hơn “chuẩn”, biên độ phá giá không tính là “âm”, mà bị quy về bằng 0. Kết quả là con số bình quân giữa “dương” và “0” được áp lên tất cả nhóm sản phẩm.

Phương pháp này gây thiệt hại cho người bị kiện và khuyến khích các doanh nghiệp Mỹ khởi kiện, đã bị EU và nhiều nước thành viên khác của WTO khiếu nại lên WTO. Tháng 5/2006, WTO đã kết luận cuối cùng: Phương pháp “quy về không” của Mỹ trái với các nguyên tắc của WTO. Tuân thủ theo quyết định của WTO, từ ngày 16/1/2007 Bộ Thương mại Mỹ buộc phải bãi bỏ phương pháp “quy về không” để tính biên độ phá giá trong các vụ kiện thương mại.

#### *Xác định mức độ thiệt hại*

Vai trò của Ủy ban Thương mại quốc tế (ITC) trong các cuộc điều tra chống bán phá giá là xác định xem liệu ngành sản xuất nội địa của Mỹ sản xuất các sản phẩm tương tự có bị thiệt hại vật chất hay bị đe dọa gây ra thiệt hại vật chất hay không, hoặc xác định xem liệu việc hình thành một ngành ở Mỹ có bị

thực sự làm chậm lại do hàng nhập khẩu đang bị xem xét gây ra hay không. ITC gồm có 6 thành viên được Tổng thống bổ nhiệm, không quá 3 người trong số họ có thể thuộc cùng một đảng phái chính trị.

Các quyết định được đưa ra dựa trên cơ sở đa số phiếu tán thành. Nếu số các thành viên bỏ phiếu tán thành hoặc không tán thành bằng nhau về việc có thiệt hại nghiêm trọng hoặc đe dọa gây thiệt hại, thì ITC được coi là có quyết định khẳng định có gây thiệt hại hoặc đe dọa gây thiệt hại.

Quyết định về thiệt hại của ITC bao gồm một cuộc điều tra hai vấn đề: *thứ nhất là về sự kiện thực tế của thiệt hại vật chất; thứ hai là việc bán phá giá có là nguyên nhân của thiệt hại vật chất hoặc đe dọa gây thiệt hại hay không.*

#### *Mối quan hệ nhân quả*

Quy định đòi hỏi rằng sự thiệt hại xảy ra là do việc nhập khẩu hàng hoá đang bị xem xét. Loại hàng đó phải có vai trò lớn hơn mức tối thiểu hoặc mức không đáng kể trong việc gây thiệt hại nghiêm trọng, còn các yếu tố khác, ví dụ như việc nhập khẩu loại hàng hoá tương tự không thuộc diện bị điều tra, không thể là nguyên nhân gây thiệt hại.

### **Chính sách chống bán phá giá của Mỹ áp dụng đối với những nước không có nền kinh tế thị trường**

Trong một cuộc điều tra chống bán phá giá liên quan tới hàng hoá được sản xuất và xuất khẩu bởi một nước không có nền kinh tế thị trường, Bộ Thương mại Mỹ thường sẽ không xác định giá trị thông thường dựa trên việc bán loại hàng đó tại nước không có nền kinh tế thị trường, với lý do là các giá bán tại nước đó bị chi phối bởi

sự kiểm soát của chính phủ chứ không phải là bị chi phối bởi các động lực cung cầu thông thường của thị trường. Thay vì làm như vậy, Bộ Thương mại Mỹ sẽ xác định một giá trị thông thường dựa trên chi phí cho các yếu tố sản xuất tại một nước có nền kinh tế thị trường ở cùng mức độ phát triển có thể so sánh được. Việc một nước bị kết luận là nước không có nền kinh tế thị trường có thể bị ảnh hưởng xấu đáng kể. Ví dụ, trong một số trường hợp, Bộ Thương mại Mỹ có thể sử dụng các thông tin về yếu tố sản xuất từ một nước khác không sản xuất loại hàng bị điều tra.

Một nước không có nền kinh tế thị trường là "bất cứ nước nào mà Bộ Thương mại Mỹ kết luận rằng không hoạt động dựa trên các nguyên tắc thị trường về các cơ chế tính giá hoặc chi phí, và do vậy hàng hoá được bán tại nước đó không phản ánh giá trị công bằng của hàng hoá". Để đưa ra kết luận này, Bộ Thương mại Mỹ sẽ xem xét các yếu tố sau đây về một nước:

- 1) Mức độ khả năng chuyển đổi của nội tệ;
- 2) Mức độ tiền lương được xác định bằng việc tự do thương lượng giữa người lao động và người quản lý;
- 3) Mức độ cho phép các liên doanh hoặc đầu tư nước ngoài;
- 4) Mức độ chính phủ sở hữu hoặc kiểm soát phương tiện sản xuất;
- 5) Mức độ chính phủ kiểm soát đối với việc phân bổ các nguồn lực và đối với các quyết định về sản lượng và giá cả của các doanh nghiệp; và
- 6) Các yếu tố khác mà Bộ Thương mại Mỹ cho là phù hợp.

Kết luận một nước là nước không có nền kinh tế thị trường sẽ có hiệu lực cho tới khi Bộ Thương mại Mỹ quyết định huỷ bỏ kết luận đó.

Trong trường hợp một nước không có nền kinh tế thị trường, nguyên tắc

chung của Bộ Thương mại Mỹ sẽ xác định giá trị thông thường dựa trên giá trị của các yếu tố sản xuất tại một nước có nền kinh tế thị trường mà:

1) Nước đó ở một mức độ phát triển có thể so sánh được với nước không có nền kinh tế thị trường (thông thường Bộ Thương mại Mỹ sẽ so sánh mức GDP tính theo đầu người tại mỗi nước); và

2) Là một nước sản xuất loại hàng hoá đó với số lượng đáng kể.

Tuy nhiên, trong trường hợp Bộ Thương mại Mỹ xác định rằng không có đủ thông tin về giá trị của các yếu tố sản xuất tại một nước như vậy, ví dụ như không có nước nào sản xuất loại hàng hoá đó, Bộ Thương mại Mỹ sẽ xác định giá trị thông thường dựa trên giá mà một loại hàng:

a) Có thể so sánh được với loại hàng bị điều tra; và

b) Được sản xuất tại một nước có nền kinh tế thị trường ở mức độ phát triển có thể so sánh được với nước không có nền kinh tế thị trường, đang được bán tại các nước khác, kể cả Mỹ.

Để đảm bảo việc so sánh giữa giá trị thông thường và giá xuất khẩu được thoả đáng, giá trị thông thường và giá xuất khẩu được so sánh trên cơ sở giá xuất xưởng thông thường tại nhà máy, cùng với việc điều chỉnh đối với mọi khác biệt trong các điều khoản hoặc hoàn cảnh bán hàng tại hai thị trường. Bên bị đơn có trách nhiệm cung cấp các chứng cứ và lý luận cần thiết để chứng minh cho sự điều chỉnh này.

Có một số cách để xoá bỏ vị thế của một nước là nước không có nền kinh tế thị trường:

*Thứ nhất*, nước không có nền kinh tế thị trường, hoặc các nhà sản xuất của nước đó, trong bối cảnh của một cuộc điều tra chống bán phá giá, yêu cầu Bộ Thương mại chuyển vị thế của

nước đó lên vị thế nước có nền kinh tế thị trường, nếu nước đó bị coi là một nước không có nền kinh tế thị trường trong cuộc điều tra trước đó.

*Thứ hai*, ngành công nghiệp bị điều tra cũng có thể thể hiện cho Bộ Thương mại Mỹ thấy rằng đó là một ngành công nghiệp hoạt động theo hướng thị trường, và do vậy có quyền được áp dụng phương pháp truyền thống trong điều tra bán phá giá.

*Thứ ba*, có thể xoá bỏ việc xếp loại một nước là nước không có nền kinh tế thị trường như là một phần của quá trình nước không có nền kinh tế thị trường độ đàm phán để gia nhập WTO.

Việc xếp loại một nước là nước không có nền kinh tế thị trường có thể bị xoá bỏ nếu chính phủ hoặc các nhà sản xuất tại nước đó có nộp đơn yêu cầu trong bối cảnh của một cuộc điều tra chống bán phá giá cụ thể. Khi nhận được một đơn yêu cầu như vậy (thường gọi là yêu cầu của một nước không có nền kinh tế thị trường để chuyển dần lên vị thế nước có nền kinh tế thị trường), Bộ Thương mại Mỹ có thể sẽ bắt đầu một quá trình riêng rẽ để điều tra về vị thế của nước đó với tư cách là một nước không có nền kinh tế thị trường. Cho tới nay, việc phân tích theo lĩnh vực này chưa bao giờ tìm ra được một ngành công nghiệp theo hướng thị trường tồn tại trong một nước có nền kinh tế phi thị trường.

### **Tại sao các công ty Mỹ thích kiện chống bán phá giá**

Mỹ ban hành “Luật đền bù cho nạn bán phá giá” năm 2000 (còn có tên là “Luật sửa đổi Byrd”). Luật quy định: các nhà sản xuất ở Mỹ nhận thấy hàng nhập khẩu bán phá giá hoặc được chính phủ nước ngoài trợ cấp nên giá thấp hơn hàng sản xuất trong nước, họ kiện và đòi chính phủ Mỹ

phải đánh thuế nhập khẩu cao để giá tăng lên cho cân bằng. Tiền thuế chính phủ Mỹ thu được chuyển trực tiếp cho các nhà sản xuất đã nộp đơn kiện, để đền bù cho những thiệt hại mà họ chịu khi bị hàng nhập khẩu cạnh tranh. Vô hình trung đây là một đạo luật khuyến khích các công ty, các nhà sản xuất Mỹ hăng hái đi kiện chống bán phá giá để được hưởng lợi một cách dễ dàng. Một điều trong Luật tạo cơ hội vàng cho các nhà sản xuất ở Mỹ là điều cho phép áp dụng hiệu lực hồi tố. Nghĩa là những vụ kiện hàng nhập khẩu bán phá giá từ trước khi Luật ra đời vào năm 2000 cũng được hưởng Luật này.

Luật trên ra đời đã khiến cho một số công ty đã phải đóng cửa vì không cạnh tranh nổi với hàng hoá nước ngoài nay lại mở cửa trở lại và làm ăn phát đạt nhờ vào Luật. Theo thống kê của các cơ quan lập pháp Mỹ cho thấy, trong năm 2000, Luật đền bù đã mang lại cho doanh nghiệp đi kiện chống bán phá giá khoảng 200 triệu USD; trong hai năm 2001 và 2002 là 561 triệu USD; năm 2003 là hơn 192 triệu USD; năm 2004 với vụ kiện tôm, nếu lấy giá trị nhập khẩu tôm là 2 tỷ USD và tính thuế suất trung bình cho 6 nước ở mức 10%, thì số thuế mang lại cho liên minh tôm miền Nam nước Mỹ lên tới 200 triệu USD.

Tuy nhiên Luật trên hiện vấp phải sự phản ứng của Tổ chức thương mại Thế giới (WTO) và nhiều nước trên thế giới. WTO đã ra phán quyết rằng bộ Luật vi phạm các nguyên tắc của tổ chức này sau khi bị 11 nước thành viên đối tác thương mại lớn của Mỹ bao gồm Australia, Brazil, Canada, Chile, Ấn Độ, Thái Lan và Liên minh châu Âu (EU) đệ đơn kiện.

**Những giải pháp đối phó với những vụ kiện bán phá giá của Mỹ**

Để bảo vệ quyền lợi của mình nhằm đối phó với những vụ kiện chống bán phá giá của Mỹ, các doanh nghiệp Việt Nam cần thực hiện những giải pháp sau đây:

*1. Các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam cần có tinh thần tích cực theo đuổi các vụ kiện khi bị Mỹ kiện bán phá giá. Đồng thời cần có phản ứng nhanh và hiệu quả đối với diễn biến của các vụ kiện chống bán phá giá.*

Do chi phí theo đuổi các vụ kiện rất tốn kém, khả năng rủi ro lớn, thời gian xử lý một vụ kiện kéo dài (có thể mất hàng năm hoặc hơn); đồng thời do các doanh nghiệp Việt Nam có rất ít kinh nghiệm trên thương trường quốc tế, và chưa có được đội ngũ luật sư giỏi hiểu biết về Luật pháp quốc tế có thể giúp đỡ các doanh nghiệp Việt Nam thắng kiện, cho nên tâm lý chung các doanh nghiệp Việt Nam rất ngại theo đuổi việc phản kháng các vụ kiện khi bị nước ngoài khởi kiện bán phá giá. Nhưng nếu từ bỏ việc kháng kiện, thì các doanh nghiệp Việt Nam cần biết rằng họ sẽ phải chịu mức thuế suất cao đánh vào sản phẩm bị kiện bán phá giá, hoặc là phải từ bỏ việc xuất khẩu hàng sang các nước khởi kiện.

Nhiều doanh nghiệp có tâm lý ỷ lại cho rằng chính phủ rồi thế nào cũng sẽ can thiệp, thương lượng giúp. Các doanh nghiệp Việt Nam cần phải hiểu rõ trong vụ kiện bán phá giá bản chất vấn đề là sự kiện tụng giữa các doanh nghiệp hoặc Hiệp hội các doanh nghiệp, bên nào muốn thắng thì phải có luật sư tốt và có chứng lý tốt. Các doanh nghiệp không thể yêu cầu sự can thiệp của Nhà nước và trong thực tế sự can thiệp của Nhà nước chỉ làm cho tình hình thêm xấu đi. Theo quy tắc của Tổ chức thương mại thế giới (WTO) trong vấn đề tố tụng bán phá giá, doanh nghiệp đóng vai trò chính,

Chính phủ của doanh nghiệp bị khởi tố đóng vai trò phụ. Nếu doanh nghiệp từ bỏ quyền lợi kháng kiện, cho dù là bị oan đi nữa, thì Chính phủ của nước họ cũng không có cách nào để can thiệp hoặc làm thay nhằm cứu giúp họ được.

Các doanh nghiệp cần có thái độ tích cực và năng động trong việc phản hồi đáp ứng những yêu cầu của cơ quan điều tra chống bán phá giá của Mỹ. Thái độ thụ động, im lặng, không trả lời đầy đủ bản câu hỏi của cơ quan điều tra Mỹ thường dẫn đến hậu quả doanh nghiệp bị áp thuế chống bán phá giá ở mức cao, doanh nghiệp không còn khả năng thâm nhập vào thị trường Mỹ và sẽ bị mất thị trường quan trọng này.

*2. Coi trọng và phát huy vai trò của các Hiệp hội chuyên ngành hoặc của các tổ chức nhóm sản phẩm, tăng cường sự phối hợp của các doanh nghiệp để làm mạnh thêm năng lực kháng kiện của các doanh nghiệp.*

Hiện nay, bên khởi kiện bán phá giá ở nước ngoài thường lấy danh nghĩa Hiệp hội để đủ tư cách khởi kiện (bên khởi kiện phải chiếm trên 50% sản phẩm toàn quốc). Nếu bên hầu kiện chỉ là những doanh nghiệp riêng lẻ thì dễ sơ hở và không kham nổi chi phí kiện tụng. Vì vậy, việc đoàn kết với các doanh nghiệp khác trong Hiệp hội ngành nghề, hoặc trong các tổ chức nhóm sản phẩm để theo đuổi vụ kiện là rất cần thiết và mang lại những mặt lợi ích sau:

*Một là, thông qua Hiệp hội quy định hành vi thị trường của các nhà xuất khẩu để bảo vệ lẫn nhau, không bị những người khác bắt chẹt trên thương trường. Đồng thời, thông qua Hiệp hội chuyên ngành để phối hợp giá cả trên thị trường thế giới, phòng ngừa tình trạng cạnh tranh không*

lành mạnh giữa các nhà xuất khẩu, đặc biệt là ngăn chặn các xí nghiệp bán hàng với giá quá rẻ, tạo cơ để gây ra các vụ kiện.

*Hai là*, thiết lập cơ chế phối hợp với nhau tham gia kháng kiện và hưởng lợi khi kháng kiện thành công để khuyến khích các doanh nghiệp tham gia kháng kiện. Trước đây có tình hình khi kháng kiện thắng lợi, thì các doanh nghiệp không tham gia kháng kiện cũng được hưởng lợi ích dù không bị mất chi phí theo đuổi vụ kiện. Gần đây, một số nước đã bắt đầu áp dụng phương thức xử lý cho từng vụ việc, các doanh nghiệp không kháng kiện sẽ ngày càng ít có cơ hội không làm cũng hưởng. Các Hiệp hội chuyên ngành nên tuyên truyền thực hiện theo nguyên tắc người nào kháng kiện mới được hưởng lợi. Tổ chức cho các doanh nghiệp có kim ngạch xuất khẩu lớn, chiếm thị phần lớn liên hiệp với nhau để kháng kiện, chia sẻ chi phí, chia sẻ thắng lợi.

Kinh nghiệm trong vụ kiện bán phá giá sản phẩm fillet cá Tra và cá Basa và vụ kiện tôm vào thị trường Mỹ, Hiệp hội chế biến và xuất khẩu thủy sản Việt Nam (VASEP) đã tập hợp được các doanh nghiệp chế biến xuất khẩu cùng nhau chia sẻ chi phí kiên quyết theo đuổi vụ kiện đến cùng. Nếu không có vai trò của Hiệp hội, thì một doanh nghiệp riêng rẽ sẽ khó có đủ điều kiện để theo đuổi vụ kiện.

*Ba là*, tổ chức cho các doanh nghiệp nghiên cứu những quy định pháp lý của Mỹ về chống bán phá giá để có biện pháp né tránh hợp lý, nếu có biện pháp né tránh hợp lý thì sẽ giảm bớt được các trường hợp khiếu kiện bán phá giá của nước ngoài.

*Bốn là*, cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp. Các doanh nghiệp vừa và nhỏ nói chung thiếu sự hiểu biết về việc kháng kiện bán phá giá. Các

Hiệp hội chuyên ngành cần phát huy vai trò cung cấp thông tin, chủ động cung cấp cho các doanh nghiệp những thông tin cần thiết, giảm bớt tổn thất do thiếu thông tin.

*3. Tổ chức, hướng dẫn và nghiên cứu chi tiết các điều khoản của Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ cho các doanh nghiệp Việt Nam quán triệt và vận dụng trong quan hệ buôn bán thương mại với Mỹ.*

Từ những tranh chấp về các vụ kiện bán phá giá với Mỹ trong thời gian vừa qua, có thể rút ra một số nhận xét sau đây:

(i) Thực thi Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ là một quá trình phức tạp, không chỉ là vấn đề kinh tế, mà nó còn phụ thuộc trước hết vào tình hình chính trị ở Mỹ. Trong nhiều trường hợp, chính quyền sẽ có những quyết định nghiêng về lực lượng này hay lực lượng khác.

(ii) Để giải quyết những tranh chấp thương mại giữa hai nước Việt - Mỹ như vụ kiện bán phá giá cá Tra và cá Basa, vụ kiện tôm... cần huy động sự tham gia của tất cả các ban ngành có liên quan, bao gồm cơ quan lập pháp (Ủy ban đối ngoại của Quốc hội), cơ quan hành pháp (các Bộ như Bộ Thủy sản, Bộ Thương mại...), các Hiệp hội ngành hàng (Hiệp hội chế biến và xuất khẩu hải sản Việt Nam...).

Bên cạnh đó cần tận dụng ý kiến của những nhà chính trị có thiện chí với Việt Nam,... để tạo ra dư luận có lợi cho việc đấu tranh đòi thực thi Hiệp định một cách nghiêm chỉnh.

(iii) Cần tổ chức hướng dẫn và nghiên cứu chi tiết các điều khoản của Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ cho các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam để quán triệt vận dụng khi cần thiết.

(iv) Các doanh nghiệp và các Hiệp hội ngành hàng của Việt Nam cần phải có chiến lược tiếp thị phù hợp nhằm làm cho người tiêu dùng Mỹ hiểu đúng về

sản phẩm của mình. Bên cạnh đó, cần quan tâm để giữ vững và ngày càng nâng cao chất lượng sản phẩm, bao bì, mẫu mã hàng hoá, chú trọng việc đăng ký nhãn hiệu sản phẩm; chấp hành nghiêm chỉnh những quy định pháp luật của nước ta, cũng như của thị trường nước xuất khẩu.

*4. Nghiên cứu nắm vững luật pháp chống bán phá giá của Mỹ, về những quy định và trình tự thủ tục chống bán phá giá hàng nhập khẩu, và các phương pháp xác định mức phá giá và mức độ thiệt hại để có được những biện pháp đối phó của hiệu quả.*

Thực tế chứng minh ở nước Mỹ có hệ thống pháp luật tương đối hoàn thiện, nếu biết vận dụng vũ khí pháp luật để đấu tranh có lý, có tình, thì sẽ có thể bảo vệ được quyền lợi của các doanh nghiệp xuất khẩu. Như trong vụ kiện chống bán phá giá tôm, chúng ta đã thành công trong việc buộc Mỹ giảm từ mức thuế cao trong quyết định sơ bộ 12,11%-93,13% xuống còn 4,13%-25,76% trong quyết định cuối cùng.

*5. Các doanh nghiệp Việt Nam cần thực hiện nghiêm chỉnh những quy định về xuất khẩu sản phẩm phù hợp với những đòi hỏi và những đặc tính của thị trường Mỹ; lưu trữ hồ sơ trong sản xuất kinh doanh sẵn sàng chứng cứ để chứng minh được sự làm ăn đứng đắn của doanh nghiệp mình; tránh không thực hiện những hành động tạo cơ cho phía đối tác kiện tụng.*

Các doanh nghiệp Việt Nam cần đoàn kết, thực hiện nghiêm chỉnh những quy định và tiêu chí về chất lượng sản phẩm, quy trình và điều kiện sản xuất an toàn, vệ sinh... phù hợp với những đòi hỏi và những đặc tính của thị trường Mỹ. Đồng thời phải chú ý việc lưu trữ những hồ sơ, tài liệu trong hoạt động sản xuất kinh doanh, khi cần thiết có thể sử dụng làm bằng chứng chứng minh. Giáo dục cho

các doanh nghiệp thấy tác hại của việc bán phá giá, để các doanh nghiệp không thực hiện những hành động có thể tạo cơ cho phía đối tác kiện tụng, gây ảnh hưởng đến cả một ngành sản xuất kinh doanh của đất nước.

#### *6. Tranh thủ tư cách thành viên của WTO*

Việc trở thành thành viên của WTO cho phép các doanh nghiệp Việt Nam tiếp cận cơ chế giải quyết tranh chấp đa phương của tổ chức này để chống lại những quy định bất hợp lý của Mỹ.

Nếu có đủ cơ sở chứng minh hành vi kiện bán phá giá thực sự là do Mỹ muốn bảo hộ mậu dịch, thì có thể đề nghị Chính phủ can thiệp đến tận WTO, nhưng với điều kiện doanh nghiệp phải tích cực theo đuổi vụ kiện vì sẽ mất nhiều công sức và thời gian.

Trong điều kiện quan hệ kinh tế Việt Nam - Mỹ đang không ngừng được cải thiện và nâng cao, ngày càng có nhiều doanh nghiệp Việt Nam hướng tới thị trường Mỹ và đã đạt được thành công nhất định trong việc xâm nhập thị trường to lớn này. Tuy nhiên, sẽ luôn có các doanh nghiệp Mỹ muốn giữ thị phần của mình dựa vào Luật chống bán phá giá của Mỹ để tạo ra những rào cản ngăn chặn sự thâm nhập của hàng hoá Việt Nam vào thị trường Mỹ. Thực tế trên đòi hỏi Chính phủ và các doanh nghiệp Việt Nam cần phải có sự hợp tác chặt chẽ với nhau để xây dựng một hệ thống những giải pháp pháp lý và kinh tế hợp lý, nhằm bảo vệ các doanh nghiệp Việt Nam đối phó có hiệu quả với chính sách chống bán phá giá của Mỹ ■

#### *Tài liệu tham khảo:*

1. US antidumping and Countervailing handbook, ITC.
2. Business guide to Trade remedies in the United States - UNCTAD/WTO (ITC) 2001.