

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

Đoàn Tất Thắng

Tính từ năm 1991 đến nay, Việt Nam đã phải đối phó với nhiều vụ kiện bán phá giá, trong đó riêng EU có 7 vụ. Đầu tiên là vụ EU kiện Việt Nam bán phá giá mì chính vào năm 1998, kết quả doanh nghiệp Việt Nam bị đánh thuế chống bán phá giá ở mức 16,8%. Cùng năm này EU còn kiện doanh nghiệp Việt Nam bán phá giá về giấy dếp, kết quả là không bị đánh thuế, vì thị phần hàng Việt Nam gia tăng rất nhỏ so với các nước Trung Quốc, Indonesia và Thái Lan. Năm 2000, vụ kiện bán phá giá bột lửa tại Ba Lan, kết quả doanh nghiệp Việt Nam phải chịu đánh thuế chống bán phá giá với mức 0,09 Euro/chiếc.

Trong năm 2002, doanh nghiệp Việt Nam chịu vụ EU kiện bán phá giá bột lửa gas. Tuy nhiên, tháng 12/2002, cơ quan điều tra của EU đã khẳng định các doanh nghiệp sản xuất bột lửa gas ở Việt Nam hoàn toàn theo cơ chế thị trường, không bán phá giá. Nguyên nhân giá xuất khẩu sản phẩm bột lửa gas của Việt Nam thấp là do chi phí sản xuất (nguyên liệu, nhân công) tại Việt Nam thấp và EC đã tuyên bố huỷ bỏ vụ kiện. Từ vụ kiện trên có thể thấy rằng với sự chuẩn bị kỹ lưỡng, và với những chứng lý, pháp lý đầy đủ, vững vàng, chúng ta hoàn toàn có thể

giành chiến thắng trong những vụ kiện như thế này.

Ngày 18/03/2003, Tổng vụ Thương mại Ủy ban Châu Âu quyết định đánh thuế chống bán phá giá đối với mặt hàng Ôxit kẽm (ZnO) nhập khẩu từ Việt Nam với mức thuế là 28%. Mức thuế trên được áp dụng đến ngày 06/03/2007 Ủy ban Châu Âu đã thông báo chấm dứt biện pháp chống bán phá giá đối với mặt hàng trên.

Trong năm 2005, sản phẩm xe đạp của Việt Nam bị kiện bán phá giá tại thị trường EU, ngày 14/07/2005 Hội đồng Châu Âu đã ra Quyết định áp dụng thuế chống bán phá giá đối với các sản phẩm xe đạp có xuất xứ từ Việt Nam và CHND Trung Hoa.

Ngày 30/5/2005, Liên minh sản xuất giày da Châu Âu (CEC), đại diện cho các nhà sản xuất chiếm hơn 40% tổng sản lượng giày, đã nộp đơn kiện các doanh nghiệp Việt Nam bán phá giá vào thị trường EU. Ngày 05/10/2006, Hội đồng Châu Âu đã ra Quyết định áp dụng thuế chống bán phá giá đối với các sản phẩm giày da và ủng da có xuất xứ từ Việt Nam và CHND Trung Hoa.

Trong những vụ kiện này EC chưa công nhận Việt Nam hoàn toàn là nền kinh tế thị trường, mà mới công nhận Việt Nam có nền

kinh tế thị trường đang chuyển đổi. Vì vậy, EC sẽ xem xét quy chế thị trường đối với từng doanh nghiệp dựa trên hoạt động thực tế. Nếu doanh nghiệp nào chứng minh được hoạt động theo cơ chế thị trường thì giá bán sẽ được so sánh giữa giá xuất khẩu sang Châu Âu với giá bán ở thị trường trong nước. Còn doanh nghiệp nào không được công nhận là hoạt động theo kinh tế thị trường sẽ phải so sánh với một nước thứ ba.

1. Quan hệ thương mại giữa Việt Nam với EU

Quan hệ ngoại giao giữa Việt Nam và EU được nối lại vào năm 1990. Từ đó đến nay quan hệ thương mại giữa Việt Nam và EU đã không ngừng được cải thiện và phát triển. Thương mại song phương đã gia tăng từ 300 triệu USD năm 1990 tới trên 8,5 tỷ USD vào năm 2005. EU trở thành một trong những thị trường xuất khẩu quan trọng của Việt Nam. Năm 2005, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường EU đạt trên 6,5 tỷ USD, chiếm 18,7% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam.

Một số ngành sản xuất của Việt Nam như giấy da, may mặc đã nhanh chóng khẳng định sức cạnh tranh trên thị trường EU, nhưng đó cũng là lý do làm cho các doanh nghiệp EU trong lĩnh vực này quan tâm sử dụng các biện pháp thương mại, đặc biệt là chống bán phá giá, để kiểm soát sự thâm nhập của hàng xuất khẩu Việt Nam vào thị trường Cộng đồng Châu Âu. Những vụ kiện chống bán phá giá của EU đã gây ra thiệt hại không nhỏ cho các nhà sản xuất Việt Nam. Đặc biệt quy chế “nền kinh tế phi thị trường” do EU áp đặt cho Việt Nam làm cho hàng

hoá xuất khẩu của Việt Nam rất khác biệt so với hàng hoá từ các quốc gia khác, và cho phép các cơ quan chống bán phá giá của EU đưa ra những quyết định không công bằng trên cơ sở các phương thức xác định biên độ phá giá bất hợp lý và thiếu khách quan. Vì vậy hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam một khi đã bị kiện bán phá giá thường đều khó tránh khỏi bị áp đặt các biện pháp chống bán phá giá của EU. Thực tế đó đòi hỏi các doanh nghiệp Việt Nam phải tập trung vào việc nâng cao năng lực cạnh tranh, đồng thời phải nhanh chóng nắm vững được các điều luật của thương mại quốc tế để có được năng lực đối phó với các biện pháp thương mại bao gồm chống bán phá giá của EU và các quốc gia khác.

2. Luật pháp chống bán phá giá của EU

Cộng đồng Châu Âu thực hiện việc chống bán phá giá theo Quy định của Hội đồng Châu Âu No 384/96 (Luật chống bán phá giá EU). Theo Điều 2 của Luật, bán phá giá được xác định dựa vào ba yếu tố: (1) Giá trị thông thường (của hàng hoá); (2) Giá xuất khẩu; và (3) Biên độ phá giá (được xác định trên cơ sở so sánh hai yếu tố trên). Một sản phẩm hàng hoá sẽ bị coi là bán phá giá nếu giá xuất khẩu của nó vào thị trường EU thấp hơn so với mức giá của sản phẩm tương tự trong tiến trình thương mại thông thường khi bán ở thị trường trong nước.

a. Xác định giá trị thông thường

Giá trị thông thường sẽ dựa trên cơ sở những mức giá được trả hay phải trả, theo tiến trình thương mại thông thường, bởi các

khách hàng độc lập ở nước xuất khẩu. Tuy nhiên, trong trường hợp nhà xuất khẩu ở nước xuất khẩu không sản xuất hay không bán sản phẩm tương tự, giá trị thông thường có thể được thiết lập dựa trên cơ sở giá của những người bán hàng hay những nhà sản xuất khác.

Trong trường hợp nhập khẩu từ những nước không có nền kinh tế thị trường, và đặc biệt là những nước bị áp dụng Quy chế của Hội đồng (EC) số 519/ 94 (5), giá trị thông thường sẽ được xác định dựa trên cơ sở giá cả hoặc giá trị được tính toán ở một nước thứ ba có nền kinh tế thị trường, hoặc giá bán từ một nước thứ ba tới những nước khác, bao gồm cả những nước thuộc khối Cộng đồng, hoặc trong trường hợp những cơ sở trên không thực hiện được thì sẽ dựa trên bất kỳ một cơ sở hợp lý nào khác, bao gồm cả mức giá thực sự được trả hay phải trả trong khối Cộng đồng cho sản phẩm tương tự đó, được điều chỉnh một cách hợp lý nếu cần thiết để bao gồm cả một mức lợi nhuận hợp lý.

b. Xác định giá xuất khẩu

Giá xuất khẩu là mức giá thực sự đã trả hay phải trả cho sản phẩm khi sản phẩm được xuất khẩu từ nước xuất khẩu vào Cộng đồng EC.

Trong trường hợp không có giá xuất khẩu hoặc dường như mức giá xuất khẩu không thể tin cậy được do giá được ấn định trong một Hiệp hội, hoặc do có một sự liên kết hoặc một thoả thuận mang tính đền bù giữa nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu hay một bên thứ ba, giá xuất khẩu có thể được tính toán trên cơ sở mức giá tại đó, những

mặt hàng nhập khẩu lần đầu tiên được bán lại cho một người mua độc lập; Hoặc nếu những sản phẩm đó, không được bán lại cho một người mua độc lập hoặc không được bán lại theo những điều kiện mà theo đó sản phẩm đã được nhập khẩu thì giá xuất khẩu sẽ được tính toán trên bất kỳ một căn cứ hợp lý nào.

c. Xác định mức phá giá

Mức phá giá là lượng chênh lệch giữa giá trị thông thường vượt quá giá xuất khẩu. Sự so sánh này sẽ được thực hiện ở cùng cấp độ thương mại, liên quan tới những vụ bán hàng được tiến hành ở gần như cùng một thời điểm, có sự xem xét hợp lý tới những khác biệt khác ảnh hưởng tới việc so sánh giá cả.

Trong trường hợp giá trị thông thường và giá xuất khẩu được xây dựng không nằm trên một cơ sở so sánh như vậy, việc xem xét hợp lý, dưới dạng điều chỉnh, sẽ được thực hiện trong mỗi trường hợp, tùy thuộc vào tầm quan trọng của vụ việc đó, về những khác biệt trong những yếu tố được khiếu nại và được chứng tỏ là có ảnh hưởng tới giá cả và sự so sánh về giá. Bất kỳ một sự chông chéo nào khi thực hiện việc điều chỉnh cũng cần phải được tránh, đặc biệt là sự chông chéo liên quan tới mức khấu hao, giảm giá, số lượng và cấp độ thương mại.

d. Xác định thiệt hại

Thuật ngữ “*thiệt hại*” được hiểu là thiệt hại vật chất đối với một ngành thuộc Cộng đồng, sự đe dọa gây thiệt hại vật chất đối với một ngành thuộc Cộng đồng, hoặc làm chậm lại sự thành lập một ngành như vậy.

Việc xác định thiệt hại sẽ dựa trên những chứng cứ tích cực và bao gồm việc xem xét một cách khách quan cả các yếu tố:

(a) Lượng hàng nhập khẩu được bán phá giá và tác động của việc phá giá hàng nhập khẩu đối với giá cả trên thị trường thuộc khối Cộng đồng của những sản phẩm tương tự; và

(b) Hậu quả của những mặt hàng nhập khẩu đó đối với ngành thuộc khối Cộng đồng.

Việc xác định nguy cơ thiệt hại vật chất sẽ được dựa trên những số liệu thực tế chứ không đơn giản chỉ dựa trên lời buộc tội, sự phỏng đoán hay một khả năng xa vời. Sự thay đổi về bối cảnh sẽ tạo nên một tình huống, trong đó việc bán phá giá sẽ gây thiệt hại phải được thấy trước một cách rõ ràng và phải sắp xảy ra.

Trong khi xác định tồn tại nguy cơ đe dọa gây thiệt hại vật chất, cần phải xem xét những yếu tố như:

(a) Mức tăng đáng kể lượng hàng nhập khẩu bán phá giá vào thị trường thuộc khối Cộng đồng cho thấy khả năng hàng nhập khẩu được tăng một cách đáng kể;

(b) Khả năng bán hàng đủ tự do của nhà xuất khẩu, hoặc sự tăng đáng kể và sắp xảy ra của một khả năng như vậy cho thấy khả năng hàng xuất khẩu bán phá giá sẽ tăng lên một cách đáng kể vào Cộng đồng, đồng thời cũng phải xem xét tới việc những thị trường xuất khẩu khác có thể tiếp nhận thêm hàng xuất khẩu;

(c) Liệu hàng nhập khẩu có vào thị trường với mức giá mà ở một mức độ đáng

kể sẽ làm giảm giá hoặc ngăn cản sự tăng giá (lẽ ra đã xảy ra), và có lẽ sẽ làm tăng cầu đối với lượng hàng nhập khẩu thêm nữa; và

(d) Lượng hàng trong kho của sản phẩm đang được điều tra.

3. Chế độ chống bán phá giá của EU áp dụng đối với những nước không có nền kinh tế thị trường

Trong việc xác định một nước có hoạt động theo nền kinh tế thị trường hay không, Liên minh Châu Âu (EU) đề ra 5 tiêu chuẩn đòi hỏi các nước có công ty đang bị điều tra bán phá giá phải đáp ứng được như sau:

(1) Các quyết định của công ty liên quan tới giá, chi phí và đầu vào, bao gồm nguyên vật liệu, chi phí kỹ thuật và lao động, sản lượng, bán hàng và đầu tư được làm theo các tín hiệu thị trường phản ánh đúng quan hệ cung và cầu và giá trị thị trường, không có sự can thiệp đáng kể nào của nhà nước;

(2) Công ty có sổ sách kế toán rõ ràng, được kiểm toán độc lập phù hợp với các tiêu chuẩn kiểm toán quốc tế, và được áp dụng cho tất cả các mục đích;

(3) Các chi phí sản xuất và tình trạng tài chính của công ty không bị bóp méo đáng kể từ hệ thống phi thị trường cũ, cụ thể đối với các khâu liên quan như khấu hao tài sản, các xóa nợ, trao đổi hàng lấy hàng và các thanh toán qua sự bồi hoàn nợ;

(4) Có môi trường pháp lý đảm bảo chắc chắn và ổn định cho sự hoạt động của các công ty. Các công ty phải tuân theo pháp luật về tài sản và phá sản;

(5) Đồng tiền có thể chuyển đổi ở tỷ giá thị trường.

Luật chống bán phá giá của EU quy định các nước không có nền kinh tế thị trường trong quá trình điều tra của một vụ kiện chống bán phá giá sẽ bị đối xử như sau: *“Giá trị thông thường trên thị trường nước xuất khẩu hàng hoá đó không được thừa nhận, mà sẽ được xác định trên cơ sở giá hoặc giá trị sản phẩm tính toán trong nước thứ ba (nước tương tự) có nền kinh tế thị trường”*.

Điều khoản bổ sung (No 384/ 96) của EU, áp dụng từ ngày 12/10/2000, mở rộng việc áp dụng nền kinh tế thị trường trong từng trường hợp đối với ba nước Việt Nam, Ukraina và Kazakhstan, và có khả năng tự động áp dụng đối với bất kỳ nước không có nền kinh tế thị trường nào khác một khi họ đã trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO).

Như vậy đối với trường hợp sản phẩm của Việt Nam bị kiện bán phá giá trên thị trường EU sẽ bị đối xử như sau:

. Giá trị thông thường được dựa trên các giá và chi phí trong một nước tương tự có nền kinh tế thị trường, ngoại trừ các nhà xuất khẩu khiếu nại và chứng minh được rằng họ hoạt động dưới các điều kiện của nền kinh tế thị trường.

. Các nhà xuất khẩu cần thiết phải đệ trình khiếu nại bằng văn bản, bao gồm tất cả các chứng cứ cần thiết.

EU cũng quy định cách đối xử riêng biệt áp dụng cho trường hợp một công ty ở trong một nước không có nền kinh tế thị trường,

nhưng đạt được giới hạn bán phá giá cá biệt, dựa trên sự so sánh của các giá xuất khẩu riêng với giá trị thông thường của nước tương tự. Nó sẽ được tách ra khỏi các tính toán của nước không có nền kinh tế thị trường.

Những tiêu chuẩn để được đối xử riêng biệt gồm có:

. Trong trường hợp toàn bộ hoặc một phần các công ty sở hữu nước ngoài hoặc liên doanh, các nhà xuất khẩu được tự do chuyển vốn và lợi nhuận về nước;

. Các giá và số lượng, các điều kiện và điều khoản bán hàng được xác định tự do;

. Đa số cổ phần thuộc về các nhà đầu tư tư nhân;

. Các quan chức nhà nước trong ban giám đốc và tại các vị trí quản lý then chốt phải ở vị trí thiểu số hoặc phải chứng minh được rằng công ty có đủ sự độc lập khỏi sự can thiệp của Nhà nước;

. Đồng tiền có thể chuyển đổi ở tỷ giá thị trường;

. Không có sự can thiệp của Nhà nước như là sử dụng biện pháp cho các nhà xuất khẩu riêng biệt được hưởng các tỷ lệ thuế khác nhau.

Kinh nghiệm được rút ra từ hai vụ kiện chống bán phá giá gần đây nhất của EU đối với hàng nhập khẩu của Việt Nam là vụ kiện xe đạp và vụ kiện giấy da. Trong vụ kiện xe đạp có 7 doanh nghiệp, trong vụ kiện giấy da cũng có 7 doanh nghiệp Việt Nam yêu cầu EU cho được hưởng quy chế kinh tế thị trường. Kết quả cuối cùng trong cả hai vụ kiện, chỉ có một doanh nghiệp là Công ty

TNHH Always được EU chấp nhận cho hưởng quy chế kinh tế thị trường, số còn lại đều bị từ chối vì cơ quan điều tra chống bán phá giá EU cho rằng họ đã thiếu hợp tác và không trả lời đầy đủ những thông tin mà cơ quan yêu cầu. Cụ thể các doanh nghiệp đó không cung cấp các thông tin và bằng chứng đầy đủ để trả lời các câu hỏi về những nghi vấn sau: (1) Sự tồn tại hạn chế bán trên thị trường nội địa; (2) Sự tham gia của các cơ quan nhà nước vào các quyết định của doanh nghiệp; (3) Việc thiếu hệ thống kế toán và kiểm toán theo tiêu chuẩn quốc tế; (4) Sự bóp méo chi phí sản xuất do có sự kiểm soát của nhà nước trong hoạt động của doanh nghiệp; (5) Sự trao đổi hàng hoá giữa các doanh nghiệp bị điều tra.

Như vậy, để giành được thắng lợi trong các vụ bị EU kiện bán phá giá, các doanh nghiệp Việt Nam cần phải tranh thủ tối đa quy chế kinh tế thị trường. Muốn vậy họ phải cố gắng tiếp cận và đáp ứng được các yêu cầu của EU đề ra trong điều khoản này. Đồng thời, họ còn phải có những bước chuẩn bị kỹ càng và có chiến lược đúng đắn trong quá trình theo đuổi vụ kiện chống bán phá giá của EU để có thể khai thác tối đa những điểm mạnh của mình.

4. Những giải pháp đối phó với những vụ kiện bán phá giá của EU

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

Các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam cần có tinh thần tích cực theo đuổi

các vụ kiện khi bị EU 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, nên tâm lý chung là 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, 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 WTO trong vấn đề tố tụng bán phá giá, doanh nghiệp đóng vai trò chính, Chính phủ của doanh nghiệp bị khởi kiện 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 EU. Thái độ thụ động, im lặng, không trả lời đầy đủ bản câu hỏi của cơ quan điều tra EU 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 EU và sẽ bị mất thị trường quan trọng này.

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 không dưới 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

nh 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, 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 việc 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.

Ba là: Tổ chức cho các doanh nghiệp nghiên cứu những quy định pháp lý của EU về chống bán phá giá để có biện pháp né tránh hợp lý. Nếu có biện pháp né tránh hợp lý 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.

Việc giúp cho các doanh nghiệp nắm vững và thu thập đầy đủ thông tin về thị

trường, cơ chế, chính sách, pháp luật của EU là vô cùng quan trọng. Nó giúp cho các doanh nghiệp lường trước được những rắc rối có thể xảy ra để có kế hoạch chủ động đối phó.

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 EU; lưu trữ hồ sơ trong sản xuất kinh doanh, sẵn sàng chứng cứ để chứng minh được sự làm ăn đúng 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 EU. 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.

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 EU.

Nếu có đủ cơ sở chứng minh hành vi kiện bán phá giá thực sự là do EU 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.

Tóm lại, Trong điều kiện quan hệ kinh tế Việt Nam - EU đang không ngừng được cải thiện và nâng cao, ngày càng có nhiều doanh nghiệp Việt Nam hướng tới thị trường EU 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 EU muốn giữ thị phần của mình dựa vào Luật chống bán phá giá của EU để tạo ra những rào cản ngăn chặn sự thâm nhập của hàng hoá Việt Nam vào thị trường EU. 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 EU./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Hiệp định về chống bán phá giá trong khuôn khổ Tổ chức Thương mại thế giới: "EC Anti - Dumping Law".
2. Đoàn Văn Trường. "Bán phá giá - Phương pháp xác định mức phá giá và mức độ thiệt hại". Nxb Khoa học và Kỹ thuật, năm 2006.
3. Tạp chí Những vấn đề kinh tế và chính trị thế giới, Số 3 năm 2007.