

CÁC GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT VIỆT NAM LIÊN QUAN ĐẾN HẠN CHẾ CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ HÀNG HÓA TẠI THỊ TRƯỜNG QUỐC TẾ

Bán phá giá là một thực tiễn thương mại có tính lịch sử lâu đời. Bán phá giá có thể tác động tích cực hoặc tiêu cực đối với nền kinh tế nước nhập khẩu. Tuy nhiên, chống bán phá giá mà trực tiếp nhất là pháp luật về chống bán phá giá luôn mang bản chất bảo hộ nền sản xuất nội địa của nước nhập khẩu. Điều này gắn liền với xu hướng bảo hộ nền kinh tế quốc tế và khu vực. Các biện pháp chống bán phá giá, pháp luật về chống bán phá giá luôn xem trọng lợi ích của các doanh nghiệp xuất khẩu thuộc ngành sản xuất nội địa nước mình hơn là lợi ích của cộng đồng doanh nghiệp xuất khẩu, thậm chí kể cả lợi ích của người tiêu dùng của nước nhập khẩu. Pháp luật của các nước công nghiệp phát triển đặc biệt là Hoa Kỳ và EU đều thể hiện rõ điều này qua các quy định của mình.

Quy trình điều tra và áp dụng thuế chống bán phá giá theo luật lệ của WTO, Hoa Kỳ và EU đều rất phức tạp, mỗi quy trình đều phải trải qua các công đoạn như: điều tra xác minh việc bán phá giá, xác định thiệt hại vật chất xảy ra đối với ngành sản xuất nội địa, mối quan hệ nhân quả giữa hai yếu tố đó, xác định các biện pháp chống bán phá giá, ra soát thuế chống bán phá giá. Mỗi công đoạn rất nhiều yêu cầu pháp lý và thực tiễn mang tính chất kỹ thuật cao đòi hỏi các bên phải luôn theo sát và bỏ rất nhiều công sức để để tham gia vào các quá trình đó thì mới có thể bảo vệ lợi ích của mình.

Mặc dù cơ bản được xây dựng phù hợp với luật lệ WTO song pháp luật Hoa Kỳ và EU vẫn có những nội dung nhất định chưa phù hợp với nội dung và tinh thần quy định của WTO. Nguyên nhân căn bản là pháp luật về chống bán phá giá của Hoa Kỳ và EU vẫn còn tinh thần bảo hộ rất cao. Trong đó, pháp luật của Hoa Kỳ mang tính chất bảo hộ nặng nề hơn. Pháp luật EU tuy mang tính chất bảo hộ và có nhiều quy định phức tạp về mặt kỹ thuật nhưng nhìn chung được áp dụng một cách linh hoạt hơn và có nhiều yếu tố mà cách doanh nghiệp xuất khẩu có thể sử dụng theo cách có lợi cho mình khi bị kiện chống bán phá giá.

Chống bán phá giá vẫn còn đang là một lĩnh vực rất mới của pháp luật Việt Nam. Pháp luật về chống bán phá giá hiện hành của Việt Nam chưa thể hiện được vai trò mình trong thực tiễn. Thực tiễn về chống bán phá giá ở Việt Nam

trong thời gian qua chưa được phong phú. Trong khi đó, các doanh nghiệp Việt Nam ngày càng phải đối mặt với ngày càng nhiều các vụ kiện chống bán phá giá ở các thị trường xuất khẩu, trong đó hai thị trường chủ chốt là Hoa Kỳ và EU

Đề pháp luật về chống bán phá giá của Việt Nam thực sự phát huy được vai trò của mình trong việc bảo hộ sản xuất trong nước, qua đó tạo điều kiện cho các ngành sản xuất trong nước phát triển một cách nhanh chóng và vững mạnh, Nhà nước cần tổng kết, sửa đổi, bổ sung các văn bản quy phạm pháp luật về chống bán phá giá hiện có theo hướng cụ thể hơn, gần gũi hơn với thực tiễn kinh doanh của các doanh nghiệp, đồng thời tăng cường công tác tuyên truyền nâng cao ý thức các doanh nghiệp đồng thời, tăng cường công tác tuyên truyền nâng cao ý thức cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam về pháp luật chống bán phá giá của Việt Nam.

Để nâng cao hiệu quả ứng phó với vấn đề bị kiện chống bán phá giá của các doanh nghiệp Việt Nam tại Hoa Kỳ và EU nói riêng cũng như các thị trường xuất khẩu khác trong WTO nói chung, cần chú trọng đến một số phương hướng giải quyết sau:

1. Các giải pháp nhằm hạn chế khả năng bị kiện:

Thứ nhất: Nhà nước nên tiếp tục hoàn thiện và mở rộng hệ thống cảnh báo sớm đối với nguy cơ bị kiện chống bán phá giá ở các thị trường xuất khẩu. Trước khi các vụ kiện xảy ra bao giờ cũng có những dấu hiệu trong nền kinh tế của nước nhập khẩu báo hiệu có thể có kiện chống bán phá giá, ví dụ như: thông tin về các doanh nghiệp lâm vào tình trạng phá sản, chênh lệch giữa giá sản phẩm nhập khẩu của Việt Nam với sản phẩm nội địa quá lớn, v.v.. Những dấu hiệu đó thông thường rất dễ nhận biết nếu quan tâm theo dõi. Phát hiện, phân tích và dự báo từ những dấu hiệu này có thể giúp đưa ra khuyến nghị mang tính chất cảnh báo cho doanh nghiệp sản xuất của Việt Nam để tránh tình trạng đẩy thực tiễn bán phá giá của mình đi quá xa có thể dẫn tới bị kiện chống bán phá giá. Những dự báo sớm và chính xác cũng có thể giúp doanh nghiệp chủ động hơn khi vụ kiện chống bán phá giá xảy ra. Vì vậy, việc xây dựng và hoàn thiện hệ thống cảnh báo sớm đối với nguy cơ bị kiện chống bán phá giá là hoàn toàn cần thiết. Chỉ có Nhà nước mới có đủ nguồn lực thực hiện công việc này một cách có hiệu quả. Hiện nay, Cục quản lý cạnh tranh (Bộ công thương) đang chủ trì xây dựng đề án cảnh báo sớm, trong đó, Hoa Kỳ và Hoa Kỳ và EU là hai thị

trường được chú trọng đầu tiên. Để hệ thống cảnh báo hoạt động hiệu quả, vấn đề thông tin về thị trường xuất khẩu là vấn đề mấu chốt. Hệ thống cảnh báo cần được kết nối với các thương vụ và tham tán thương mại của Việt Nam ở Hoa Kỳ và EU để thu thập thông tin. Sau đó thông tin cần được phân tích bởi các nhà tư vấn chuyên nghiệp để dự báo đưa ra được chính xác và có thể giúp các doanh nghiệp Việt Nam giảm được nguy cơ bị kiện chống bán phá giá một cách hiệu quả nhất.

Thứ hai: Tăng cường hợp tác giữa các doanh nghiệp sản xuất sản phẩm tương tự trong nước và cả nước ngoài nhằm tìm kiếm liên minh tạo vị thế đàm phán giá xuất khẩu với đối tác nước nhập khẩu, qua đó sẽ đối phó có hiệu quả với vấn đề chống bán phá giá. Trong vấn đề chống bán phá giá luôn có hai mặt trận: Mặt trận thứ nhất rất dễ nhận ra và thường xuyên được nói đến. Diễn ra giữa một bên là doanh nghiệp nhập khẩu của nước nhập khẩu. Ở mặt trận này, doanh nghiệp nhập khẩu luôn muốn ép doanh nghiệp xuất khẩu phải bán sản phẩm với giá thấp nhất để họ thu lời một cách cao nhất. Thực chất, chính kết quả của mặt trận này là lý do xảy ra mặt trận thứ nhất. Vì vậy, giải quyết tốt mặt trận thứ hai là cách ngăn ngừa các vụ kiện chống bán phá một cách triệt để nhất. Vấn đề chống bán phá giá chỉ phát sinh khi giá xuất khẩu của hàng hóa quá thấp. Vậy, cách triệt để tránh bị kiện bán phá giá là không bán hàng hóa với giá quá thấp nữa. Một trong những giải pháp có thể thực hiện được là khảo sát kỹ mức giá sản phẩm tương tự ở thị trường xuất khẩu để đưa ra mức giá xuất khẩu hợp lý nhất, làm sao không quá thấp để bị kiện chống bán phá giá. Tất nhiên đối với điều này, thực hiện được không đơn giản, một doanh nghiệp đơn lẻ chắc chắn không làm được như vậy vì doanh nghiệp nhập khẩu luôn muốn mua với giá càng thấp càng tốt và họ luôn có những lựa chọn những nhà cung cấp khác để mua. Vì vậy doanh nghiệp có thể khởi xướng việc liên kết với các doanh nghiệp sản xuất sản phẩm tương tự ở Việt Nam và các nước khác, để cùng nhau điều tiết giá theo nguyên tắc tất cả các bên cùng có lợi và không để giá xuất khẩu ở mức quá thấp để có thể bị kiện chống bán phá giá. Đây là giải pháp có thể áp dụng ngay cả khi hàng hóa ở Việt Nam vẫn chỉ dựa vào cạnh tranh bằng giá rẻ là chủ yếu.

2. Các giải pháp nhằm giảm thiểu tổn thất khi đã bị kiện:

Thực hiện hai giải pháp trên có thể giúp doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam tránh bị kiện chống bán phá giá ở các thị trường Hoa Kỳ và EU. Tuy nhiên

những giải pháp đó sẽ không có tác dụng một khi doanh nghiệp vẫn bị kiện. Các giải pháp sau có thể giúp doanh nghiệp giảm thiểu tổn thất khi đã bị kiện:

Thứ nhất, các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam, thông qua hiệp hội đại diện của mình cần xây dựng cho mình một chiến lược ứng phó với các vụ kiện chống bán phá giá một khi các vụ kiện đó xảy ra. Những phân tích ở chương II trên đây cho thấy rất rõ quá trình kiện chống bán phá giá theo quy định của WTO cũng như pháp luật của Hoa Kỳ và EU đều tiến hành theo một quy trình gồm những giai đoạn khác nhau. Vì vậy, các doanh nghiệp cần có một chiến lược đối phó phân định ra được mục tiêu tranh tụng của từng giai đoạn là gì và chiến thuật cụ thể để đạt được mục tiêu trong từng giai đoạn, được như vậy thì việc đối phó với các vụ kiện chống bán phá giá của chúng ta sẽ hiệu quả hơn. Ví dụ: khi đơn kiện mới được nộp vào cho cơ quan thẩm quyền thì cần áp dụng các biện pháp vận động hành lang để thuyết phục cơ quan có thẩm quyền hiển nhiên không có hành vi bán phá giá hoặc có hành vi bán phá giá nhưng số lượng rất nhỏ, dưới tỷ lệ tối thiểu 2% hoặc thị phần của sản phẩm nhập khẩu rất nhỏ, dưới tỷ lệ được coi là đáng kể của pháp luật nước sở tại. Khi đã bị coi là có bán phá giá gây hại thì cần tranh tụng theo hướng chứng minh không nên áp dụng biện pháp tạm thời, căn cứ vào những lý do như sản phẩm nhập khẩu chưa gây thiệt hại vật chất cho ngành sản xuất trong nước. Khả năng bị áp thuế chống bán phá giá là khó tránh khỏi thì cần vận động để mức thuế là thấp nhất có thể. Lúc này, điều cần làm là vận động những doanh nghiệp nhập khẩu nội địa tác động, gây sức ép tới cơ quan có thẩm quyền để có được mức thuế chống bán phá giá hợp lý nhất.

Chỉ khi nào có được một chiến lược đúng đắn thì công tác đối phó với các vụ kiện chống bán phá giá mới tập trung được vào đúng vấn đề trọng tâm và những công việc cần phải làm, tránh lạc đề vào những nội dung không đem lại hiệu quả. Trong một số vụ kiện thời gian vừa qua như vụ bán giá tôm, cá basa, các cơ quan thông tin đại chúng của Việt Nam thường chú trọng vào giải thích nguyên nhân vì sao giá xuất khẩu của những mặt hàng đo lại rẻ như vậy, ví dụ, do lợi thế tự nhiên, nhân công lao động rẻ, v.v.. Chúng ta cũng hay lên án nước nhập khẩu áp thuế bán phá giá làm cho doanh thu trong nước giảm, hàng chục ngàn lao động Việt Nam mất việc, v.v.. Những nội dung này tuy đúng, song còn chưa thật sự trúng vấn đề. Bởi vì cơ quan có thẩm quyền ở Hoa Kỳ không bao giờ quan tâm đến vì sao hàng hóa giá rẻ và liệu nền kinh tế nước xuất khẩu sẽ bị

thiệt hại như thế nào. Khi điều tra chống bán phá giá, cơ quan thẩm quyền của các nước chỉ quan tâm đến một điều là những yếu tố nào đã cấu thành nên giá và từ đó giá thông thường sẽ là như thế nào. Còn về động cơ thì bản chất của kiện bán chống phá giá cho thấy rằng, động cơ của cơ quan có thẩm quyền của các nước là bảo hộ nền sản xuất trong nước chứ không phải là đi tìm sự công bằng cho doanh nghiệp xuất khẩu. Vì vậy, điều nên làm là cung cấp mọi thông tin một cách minh bạch, có cơ sở rõ ràng và đưa ra lập luận, quan điểm mỗi khi có yêu cầu chứ không phải là lên án bản chất bảo hộ của pháp luật về chống bán phá giá của nước nhập khẩu.

Thứ hai, cần chuẩn bị tốt cho tình huống phải đề xuất nước thay thế để tính biên độ bán phá giá. Hiện nay, Hoa Kỳ và EU vẫn chưa công nhận Việt Nam là nước có nền kinh tế thị trường đầy đủ. Vì vậy trong quá trình kiện chống bán phá giá luôn có công đoạn các bên phải đề xuất nước thay thế của nước xuất khẩu. Trong trường hợp này, điều mà các doanh nghiệp Việt Nam cần làm là: (1) Đưa ra lập luận phản bác các lựa chọn nước thay thế của nước nhập khẩu thường là do ngành sản xuất nội địa nước nhập khẩu đưa ra); (2) Đề xuất nước mới và thuyết phục áp dụng nước mới bằng những lập luận vững chắc. Phục vụ mục đích này, các doanh nghiệp Việt Nam cần chủ động thu thập và lưu trữ các thông số về các nước khác ngay từ khi chưa đối mặt với nguy cơ bị kiện. Mục đích là để phòng trường hợp cần dùng tới. Nếu chỉ đợi đến khi bị kiện mới tiến hành thu thập số liệu sẽ không kịp thời, vì EU và đặc biệt là Hoa Kỳ chỉ cho các bên trong một thời hạn rất ngắn để cung cấp thông tin và đưa ra lập luận. Thời điểm muộn nhất để quan tâm tới việc thu thập thông tin dạng này là khi bắt đầu cảnh báo có nguy cơ bị kiện chống bán phá giá. Các doanh nghiệp Việt Nam cũng nên lưu tâm đến việc thuê chuyên gia hoặc công ty tư vấn độc lập tiến hành khảo sát thu nhập số liệu về thị trường các nước có ngành sản xuất với trình độ tương tự. Kết quả điều tra của các công ty tư vấn độc lập luôn có tính thuyết phục cao đối với các cơ quan có thẩm quyền ở Hoa Kỳ và EU. Cần hết sức tránh trường hợp để bên nguyên đơn thuyết phục được cơ quan có thẩm quyền chọn nước thay thế theo đề xuất của họ. Bởi vì khi đó khả năng bị áp thuế chống bán phá giá cao rất là lớn. Trường hợp Hoa Kỳ lấy Philippin làm nước thay thế để tính thuế chống bán phá giá cho sản phẩm phi lê cá đông lạnh thời gian vừa qua làm một chứng minh điển hình

Thứ ba, các doanh nghiệp Việt Nam trong một ngành sản xuất cần liên kết lại với nhau thành các hiệp hội vừa hỗ trợ cho nhau phát triển chung, vừa tương trợ cho nhau trong các vụ kiện chống bán phá giá. Đây là điều hết sức cần thiết bởi vì các vụ kiện chống bán phá giá ở nước ngoài thường rất tốn kém, doanh nghiệp ở nước xuất khẩu cũng thường bị kiện với số lượng lớn, có khi là cả ngành sản xuất nội địa, đặc biệt là đối với những nước đang phát triển hướng vào xuất khẩu như Việt Nam. Sự liên kết chặt chẽ giữa doanh nghiệp sản xuất và xuất khẩu cũng giúp chia sẻ những thông tin về chống bán phá giá giữa các doanh nghiệp, giúp định hướng đối phó với những rủi ro có thể bị kiện chống bán phá giá. Trong thực tiễn chống bán phá giá của Việt Nam thời gian vừa qua, đã có những hiệp hội doanh nghiệp thể hiện tốt vai trò của mình, ví dụ: Hiệp hội chế biến và xuất khẩu thủy sản Việt Nam (VASEP). Tuy nhiên, trong phần lớn các vụ kiện khác, khi doanh nghiệp Việt Nam bị kiện đại diện cho những ngành sản xuất nhỏ hơn, thì vai trò của các hiệp hội chưa đc thể hiện rõ.

Thứ tư, các doanh nghiệp Việt Nam cần hết sức quan tâm tới yếu tố vận động hành lang, tìm kiếm sự ủng hộ của các tổ chức phi chính phủ, các chính khách để tác động lên các cơ quan có thẩm quyền trong lĩnh vực chống bán phá giá ở nước nhập khẩu, đặc biệt là Hoa Kỳ. Bộ Thương mại và Ủy ban châu Âu, Hội đồng châu Âu đều là những cơ quan hành chính nhà nước, không phải cơ quan tư pháp. Mục tiêu hoạt động của họ là bảo hộ kinh tế nội địa. Tuy nhiên, là những cơ quan hành chính họ cũng phải chịu sức ép từ lợi ích của các nhóm lãnh thổ của họ bị xâm phạm nếu áp dụng biện pháp chống bán phá giá. Trong một vụ kiện bán phá giá một bên luôn là ngành sản xuất trong nước, còn bên còn lại là doanh nghiệp xuất khẩu và cả doanh nghiệp nhập khẩu, nhiều khi là hiệp hội doanh nghiệp nhập khẩu của nước họ. Chính các doanh nghiệp nhập khẩu cũng là bộ phận của kinh tế Hoa Kỳ. Kiện chống bán phá giá cũng ảnh hưởng tới lợi ích của họ và của khách hàng của họ, tức là của người tiêu dung. Vì vậy, có cơ sở chính đáng để doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam vận động và kết hợp với các doanh nghiệp nhập khẩu, các tổ chức hiệp hội người tiêu dung tác động lên các cơ quan có thẩm quyền thông qua vận động hành lang. Vụ kiện tôm ở Hoa Kỳ năm 2007 là một ví dụ điển hình. Trong vụ kiện này, tuy ngành công nghiệp nuôi tôm của Việt Nam bị thiệt hại không nhỏ song mức thuế chống bán phá giá bình quân cho Việt Nam khi đó chỉ là 4,57%. Trong khi đó, mức thuế dành cho Thái Lan và Ấn Độ , hai nền kinh tế được Hoa Kỳ công nhận

là kinh tế thị trường, phải chịu mức thuế lần lượt là 5,95% và 10,17%. Trong cùng vụ kiện này, ngành công nghiệp nuôi tôm của Tung Quốc phải chịu mức thuế từ 27% tới 113%. Một trong những nguyên nhân đằng sau thành công đạt được mức thuế chống bán phá giá thấp cho tôm Việt Nam là doanh nghiệp nuôi tôm Việt Nam đã biết tìm kiếm sự ủng hộ của các tổ chức phi chính phủ, các hiệp hội người tiêu dùng và đặc biệt là đã biết sử dụng vận động hành lang để vận động các chính khách Hoa Kỳ tác động tới quyết định cuối cùng của Bộ Thương mại nước này.

Thứ năm, Nhà nước Việt Nam nên chú trọng hơn việc sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO để kiện những quy định và quyết định sai trái của Hoa Kỳ và EU, đặc biệt là Hoa Kỳ. Nếu như thực tiễn chống bán phá giá của chúng ta cả ở trong nước và quốc tế vẫn còn ít thì thực tiễn chống bán phá giá đã được Hoa Kỳ và EU đã có lịch sử lâu dài và rất phong phú. Các biện pháp, cách thức đối phó với bán phá giá đã được Hoa Kỳ và EU áp dụng rất nhuần nhuyễn trong nhiều thập kỷ qua. Phần lớn các biện pháp, cách thức áp dụng là phù hợp với quy định của WTO, trong khi đó không ít biện pháp, cách thức không phù hợp và đã bị nhiều nước kiện ra WTO. Đối với Việt Nam là một nước mới, ít kinh nghiệm, chắc chắn Hoa Kỳ và EU sẽ áp dụng tất cả những cách thức, biện pháp mà họ đã từng có kể cả những cách thức, biện pháp đã từng bị tuyên trái với pháp luật của WTO. Vì vậy, Việt Nam cần học hỏi kinh nghiệm nước khác từ những vụ việc mà họ đã khởi kiện thành công Hoa Kỳ và EU và sẵn sàng khởi kiện những vụ tương tự xảy đến với khách hàng của Việt Nam. Có như vậy thì các cơ quan có thẩm quyền ở hai thị trường này mới biết rằng chúng ta cũng am hiểu pháp luật thương mại quốc tế và sẵn sàng sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO để kiện những quyết định, quy định rõ ràng là trái với luật lệ của WTO, bảo vệ lợi ích của mình. Đầu năm 2010, theo đề nghị của VASEP, Chính phủ Việt Nam đã kiện Hoa Kỳ ra WTO vì đã áp dụng những cách thức trái pháp luật của WTO để chống bán phá giá đối với những sản phẩm tôm của Việt Nam. Trong vụ kiện này, Việt Nam dự định kiện Hoa Kỳ về ba vấn đề:

- Phương pháp Quy về 0: đây là những phương pháp đã bị cấm theo pháp luật của WTO song Hoa Kỳ vẫn đem ra áp dụng với Việt Nam do Việt Nam là nước mới trong WTO. Hoa Kỳ đã từng bị nhiều nước kiện ra WTO vì đã áp dụng phương pháp này và đã bị thua kiện.

- Phương pháp Ký quỹ liên tục: phương pháp này yêu cầu nhà nhập khẩu phải đặt cọc toàn bộ số tiền tương ứng với thuế chống bán phá giá tạm tính trong cả năm ngay từ đầu năm. Điều này là hết sức phi lý bởi vì như trên đã phân tích Hoa Kỳ áp dụng phương pháp tính thuế sau, có nghĩa là đến cuối năm mới xác định mức thuế suất và mức thuế đóng chính xác dựa trên số liệu xuất nhập khẩu của doanh nghiệp bị kiện trong cả năm đó. Điều này có nghĩa rằng khi tính toán vào cuối năm, doanh nghiệp bị kiện rất có thể không còn bán phá giá nữa, lúc đó thuế suất thuế chống bán phá giá sẽ bằng 0 và doanh nghiệp không phải đóng thuế chống bán phá giá. Việc yêu cầu ký quỹ trước khi tính thuế của Hoa Kỳ vì vậy là một hình thức chiếm dụng vốn và hết sức phi lý. Ấn Độ và Thái Lan đã từng kiện Hoa Kỳ lên WTO về vấn đề này và đã thắng kiện.

- Phương pháp xác định thuế suất chống bán phá giá trên toàn quốc và thuế suất cho các đơn vị tự nguyện không được lựa chọn điều tra: đây cũng là phương pháp tính đã từng bị coi là trái luật lệ của WTO.

Các vấn đề của Việt Nam chọn để kiện Hoa Kỳ đã từng được một số nước đưa ra kiện Hoa Kỳ và đã thành công. Đầu tháng 3 năm 2010, Việt Nam đã gửi yêu cầu tham vấn chính thức tới Hoa Kỳ để thảo luận về các vấn đề của vụ kiện. Trung Quốc, Ấn Độ, Nhật Bản, Hàn Quốc, Mexico, Thái Lan và EU cũng đã yêu cầu tham dự cùng với Việt Nam với tư cách là bên thứ ba. Cuối tháng 3 năm 2010, phiên tham vấn chính thức trong khuôn khổ WTO giữa Việt Nam và Hoa Kỳ về vụ kiện này đã được tiến hành ở Gineve (Thụy Sĩ) và Hoa Kỳ đã không công nhận các phương pháp tính của mình là trái pháp luật WTO. Sau đó, thủ tục giải quyết tranh chấp của WTO đối với vụ kiện này đã chính thức được khởi động và ngày 15-12-2010 phiên điều trần thứ hai đã được tiến hành. Cuối cùng, ngày 11-7-2011, WTO đã ra phán quyết ủng hộ hai trong ba nội dung khiếu nại của Việt Nam, trong đó có nội dung về phương pháp “Quy về 0”. Việc Việt Nam chủ động khởi kiện Hoa Kỳ ra WTO như vụ kiện này là một việc làm rất đáng khích lệ trong quá trình Việt Nam hội nhập sâu hơn trong khuôn khổ WTO.

Thứ sáu, doanh nghiệp khi bị kiện bán phá giá ở thị trường EU cần lưu ý tới khả năng được hưởng quy chế kinh tế thị trường cá nhân. Trong giai đoạn hiện nay, Việt Nam vẫn chưa được nhiều nước biết đến là nền kinh tế thị trường đầy đủ, song quy định của EU vẫn cho phép các doanh nghiệp có thể chứng minh và qua đó có được công nhận quy chế kinh tế thị trường. Mà vấn đề kinh tế

thị trường hay phi thị trường cũng chính là vấn đề mức thuế chống bán phá giá thấp hay cao. Vì vậy, các doanh nghiệp cần hết sức lưu ý tới những tiêu chí mà EU sử dụng để xác định quy chế kinh tế thị trường cho các doanh nghiệp như phân tích trên đây. Về cơ bản, doanh nghiệp cần phải chứng minh được rằng việc bán hàng được thực hiện dựa trên cơ sở tự do thỏa thuận; doanh nghiệp hoạt động độc lập, không chịu sự can thiệp của Nhà nước, tỷ giá chuyển đổi được doanh nghiệp sử dụng theo tỷ giá thị trường; nếu doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thì lợi nhuận hoặc vốn tự do chuyển về nước của nhà đầu tư.

Thứ bảy, các doanh nghiệp Việt Nam cần lưu ý tới yếu tố lợi ích công cộng để giành thuận lợi cho mình trong các vụ kiện chống bán phá giá ở EU. Như đã đề cập, pháp luật về chống bán phá giá của EU khác với Hoa Kỳ ở chỗ coi lợi ích công cộng như một yếu tố phải tính đến khi quyết định khi áp dụng thuế chống bán phá giá. EU sẽ không áp dụng biện pháp chống bán phá giá nếu nó đi ngược lại với lợi ích công cộng. Do đó, sẽ có những trường hợp doanh nghiệp Việt Nam có thể tận dụng được yếu tố này. Sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam có một đặc điểm là đối tượng khách hàng là đông đảo người tiêu dùng. Do đó, khả năng lập luận trên cơ sở lợi ích của người tiêu dùng để thuyết phục Ủy ban châu Âu không áp dụng thuế chống bán phá giá là có thể xảy ra trong một số vụ kiện. Ví dụ, vụ giày, mũ da của Việt Nam đã bị áp thuế chống bán phá giá trong thời hạn hai năm kể từ 2007. Sau đó, thuế chống bán phá giá lại được quyết định sơ bộ gia hạn 15 tháng nữa. Không chỉ doanh nghiệp giày da của Việt Nam mà cả hiệp hội nhập khẩu và bán lẻ của EU đều phản đối quyết định này, cho rằng quyết định đó đi ngược lại với lợi ích công đồng. Nếu tập trung vào điểm này, có thể doanh nghiệp Việt Nam sẽ thuyết phục được Ủy ban châu Âu không gia hạn thuế chống bán phá giá đối với giày, mũ da.