

ĐÁNH GIÁ THỰC TIỄN CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ ĐỐI VỚI HÀNG HÓA CỦA VIỆT NAM TẠI THỊ TRƯỜNG QUỐC TẾ

1. Thực tiễn chống bán phá giá đối với hàng hóa của Việt Nam tại thị trường Hoa kỳ và EU

Theo thống kê chính thức của Hội đồng Tư vấn về các biện pháp phòng vệ thương mại quốc tế (Hội đồng TRC) trực thuộc Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI, vụ kiện chống bán phá giá đầu tiên đối với Việt Nam xảy ra năm 1994 tại Coolombia đối với sản phẩm gạo.

Vụ việc này sau đó đã không dẫn đến việc áp thuế chống bán phá giá vì cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu kết luận không có thiệt hại đối với ngành sản xuất nội địa. Kể từ đó cho đến thời điểm tháng 12 năm 2010 đã có tổng cộng 36 vụ kiện chống bán phá giá xảy ra đối với các sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam ở hầu hết châu lục trên thế giới, với tỷ lệ bị áp dụng thuế chống bán phá giá là xấp xỉ 70%. Hoa kỳ và EU là hai thị trường xuất khẩu chủ lực của Việt Nam và cũng là hai thị trường có số vụ kiện chống bán phá giá nhiều nhất đối với sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam: EU có 10 vụ và Hoa Kỳ có 5 vụ. Tỷ lệ bị áp dụng thuế chống bán phá giá ở cả hai thị trường này vào khoảng 80%, cao hơn so với tỷ lệ thông thường (xem Bảng 6 phần Phụ lục).

Ngoài tỷ lệ số vụ kiện và tần số áp dụng thuế chống bán phá giá cao, thực tiễn chống bán phá giá của Việt Nam ở thị trường Hoa Kỳ và EU trong những năm qua nổi lên một số điểm bất cập sau:

Thứ nhất, tần số các vụ Việt Nam bị kiện chống bán phá giá ở Hoa Kỳ và EU diễn ra khá dày đặc. Như số liệu thống kê ở phần Phụ lục cho thấy hàng năm đều có những vụ kiện chống bán phá giá mới đối với Việt Nam ở một trong hai thị trường này. Cá biệt năm 2004, đã có tới 5 vụ kiện chống bán phá giá đối với Việt Nam ở hai thị trường này. Vào thời điểm hiện tại, Hoa Kỳ và EU đang áp thuế chống bán phá giá đối với hơn mười sản phẩm và nhóm sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam. Mức thuế chống bán phá giá ở cả hai thị trường này cũng rất cao, phổ biến ở mức 40% và cá biệt có sản phẩm phải chịu thuế suất lên tới 116,31% (sản phẩm lò xo không bị áp thuế chống bán phá giá ở Hoa Kỳ năm 2008). Một số sản phẩm của Việt Nam sau khi hết thời hạn áp thuế chống bán phá giá đầu tiên đã tiếp tục bị gia hạn thuế chống bán phá giá, ví dụ, sản phẩm dày, mũ da nhập khẩu vào thị trường EU bị áp thuế bán phá giá lần đầu

tiên năm 2007 và mới bị gia hạn thêm 15 tháng kể từ ngày 31-12-2010; sản phẩm cá tra, cá basa bị áp thuế lần đầu tiên tại thị trường Hoa Kỳ năm 2002 và tiếp tục bị áp thuế chống bán phá giá thêm 5 năm. Nhiều ý kiến dự báo của cả từ phía chuyên gia và bản thân các doanh nghiệp đều cho rằng, xu hướng hàng hóa Việt Nam bị kiện chống bán phá giá trên thế giới nói chung và đặc biệt ở Hoa Kỳ và EU trong thời gian sắp tới chắc chắn sẽ tiếp tục tăng lên. Đặc biệt là trong tình hình kinh tế ở Hoa Kỳ và EU đang gặp khó khăn thì các ngành sản xuất nội địa của hai thị trường này cũng lâm vào tình trạng bị thua lỗ, có khi bị phá sản, thì kiện chống bán phá giá đối với các sản phẩm cạnh tranh từ nước ngoài mà để có cơ hội thắng như các sản phẩm của Việt Nam được coi như là cứu cánh cho ngành sản xuất nội địa. Khi đó, hàng hóa nhập khẩu của Việt Nam sẽ là miếng mồi béo bở cho cả nhà nhập khẩu và cả nhà sản xuất nội địa. Hàng giá rẻ giúp nhà nhập khẩu thu lãi lớn. Trong khi đó, thuế chống bán phá giá thu được từ sản phẩm nhập khẩu sẽ được điều tiết trở lại cho ngành sản xuất nội địa.

Thứ hai, quy mô của các vụ kiện chống bán phá giá đối với sản phẩm của Việt Nam tại Hoa Kỳ và EU đều rất lớn. Các mặt hàng bị kiện tại Hoa Kỳ và EU đều là những mặt hàng xuất khẩu chiến lược của nền kinh tế như nông sản, thủy sản, công nghiệp nhẹ (xe đạp) với tổng sản lượng xuất khẩu lên tới nhiều tỷ đô la hàng năm. Những ngành công nghiệp này lại là chủ yếu mang tính chất gia công, hàm lượng lao động cao, sử dụng tới hàng triệu lao động phổ thông Việt Nam. Chính vì vậy, ngoài những tác động kinh tế, tác động xã hội của những vụ kiện chống bán phá giá tại hai thị trường này cũng hết sức lớn. Kết quả của mỗi sự kiện như vậy có thể ảnh hưởng tới việc làm của hàng triệu lao động Việt Nam. Thực tế đã chứng minh rất rõ điều này. Khi các doanh nghiệp xuất khẩu tôm, cá tra hay xe đạp bị khiếu kiện, ngay lập tức người lao động đã phải gánh chịu hậu quả nặng nề. Khi biết tin hàng hóa Việt Nam đang bị kiện chống bán phá giá , các đối tác nhập khẩu đã có sự dè chừng nhập khẩu hàng Việt Nam vì sợ nếu bị tính thuế chống bán phá giá thì giá hàng hóa sẽ bị tăng. Thay vào đó, họ bắt đầu đi tìm những đối tác xuất khẩu khác. Điều này làm cho lượng hàng hóa xuất khẩu từ Việt Nam sụt giảm nhanh chóng, gây thiệt hại lớn cả về kinh tế và xã hội. sau vụ kiện Việt Nam bán phá giá giày, mũ da tại EU (năm 2005), các công ty sản xuất giày da của Việt Nam đều giảm bình quân 50% sản lượng xuất khẩu cũng như lợi nhuận, kéo theo đó là việc cắt giảm hàng trăm ngàn lao động. Trước khi vụ kiện Việt Nam bán phá giá xe đạp tại thị trường EU

(năm 2005), mỗi năm, Việt Nam xuất khẩu vào EU hơn một triệu chiếc xe đạp. Sau khi vụ kiện kết thúc và xe đạp Việt Nam bị áp thuế chống bán phá giá lên tới 34,5%, sản lượng xuất khẩu xe đạp của Việt Nam sụt giảm còn 20.000 chiếc (năm 2009). Số nhân công lao động của toàn ngành cũng giảm từ 200.000 người xuống còn 5.000 người. Ngành sản xuất cá tra, cá basa của Việt Nam cũng bị điêu đứng sau vụ kiện chống bán phá giá sản phẩm phile cá tra, cá basa tại thị trường Hoa Kỳ (năm 2002). Sau khi vụ kiện diễn ra, hàng loạt doanh nghiệp nuôi cá tra, cá basa bị phá sản, hàng chục nghìn công nhân bị mất việc làm

Thứ ba, các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam thường xuyên rơi vào thế bất lợi khi bị kiện chống bán phá giá ở Hoa Kỳ và EU. Do Việt Nam không được Hoa Kỳ và EU chính thức công nhận là nước có nền kinh tế thị trường nên trong tất cả các vụ kiện ở hai thị trường này hiện nay, doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam đều bị lấy nước thứ ba làm nước thay thế để tính giá trị thông thường của sản phẩm và điều này đem đến rất nhiều bất lợi. Tình hình sản xuất các nước đó khác xa Việt Nam, quy mô sản xuất cũng khác nên giá trị thông thường ở đó cao hơn ở Việt Nam rất nhiều. Điều này dẫn tới kết quả là khi bị lấy nước thứ ba làm nước thay thế, sản phẩm của Việt Nam không những chắc chắn bị áp thuế chống bán phá giá mà còn bị áp thuế chống bán phá giá với mức cao. Ví dụ điển hình cho thực trạng này là ngày 15-9-2010, DOC khi rà soát hành chính định kỳ lần thứ sáu đột ngột lấy Philippin là nước thay thế để tính biên độ bán phá giá đối với cá tra của Việt Nam thay vì Bangladesh như các lần trước. Ngành công nghiệp nuôi cá tra của Philippin hết sức nhỏ và sơ khai. Trong khi Việt Nam có sản lượng xuất khẩu 1,2 triệu tấn (gấp 100 nghìn lần). Chi phí sản xuất cá tra ở Philippin vì vậy cao hơn rất nhiều. Trong khi giá thành cá tra nuôi ở Việt Nam chỉ là 0,8 USD/kg thì ở Philippin giá thành lên tới 2,38 USD/kg. Kết quả là khi tiến hành xác định biên độ bán phá giá một cách không công bằng như vậy, DOC đã dự định áp mức thuế chống bán phá giá sơ bộ trên 100% đối với cá tra phile đông lạnh của Việt Nam Chỉ sau khi các doanh nghiệp Việt Nam đưa ra các lý lẽ phản đối mạnh mẽ tiến hành vận động hành lang một cách tích cực thì DOC mới chấp nhận quay trở lại lấy Bangladesh làm nước thay thế và ngay lập tức mức thuế chống bán phá giá đối với các doanh nghiệp Việt Nam giảm xuống còn từ 0-0,2 % (số liệu từ Hiệp hội Chế biến và xuất khẩu thủy sản Việt Nam- VASEP). Có thể thấy, với bản chất bảo hộ thương mại nội địa nên Hoa Kỳ cũng luôn có xu hướng lạm dụng các biện pháp chống bán phá giá, qua

đó, càng đẩy doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam vào thế khó khăn hơn. Đây chắc chắn sẽ là xu hướng thế còn tiếp diễn trong tương lai. Mới đây, cơ quan có thẩm quyền của Hoa Kỳ đã đưa ra 14 đề xuất thay đổi trong chính sách và pháp luật về chống bán phá giá và chống trợ cấp, trong đó có 13 biện pháp nhằm siết chặt hơn nữa công tác quản lý chống bán phá giá, đặc biệt đối với các nước có nền kinh tế phi thị trường. Mười ba đề xuất này về danh nghĩa là để đối phó với nền kinh tế xuất khẩu lớn nhất thế giới là Trung Quốc, song cũng ảnh hưởng trực tiếp tới Việt Nam do Việt Nam và Trung Quốc có nhiều ngành sản xuất tương đồng với nhau và cũng đang bị Hoa Kỳ coi là nước có nền kinh tế phi thị trường. Đặc biệt, nếu những đề xuất này được chấp nhận và áp dụng lâu dài thì từ giai đoạn 2016 đến 2018 nó sẽ ảnh hưởng tới Việt Nam nhiều hơn Trung Quốc bởi khi đó, Trung Quốc đã được công nhận có khi kinh tế thị trường theo quy chế khi gia nhập WTO. Mười ba đề xuất tăng cường chính sách và pháp luật về chống bán phá giá của cơ quan có thẩm quyền của Hoa Kỳ là:

- Mở rộng sử dụng phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên để lựa chọn các doanh nghiệp bị đơn bắt buộc trong các cuộc điều tra chống bán phá giá cũng như các cuộc rà soát thay vì lựa chọn những nhà xuất khẩu lớn nhất;

- Tăng cường thực hiện hoạt động hiện nay của DOC liên quan đến áp đặt thuế chống bán phá giá đối với doanh nghiệp cụ thể trong các vụ việc liên quan tới nền kinh tế phi thị trường;

- Làm rõ thông lệ áp dụng của DOC trong vụ việc liên quan đến các nước có nền kinh tế phi thị trường khi DOC sử dụng giá nhập khẩu để định giá một yếu tố sản xuất, giá đó bao gồm tất cả chi phí vận chuyển và bốc dỡ;

- Làm rõ thông lệ áp dụng của DOC trong tính toán biên độ phá giá của cuộc điều tra liên quan đến nền kinh tế phi thị trường khi yêu cầu các doanh nghiệp phải báo cáo về các yếu tố đầu vào sản xuất đối với tất cả các sản phẩm sản xuất tại các cơ sở của doanh nghiệp đó - (không chỉ những cơ sở sản xuất mặt hàng xuất khẩu vào Hoa Kỳ)

- Xem xét lại việc áp dụng thuế xuất khẩu và thuế giá trị gia tăng (VAT) trong phương pháp tính thuế chống bán phá giá trong các vụ việc liên quan tới nền kinh tế thị trường;

- Tăng cường sự kiểm soát với các doanh nghiệp bán lại (nhập khẩu và phân phối lại) và những bị đơn không được rà soát trong các vụ việc nền kinh tế phi thị trường để đảm bảo các đối tượng đó nộp thuế chống bán phá giá đầy đủ;

- Thông qua một phương pháp mới để xác định tiền lương (lao động) trong các vụ kiện có liên quan tới nền kinh tế phi thị trường bằng việc sử dụng mức lương thay thế đã bao gồm tất cả các chi phí lao động (bao gồm cả lợi ích và thuế đã trả cho người lao động bởi người sử dụng lao động) ở quốc gia có nền kinh tế phi thị trường;

- Bãi bỏ thông lệ cho phép các doanh nghiệp bị đơn bắt buộc có thể thoát khỏi việc áp thuế chống bán phá giá hoặc thuế chống trợ cấp dựa trên khả năng chứng minh biên độ phá giá của doanh nghiệp đó trong ba năm liên tiếp bằng không hoặc tỷ lệ trợ cấp trong năm năm liên tiếp bằng không;

- Thắt chặt các quy định trong các vụ kiện liên quan đến nền kinh tế phi thị trường để xác định khi nào sẽ thay thế các giá mua các yếu tố đầu vào sản xuất từ các nước đó nền kinh tế thị trường bằng định giá chuẩn của DOC đối với những đầu vào đó;

- Cân nhắc xem liệu các nhà nhập khẩu sẽ phải nộp một khoản tiền mặt ký quỹ thay vì bảo lãnh thuế cho các lô hàng nhập khẩu thuộc phạm vi đối tượng của cuộc điều tra chống bán phá giá/ chống trợ cấp kể từ khi ban hành quyết định sơ bộ của DOC (thay vì dựa trên lệnh áp thuế chính thức đối với vụ việc chống phá giá, chống trợ cấp);

- Tăng cường quy trình chứng nhận cho các bản đệ trình thông tin trên thực tế được gửi tới DOC;

- Tăng cường trách nhiệm của các luật sư và những người không phải luật sư tham gia vào vụ việc điều tra; và

- Thắt chặt thời hạn cho việc đệ trình thông tin thực tế mới liên quan đến vụ việc chống bán phá giá, chống trợ cấp.

Thứ tư, khi có các vụ kiện chống bán phá giá ở các thị trường lớn như Hoa Kỳ và EU, có rất nhiều các chủ thể ở Việt Nam vào cuộc, trong đó có các cơ quan nhà nước, thậm chí là cả Quốc hội, các hiệp hội đại diện doanh nghiệp và đương nhiên là cả doanh nghiệp bị kiện. Tuy nhiên, dường như Việt Nam vẫn thiếu một chiến lược quốc gia về đối phó kiện chống bán phá giá ở nước ngoài

một cách bền vững. Những đối phó của doanh nghiệp và nhà nước Việt Nam khi bị kiện chống bán phá giá ở Hoa Kỳ và EU vẫn thể hiện sự thụ động, chạy theo vụ việc.

Thứ năm, Nhà nước và doanh nghiệp Việt Nam khi bị kiện tranh tụng thương mại quốc tế, càng thiếu kinh nghiệm trong lĩnh vực chống bán phá giá, trong khi đó, lại phải đối chọi với các địch thủ là các doanh nghiệp rất chuyên nghiệp và sành sỏi trong vấn đề kiện chống bán phá giá. Mới đây, Việt Nam cũng đã sử dụng tới cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO để kiện Hoa Kỳ thực hiện áp thuế chống bán phá giá vi phạm pháp luật lệ của WTO, song nhìn chung, cả phía Nhà nước và đặc biệt là doanh nghiệp Việt Nam vẫn còn e ngại sử dụng các thiết chế giải quyết những vấn đề bất công gặp phải trong các vụ kiện chống bán phá giá.

Bên cạnh những bất cập lớn đề cập trên đây, thực tiễn chống bán phá giá của Việt Nam tại Hoa Kỳ và EU trong thời gian qua cũng có những điểm sáng nhất định:

Thứ nhất, các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam cho đến nay cũng đã dần rút ra được những bài học nhất định trong việc ứng phó với các vụ kiện chống bán phá giá. Từ năm 1994, doanh nghiệp Việt Nam đã gặp phải những vụ kiện chống bán phá giá đầu tiên. Tuy nhiên, khi đó, bản thân các doanh nghiệp và các cơ quan nhà nước còn rất thờ ơ và thụ động trước những vụ kiện này. Phải tới giai đoạn 2001- 2003, khi vụ kiện bán phá giá lớn như vụ cá tra, cá basa xảy ra chúng ta mới “tỉnh giấc” và có ý thức hơn với vấn đề bị kiện chống bán phá giá. Các doanh nghiệp đã thấy sự cần thiết và đã tiến hành sử dụng dịch vụ tư vấn pháp lý và vận động hành lang chuyên nghiệp để tham gia giải quyết các tranh chấp, ví dụ như trường hợp của Hiệp hội chế biến và xuất khẩu thủy sản Việt Nam (VASEP) trong vụ kiện cá tra, cá basa .

Thứ hai, các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam cũng đã tích cực hơn trong việc theo kiện tại cơ các cơ quan có thẩm quyền nước sở tại nhằm tìm kiếm vị thế có lợi nhất cho mình, đặc biệt là sử dụng hiệp hội làm người đại diện cho mình. Một số doanh nghiệp cũng đã ý thức được việc sử dụng luật sư theo kiện và tiến hành vận động hành lang với giới chính trị gia của Hoa Kỳ để được áp dụng mức thuế chống bán phá giá có lợi nhất. Ở thị trường Hoa Kỳ, vụ kiện chống bán phá giá tôm Việt Nam năm 2003 là một ví dụ điển hình của việc một

số doanh nghiệp nuôi tôm đã có được mức thuế chống bán phá giá thuận lợi do tích cực hợp tác với các cơ quan chống bán phá giá Hoa Kỳ. Vụ kiện này diễn biến như sau:

Ngày 31-12-2003, Hiệp hội Tôm Louisiana và Liên minh Tôm miền nam Hoa Kỳ khởi kiện chống bán phá giá tôm nhập khẩu từ sáu nước là Braxin, Trung Quốc, Việt Nam, Thái Lan, Ecuador và Ấn Độ. Ngày 20-01-2014 DOC bắt đầu tiến hành điều tra vụ kiện bán phá giá tôm của Việt Nam tại Hoa Kỳ. Toàn bộ các sản phẩm tôm tươi xuất khẩu của khoảng 50 doanh nghiệp nuôi tôm của Việt Nam đều bị đưa vào phạm vi điều tra. Ngày 21-01-2014, ngay khi ITC tổ chức phiên điều trần đầu tiên trong vụ bán phá giá tôm đại diện của các doanh nghiệp tôm Việt Nam bị kiện đã tham gia. Ngày 17-12-2004, ITC bỏ phiếu kết luận sơ bộ rằng, việc nhập khẩu tôm từ Việt Nam vào Hoa Kỳ có gây thiệt hại đáng kể cho các ngành công nghiệp nuôi tôm của Hoa Kỳ. Sau đó giai đoạn điều tra bắt đầu, DOC chọn bốn công ty làm đơn vị bắt buộc của Việt Nam trong vụ kiện tôm đó là: Công ty Chế biến thủy sản và xuất nhập khẩu Cà Mau (Camimex), Xí nghiệp Chế biến thủy sản Minh Phú (Cà Mau). Công ty cổ phần chế biến thủy sản Minh Hải (Seaprodex Minh Hải) và Công ty trách nhiệm hữu hạn Kim Anh (Sóc Trăng). Ngoài bốn công ty bị chọn làm đơn bắt buộc, trong số gần 50 công ty bị kiện có 29 công ty cũng tham gia vụ kiện từ đầu và tuy không được chọn làm bị đơn bắt buộc họ đã đăng ký làm có bị đơn tự nguyện, tức là các bị đơn tự nguyện hợp với cơ quan có thẩm quyền của Hoa Kỳ. Các công ty còn lại ngoài 33 công ty này không tham gia vào quá trình điều tra và được gọi là bị đơn khác trong vụ kiện. Trong quá trình điều tra sau đó, DOC đã phát mẫu yêu cầu cung cấp thông tin cho các bị đơn này. Sau khi xử lý thông tin thu được ngày 16-7-2003 DOC đưa ra mức thuế chống bán phá giá sơ bộ đối với ba nhóm bị đơn như sau:

+ Nhóm bị đơn bắt buộc: Seaprodex Minh Hải- 18,68%; Minh Phú- 14,89%; Kim Anh- 12,11%; Camimex- 19,60%.

+ Nhóm bị đơn tự nguyện: mức thuế bình quân là 16,01%.

+ Nhóm bị đơn khác (bị đơn không hợp tác điều tra 93,13%).

Trong suốt giai đoạn thẩm tra tại chỗ tiến hành từ tháng 8 tới tháng 12 năm 2004, người của DOC đã tới cơ sở kinh doanh của bốn đơn vị bắt buộc để thẩm tra thông tin. Ba trong số bốn bị đơn bắt buộc là Seaprodex Minh Hải, Minh Phú

và Camimex hợp tác chặt chẽ với DOC trong quá trình thẩm tra. Họ liên tục gửi thông tin theo yêu cầu và thông tin bổ sung khi thấy cần thiết cho DOC. Công ty Kim Anh, một trong số bị đơn bắt buộc không thực sự hợp tác cáo với DOC quá trình thẩm tra kết thúc sớm hơn nhiều so với ba công ty còn lại. Các bị đơn tự nguyện cũng hợp tác chặt chẽ trong việc trả lời các câu hỏi điều tra do DOC gửi tới. Trong quyết định áp thuế chống bán phá giá cuối cùng của DOC ngày 26-01-2005, thuế suất chống bán phá giá đối với các bị đơn Việt Nam có sự thay đổi đáng kể so với quyết định sơ bộ:

- Nhóm bị đơn bắt buộc: Seaprodex Minh Hải từ 18,68 % xuống 4%; Minh Phú từ 14,89% xuống 4,38%; Camimex từ 19,6% xuống còn 5,24% riêng Kim Anh từ 12,11% lên 25,76%.

- Nhóm bị đơn tự nguyện: từ mức thuế bình quân 16,01% xuống mức thuế bình quân 4,57%.

- Nhóm bị đơn khác từ 93,13% xuống còn 25,76%

- Như vậy là sự tham gia hợp tác tích cực của ba trên bốn bị đơn bắt buộc vài 29 bị đơn tự nguyện đã đem lại cho họ thuế suất có lợi hơn rất nhiều so với các đơn vị khác. Cũng do hợp tác tích cực nên mức thuế xuất cuối cùng của họ thấp hơn đáng kể, từ hơn 93% xuống chỉ còn gần 26%. Trường hợp công ty KIM Anh đang là ví dụ rất rõ cho hậu quả của việc không hợp tác. công ty Kim Anh đang là bị đơn bắt buộc có mức thuế sơ bộ thậm chí là thấp nhất trong bốn bị đơn bắt buộc. Nhưng do không hợp tác chặt chẽ với DOC trong quá trình thẩm tra sau đó nên trong khi ba bị đơn bắt buộc còn lại đều có thuế suất cuối cùng giảm chỉ còn 1/4 so với mức thuế sơ bộ thì công ty KIM ANH gần như bị xếp vào nhóm bị đơn không hợp tác và có thuế suất tăng hơn gấp đôi so với mức thuế suất cuối cùng của các bị đơn hợp tác với DOC, kể cả bị đơn bắt buộc và bị đơn tự nguyện .

- Thứ ba, ở tầm chiến lược các doanh nghiệp Việt Nam cũng đã học cách đa dạng hóa thị trường xuất khẩu của mình để hạn chế rủi ro do khi áp thuế chống bán phá giá ở một số thị trường nhất định, đó chính là trường hợp của các doanh nghiệp xuất khẩu phôi cá tra, cá basa sau khi bị kiện và bị áp chế chống bán phá giá ở hoa kỳ năm 2002. Chính vì điều này nên cho dù hiện nay, sản phẩm phôi cá tra đang tiếp tục bị áp thuế chống bán phá giá một cách vô lí tại Hoa Kỳ. Song điều đó mặc dù là việc làm hết sức vô lí nhưng cũng không gây nhiều khó

khẩn cho doanh nghiệp xuất khẩu phiê cá tra của Việt Nam như khi bị áp thuế chống phá giá lần đầu tiên

- Thứ tư, vào tháng 9 năm 2010, website cảnh báo sớm các vụ kiện chống bán phá giá đã được thành lập, đánh dấu một bước phát triển quan trọng trong nỗ lực đối phó với các vụ kiện chống bán phá giá mà Việt Nam có nguy cơ gặp phải. Website này được xây dựng dựa trên thỏa thuận hợp tác giữa Cục quản lý cạnh tranh (Bộ Công Thương) với chương trình hỗ trợ cạnh tranh toàn cầu cho doanh nghiệp Việt Nam (GFC) do Đan Mạch tài trợ, website này có địa chỉ www.canhbaosom.vn. Hệ thống cảnh báo sớm tại địa chỉ này sẽ cung cấp cho doanh nghiệp Việt Nam các thông tin, số liệu về xuất, nhập khẩu các mặt hàng chủ lực vào các thị trường xuất khẩu chính của Việt Nam. Hệ thống cảnh báo sớm sẽ căn cứ trên các thông tin thu được để đưa ra các mức độ cảnh báo cho mỗi mã hàng xuất khẩu. Có ba mức độ cảnh báo được áp dụng: mức độ cảnh báo xanh thể hiện nguy cơ bị kiện có thể ít, mức độ cảnh báo vàng thể hiện nguy cơ bị kiện có thể có song chưa cao, mức độ cảnh báo đỏ thể hiện nguy cơ bị kiện là rất cao. Dựa vào hệ thống cảnh báo sớm này, các doanh nghiệp sẽ tự điều chỉnh hoạt động sản xuất, kinh doanh, đặc biệt là giá xuất khẩu và chính sách xuất khẩu của mình để có phương án hợp lý nhất tránh rủi ro bị kiện chống bán phá giá ở thị trường xuất khẩu chính. Hiện nay, hệ thống cảnh báo sớm được thử nghiệm cho năm ngành hàng là dệt may, da giày, thủy sản, đồ gỗ, dây cáp điện. Hai thị trường đang đưa vào cảnh báo hiện này cũng chính là hai thị trường xuất khẩu chủ lực của Việt Nam: Hoa Kỳ và EU. Sang giai đoạn hai, hệ thống cảnh báo sớm sẽ được mở rộng cho 10 ngành hàng và 5 thị trường xuất khẩu. Ở giai đoạn ba, hệ thống sẽ đưa vào cảnh báo đối 20 ngành hàng trên 10 thị trường xuất khẩu. ngoài ra, hệ thống cũng có thể cung cấp phân tích hoặc thông tin theo yêu cầu của doanh nghiệp

- Thứ năm, một thực tiễn không chỉ liên quan tới chống bán phá giá đối với sản phẩm Việt Nam ở Hoa Kỳ và EU mà còn liên quan tới việc Việt Nam ứng phó như thế nào trong các vụ việc về chống bán phá giá trong khuôn khổ WTO, đó là gần đây, Việt Nam đã mạnh dạn và chủ động hơn trong việc sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO để giải quyết các vấn đề bị kiện chống bán phá giá một cách bất công tại các thị trường xuất khẩu. Năm 2010, lần đầu tiên Việt Nam với tư cách là nguyên đơn, đã kiện một thành viên khác của WTO, Hàn Kỳ, ra trước cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO (vụ kiện DS404). Vụ

kiện này đã được nhiều nước và vùng lãnh thổ hưởng ứng với tư cách bên thứ ba, ví dụ: Trung Quốc, Ấn Độ, Nhật Bản, Hàn Quốc, Mêhicô, Thái Lan và EU. Ngày 11-7-2011, WTO đã ra phán quyết cuối cùng ủng hộ hai trong ba nội trong khiếu kiện của của Việt Nam, trong đó có nội dung về phương pháp “Quy về *****”. Việt Nam cũng đã tham gia vào một số các vụ kiện tại WTO với tư cách bên thứ ba, ví dụ, vụ kiện DS343 về tôm xuất khẩu của Thái Lan vào Hoa Kỳ, vụ kiện DS399 về *****một số xe tải hạng nhẹ và xe chở khách của Trung Quốc xuất khẩu sang Hoa Kỳ, vụ kiện DS402 về việc hoa kỳ áp dụng phương pháp “Quy về 0” đối với một số sản phẩm nhập khẩu từ Hàn Quốc, vụ kiện DS405 về biện pháp chống bán phá giá của EU đối với một số sản phẩm giày dép nhập khẩu từ Trung Quốc.

- Có thể thấy, những tín hiệu tích cực mới chỉ là những trường hợp cá biệt hoặc là những kết quả thất yếu tạm thời của bản thân các bất cập. Nhìn chung trong thực tiễn chống bán phá giá của Việt Nam ở thị trường Hoa Kỳ và EU tình trạng bất cập vẫn là phổ biến. Những bất cập này đòi hỏi phải có những phương hướng và biện pháp phù hợp để thực tiễn chống bán phá giá của Việt Nam ở hai thị trường xuất khẩu chủ đạo này ngày càng được cải thiện hơn.

2. Nguyên nhân dẫn đến những bất cập trong thực tiễn chống bán phá giá đối với hàng hóa của Việt Nam tại thị trường Hoa Kỳ và EU

Nguyên nhân dẫn tới những bất cập trong thực tiễn chống bán phá giá đối với hàng hóa Việt Nam tại thị trường Hoa Kỳ và EU rất đa dạng, trong đó có thể kể tới một số nguyên nhân cơ bản sau:

Thứ nhất, hàng hóa của chúng ta có giá rẻ nhờ lợi thế tự nhiên và công nhân lao động thấp. Đối với những sản phẩm có hàm lượng trí tuệ thấp, tỉ lệ lao động giản đơn nhiều ví dụ thủy sản nuôi trồng, nông sản, giày dép... tính cạnh tranh của sản phẩm Việt Nam rất cao, hơn hẳn sản phẩm tương tự của thị trường Hoa Kỳ và EU và do đó, gây ra sự đe dọa rất lớn đối với ngành sản xuất nội địa của nước nhập khẩu. Sản phẩm phile cá tra đông lạnh là một ví dụ điển hình. Khi phile cá tra Việt Nam được nhập khẩu vào Hoa Kỳ, hàng loạt chủ hồ nuôi cá tra nguyên liệu thuộc miền Nam Hoa Kỳ đứng trước bờ vực phá sản do giá thành rất cao trong khi chất lượng thua kém sản phẩm Việt Nam.

Thứ hai, xu hướng bảo hộ thương mại trên toàn thế giới ngày càng tăng. Các nước nhập khẩu lớn ngày càng ưa dùng thậm chí tới mức lạm dụng, các

biện pháp bảo hộ thương mại, trong đó bán phá giá để ngăn cản sản phẩm nhập khẩu giá rẻ đến từ các nước xuất khẩu. Khi khủng hoảng và suy giảm kinh tế ngày càng lan rộng thì nguy cơ sản phẩm sản phẩm Việt Nam xuất khẩu sang Hoa Kỳ và EU, vốn đang được người tiêu dùng ưa chuộng, sẽ là miếng mồi béo bở đem lại thu nhập cho chính ngành sản xuất nội địa của nước nhập khẩu qua việc kiện chống phá giá

Thứ ba, chi phí theo kiện và chứng minh quan điểm của mình cũng rất tốn kém, không phải doanh nghiệp nào cũng theo được. trên thực tế, những vụ chống bán phá giá nổi cộm mà doanh nghiệp Việt Nam có thể theo kiện là những vụ tôm, cá da trơn hay giày da. Đây là những ngành sản xuất hùng mạnh về tiềm lực tài chính và cũng là những ngành kinh tế trọng điểm của nhà nước ưu tiên hỗ trợ rất nhiều. Các ngành sản xuất khác bị kiện chiếm phần lớn trong số 36 vụ kiện chống bán phá giá cho tới thời điểm này, nói chung khó có thể đủ tiềm lực tài chính để theo tại các thị trường có chi phí tranh tụng đắt đỏ như Hoa Kỳ và EU. Chính chi phí cao đã làm cho các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam nhiều khi không đủ nguồn lực để theo sát từng bước triển của vụ kiện, thuê luật sư, tư vấn hay vận động hành lang trong quá trình theo kiện, ảnh hưởng không nhỏ tới hiệu quả của tranh tụng của họ.

Thứ tư, cho đến nay, nền kinh tế Việt Nam chưa được Hoa Kỳ, EU và phần lớn các thị trường nhập khẩu lớn trong WTO coi là nền kinh tế thị trường hoàn chỉnh. Chính điều này làm cho các doanh nghiệp Việt Nam không được tính chi phí thực của mình để xác biên độ bán phá giá mà phải lấy chi phí của một thị trường thay thế khác do cơ quan có thẩm quyền lựa chọn. Như đã đề cập, điều này đã gây ra bất cập lớn cho các doanh nghiệp Việt Nam vì cách thức tính toán nhưng vậy dẫn tới kết quả có bán phá giá và bán phá giá với biên độ lớn.

Thứ năm, nhiều doanh nghiệp Việt Nam vẫn còn tâm, lí thờ ơ khi bị kiện chống bán phá giá, cho rằng nếu không hợp tác, không cung cấp thông tin thì một cơ quan nhà nước ở một nước khác không làm gì được mình. Đây là tư duy sai lầm vì thực tế khi cơ quan có thẩm quyền tiếp nhận được đơn kiện của ngành sản xuất trong nước thì cho dù tình hình tiến triển như thế nào đi nữa họ cũng sẽ phải quyết định về việc chống bán phá giá hay không. Để ra quyết định đó, chắc chắn họ sẽ phải dựa vào chứng cứ do bên kia cung cấp hoặc họ tự đi tìm hiểu. nếu như một bên không hợp tác, họ sẽ dựa vào chứng cứ do bên kia cung cấp và đương nhiên là khi đó kết quả sẽ rất bất lợi cho bên không hợp tác. Đó là tình

trạng đã xảy ra đối với một số doanh nghiệp Việt Nam bị kiện chống bán phá giá trong thời gian vừa qua.

Thứ sáu, nhiều doanh nghiệp Việt Nam vẫn còn rất thiếu văn hóa kinh tế thị trường. Minh chứng rõ ràng nhất là sự thiếu chuyên nghiệp trong công tác quản trị kinh doanh, sổ sách giấy tờ quản trị công ty được lưu giữ không đầy đủ. Điều này có thể đưa đến những bất lợi lớn không ngờ cho các doanh nghiệp trong quá trình theo kiện chống bán phá giá. Như đã phân tích, quá trình kiện chống bán phá giá được diễn ra trước cơ quan hành chính của nước nhập khẩu. Trong quá trình tố tụng lại được tiến hành như đối với một vụ kiện tư pháp. Các bên theo kiện đều trình ra lập luận được hỗ trợ bởi những chứng cứ để hỗ trợ cho lập luận của mình. Bằng chứng càng rõ ràng thì lập luận càng có tính thuyết phục, và ngược lại. Tính thuyết phục của bằng chứng được thể hiện qua hình thức chứa đựng thông tin, tức là các văn bản, giấy tờ, biên bản, v.v., có tin cậy hay không. Hầu hết các trường hợp sự thiếu tin cậy của hình thức chứng cứ làm cho chứng cứ không sử dụng được. Vụ giày, mũ da Việt Nam bị kiện phá giá ở EU năm 2005 là một ví dụ điển hình. Như đã đề cập, EU không công nhận Việt Nam có nền kinh tế thị trường song cho các doanh nghiệp Việt Nam bị kiện có thể được hưởng quy chế đối xử thị trường nếu như các doanh nghiệp chứng minh được là mình đạt tiêu chí mà EU đưa ra. Một trong các tiêu chí đó là sổ sách kế toán phải đầy đủ. Trong vụ kiện giày, mũ da nói trên, cả 8 doanh nghiệp Việt Nam được chọn để giải trình trước cơ quan có thẩm quyền của EU đều không đạt được quy chế thị trường với lý do là không ghi sổ sách đầy đủ, thậm chí, có doanh nghiệp không lưu lại biên bản cuộc họp bầu lãnh đạo công ty và do đó rút ngay từ vòng đầu tiên của cuộc giải trình¹. Rõ ràng, các doanh nghiệp Việt Nam chưa có được ý thức của một doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường ngay cả những khâu cơ bản nhất của quá trình vận hành, kinh doanh và hậu quả là những bất lợi rất đáng tiếc mà họ gặp phải trong quá trình theo kiện chống bán phá giá.

3. Phương hướng nhằm nâng cao hiệu quả ứng phó với vấn đề chống bán phá giá đối với hàng hóa của Việt Nam tại thị trường Hoa Kỳ và EU

Thứ nhất: Nhà nước nên có chiến lược ứng phó vấn đề chống bán phá giá trong thương mại quốc tế nói chung và ở thị trường Hoa Kỳ và EU nói riêng. Hiện nay, chúng ta chưa xây dựng một chiến lược như vậy. Trong khi đó, chống bán phá giá là vấn đề nảy sinh liên quan tới những nền kinh tế thị trường đã phát triển lâu đời trên thế giới. Lẽ đương nhiên với trình độ phát triển hiện nay,

chúng ta chưa thể chủ động đối phó một cách có hiệu quả và bền vững với vấn đề bị kiện chống bán phá giá trong một sớm một chiều. Hiện cũng đã có những kiến nghị về giải pháp mang tính chiến lược để nâng cao hiệu quả ứng phó với các vụ kiện chống bán phá giá. Song các kiến nghị đó còn đang tản mạn, chưa được tập trung một cách có hệ thống trong một văn bản thống nhất của Nhà nước. Vì thế, công tác triển khai, đánh giá còn nhiều hạn chế. Một chiến lược hoạch định ra những chủ trương, chính sách cơ bản để đối phó với vấn đề bị kiện chống bán phá giá, ví dụ như vấn đề giành được thị trường, áp dụng chế độ kế toán, sổ sách minh bạch theo tiêu chuẩn quốc tế, đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, v.v., sẽ giúp chúng ta dần từng bước đối phó với vấn đề này một cách hiệu quả và bền vững hơn

Thứ hai: Cần chú trọng tới việc giành được quy chế thị trường cho nền kinh tế Việt Nam. Như đề cập ở trên đây, việc nước ta hiện còn bị một số nước chưa công nhận là nền kinh tế thị trường hoàn chỉnh đã là nguyên nhân gây ra những bất cập lớn trong thực tiễn chống bán phá giá của chúng ta ở thị trường Hoa Kỳ và EU nói riêng cũng như ở các thị trường khác nói chung. Nếu chúng ta có được quy chế thị trường thì trong các vụ kiện chống bán phá giá, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ có nhiều cơ hội được đối xử công bằng hơn. Cụ thể là khi đó, chúng ta sẽ ít bị kiện chống bán phá giá hơn; nếu có bị kiện bán phá giá thì cũng ít bị xác định bán phá giá hơn bởi vì, giá xuất khẩu sẽ được so sánh với giá trị thông thường của sản phẩm tương tự của chính doanh nghiệp trong nước; và cuối cùng là nếu bị áp thuế chống bán phá giá thì mức thuế cũng sẽ thấp hơn so với việc bị sử dụng một thị trường thay thế để tính toán.

Theo thỏa thuận gia nhập WTO, Việt Nam sẽ có quy chế thị trường đầy đủ không muộn hơn 2018. Tuy nhiên, trong khoảng thời gian từ nay tới lúc đó, Việt Nam vẫn có thể và vẫn nên đàm phán song phương với các nước và khu vực để có được quy chế thị trường. thực tế, chúng ta đã làm điều này và tính đến tháng 5 năm 2010 đã có 22 nước công nhận Việt Nam có nền kinh tế thị trường đầy đủ (xem Bảng 7 ở phần Phụ lục). Chúng ta có thể áp dụng cách thức tương tự để đàm phán với hai thị trường xuất khẩu lớn nhất là Hoa Kỳ và EU. Cụ thể, quá trình đàm phán hiệp định thương mại tự do với EU là cơ hội rất tốt để dành quy chế thị trường cho Việt Nam, bằng cách lồng điều kiện công nhận Việt Nam là nền kinh tế thị trường với tư cách là nền tảng của quan hệ thương mại tự do. Nếu

EU ký kết hợp định thương mại tự do thì cũng có nghĩa là đã công nhận nền kinh tế thị trường của Việt Nam.

Thứ ba: Các cơ quan nhà nước, đặc biệt là các cơ quan hành chính nhà nước, mặc dù nên tăng cường hỗ trợ cho doanh nghiệp trong việc xử lý các vấn đề khi bị kiện chống bán phá giá, song lại nên giảm bớt sự tham gia trực tiếp với vai trò chính thức vào các vụ kiện chống bán phá giá tại các thị trường nước ngoài, đặc biệt là tại thị trường Hoa Kỳ và EU. Bản chất của nhà nước ta là Nhà nước pháp quyền xã hội chủ nghĩa nhân dân, do nhân dân vì nhân dân. Việc Nhà nước giúp đỡ doanh nghiệp trong các vụ kiện là trách nhiệm của Nhà nước và cũng phù hợp với nguyên tắc này. Tuy nhiên, việc tham gia quá trực tiếp và tích cực theo kiểu “cầm tay chỉ việc” hoặc thậm chí làm thay, qua đó, làm cho vai trò của doanh nghiệp không thực sự nổi bật trong các vụ kiện của chính mình, có thể gây ra một số phản tác dụng: Thứ nhất, điều đó có thể gây hình ảnh xấu là doanh nghiệp phụ thuộc vào Nhà nước, dẫn tới định kiến doanh nghiệp không thể được cấp quy chế thị trường. Thứ hai, sự tham gia quá tích cực của cơ quan nhà nước, cụ thể là của các bộ, cơ quan chủ quản ngành sẽ làm cho các doanh nghiệp trở nên ỷ lại, thụ động, tác động tiêu cực tới những lần doanh nghiệp bị kiện phá giá sau. Cái khó là ở đây là làm sao xác định được mức độ tham gia của các cơ quan nhà nước là không trực tiếp, không quá tích cực mà vẫn hỗ trợ được doanh nghiệp? Đây là một vấn đề định tính chứ không phải định lượng. Phương hướng đặt ra là các doanh nghiệp, hoặc là tự thân hoặc thông qua hiệp hội của mình, cần phải là người chủ động tham gia trực tiếp và tích cực vào các vụ kiện chống bán phá giá. Chính các doanh nghiệp chứ không phải là người trực tiếp liên hệ, đứng đơn, thực hiện các thủ tục trong các vụ kiện chống bán phá giá, tóm lại các doanh nghiệp phải là người “đứng mũi chịu sào”. Ngược lại, các cơ quan nhà nước hoàn toàn không thờ ơ mà vẫn có sự ủng hộ của các doanh nghiệp. Song sự ủng hộ nên là sự hỗ trợ từ phía sau về kỹ thuật, chuyên môn chứ không phải vai trò “đứng mũi chịu sào” như các doanh nghiệp.

Thứ 4: Nhà nước nên chú trọng công tác đào tạo, bồi dưỡng pháp luật cho doanh nghiệp, đặc biệt là cho hiệp hội các doanh nghiệp, những đại diện chính đáng nhất cho doanh nghiệp khi bị kiện chống bán phá giá. Các tổ chức này phải vừa am hiểu luật lệ của WTO về chống bán phá giá, vừa nắm được xu hướng phát triển của pháp luật về chống bán phá giá trên thế giới. Nhà nước cũng cần khuyến khích sự hình thành và phát triển các tổ chức tư vấn Việt Nam có trình

độ và kỹ năng tư vấn và tham gia các vụ tranh tụng về chống bán phá giá. Các tổ chức này cần phải có trình độ hiểu biết cơ bản về pháp luật về chống bán phá giá của Hoa Kỳ và EU để có thể tìm và phối hợp hiệu quả với các công ty luật và nhà tư vấn bản địa trong quá trình theo kiện chống bán phá giá ở hai thị trường này.

Thứ 5: Các doanh nghiệp sản xuất và xuất khẩu của Việt Nam nên đa dạng hóa thị trường xuất khẩu sản phẩm của mình. Nếu như doanh nghiệp chỉ tập trung xuất khẩu sản phẩm của mình. Nếu như doanh nghiệp chỉ tập trung xuất khẩu sản phẩm của mình. Nếu như doanh nghiệp chỉ tập trung xuất khẩu sản phẩm vào Hoa Kỳ hay EU như những thị trường chủ lực thì sẽ dẫn tới nhiều rủi ro: Thứ nhất, hàng hóa tập trung nhiều vào một thị trường sẽ rất dễ bị kiện chống bán phá giá do mức độ gây thiệt hại tới ngành sản xuất nội địa sẽ rất lớn. Thứ hai, khi bị kiện và bị áp thuế chống bán phá giá ở Hoa Kỳ và EU, hầu như chắc chắn doanh nghiệp sẽ mất chỗ đứng trên những thị trường đó và thiệt hại cho doanh nghiệp sẽ rất nghiêm trọng. Nếu doanh nghiệp không chỉ có một thị trường là Hoa Kỳ hay EU mà còn nhiều thị trường khác nữa, doanh nghiệp sẽ bớt phụ thuộc vào hai thị trường này. Do đó, khi bị áp thuế chống bán phá giá ở hai thị trường này cũng không phải là thảm họa đối với doanh nghiệp. Đây có thể là biện pháp khá triệt để và bền vững để đối phó với vấn đề bị kiện chống bán phá giá ở Hoa Kỳ và EU. Thực tế là các doanh nghiệp chế biến cá tra đông lạnh, đã dần thành công trong việc áp dụng bài học này. Sau khi toàn ngành bị điều đứng do bị áp thuế chống bán phá giá tại thị trường Hoa Kỳ vào năm 2002, các doanh nghiệp đã quyết định tìm đến những thị trường xuất khẩu khác. Ba tháng sau sản xuất bắt đầu trở lại bình thường. Sau tháng sau nhu cầu với nguyên liệu tăng. Chín tháng sau phụ kiện, các doanh nghiệp đã phát triển thêm và có chỗ đứng trên thị trường chiến lược khác như EU, Nhật Bản, v.v.. Sản xuất bắt đầu không đủ phục vụ nhu cầu; một năm sau vụ kiện, sản lượng tăng gần gấp đôi và có xu hướng tăng liên tục. Bốn năm sau vụ kiện, sản lượng sản xuất cá tra tăng bảy lần, kim ngạch xuất khẩu năm tăng lên hơn một tỷ đô la. Cho đến cuối năm 2009, kim ngạch xuất khẩu cá tra vào Hoa Kỳ chỉ còn chiếm 10% tổng sản lượng xuất khẩu. Chính vì vậy, khi Hoa Kỳ tuyên bố Philippin làm nước thay thế và quyết định sơ bộ áp thuế chống bán phá giá 100% cá tra cho dù hết sức phản đối song vẫn không bị lâm vào tình trạng điều đứng như thời kỳ 2002.

Thứ sáu: các doanh nghiệp Việt Nam cần nâng cao khả năng cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam, chuyển dần từ cạnh tranh chủ yếu dựa trên giá sản phẩm sang cạnh tranh dựa trên chất lượng và uy tín sản phẩm. Thị trường Hoa Kỳ và EU là những thị trường khó tính, song một khi chất lượng và uy tín được khẳng định thì sản phẩm sẽ có chỗ đứng vững chắc ở hai thị trường này. Nguyên nhân kinh điển của các vụ kiện chống bán phá giá là giá xuất khẩu của sản phẩm thấp. Khi sản phẩm có chất lượng không cao thì giá bán thấp là công cụ cạnh tranh duy nhất. Song, một khi chất lượng sản phẩm và uy tín được khẳng định thì doanh nghiệp sẽ đủ tư thế để không bị đối tác nhập khẩu ép về giá nữa và qua đó giá xuất khẩu sản phẩm sẽ không bị thấp ở mức có thể bị kiện chống bán phá giá nữa.

Thứ bảy: các doanh nghiệp sản xuất, xuất khẩu của Việt Nam cần chuẩn hóa và duy trì hệ thống sổ sách kế toán minh bạch, theo tiêu chuẩn quốc tế. Lưu giữ tất cả các văn bản, dữ liệu trong quá trình hoạt động và quản trị công ty để chứng minh mình không bán phá giá hoặc chứng minh mình có đủ tiêu chuẩn hưởng quy chế thị trường. Đây cần phải trở thành công việc được thực hiện thường xuyên, hàng ngày, theo sát với tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Như đã đề cập, quá trình theo kiện chống bán phá giá tại cơ quan có thẩm quyền Hoa Kỳ và EU cũng giống như quá trình theo kiện tại tòa án: Thủ tục tố tụng mang tính chất tranh tụng và khả năng chứng minh của chính bản thân đương sự là vô cùng quan trọng. Hai nơi này cũng là nơi có văn hóa kinh tế thị trường và truyền thống giải quyết tranh chấp lâu đời và chuyên nghiệp. Nếu không có sự chuẩn bị cơ sở lưu trữ, thống kê từ trước thì doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam chắc chắn sẽ rơi vào thế bất lợi khi theo kiện với các doanh nghiệp bản địa. Cũng cần lưu ý rằng, trong bối cảnh Việt Nam chưa được nhóm nước phát triển nền kinh tế thị trường đầy đủ thì doanh nghiệp càng minh bạch bao nhiêu càng có cơ hội được quy chế thị trường cá nhân bấy nhiêu. Nếu sổ sách không minh bạch thì quá trình xem xét thông tin sẽ dễ bị đánh giá là gian dối và có thẩm quyền của nước nhập khẩu sẽ chuyển hoàn toàn sang phương án mà ngành sản xuất nội địa của họ đề xuất.