

Những biện pháp đối phó với các vụ kiện chống bán phá giá ở nước ngoài

ĐOÀN VĂN TRƯỜNG

Kể từ năm 1991 đến nay, Việt Nam đã phải đối phó với 8 vụ kiện chống bán phá giá. Trong đó có 5 vụ đã kết thúc và 3 vụ đang trong quá trình điều tra. Những vụ đã kết thúc là vụ Côlômbia kiện Việt Nam bán phá giá gạo năm 1994, kết quả Việt Nam không bị đánh thuế, vì dù bị kết luận là có bán phá giá ở mức 9,07% nhưng không gây tổn hại cho ngành trồng lúa gạo của Côlômbia. 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, Ấn Độ 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. Năm 2001, tại Canada, vụ kiện bán phá giá sản phẩm tỏi, doanh nghiệp của Việt Nam bị đánh thuế chống bán phá giá với mức 1,48 đôla Canada/kg.

Trong năm 2002, doanh nghiệp Việt Nam đang bị chịu ba vụ kiện bán phá giá về đế giày của Canada, bột lửa gas của EU và vụ kiện bán phá giá cá Tra và cá Basa của Mỹ. Cả ba vụ này đang trong quá trình điều tra.

Để bảo vệ quyền lợi cho các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam, nhằm đối phó với những vụ kiện doanh nghiệp Việt Nam bán phá giá đang có xu hướng ngày càng tăng lên ở nước ngoài, chúng ta cần nghiên cứu thực hiện những biện pháp cần thiết sau đây:

1- Tích cực triển khai việc đàm phán song phương, đa phương để tranh thủ nhiều nước thừa nhận Việt Nam là nước thực hiện kinh tế thị trường, do đó không áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với Việt Nam.

Luật Chống bán phá giá của Liên minh châu Âu, của Mỹ cũng như của nhiều nước khác có quy định các nước bị coi không thực hiện nền kinh tế thị trường, trong quá trình điều tra một vụ kiện bán phá giá sẽ bị đối xử như sau:

“Giá trị thông thường trên thị trường nước xuất khẩu hàng hóa 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”.

Như vậy khi một nước không được công nhận có nền kinh tế thị trường thì sẽ bị rất nhiều thiệt thòi trong một vụ kiện bán phá giá. Thông thường sẽ phải chịu mức thuế chống bán phá giá cao hơn rất nhiều so với một nước được công nhận là có nền kinh tế thị trường, hoặc phải từ bỏ việc xuất khẩu sản phẩm vào thị trường có việc khởi kiện bán phá giá.

Hiện nay EU vẫn coi Việt Nam là nước không có nền kinh tế thị trường trong các vụ kiện bán phá giá. Nhưng trong điều khoản bổ xung (số 384/96 áp dụng từ ngày 12-10-2000) đã nói lỏng hơn, cho phép xem xét công nhận tình trạng nền kinh tế thị trường trong từng trường hợp đối với các doanh nghiệp

Đoàn Văn Trường, Viện nghiên cứu Khoa học thị trường - giá cả.

riêng biệt khi có khiếu kiện bán phá giá đối với Việt Nam.

Đối với phía Mỹ, thông qua vụ kiện bán phá giá cá Tra và cá Basa của các doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường Mỹ, chúng ta đã cố gắng chứng minh để phía Mỹ công nhận Việt Nam là nước hoạt động theo nguyên tắc của một nền kinh tế thị trường. Nhưng Bộ Thương mại Mỹ đã cố tình bỏ qua nhiều lập luận có tình, có lý của phía Việt Nam, đã công bố kết quả điều tra coi Việt Nam là một nước không có nền kinh tế thị trường vào tháng 11 năm 2002. Chúng ta cần tích cực tuyên truyền để thay đổi cách nhìn của nước ngoài đối với sự vận hành của nền kinh tế Việt Nam. Trong các Hiệp định song phương và đa phương, cần có điều khoản nói rõ là các nước coi Việt Nam là nước thực hiện nền kinh tế thị trường, coi đó là một nội dung quan trọng của Hiệp định.

2. Các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam cần tích cực theo đuổi các vụ kiện khi bị nước ngoài kiện 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 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 sẽ phải chịu mức thuế suất cao đánh vào các 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 cho rằng Chính phủ rồi thế nào cũng sẽ can thiệp, thương lượng giúp. Các doanh nghiệp Việt Nam cần phải hiểu rõ trong các vụ kiện bán phá giá bản chất vấn đề là sự kiện tụng giữa các doanh nghiệp hoặc Hiệp hội các doanh

ng 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 các 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.

Nhà nước Việt Nam có vai trò hết sức quan trọng, nhưng vai trò này dừng ở mức hỗ trợ và cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp, và chuẩn bị cho họ những hành trang kiến thức cần thiết khi hội nhập; tức là chỉ có tận dụng hỗ trợ cho các doanh nghiệp trong các vụ kiện chống bán phá giá, chứ không thể thay thế các doanh nghiệp trong các vụ kiện.

3. Chính phủ cần áp dụng nhiều biện pháp khác nhau, khuyến khích và giúp đỡ doanh nghiệp Việt Nam khi bị nước ngoài kiện bán phá giá

Để giúp đỡ cho các doanh nghiệp Việt Nam vượt qua được những khó khăn khi bị nước ngoài kiện bán phá giá, Chính phủ có thể nghiên cứu thành lập quỹ trợ giúp theo đuổi các vụ kiện phục vụ cho việc xuất khẩu, để giúp đỡ các doanh nghiệp kháng kiện về mặt tài chính. Các cơ quan đại diện ở nước ngoài của Chính phủ cần giúp đỡ các doanh nghiệp về mặt thông tin, nhất là những thông tin liên quan đến việc nước ngoài khiếu kiện doanh nghiệp Việt Nam và thông tin liên quan đến những luật sư giỏi ở nước sở tại có khả năng giúp cho doanh nghiệp thắng kiện. Các cơ quan hữu quan của Chính phủ và phương tiện thông tin cần tuyên truyền tình hình để tăng cường lòng tin của các doanh nghiệp theo đuổi vụ kiện.

4. 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 khối 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 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 các 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 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 cá Tra và cá Basa vào thị trường Mỹ, Hiệp hội chế biến và xuất khẩu thủy sản Việt Nam (VASEP) đã tập hợp được 14 doanh nghiệp chế biến xuất khẩu cá Tra và

cá Basa cùng nhau chia sẻ chi phí, kiên quyết theo đuổi vụ kiện đến cùng. Nếu không có vai trò của hiệp hội, thì 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 nước ngoài về chống bán phá giá để có biện pháp né tránh hợp lý. Quy định pháp lý về chống bán phá giá của các nước không phải là giống nhau, nhất là hiện nay, ở một số nước quy chế đó chưa hoàn thiện, 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.

Việc giúp các doanh nghiệp nắm vững và thu thập đầy đủ các thông tin về thị trường, cơ chế, chính sách, pháp luật của nước sở tại 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.

5. Phổ biến kiến thức về WTO, bồi dưỡng đội ngũ chuyên gia giỏi có tính tổng hợp, hình thành những tổ chức chuyên phục vụ việc ứng phó với các tranh chấp về ngoại thương, có khả năng tư vấn cho các doanh nghiệp và hỗ trợ cho Chính phủ khi xảy ra các vụ kiện

Để ngăn chặn xu thế khiếu kiện bán phá giá gia tăng, tranh thủ giành thắng lợi trong việc kháng kiện, một việc làm cấp bách là phổ biến các quy tắc có liên quan của WTO trong các doanh nghiệp, nhanh chóng bồi dưỡng nhiều chuyên gia thông thạo các quy tắc của mậu dịch quốc tế và hoạt động thương mại quốc tế, tổ chức để các chuyên gia giỏi, kể cả việc mời chuyên gia nước

ngoài đào tạo nghiệp vụ cho cán bộ quản lý của các doanh nghiệp và luật sư hành nghề. Trên cơ sở đó, hình thành những tổ chức chuyên phục vụ việc ứng phó với các tranh chấp về ngoại thương, bao gồm một đội ngũ luật sư, kế toán, nhà kinh tế và chuyên gia chuyên sâu về vấn đề này, có năng lực làm việc rất cao thì mới có đầy đủ khả năng tư vấn cho doanh nghiệp, và hỗ trợ cho Chính phủ khi xảy ra vụ kiện tương tự.

6. Cần đẩy mạnh tiến trình xin gia nhập vào WTO, để có thể dựa vào các quy tắc của tổ chức này nhằm đối phó với nước ngoài thực hiện biện pháp chống bán phá giá đối với hàng hóa của Việt Nam

Một khi đã trở thành nước thành viên của WTO, Việt Nam sẽ có lợi thế hơn vì được hưởng cơ chế ưu tiên cho các nước đang phát triển và được hưởng biệt lệ thi hành các thỏa ước về thuế quan chậm hơn.

Sau khi tham gia WTO, nếu gặp phải trường hợp nước ngoài thực hiện biện pháp chống bán phá giá một cách vô lý, thi hành chính sách phân biệt đối xử, thì Việt Nam sẽ tận dụng cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO để phản kháng lại vụ kiện, bảo hộ quyền lợi hợp pháp của doanh nghiệp. Hơn nữa, kết quả vụ kiện bán phá giá do WTO xét xử sẽ không do một Cơ quan hay Tòa án của một nước xét xử, mà sẽ do Hội đồng thương mại quốc tế với đại diện nhiều nước biểu quyết. Đó là biện pháp mà các nước thường dùng khi xảy ra tranh chấp liên quan đến việc chống bán phá giá.

Khi cần thiết, phía Việt Nam cũng sẽ sử dụng vũ khí chống bán phá giá, khiếu kiện các công ty nước ngoài bán phá giá sản phẩm vào Việt Nam. Nếu khiếu kiện đó là hợp lý thì có thể bảo hộ quyền lợi hợp pháp của doanh nghiệp Việt Nam, đồng thời có tác dụng răn đe những người lạm dụng biện pháp chống bán phá giá đối với hàng hóa Việt Nam.

7. 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 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 Hoa Kỳ 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. Ngay cả đến tính hiệu lực của Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ còn bị phụ thuộc vào nhiều yếu tố chính trị khác, như là Tu chính án Jackson-Vanik. Điều 402 của tu chính án này cho phép Mỹ bác bỏ Hiệp định thương mại (kể cả bác bỏ các nguồn tín dụng, bảo lãnh tín dụng và đầu tư của Chính phủ Mỹ) đối với nhiều quốc gia mà Tổng thống Mỹ cho rằng không thỏa đáng về một số vấn đề như dân chủ, nhân quyền, quyền tự do di trú của công dân... (theo cách hiểu của phía Mỹ).

(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 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, nhất là những nhà lập pháp như Thượng nghị sỹ John Mc Cain, Phil Gram, John Kery... 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.

Trong trường hợp vụ kiện bán phá giá cá Tra và cá Basa, Việt Nam có thể dựa vào các điều khoản đã ghi trong Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ để khẳng định đây là một sự vi phạm rõ ràng từ phía Mỹ. Tại khoản 3, điều 2, chương 1 của Hiệp định đã ghi rõ: *“Mỗi bên dành cho hàng hóa có xuất xứ tại lãnh thổ của bên kia sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử dành cho hàng hóa nội địa tương tự về mặt luật quy định và các yêu cầu khác có ảnh hưởng đến việc bán hàng, chào hàng, mua, lưu kho và sử dụng trong nước”*. Cũng tại khoản 4 của điều này còn quy định: *“Ngoài những nghĩa vụ ghi trong khoản 2 và 3 của điều này sẽ không được áp dụng theo cách khác đối với hàng nhập khẩu hoặc hàng hóa trong nước nhằm tạo ra sự bảo hộ đối với sản xuất trong nước”*.

(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 hóa, 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.

Do khả năng xuất khẩu hải sản của nước ta vào thị trường Mỹ là rất to lớn, nên các doanh nghiệp Việt Nam cần tiếp cận với thái độ nghiêm túc hơn về HACCP (một loại tiêu chuẩn kiểm nghiệm hàng nhập khẩu của Mỹ). Chương trình kiểm soát vệ sinh an toàn chất lượng này được áp dụng đối với hàng thủy sản và từ lâu đã trở nên nổi tiếng bởi sự khó khăn của nó, và cũng bởi bản thân nó không chấp nhận một tiêu chuẩn quốc tế nào khác, kể cả tiêu chuẩn kiểm tra chất lượng của EU. Muốn xây dựng được HACCP theo kiểu Mỹ, doanh nghiệp Việt Nam cần phải đảm bảo đầy đủ các điều kiện sản xuất bao gồm nhà xưởng, kho tàng, dây chuyền sản xuất, máy móc thiết bị và cả con

người theo các quy chuẩn cơ bản của GMP (quy phạm sản xuất tiêu chuẩn - Good Manufacturing Procedure) và của SSOP (quy phạm sản xuất tiêu chuẩn - Sanitation Standard Operating Procedure). Điều đó có nghĩa là các hoạt động giám sát an toàn vệ sinh thông qua việc kiểm tra các hồ sơ vận hành, kiểm tra hoạt động sửa chữa khi các giới hạn bị vi phạm, giám sát chặt chẽ vệ sinh sản xuất và vệ sinh cá nhân của công nhân trong tất cả các khâu sản xuất và chế biến... đều cần chú ý một cách cao độ. HACCP còn tập trung vào 7 nguyên tắc cao độ khác cũng trở thành một thách thức lớn đối với hàng hóa nói chung và hàng thủy sản nói riêng của Việt Nam dự định xuất khẩu vào Mỹ. Trong khi đó cho đến nay mới chỉ có vài chục doanh nghiệp thủy sản Việt Nam đạt tiêu chuẩn HACCP, một con số còn quá nhỏ nhoi trong tổng số các doanh nghiệp thủy sản. Đây là vấn đề cần gấp rút điều chỉnh, nhất là sau khi đã có những kinh nghiệm thiết thực từ cuộc chiến cá Catfish.

8. 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 từng thị trường; 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 từng thị trường. 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

ngành 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 đất nước.

Các doanh nghiệp cần phải trả lời các bảng câu hỏi do Cơ quan phụ trách công tác chống bán phá giá của nước khởi kiện nêu ra đúng thời hạn do cơ quan điều tra của nước khởi kiện đặt ra. Nếu phần nào thuộc về bí mật của doanh nghiệp, thì cần yêu cầu đối phương có chế độ bảo quản riêng, không được tiết lộ công khai. Cần thiết lưu ý đến những vấn đề liên quan sau đây:

- Kiểm tra tính đại biểu và tư cách của bên khiếu kiện. Theo quy định của WTO, bên khởi kiện phải là doanh nghiệp cùng ngành hàng với nước nhập khẩu, họ và những người ủng hộ họ phải có tổng sản phẩm không được ít hơn 50% sản lượng toàn quốc của sản phẩm tương tự với sản phẩm bị kiện bán phá giá, nếu không họ sẽ không có quyền khiếu kiện.

- Xem xét lại bản thân mình có hành vi bán phá giá hay không, nếu có thì biên độ phá giá là bao nhiêu? đã tiến hành hành động đó trong thời gian bao lâu và đã đình chỉ hay chưa? Hành vi phá giá gây ra thiệt hại cho doanh nghiệp cùng ngành hàng nhập khẩu như thế nào? có tồn tại quan hệ nhân quả hay không? Sự phân xét bán phá giá có dựa vào các tiêu chuẩn, căn cứ hợp lý hay không?....

- Nếu thực sự có hành vi phá giá, gây thiệt hại cho doanh nghiệp cùng ngành hàng của nước nhập khẩu, thì nên chủ động thương lượng với Chính phủ của nước khởi kiện đưa ra lời hứa thực hiện cam kết giá cả,

về thời hạn quá độ và thời hạn chấm dứt hoàn toàn việc bán phá giá.

9. Trong trường hợp không chấp hành các kết luận của chính phủ nước khởi kiện, thì doanh nghiệp có thể tiến hành những hành động sau:

- *Yêu cầu cơ quan tư pháp nước nhập khẩu can thiệp:*

Nếu không chấp nhận kết luận của chính phủ nước khởi kiện, có thể tìm đến cơ quan tư pháp nước nhập khẩu để kháng án. Ví dụ, ở Mỹ là Tòa án Mậu dịch quốc tế, cao hơn nữa có Tòa án Liên Bang.

- *Đề nghị Chính phủ can thiệp:*

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

10. Kịp thời đề nghị phúc thẩm sau thời hạn 5 năm nộp thuế chống bán phá giá

Trong thời hạn 5 năm kể từ ngày nộp thuế chống bán phá giá, nếu đã chấm dứt hành vi bán phá giá thì cần kịp thời đề nghị chính phủ nước khởi kiện bán phá giá xét phúc thẩm, để huỷ bỏ các hình thức xử phạt trước đây./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- 1- Thời báo Kinh tế Sài Gòn ngày 18-7-2002
- 2- Tạp chí Ngoại thương ngày 10-8-2001.
- 3- Tạp chí Thương mại, số 19, tháng 7-2002
- 4- Tạp chí Những vấn đề kinh tế thế giới, số 1(75) 2002.