

Doanh nghiệp chủ động ứng phó với các biện pháp phòng vệ thương mại

15:23 13/12/2020

Theo nhận định của các chuyên gia thương mại, bên cạnh những cơ hội đến từ các hiệp định thương mại tự do (FTA) như ưu đãi về mặt thuế quan, doanh nghiệp đang phải đối diện nhiều hơn với các vụ kiện phòng vệ thương mại.

Theo thống kê từ Bộ Công Thương, việc tham gia 14 FTA đã giúp hoạt động xuất nhập khẩu của Việt Nam tăng lên rõ rệt. Điều này thể hiện qua kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam tăng từ 15 tỷ USD năm 2001 lên gần 100 tỷ USD



Ảnh

minh họa

Cùng với việc gia tăng xuất khẩu, số vụ việc phòng vệ thương mại của nước ngoài với hàng hóa Việt Nam cũng đang gia tăng. Các chuyên gia thương mại cũng chỉ ra rằng, nếu như giai đoạn 2005 - 2010 mới chỉ có 21 vụ việc thì đến giai đoạn 2016 tới tháng 11/2020 là 99 vụ.

Đáng lưu ý, số lượng các vụ việc chống lẩn tránh nhằm vào hàng hóa xuất khẩu từ Việt Nam đang có dấu hiệu tăng lên do một vài nước cho rằng hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam sử dụng nguyên liệu chính được nhập khẩu từ những khu

vực đang bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại.

Lý giải của các chuyên gia cho thấy, nguyên nhân chính của xu thế gia tăng các vụ việc phòng vệ thương mại nhằm vào hàng xuất khẩu Việt Nam là do xuất khẩu tăng nhanh với tác động tích cực từ quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, tham gia các FTA.

Hơn nữa, nhiều mặt hàng của Việt Nam đã tạo ra sức ép cạnh tranh lớn tại thị trường các nước nhập khẩu, khiến ngành sản xuất tại các nước đề nghị Chính phủ họ điều tra áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại.

Trước bối cảnh đó, các chuyên gia lưu ý, doanh nghiệp Việt cần chủ động ứng phó với các biện pháp phòng vệ thương mại của nước ngoài bằng cách không tham gia, không tiếp tay cho các hành vi gian lận xuất xứ, bất hợp pháp. Đây cũng là biện pháp an toàn hiệu quả nhất mà doanh nghiệp có thể tham gia để bảo vệ quyền lợi của chính mình.

Cùng với đó, doanh nghiệp nên xây dựng một chiến lược đa dạng hóa sản phẩm và thị trường xuất khẩu để phân tán rủi ro, tránh tập trung xuất khẩu với khối lượng lớn vào một thị trường vì điều này có thể tạo ra cơ sở cho các nước khởi kiện.

Mặt khác, các chuyên gia cũng khuyến cáo doanh nghiệp chủ động hơn khi tham gia vào các vụ việc phòng vệ thương mại cũng như trả lời các câu hỏi của bên điều tra, chuẩn bị đầy đủ hồ sơ tài liệu theo đúng yêu cầu, chuẩn bị thời gian, luật sư phiên dịch... Bởi chính sự chủ động hợp tác, tham gia của doanh nghiệp quyết định đến 90% kết quả của vụ điều tra.

Hơn nữa, doanh nghiệp cần xây dựng hệ thống quản trị tiên tiến, hiện đại, lưu trữ hồ sơ, chứng từ đầy đủ và rõ ràng. Đặc biệt, phải có bộ phận pháp chế, nghiên cứu các quy định về thương mại, cân nhắc tư vấn từ luật sư am hiểu pháp luật quốc tế khi cần thiết.

Theo các chuyên gia, các biện pháp đối phó với phòng vệ thương mại được chuẩn bị chủ động sẽ khiến doanh nghiệp lớn mạnh hơn. Bởi, các vụ khởi xướng điều tra có thể bắt đầu với bị đơn là một hoặc một vài doanh nghiệp nhưng nguy cơ thiệt hại cho cả ngành hàng là rất lớn. Vì thế, doanh nghiệp nên thường xuyên theo dõi thông tin, tích cực phối hợp với hiệp hội ngành hàng, cơ quan quản lý Nhà nước để cùng giải quyết hiệu quả.

Uyên Hương