



### 1. Sự tất yếu phải đối phó với các biện pháp phòng vệ thương mại do các nước áp đặt đối với hàng hóa xuất khẩu của VN trong thời gian qua

Trong những năm gần đây, song song với xu hướng tự do hoá của thương mại toàn cầu thì việc áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại (như chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ) cũng ngày càng gia tăng. Các biện pháp này đã và đang bị các nước lạm dụng như là các hàng rào phi thuế quan để bảo hộ các ngành sản xuất trong nước của họ.

Đối với VN, cùng với việc hoàn thiện chính sách mở cửa, hội nhập với nền kinh tế thế giới; các sản phẩm xuất khẩu của VN có lợi thế so sánh về giá nhân công rẻ, điều kiện tự nhiên ưu đãi, người lao động chăm chỉ, cần cù... đã tạo ra được khả năng cạnh tranh cao trên thị trường quốc tế, đã đẩy những ngành công nghiệp nội địa của nước nhập khẩu rơi vào thế bất lợi, khiến họ phải sử dụng biện pháp phòng vệ thương mại để đối phó.

Trong những năm qua, cùng với việc tăng trưởng xuất khẩu, các doanh nghiệp xuất khẩu của VN đã phải đối mặt với 41 vụ kiện do các nước áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại. Quan trọng hơn số vụ kiện đang có xu hướng tăng lên đáng kể theo từng năm.

Những số liệu tóm tắt trên đây cho thấy VN đã và đang phải đương đầu với nhiều khó khăn trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế và mở rộng thị trường và thị phần xuất khẩu. Sau khi

VN trở thành thành viên chính thức của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), những vụ kiện do các nước áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại không giảm đi mà có xu hướng tăng lên.

### 2. Tác động của các biện pháp phòng vệ thương mại do các nước áp dụng đối với hàng xuất khẩu của VN

Các vụ kiện do các nước áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại đã gây ra những tác động lớn cho nền kinh tế VN trên các mặt sau đây:

**Thứ nhất**, các doanh nghiệp VN phải gánh chịu những tổn thất về mặt tài chính ngay từ những ngày đầu tiến hành điều tra vụ kiện, các chi phí này thường bao gồm các chi phí liên quan đến trả lời câu hỏi, thuê luật sư tư vấn, chi phí vận động hành lang, tham gia tố tụng...

**Thứ hai**, kim ngạch xuất khẩu sẽ bị giảm sút một cách đáng kể. Ngay khi cuộc điều tra mới bắt đầu, các doanh nghiệp nhập khẩu của các nước đều có xu hướng cắt giảm việc nhập khẩu từ các đối tượng đang bị điều tra do có những lo ngại về nguy cơ phải trả thêm các khoản thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ khi nhập khẩu. Bên cạnh đó, các sản phẩm của VN sẽ chịu sự bất lợi về giá cả trong cạnh tranh với các hàng hóa của nước khác không bị áp thuế hoặc bị áp thuế ở mức thấp hơn.

**Thứ ba**, các tác động kinh tế còn có thể lan rộng sang các ngành công nghiệp khác, gây phản ứng mang tính dây chuyền đối với các ngành công

ng nghiệp sử dụng các sản phẩm bị điều tra bán phá giá làm nguyên liệu đầu vào.

**Thứ tư,** các vụ kiện do các nước áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại còn gây tác động tiêu cực đến tình hình đầu tư nước ngoài vào VN, làm cho không ít doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài trong các lĩnh vực nói trên chần chừ trong việc đầu tư mới, tính đến phương án đóng cửa các cơ sở sản xuất hiện có tại VN và dịch chuyển nguồn đầu tư đi sang nước khác.

### 3. Tình hình chung về các biện pháp phòng vệ thương mại trên thế giới

#### a. Các vụ kiện chống bán phá giá

Theo số liệu mới nhất được công bố tại WTO, từ 1/1/1995 đến tháng 6/2008, các nước thành viên của WTO đã tiến hành 3.307 cuộc điều tra về chống bán phá giá trong đó có 2.106 cuộc điều tra đã đi đến kết luận là có bán phá giá và bị áp thuế chống bán phá giá (chiếm 64,48%). Điều này cho thấy không phải tất cả các cuộc điều tra về chống bán phá giá đều có kết luận dẫn đến việc áp dụng thuế chống bán phá giá. Tuy nhiên, trong khoảng 3-4 năm trở lại đây, tỉ lệ của các vụ có áp dụng biện pháp chống bán phá giá trong tổng số vụ khởi kiện có xu hướng tăng lên.

Về các nước bị kiện chống bán phá giá, Trung Quốc dẫn đầu với 640 vụ, tiếp đến là Hàn Quốc: 247 vụ, Đài Loan: 182 vụ, Mỹ: 183 vụ, Nhật: 142 vụ, Indonesia: 140 vụ, và Thái Lan: 136 vụ. Những số liệu này cho thấy trong thời kỳ qua các nước đang phát triển đang trở thành mục tiêu của các cuộc điều tra chống bán phá giá nhiều hơn so với các nước phát triển. Trừ Mỹ và Nhật, tất cả các nước bị kiện trong danh sách 10 nước đứng đầu là các nước đang phát triển, trong đó phần lớn là các nước châu Á hoặc nước có nền kinh tế đang chuyển đổi.

Về phía các nước khởi kiện chống bán phá giá, đứng đầu danh sách là Ấn Độ với 520 cuộc điều tra, Mỹ: 414 và EU: 382, tiếp đến là các nước Argentina, Nam Phi, Úc... Việc sử dụng các công cụ chống bán phá giá đã vượt ra ngoài phạm vi một số nước công nghiệp phát triển và ngày càng được các nước đang phát triển sử dụng. Các nước đang phát triển đã chiếm hơn 50% tổng số các vụ kiện và đã khởi kiện nhiều hơn nhóm các nước phát triển truyền thống (Mỹ, EU, Canada) trong toàn bộ thời kỳ.

Về mặt hàng bị kiện chống bán phá giá, số liệu

thống kê cho thấy trong tổng số 21 ngành được ghi lại trong cơ sở dữ liệu của WTO giai đoạn từ năm 1995 – 2008, có 8 ngành hàng chiếm tới trên 90% tổng số vụ kiện, trong đó:

- Các sản phẩm hóa chất;
- Kim loại và các sản phẩm từ kim loại;
- Máy móc, thiết bị cơ khí, thiết bị điện;
- Sản phẩm dệt may và da giày;
- Các sản phẩm nhựa, cao su;
- Bột gỗ, giấy;
- Nông sản, thực phẩm;
- Đá, nhựa và các sản phẩm làm từ đá, nhựa.

Trong đó, riêng hai ngành đầu tiên đã chiếm gần 50%. Phần lớn thuộc về các ngành sản xuất đơn giản mà các nước đang phát triển có lợi thế về chi phí và tài nguyên tự nhiên, giá nhân công lao động rẻ, không yêu cầu trình độ kỹ thuật, lao động cao, ví dụ như các sản phẩm khai khoáng, bột giấy, đá quý, kính, gốm, kim loại.

Tuy nhiên, trong năm 2008 một xu hướng đáng chú ý nhất là số lượng các vụ việc điều tra chống bán phá giá đối với các mặt hàng dệt may và da giày đã tăng đột biến, chiếm tới 24% trong tổng số các vụ việc được tiến hành trong năm 2008.

#### b. Các vụ kiện chống trợ cấp

Theo thống kê của WTO, tính từ năm 1995 đến 6/2008, số lượng các vụ việc điều tra trong lĩnh vực chống trợ cấp là 209 vụ. Mỹ là nước có số lượng vụ việc điều tra lớn nhất với tổng số 85 vụ, tiếp theo là EU: 47 vụ, đứng thứ ba là Canada: 22 vụ.

Một điểm hơi khác biệt trong các vụ kiện chống trợ cấp so với vụ kiện chống bán phá giá của các nước trên thế giới ở chỗ là Ấn Độ giữ vị trí nước bị khởi kiện điều tra trợ cấp nhiều nhất với số lượng 45 vụ, cao hơn hẳn so với nước đứng thứ hai là Trung Quốc: 19 vụ, Hàn Quốc: 16 vụ. Theo thống kê dưới đây của WTO, 6/10 nước bị kiện chống trợ cấp là các nước châu Á, là nước đang phát triển và nước công nghiệp mới (NICs) như Hàn Quốc và Đài Loan do chính sách trợ cấp đóng một vai trò khá quan trọng cho việc phát triển kinh tế và phát triển các ngành công nghiệp nội địa của những nước nêu trên.

Điểm đáng lưu ý là thuế chống trợ cấp thường tập trung đối với một số ngành nhất định. Riêng các sản phẩm sắt thép chiếm khoảng 55% số vụ đánh thuế. Hầu hết các mặt hàng bị đánh thuế

chống trợ cấp đều thuộc các ngành có công nghệ thấp, các sản phẩm có lợi thế cạnh tranh của các nước đang phát triển như: hàng nông sản, hàng dệt may, sản phẩm của ngành công nghiệp dựa trên lợi thế tự nhiên... Các sản phẩm phức tạp, công nghệ cao mặc dù cũng được trợ cấp khá nhiều nhưng hầu như không bị đánh thuế chống trợ cấp.

### c. Các biện pháp tự vệ

Theo tổng kết của WTO, từ năm 1995 - 2008, các nước thành viên của WTO đã tiến hành 164 cuộc điều tra áp dụng biện pháp tự vệ, trong đó năm 2002 là năm cao nhất có 34 vụ.

Phần lớn các nước áp dụng biện pháp tự vệ là nước không thuộc khối các nước phát triển OECD. Trong số này, 87 vụ việc (chiếm khoảng 65%) được thực hiện bởi các nước đang phát triển. Điều này cho thấy tự vệ đang trở thành một chính sách hấp dẫn đối với các nước đang phát triển, và xu hướng trong tương lai có thể có sự xáo trộn khi sử dụng các biện pháp đảm bảo công bằng trong thương mại quốc tế.

Các mặt hàng bị điều tra áp dụng biện pháp tự vệ từ năm 1995 - 2008 chủ yếu là: hoá chất, kim loại và các sản phẩm từ kim loại, thực phẩm và các sản phẩm nông nghiệp và các sản phẩm kính và gạch lát.

### 4. Tình hình chung về các biện pháp phòng vệ thương mại đối với hàng hóa xuất khẩu của VN

Từ năm 1994 đến nay (tính đến ngày 15/3/2009), VN đã và đang phải đối mặt với tổng cộng 41 vụ kiện áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại, trong đó gồm: 33 vụ kiện chống bán phá giá, 7 vụ tự vệ và 1 vụ kiện trợ cấp liên quan đến một số sản phẩm như: giấy dếp, hàng nông sản, thủy sản, một số sản phẩm cơ khí, công nghiệp....

Cho đến nay, VN chủ yếu phải đối phó với các vụ kiện chống bán phá giá (33 trên tổng số 41 vụ). Trong 7 vụ việc tự vệ mà VN đã và đang phải đối mặt thì có 3 vụ do Philippines khởi kiện liên quan đến mặt hàng kính nổi phủ màu và không màu, mặt hàng gạch ốp lát (trắng men và không trắng men) và hóa chất Sodium Tripolyphosphates (STPP). Bốn vụ kiện tự vệ còn lại xuất phát từ Ấn Độ (2 vụ) Canada và Ấn Độ (cùng 1 vụ) liên quan đến tinh bột sắn, thép cuộn, giày dếp, và xe đạp. Trong số đó, 2 vụ việc liên quan đến hóa chất STPP và sản phẩm xe đạp đã được chấm dứt do cơ quan có thẩm quyền điều tra đã kết luận là 2

mặt hàng nhập khẩu nói trên không gây thiệt hại đến ngành công nghiệp nội địa. Một vụ kiện trợ cấp liên quan đến mặt hàng túi nhựa PE đựng hàng bán lẻ.

Những số liệu trên đây cho thấy VN đã và đang phải đương đầu với nhiều khó khăn trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, mở rộng thị trường và thị phần xuất khẩu. Sau khi VN trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), những vụ kiện do các nước áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại có xu hướng không giảm đi mà tăng lên.

Trong quá trình tự do hoá thương mại, mở cửa thị trường và tăng cường giao lưu thương mại giữa các nước, việc mở rộng tự do hoá thương mại cũng kéo theo việc sử dụng các biện pháp bảo hộ thương mại để kiểm chế giao lưu thương mại, trong đó, thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ được coi là những biện pháp thay thế cho những rào cản truyền thống trong việc tiếp cận thị trường.

### 5. Những vấn đề đặt ra đối với các cơ quan nhà nước, các hiệp hội ngành hàng và các doanh nghiệp VN trong việc đối phó với các biện pháp phòng vệ thương mại do các nước áp đặt đối với hàng hóa xuất khẩu của VN

#### 5.1 Tăng cường hơn nữa vai trò của doanh nghiệp và hiệp hội trong mặt trận kháng kiện

Các doanh nghiệp và hiệp hội ngành hàng VN cần tích cực và chủ động nhanh chóng phối hợp, hợp tác với nhau trong việc xây dựng một mặt trận kháng kiện thống nhất, hình thành một lực lượng, tổ chức đối trọng với ngành công nghiệp sản xuất nội địa của nước nhập khẩu và nhằm tạo ra một diễn đàn chung, một tiếng nói chung đủ mạnh và đủ rộng để đưa ra những ý kiến, lập luận của phía VN. Việc các doanh nghiệp VN cùng tự nguyện hợp tác, đoàn kết với nhau dưới một tổ chức cũng đã thể hiện về thái độ ứng phó của các doanh nghiệp VN khá nhanh, hiệu quả và phù hợp với thông lệ chung của các vụ việc chống bán phá giá.

#### 5.2 Nâng cao nhận thức của cộng đồng doanh nghiệp, hiệp hội ngành hàng và các cơ quan hữu quan đối với việc đối phó với các vụ kiện

Doanh nghiệp và hiệp hội cần phải tích cực tham gia các vụ kiện, coi việc tham gia vụ kiện là

cơ hội để thu thập thông tin về vụ kiện, nâng cao kiến thức pháp luật, các thông lệ quốc tế và để chứng minh tính hợp lý của giá xuất khẩu.

Bên cạnh đó cũng cần nâng cao nhận thức của doanh nghiệp, hiệp hội và cơ quan hữu quan về các quy trình, thủ tục, yêu cầu, thông tin, tài liệu chứng minh... của vụ kiện chống bán phá giá để qua đó xây dựng một chiến lược phòng và kháng kiện hiệu quả, chính xác và hợp pháp theo quy định và thông lệ quốc tế. Những nhận thức của doanh nghiệp về tính chính xác, trung thực của thông tin cung cấp, sự hợp tác với cơ quan điều tra, vai trò của luật sư... là hết sức quan trọng và có tính chất quyết định. Xét cho cùng, doanh nghiệp vẫn là chủ thể quan trọng nhất trong các vụ kiện chống bán phá giá.

### **5.3 Cần xây dựng các biện pháp chung để phòng tránh các vụ kiện phòng vệ thương mại**

- Cần nghiên cứu và xây dựng chiến lược xuất khẩu lâu dài cho mặt hàng của mình; đa dạng hoá thị trường và sản phẩm để phòng và tránh các vụ kiện trong thương mại quốc tế; không nên tập trung xuất khẩu một vài mặt hàng với khối lượng lớn vào một nước. Đây có thể là cơ sở cho các nước tiến hành các vụ kiện thương mại.

- Các hiệp hội, tổ chức ngành hàng cần phát huy vai trò của mình trong việc điều hòa sản xuất, kinh doanh giữa các thành viên, tránh gây khủng hoảng thừa, thiếu, sốt giá, giữ gìn trật tự xuất khẩu, tự giác chấp hành các quy chế về xuất khẩu do ngành hàng, hiệp hội quy định. Ngoài ra, các doanh nghiệp cần liên kết với nhau để thống nhất một mức giá xuất khẩu hợp lý, không cạnh tranh với nhau nhằm giảm giá gây thiệt hại về kinh tế cho doanh nghiệp VN, tạo điều kiện để phát sinh các vụ kiện chống bán phá giá.

- Theo dõi chặt chẽ, thường xuyên các thông tin về xuất khẩu, thị trường xuất khẩu: giá cả, số lượng, chủng loại mặt hàng, thị trường... để có biện pháp chủ động điều tiết hoạt động xuất khẩu cho các doanh nghiệp.

- Chống gian lận thương mại; bảo vệ uy tín, quyền lợi chung của cộng đồng doanh nghiệp VN.

### **5.4 Xây dựng chiến lược tăng trưởng xuất khẩu và nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm xuất khẩu**

Các doanh nghiệp cần phải quan tâm đến việc xây dựng chiến lược thị trường xuất khẩu, tránh

không để cho xuất khẩu tăng lên tại thị trường có thể xảy ra những khiếu kiện chống bán phá giá hay tự vệ, và nếu có thể thì nên chuyển hướng thương mại của mình sang những thị trường khác. Điều này không hề dễ dàng vì nó đòi hỏi các doanh nghiệp phải đầu tư cả về tài chính, nguồn nhân lực cũng như các yếu tố khác.

Ngoài ra, cần nhận thức rằng việc nâng cao năng lực cạnh tranh, hàm lượng khoa học cũng như giá trị gia tăng của sản phẩm xuất khẩu VN, điều này có thể sẽ làm cho giá thành của sản phẩm cao hơn, nhưng cũng có thể sẽ góp phần giảm thiểu nguy cơ bị kiện bán phá giá.

### **5.5 Tăng cường trách nhiệm của các cơ quan quản lý nhà nước**

- Đẩy mạnh công tác nghiên cứu luật pháp quốc tế (WTO) và luật pháp của nước liên quan đến vụ kiện.

- Tích cực phối hợp với các hiệp hội ngành hàng và các địa phương tổ chức tuyên truyền, phổ biến cho các doanh nghiệp về các biện pháp đảm bảo công bằng trong thương mại quốc tế như chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ.

- Chủ động phối hợp với các Bộ, ngành liên quan trong việc giải trình về quy chế kinh tế thị trường của VN.

- Song song với việc tiếp tục tập trung vào những thị trường đã có thị phần lớn như Mỹ, EU, Nhật, Trung Quốc, Australia, Đài Loan... các cơ quan nhà nước cần đẩy mạnh công tác nghiên cứu, xây dựng chính sách xúc tiến thương mại, tìm kiếm, phát hiện, hỗ trợ và mở rộng các mặt hàng mới xuất hiện để đẩy mạnh xuất khẩu, không quá tập trung xuất khẩu vào một vài mặt hàng đơn điệu và một vài thị trường lớn.

- Hoàn thiện các chuẩn mực kế toán VN phù hợp với các chuẩn mực kế toán quốc tế.

- Chỉ đạo công tác nghiên cứu, cải tiến phương thức sản xuất, áp dụng khoa học kỹ thuật để không ngừng tăng năng suất, hạ giá thành và nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng sức cạnh tranh bên cạnh việc xây dựng chiến lược xuất khẩu đúng đắn, đa dạng hoá thị trường sản phẩm để tránh nguy cơ bị kiện.

- Tăng cường công tác đánh giá, thông tin, dự báo thị trường, cung cấp số liệu thống kê thị phần xuất khẩu của VN và giá cả của sản phẩm cùng loại tương tự của các nước khác và các thị trường chính thuộc lĩnh vực của mình quản lý.

- Phổ biến thông tin liên quan đến vụ kiện, nâng cao nhận thức cho các doanh nghiệp về các nguy cơ bị kiện, nguy cơ tổn thất nếu thua kiện.

- Tăng cường công tác thanh tra, kiểm tra, đặc biệt là công tác hậu kiểm liên quan đến việc thực hiện nghiêm chỉnh các quy định của pháp luật nói chung và của luật chuyên ngành như Luật kế toán, Luật kiểm toán, Luật doanh nghiệp, luật về đất đai và đầu tư... của các doanh nghiệp, sản xuất, kinh doanh và xuất nhập khẩu.

## 5.6 Xây dựng cơ chế cảnh báo sớm

Số lượng các vụ kiện chống bán phá giá, trợ cấp đối với hàng hóa xuất khẩu của VN có xu hướng ngày càng tăng, diễn biến phức tạp, gây ảnh hưởng không nhỏ tới uy tín, vị thế của VN trên trường thế giới cũng như ảnh hưởng trực tiếp tới quyền lợi của các doanh nghiệp VN. Việc xây dựng cơ chế cảnh báo sớm là hết sức cần thiết để dự báo khả năng xảy ra các vụ kiện cũng như có biện pháp chủ động phòng chống.

Vì vậy, cần tăng cường và thúc đẩy các hệ thống mạng lưới cung cấp thông tin thị trường quốc tế; tạo lập và duy trì cơ chế cảnh báo sớm với các cơ quan đại diện của VN tại các nước, đặc biệt là tại các thị trường thương mại quan trọng của VN như Mỹ, EU, Nhật, Australia, Canada, ... để phục vụ cho công tác tình báo thị trường (market intelligence) như tiến hành theo dõi, rà soát, đánh giá, dự báo những thay đổi trong hệ thống pháp luật và thể chế về chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ của các nước và dự báo khả năng hàng hóa xuất khẩu của VN bị khởi kiện tại nước đó. Trên cơ sở đó sẽ đưa ra những đánh giá và đề xuất các biện pháp phòng chống và xử lý vụ việc sớm, tạo thể chủ động cho công tác phòng chống các vụ kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ đối với hàng hóa VN.

## 5.7 Tăng cường đàm phán quốc tế đa phương và song phương

- Thúc đẩy mạnh mẽ hơn nữa công tác đối ngoại đa phương và song phương với các nước và vùng lãnh thổ có quan hệ thương mại lớn và tiềm năng để chứng minh nền kinh tế VN và các ngành công nghiệp sản xuất của VN hoàn toàn vận hành theo cơ chế thị trường và đáp ứng những tiêu chí đánh giá của nước đó. Đồng thời cũng cần đặt kế hoạch xây dựng và quản lý một chương trình phòng thủ đa phương thức (kiến nghị chính thức, nghiên cứu, vận động hành lang, báo chí, hiệp định thương mại song phương) với các đối tác

thương mại quan trọng.

- Cố gắng thiết lập cơ chế hợp tác song phương giữa Chính phủ VN và chính phủ các nước, đặc biệt với các cơ quan hành chính có chức năng điều tra biên độ phá giá, mức trợ cấp, mức độ gây thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước, xác định kinh tế thị trường... nhằm trao đổi thông tin, tài liệu và tăng cường sự hiểu biết lẫn nhau để giải quyết trước những vấn đề tồn tại trong quan hệ thương mại song phương, cố gắng tranh thủ làm dịu bớt hoặc giảm những tranh chấp trong thương mại quốc tế.

- Tăng cường việc vận động và đàm phán với các đối tác thương mại để các nước sớm công nhận VN có nền kinh tế thị trường trước năm 2018 để tránh bị thua thiệt trong quá trình tính toán giá trị thông thường cũng như biên độ phá giá.

## 5.8 Tăng cường phát triển nguồn nhân lực

Sự vận hành của một bộ máy chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ phù hợp với WTO đòi hỏi phải có năng lực thể chế tương đối mạnh bao gồm hệ thống văn bản quy phạm pháp luật chính thức về chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ, trình độ và năng lực của cơ quan thi hành và giám sát các biện pháp phòng vệ thương mại. Điều đó đòi hỏi một đội ngũ chuyên gia của Chính phủ và của khối tư nhân có kiến thức về luật pháp và kinh tế chuyên nghiệp, đáp ứng những đòi hỏi cấp thiết và ngày càng cao của việc xử lý các tranh chấp trong thương mại quốc tế, phù hợp với các nguyên tắc và quy định của WTO.

## 5.9 Tham gia cơ chế giải quyết tranh chấp, diễn đàn quốc tế

Việc VN là thành viên chính thức của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) tạo cơ hội thuận lợi để ta tích cực tham gia vào Cơ chế giải quyết tranh chấp (DSB/ WTO) và sử dụng hiệu quả quyền lợi này của VN tại DSB. Ngoài ra, VN cần tích cực tham gia vào các diễn đàn trong khu vực và quốc tế như ASEAN, APEC,... để đưa ra quan điểm, ý kiến cũng như tranh thủ sự ủng hộ của các nước trong việc bảo vệ lợi ích hợp pháp của các doanh nghiệp VN.