

# Biện pháp phòng vệ thương mại trong các hiệp định thương mại tự do của Việt Nam

## Thực trạng áp dụng và một số đề xuất

**Q**úa trình tự do hóa thương mại yêu cầu các nước cam kết dỡ bỏ hàng rào thuế quan và thuế quan hóa các biện pháp phi thuế quan nhằm đảm bảo tự do, minh bạch và cạnh tranh công bằng trong thương mại quốc tế theo nguyên tắc của WTO. Với những cam kết mở cửa đã có, thị trường Việt Nam khá rộng mở cho hàng hóa nhập khẩu từ nước ngoài, kéo theo những vấn đề như cạnh tranh không lành mạnh, gây thiệt hại cho các doanh nghiệp Việt Nam và về lâu dài có thể ảnh hưởng tới triển vọng của các ngành sản xuất. Thực tế đó đặt ra yêu cầu Việt Nam phải có giải pháp phòng vệ thương mại phù hợp.

### 1. Các biện pháp phòng vệ thương mại trong các hiệp định thương mại tự do của Việt Nam

Phòng vệ thương mại là một phần trong chính sách thương mại quốc tế của mỗi quốc gia, bao gồm 3 biện pháp trụ cột là

chống bán phá giá<sup>1</sup>, chống trợ cấp<sup>2</sup> và tự vệ<sup>3</sup>. Trong các hiệp định thương mại tự do (FTA), quy định chống bán phá giá và trợ cấp thường có 3 cấp độ: Không cho phép áp dụng biện pháp chống bán phá giá và trợ cấp đối với thành viên của FTA; có quy định nhưng không cụ thể; quy định cụ thể các biện pháp. Các biện pháp tự vệ được phân chia thành hai nhóm. Nhóm 1 là biện pháp tự vệ song phương hoặc trong khuôn khổ FTA, chỉ áp dụng đối với các thành viên của FTA nhằm ứng phó với hệ quả khi thực hiện cam kết như giảm thuế, hàng nhập khẩu gia tăng gây thiệt hại cho sản xuất trong nước. Nhóm 2 là biện pháp tự vệ toàn cầu theo quy định tại Điều XIX của Hiệp định chung về thuế quan và thương mại (GATT) và Hiệp định tự vệ của WTO. Cấp độ của biện pháp tự vệ cũng được phân loại tương tự biện pháp chống bán phá giá và trợ cấp gồm: Không cho phép, không quy định cụ thể và quy định cụ thể.

Về cơ bản, các nội dung về phòng vệ thương mại của Việt Nam trong các FTA được xây dựng trên các cơ sở sau: (i) Các cam kết chung về phòng vệ thương mại trong WTO; (ii) Tùy thuộc vào đối tác và tầm quan trọng của thị trường xuất khẩu, Việt Nam có thể linh hoạt trong phạm vi và nội dung áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại; (iii) Quy định về biện pháp tự vệ và

- 
- 1 Bán phá giá là hiện tượng một loại hàng hóa nhất định được xuất khẩu sang nước khác với mức giá thấp hơn mức giá thông thường có thể so sánh được tại thị trường nước xuất khẩu.
  - 2 Chống trợ cấp là biện pháp được cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu áp dụng nhằm vào các nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài thông qua một cuộc điều tra nhằm xác định liệu chính phủ nước xuất khẩu có cung cấp khoản trợ cấp bị cấm hay có thể bị đối kháng hay không.
  - 3 Tự vệ là công cụ bảo vệ/hỗ trợ ngành sản xuất hàng hóa tương tự hoặc cạnh tranh trực tiếp của nước nhập khẩu trong trường hợp khẩn cấp nhằm hạn chế thiệt hại nghiêm trọng do tình trạng gia tăng của hàng hóa nhập khẩu hoặc đe dọa gây ra.

một số biện pháp khác như chống bán phá giá, chống trợ cấp dẫn chiếu quy định của WTO; (iv) Đối với trường hợp quy định bổ sung ngoài các quy định của WTO, ngoại trừ EVFTA và CPTPP bổ sung quy định đối với biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp, các FTA khác của Việt Nam đều tập trung vào biện pháp tự vệ song phương và khu vực, còn đối với biện pháp tự vệ toàn cầu thường dẫn chiếu quy định của WTO.

Phần lớn các quy định về phòng vệ thương mại trong FTA thường dẫn chiếu các hiệp định liên quan của WTO và bổ sung một số điều khoản về quy trình thủ tục điều tra, áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại. Các FTA thế hệ mới còn có thêm các điều khoản về điều tra, áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại với các thành viên nội khối (chủ yếu là biện pháp tự vệ song phương, hoặc áp dụng với thành viên của FTA). Một số FTA đưa ra những yêu cầu cao hơn so với các hiệp định của WTO về chống bán phá giá, chống trợ cấp chủ yếu về quy trình, thủ tục điều tra, áp dụng. Đối với biện pháp tự vệ song phương/tự vệ trong khuôn khổ FTA, nhiều quy định có yêu cầu cao hơn khá nhiều so với GATT hay WTO.

### **Quy định về phòng vệ thương mại trong các FTA mà Việt Nam tham gia ký kết**

<b>Tên hiệp định</b>	<b>Vị trí quy định phòng vệ thương mại</b>	<b>Tự vệ toàn cầu</b>	<b>Tự vệ trong khuôn khổ FTA</b>	<b>Chống bán phá giá và chống trợ cấp</b>
ATIGA	Có chương riêng	Tuân theo Hiệp định WTO	Không quy định	Tuân theo Hiệp định WTO
ACFTA	Không có chương riêng	Tuân theo Hiệp định WTO	Có quy định trong điều khoản riêng	Tuân theo Hiệp định WTO



Tên hiệp định	Vị trí quy định phòng vệ thương mại	Tự vệ toàn cầu	Tự vệ trong khuôn khổ FTA	Chống bán phá giá và chống trợ cấp
AIFTA	Không có chương riêng	Tuân theo Hiệp định WTO	Có quy định trong điều khoản riêng	Không đề cập
AANZFTA	Không có chương riêng	Tuân theo Hiệp định WTO	Có quy định trong chương riêng	Tuân theo Hiệp định WTO
AKFTA	Không có chương riêng	Tuân theo Hiệp định WTO	Có quy định trong điều khoản riêng	Tuân theo Hiệp định WTO
AJCEP	Không có chương riêng	Tuân theo Hiệp định WTO	Có quy định trong điều khoản riêng	Tuân theo Hiệp định WTO
VJCEP	Không có chương riêng	Tuân theo Hiệp định WTO	Có quy định trong điều khoản riêng	Tuân theo Hiệp định WTO
VCFTA	Có chương riêng	Tuân theo Hiệp định WTO	Có quy định trong điều khoản riêng	Tuân theo Hiệp định WTO
VN - EAEUFTA	Có chương riêng	Tuân theo Hiệp định WTO	Có quy định trong điều khoản riêng	Tuân theo Hiệp định WTO
VKFTA	Có chương riêng	Tuân theo Hiệp định WTO; thêm một số quy định WTO+	Có quy định trong điều khoản riêng	Tuân theo Hiệp định WTO; thêm một số quy định WTO+

Nguồn: Cục Quản lý cạnh tranh, Bộ Công Thương

Là thành viên của WTO, pháp luật về phòng vệ thương mại của Việt Nam được xây dựng dựa trên cơ sở các quy định của tổ chức này nhưng có sự điều chỉnh nhằm đáp ứng quy định trong các FTA song phương và đa phương. Giai đoạn năm 2018 trở về trước, các nội dung về phòng vệ thương mại được quy định chủ yếu tại các văn bản dưới luật như nghị định và pháp lệnh. Biện pháp tự vệ được quy định tại Pháp lệnh số 42/2002/PL-UBTVQH10 ngày 07/6/2002 về tự vệ trong nhập khẩu hàng hóa nước ngoài vào Việt Nam và Nghị định số 150/2003/NĐ-CP ngày 08/12/2003 về thi hành Pháp lệnh về tự vệ trong nhập khẩu hàng hóa nước ngoài vào Việt Nam. Các biện pháp chống trợ cấp được quy định trong Pháp lệnh số 22/2004/PL-UBTVQH11 ngày 20/8/2004 về chống trợ cấp hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam và Nghị định số 89/2005/NĐ-CP quy định chi tiết thi hành một số điều của Pháp lệnh chống trợ cấp hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam. Các biện pháp chống bán phá giá được quy định trong Pháp lệnh số 20/2004/PL-UBTVQH11 ngày 29/4/2004 của Ủy ban Thường vụ Quốc hội về việc chống bán phá giá hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam và Nghị định số 90/2005/NĐ-CP ngày 11/7/2005 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Pháp lệnh chống bán phá giá hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam.

Tuy nhiên, từ năm 2018, các biện pháp phòng vệ thương mại của Việt Nam được quy định trong Luật Quản lý ngoại thương số 05/2017/QH14 ngày 12/6/2017, Luật Thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu số 107/2006/QH13 ngày 06/4/2016 của Quốc hội và các văn bản hướng dẫn thi hành có liên quan, Nghị định số 10/2018/NĐ-CP ngày 15/01/2018 của Chính phủ quy định chi tiết một số điều của Luật quản lý ngoại thương về các biện pháp phòng vệ thương mại, Thông tư số 06/2018/TT-BCT ngày 20/4/2018 của Bộ Công Thương quy định chi tiết một số nội dung về các biện pháp phòng vệ thương mại.

## 2. Thực trạng áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại tại Việt Nam và một số đề xuất

Các FTA, đặc biệt là các FTA thế hệ mới, với mục tiêu xóa bỏ phần lớn thuế quan cho hàng hóa giữa Việt Nam và các nước đối tác, sẽ tác động thúc đẩy kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam. Tuy nhiên, tiến trình tự do hóa thương mại cũng gây sức ép cạnh tranh, dẫn đến việc các nước áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại như là một công cụ bảo vệ sản xuất trong nước.

### *Biện pháp chống bán phá giá*

Tính đến hết năm 2018, Việt Nam đã tiến hành 4 vụ chống bán phá giá đối với sản phẩm thép (như thép phủ màu, thép hình chữ H, thép mạ và thép không gỉ). Ngoại trừ Đài Loan, các nước bị khởi kiện và áp dụng biện pháp đều có FTA với Việt Nam như: Malaysia, Hàn Quốc, Indonesia và Trung Quốc<sup>4</sup>.

Bên cạnh đó, hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam cũng bị các nước tiến hành điều tra, áp dụng biện pháp chống bán phá giá. Tính đến hết năm 2018<sup>5</sup>, Việt Nam đã bị kiện 81 vụ bán phá giá, trong đó 40% là các vụ kiện của các nước có FTA với Việt Nam như: Ấn Độ 11 vụ, Malaysia 4 vụ, Indonesia 3 vụ, Thái Lan 5 vụ... Hầu hết các sản phẩm kiện và áp dụng biện pháp chống bán phá giá là các sản phẩm thép (chiếm hơn 40% tổng số vụ), sợi và giấy BOPP<sup>6</sup>.

### *Biện pháp chống trợ cấp*

Tính đến nay, Việt Nam chưa khởi xướng bất kỳ vụ điều tra áp dụng biện pháp chống trợ cấp nào. Tuy nhiên, các đối tác FTA

---

4 Số liệu tổng hợp của Cục Quản lý cạnh tranh, Bộ Công Thương.

5 Lũy kế từ năm 1994.

6 Số liệu tổng hợp của Cục Quản lý cạnh tranh, Bộ Công Thương.



đã tiến hành điều tra chống trợ cấp đối với hàng hóa của Việt Nam tại thị trường nước ngoài, cụ thể: Ấn Độ khởi xướng 2 vụ trong năm 2018 liên quan đến dây đồng và ống thép không gỉ, Úc khởi xướng 2 vụ trong năm 2016 liên quan đến thép mạ kẽm và nhôm ép<sup>7</sup>.

### *Biện pháp tự vệ*

Trong khuôn khổ FTA, biện pháp tự vệ đã được quy định khá chi tiết, tuy nhiên trên thực tế, số lượng các vụ việc phát sinh không nhiều. Việt Nam phát sinh vụ việc tự vệ song phương hay tự vệ trong khuôn khổ FTA. Đối với tự vệ toàn cầu, có một số vụ việc ảnh hưởng đến Việt Nam do các nước đối tác FTA áp dụng biện pháp tự vệ: Indonesia (2 vụ); Ấn Độ (4 vụ), Philipinnes (3 vụ), Thái Lan (2 vụ).

Trong thời gian qua, Việt Nam đã tăng cường điều tra và áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại để bảo vệ sản xuất trong nước phù hợp với các quy định của WTO và các cam kết quốc tế, kịp thời ngăn chặn tác động tiêu cực của hàng nhập khẩu cạnh tranh không lành mạnh, góp phần bảo đảm môi trường cạnh tranh công bằng, bảo vệ và khuyến khích sản xuất trong nước. Số lượng các vụ kiện phòng vệ thương mại ở Việt Nam quá ít và các công cụ phòng vệ thương mại cũng ít được sử dụng. Trong khi đó, việc các nước khởi kiện, tiến hành điều tra phòng vệ thương mại có ảnh hưởng đến hoạt động xuất khẩu và sản xuất của Việt Nam.

Thực tiễn này có nguyên nhân từ việc doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam còn bị động, chưa chuẩn bị nhiều kiến thức về phòng vệ thương mại, cũng như những hệ quả mà phòng vệ thương mại. Nhiều doanh nghiệp coi các công cụ phòng vệ thương mại như là một rào cản đối với hàng hóa xuất khẩu sang

---

7 Số liệu tổng hợp của Cục Quản lý cạnh tranh, Bộ Công Thương.

các nước mà chưa nhận thức được đó cũng là công cụ để đối phó với hàng hóa nhập khẩu cạnh tranh thiếu lành mạnh tại thị trường Việt Nam. Hơn nữa, việc sử dụng các biện pháp này mới chỉ được xem là giải pháp bảo hộ tạm thời, chứ không phải là công cụ để bảo vệ quyền và lợi ích của các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam ngày càng đi vào chiều sâu với việc đàm phán và ký kết các FTA thế hệ mới, mở cửa cho hàng hóa nước ngoài vào Việt Nam và hàng hóa Việt Nam ra nước ngoài. Mức độ mở cửa lớn hơn đồng nghĩa với việc hàng hóa từ các đối tác FTA của Việt Nam sẽ dễ dàng thâm nhập vào thị trường Việt Nam hơn mà không phải chịu các rào cản về thuế và nguy cơ cạnh tranh không lành mạnh cũng có xu hướng gia tăng. Do vậy, áp lực cạnh tranh của các ngành sản xuất trong nước đối với hàng nhập khẩu tăng theo. Lúc này, các biện pháp phòng vệ thương mại là giải pháp hữu hiệu mà doanh nghiệp Việt Nam có thể sử dụng để bảo vệ sản xuất trong nước.

Bởi vậy, việc tận dụng hiệu quả các biện pháp phòng vệ thương mại như những công cụ hợp pháp, phù hợp cam kết và thông lệ quốc tế sẽ góp phần bảo vệ sản xuất trong nước và thúc đẩy hội nhập kinh tế quốc tế thành công. Để có thể tham gia các FTA hiệu quả, tận dụng tốt cơ hội mà FTA mang lại, Việt Nam cần chú ý một số giải pháp. Theo đó, doanh nghiệp Việt Nam cần nâng cao nhận thức về phòng vệ thương mại, các biện pháp phòng vệ thương mại trong các FTA mà Việt Nam tham gia, từ đó hiểu rõ được quyền và nghĩa vụ của mình trong từng FTA, nắm được các bước, điều kiện cần thiết để tiến hành các biện pháp về phòng vệ thương mại, kịp thời tiến hành khởi kiện, đòi lại lợi ích của mình trước sức ép cạnh tranh của hàng nhập khẩu trong những trường hợp cần thiết. Việc theo kiện liên quan đến phòng vệ thương mại thường mất một khoảng thời gian tương đối dài và



khoản chi phí nhất định. Do vậy, các doanh nghiệp cần tăng cường nắm bắt các thông tin về phòng vệ thương mại, đề xuất với các cơ quan có thẩm quyền việc vận dụng các biện pháp phòng vệ thương mại hợp lý.

Bên cạnh đó, các doanh nghiệp cũng cần xây dựng năng lực về phòng vệ thương mại, nâng cao hiệu quả sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại thông qua việc tăng cường đào tạo, hướng dẫn và thực hành; tăng cường nguồn tài chính dự phòng cho trường hợp cần đi kiện hay bị kiện phòng vệ thương mại; xây dựng chiến lược kinh doanh hoặc phương án đối phó liên quan đến phòng vệ thương mại. Ngoài ra, các doanh nghiệp còn cần tăng cường liên kết, tạo nên sức mạnh của ngành sản xuất nội địa để có thể thực hiện được các biện pháp phòng vệ thương mại; chủ động bảo vệ sản xuất nội địa, đa dạng thị trường xuất khẩu, giảm bớt mức độ lệ thuộc vào một thị trường.

Các hiệp hội cần tăng cường tuyên truyền, tổ chức tọa đàm, hội thảo, diễn đàn nhằm nâng cao nhận thức của doanh nghiệp về phòng vệ thương mại; kết nối, trao đổi thông tin giữa các doanh nghiệp; tham gia một số chương trình hỗ trợ kỹ thuật quốc tế trong việc sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại; trực tiếp hỗ trợ doanh nghiệp sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại.

Cơ quan nhà nước đẩy mạnh truyền thông về phòng vệ thương mại; kịp thời phổ biến những điểm mới về phòng vệ thương mại trong các FTA mà Việt Nam tham gia ký kết, tư vấn và hướng dẫn cho các doanh nghiệp trong trường hợp khởi kiện các vụ việc.

Hiện nay, pháp luật của Việt Nam về phòng vệ thương mại cũng đã được xây dựng trên cơ sở tuân thủ các quy định trong các hiệp định của WTO và cũng có một số điều chỉnh phù với những quy định trong FTA. Tuy nhiên, trong một số quy định về phòng vệ thương mại chưa tương thích với các điều khoản trong các FTA

mà Việt Nam tham gia ký kết, nhiều biện pháp được quy định ở phạm vi hẹp, chưa thực sự linh hoạt. Do đó, để tận dụng tốt cơ hội các FTA mang lại, đặc biệt là các FTA thế hệ mới, cơ quan chức năng cần chú trọng vấn đề phòng vệ thương mại khi xây dựng, chỉnh sửa, bổ sung các văn bản pháp luật.

**Trần Thị Quỳnh Hoa**

## **Tài liệu tham khảo**

1. Ban Chi đạo liên ngành hội nhập quốc tế về kinh tế, Hướng dẫn thực thi các cam kết về phòng vệ thương mại và giải quyết tranh chấp.
2. Trung tâm WTO (2015), Báo cáo Sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại trong bối cảnh Việt Nam thực thi các FTA và Cộng đồng Kinh tế ASEAN.
3. Bộ Thương mại (2006), *Hỏi đáp về pháp luật chống bán phá giá của Việt Nam*.
4. Bộ Thương mại (2006), *Hỏi đáp về pháp luật chống trợ cấp của Việt Nam và WTO*.
5. Bộ Công Thương (2008), *Chủ động ứng phó với các vụ kiện chống bán phá giá trong thương mại quốc tế*.
6. Marc L, Eric R và Gregory S. (2008), *Does Legal Capacity Matter? Explaining Dispute Initiation and Antidumping Actions in the WTO*.
7. Clem Boonekamp (2018), *Regional Trade Agreements and the WTO*.