

ĐỀ ÁN

Biện pháp phòng vệ chính đáng đối với hàng hoá sản xuất trong nước phù hợp với các quy định của Tổ chức thương mại quốc tế và các cam kết quốc tế mà Việt Nam đã ký kết

MỤC LỤC

GIỚI THIỆU	2
I. Khái niệm về các biện pháp phòng vệ chính đáng.....	3
1.1. Đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia.....	3
1.2. Biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ.....	4
II. Sự cần thiết phải áp dụng biện pháp phòng vệ chính đáng đối với hàng hoá sản xuất trong nước	6
2.1. Thực tiễn áp dụng các biện pháp phòng vệ chính đáng đối với hàng hóa trên thế giới.....	6
2.1.1. Thực tiễn áp dụng nghĩa vụ MFN và NT	6
a. Thực tiễn áp dụng nghĩa vụ MFN	6
b. Thực tiễn áp dụng nghĩa vụ NT	8
2.1.2. Thực tiễn áp dụng các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ trong khuôn khổ WTO.....	9
2.2. Sự cần thiết phải áp dụng biện pháp phòng vệ chính đáng đối với hàng hoá sản xuất trong nước.....	12
2.2.1. MFN và NT	12
2.2.2. Các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ.....	13
a. Chống bán phá giá.....	13
b. Chống trợ cấp.....	14
c. Tự vệ	15
3.1. Mở cửa thị trường theo các cam kết quốc tế	16
3.2. Một số nhận định về tăng trưởng nhập khẩu từ 2002 - 2005.....	18
IV. Thực tiễn triển khai pháp luật về các biện pháp phòng vệ chính đáng ở Việt Nam .	22
4.1. Pháp lệnh của về MFN và NT	22
4.2. Các Pháp lệnh về chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ	22
V. Giải pháp và tổ chức thực hiện.....	23
5.1. Giải pháp.....	23
5.1.1. Hoàn thiện hệ thống văn bản hướng dẫn thi hành các quy định về các biện pháp phòng vệ chính đáng	23
5.1.2. Cân nhắc áp dụng các ngoại lệ MFN và NT	24
5.1.3. Nâng cao năng lực thực thi pháp luật về chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ	24
5.1.4. Đào tạo cán bộ cho các Bộ quản lý sản xuất về các biện pháp phòng vệ chính đáng.....	25
5.1.5. Tăng cường công tác tuyên truyền, phổ biến pháp luật về các biện pháp phòng vệ chính đáng	26
5.1.6. Phối hợp của các doanh nghiệp/hiệp hội ngành hàng.....	26
5.2. Tổ chức thực hiện	27
PHỤ LỤC I: Các ngoại lệ áp dụng MFN và NT.....	31
PHỤ LỤC II: Pháp luật Việt Nam về chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ	36

GIỚI THIỆU

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và tự do hóa thương mại khi hàng rào thuế quan trên thế giới đang chịu sức ép cắt giảm các nước bắt đầu chú ý nhiều tới các biện pháp phòng vệ đối với hàng hoá sản xuất trong nước. Dù tồn tại nhiều quan niệm khác nhau, tuy nhiên trong lĩnh vực thương mại quốc tế, biện pháp phòng vệ có thể được gói gọn lại là tất cả các biện pháp chính phủ sử dụng nhằm hạn chế các dòng mậu dịch giữa lãnh thổ nước này với lãnh thổ nước khác. Mặc dù có thể khác nhau về bản chất, các biện pháp này đều được áp dụng nhằm mục tiêu bảo vệ ngành sản xuất hàng hóa tương tự hoặc cạnh tranh trực tiếp trên thị trường nội địa của nước nhập khẩu. Ở thời điểm hiện tại, các biện pháp phòng vệ có thể được hiểu là các biện pháp liên quan đến quy chế đối xử tối huệ quốc, đối xử quốc gia, biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp và các biện pháp tự vệ.

Đối với Việt Nam, xuất phát từ yêu cầu thực tiễn, trong Nghị Quyết số 01/2006/NQ-CP ngày 16/01/2006 về những giải pháp chủ yếu chỉ đạo điều hành thực hiện kế hoạch kinh tế - xã hội và ngân sách nhà nước năm 2006, Chính phủ đã nêu cụ thể yêu cầu phải tổ chức tốt việc thực hiện các biện pháp phòng vệ chính đáng đối với hàng hoá sản xuất trong nước, phù hợp với các quy định của WTO và các cam kết quốc tế mà Việt Nam đã ký kết.

Thực hiện chỉ đạo của Chính phủ, Bộ Thương mại đã phối hợp với các Bộ/ngành liên quan nghiên cứu và soạn thảo Đề án *biện pháp phòng vệ chính đáng đối với hàng hoá sản xuất trong nước phù hợp với các quy định của Tổ chức thương mại quốc tế (WTO) và các cam kết quốc tế mà Việt Nam đã ký kết* nhằm mục đích tìm hiểu về hệ thống luật pháp của Việt Nam trong lĩnh vực phòng vệ chính đáng, thực trạng áp dụng, các khó khăn trong quá trình áp dụng để từ đó đề ra các giải pháp và cách thức tổ chức thực hiện nhằm bảo vệ lợi ích quốc gia, lợi ích của cộng đồng doanh nghiệp sản xuất trong nước một cách có hiệu quả trong khuôn khổ luật pháp và các cam kết quốc tế mà Việt Nam đã tham gia hoặc công nhận.

I. Khái niệm về các biện pháp phòng vệ chính đáng

Trong pháp luật hình sự, phòng vệ chính đáng được hiểu là hành vi của người vì bảo vệ lợi ích của Nhà nước, của tổ chức, bảo vệ quyền, lợi ích chính đáng của mình hoặc của người khác, mà chống trả lại một cách cần thiết người đang có hành vi xâm phạm các lợi ích nói trên. Khác với pháp luật hình sự, pháp luật thương mại quốc tế (kể cả của WTO và của Việt Nam) không trực tiếp nêu cụ thể về thế nào là biện pháp phòng vệ chính đáng đối với hàng hoá sản xuất trong nước. Tuy nhiên, khái niệm biện pháp phòng vệ chính đáng có thể được hiểu như các công cụ áp dụng nhằm mục đích bảo vệ ngành sản xuất hàng hóa tương tự hoặc cạnh tranh trực tiếp trên thị trường nội địa của nước nhập khẩu trong một giai đoạn nhất định trước sự thâm nhập và cạnh tranh không công bằng của hàng hoá nhập khẩu từ nước ngoài. Các biện pháp này có thể bao gồm đối xử tối huệ quốc, đối xử quốc gia, các biện pháp tự vệ, chống bán phá giá, và chống trợ cấp.

1.1. Đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia

Đối xử Tối huệ quốc (Most Favour Nation treatment-MFN) và Đối xử Quốc gia (National Treatment-NT) là 2 nguyên tắc cơ bản, xuyên suốt của hệ thống thương mại quốc tế và đều có chung bản chất là sự *không phân biệt đối xử*, hay nói cách khác là *đối xử bình đẳng*. Nguyên tắc này được thể hiện rất rõ nét thông qua các Hiệp định của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) và là nguyên tắc quan trọng trong quan hệ hợp tác kinh tế-thương mại khu vực cũng như trong các hiệp định thương mại song phương. Ở nước ta, với chủ trương đa phương hoá, đa dạng hoá các quan hệ đối ngoại, Việt Nam đã và đang từng bước hội nhập vào nền kinh tế khu vực và thế giới. Chính vì vậy, các nguyên tắc cơ bản của thương mại quốc tế đang dần dần được nghiên cứu và áp dụng.

Theo cách tiếp cận của Pháp lệnh số 41/2002/PL-UBTVQH10 về đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia trong thương mại quốc tế, *đối xử tối huệ quốc trong thương mại hàng hoá là đối xử không kém thuận lợi hơn đối xử mà Việt Nam dành cho hàng hoá nhập khẩu có xuất xứ từ một nước so với hàng hoá tương tự nhập khẩu có xuất xứ từ nước thứ ba hoặc hàng hoá xuất khẩu đến một nước so với hàng hoá tương tự xuất khẩu đến nước thứ ba*. Theo khái niệm này, nguyên tắc cơ bản khi áp dụng MFN chính là không phân biệt đối

xử đối với hàng hóa nhập khẩu có xuất xứ từ nhiều nước khác nhau. Phạm vi áp dụng MFN không chỉ đơn thuần nằm trong lĩnh vực thuế, các loại phí và các khoản thu khác đối với hàng hoá xuất khẩu, nhập khẩu hoặc liên quan đến hàng hoá xuất khẩu, nhập khẩu mà còn bao gồm cả phương thức thanh toán, việc chuyển tiền thanh toán, các quy định và thủ tục liên quan đến xuất nhập khẩu, thuế và các loại phí thu trực tiếp hoặc gián tiếp trong nước đối với hàng hoá nhập khẩu, chính sách hạn chế định lượng...

Song song với đối xử MFN, Pháp lệnh về đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia trong thương mại quốc tế quy định các nguyên tắc áp dụng đối xử quốc gia, theo đó *đối xử quốc gia trong thương mại hàng hoá là đối xử không kém thuận lợi hơn đối xử mà Việt Nam dành cho hàng hoá nhập khẩu so với hàng hoá tương tự trong nước*. Theo khái niệm này, Việt Nam không thể thực hiện các phân biệt đối xử giữa hàng hóa nhập khẩu và hàng hóa tương tự hoặc cạnh tranh trực tiếp sản xuất trong nước. Nói cách khác đối xử quốc gia là việc áp dụng các chính sách, quy định ưu đãi thể hiện bằng luật pháp và cơ bản bằng thuế đối với doanh nghiệp, công dân của quốc gia khác ngang bằng với các ưu đãi dành cho doanh nghiệp, công dân của quốc gia mình.

Pháp lệnh về đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia cũng khẳng định Nhà nước Việt Nam áp dụng Đối xử tối huệ quốc và Đối xử quốc gia trong thương mại quốc tế trên cơ sở các nguyên tắc bình đẳng, có đi có lại và cùng có lợi. Tuy nhiên, Pháp lệnh cũng đưa ra các ngoại lệ để từ đó có thể xây dựng và áp dụng các biện pháp phòng vệ chính đáng đối với hàng hoá sản xuất trong nước khi cần thiết. Tất nhiên, việc áp dụng các ngoại lệ này phải đảm bảo phù hợp với các chuẩn mực trong thương mại quốc tế, tuân thủ theo những nguyên tắc nhất định để đảm bảo tính công bằng, có đi có lại và bình đẳng giữa các bên.

1.2. Biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ

Trong thương mại quốc tế, biện pháp tự vệ, chống bán phá giá và chống trợ cấp được coi là ba cột trụ của hệ thống các biện pháp "văn hời" (*trade remedies*) hay "phòng vệ" (*trade defences*), áp dụng để bảo vệ ngành sản xuất trong nước trước sự thâm nhập của hàng hoá nước khác. Về bản chất, biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp được áp dụng để đối phó với hành vi cạnh tranh không công bằng của hàng hóa nhập khẩu. Nói cách khác, biện

pháp chống bán phá giá được áp dụng dưới dạng thuế nhập khẩu bổ sung hoặc các biện pháp cam kết loại trừ tác động của việc bán phá giá khi hàng hóa nước ngoài được bán phá giá vào thị trường nội địa của nước nhập khẩu và việc bán phá giá đó gây thiệt hại hoặc đe dọa gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất hàng hóa tương tự của nước nhập khẩu đó.

Trong khi biện pháp chống bán phá giá là để đối phó với hành vi bán sản phẩm với giá thấp nhằm chiếm lĩnh thị trường và tiến tới loại bỏ dần các đối thủ cạnh tranh, biện pháp chống trợ cấp được áp dụng để loại bỏ tác động tiêu cực gây ra cho ngành sản xuất hàng hóa trong nước xuất phát từ các chính sách trợ cấp của Chính phủ nước xuất khẩu. Nói cách khác, khi chính phủ nước xuất khẩu có các chính sách trợ cấp đối với một loại hàng hóa xuất khẩu và chính sách trợ cấp đó đã tạo lợi thế cho các nhà xuất khẩu của nước đó bán hàng hóa vào một nước khác với mức giá thấp khiến ngành sản xuất hàng hóa tương tự trong nước của nước khác đó không thể cạnh tranh được, cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu có thể tiến hành các cuộc điều tra để áp dụng các biện pháp chống trợ cấp (thuế đối kháng) nhằm loại bỏ tác động của các chính sách trợ cấp đó.

Khác với hai biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp, biện pháp tự vệ thường được nói đến như một công cụ bảo vệ ngành sản xuất hàng hóa tương tự hoặc cạnh tranh trực tiếp trong nước trong trường hợp khẩn cấp (*emergency protection*) nhằm hạn chế những tác động không thuận lợi gây thiệt hại nghiêm trọng cho sản xuất trong nước do tình trạng gia tăng bất thường của hàng hóa nhập khẩu. Như vậy, biện pháp tự vệ có thể được áp dụng kể cả khi các đối tác thương mại thực hiện kinh doanh một cách chính đáng, không có tình trạng bán phá giá hoặc trợ cấp. Tuy nhiên, để có thể áp dụng biện pháp tự vệ, cơ quan điều tra phải chứng minh được tình trạng thiệt hại “nghiêm trọng” mà ngành sản xuất hàng hóa “tương tự hoặc cạnh tranh trực tiếp” trong nước phải hứng chịu do việc gia tăng “bất thường” của luồng hàng hóa nhập khẩu.

Ở Việt Nam, biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ thường được đề cập đến dưới một thuật ngữ chung là *các biện pháp đảm bảo thương mại công bằng*. Các nguyên tắc cơ bản để áp dụng các biện pháp này đã được quy định trong 03 Pháp lệnh, gồm Pháp lệnh số 42/2002/PL-

UBTVQH10 về tự vệ trong nhập khẩu hàng hóa nước ngoài vào Việt Nam; Pháp lệnh số 20/2004/PL-UBTVQH11 về chống bán phá giá hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam; và Pháp lệnh số 22/2004/PL-UBTVQH11 về chống trợ cấp hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam. Ngoài ra, các văn bản dưới hình thức Nghị định và thông tư cũng đã được ban hành để hướng dẫn chi tiết việc thi hành các quy định của các Pháp lệnh, đảm bảo thực thi hiệu quả công tác phòng vệ đối với ngành sản xuất trong nước trước sự cạnh tranh của luồng hàng hóa nhập khẩu. Cho tới nay, có thể nói hệ thống pháp luật của Việt Nam về các biện pháp đảm bảo thương mại công bằng là tương đối đầy đủ và có thể thực thi để phục vụ tốt cho mục tiêu bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của các doanh nghiệp sản xuất hàng hóa tương tự hoặc cạnh tranh trực tiếp trong nước.

II. Sự cần thiết phải áp dụng biện pháp phòng vệ chính đáng đối với hàng hoá sản xuất trong nước

2.1. Thực tiễn áp dụng các biện pháp phòng vệ chính đáng đối với hàng hóa trên thế giới

2.1.1. Thực tiễn áp dụng nghĩa vụ MFN và NT

a. Thực tiễn áp dụng nghĩa vụ MFN

Nghĩa vụ MFN và NT là hai nghĩa vụ cơ bản mà các nước thành viên của WTO phải tuân thủ. Đồng thời nó cũng là nghĩa vụ bắt buộc trong các Hiệp định thương mại song phương, các thoả thuận thương mại khu vực. Vì vậy, hầu như tất cả các nước trên thế giới đều phải thực hiện nghĩa vụ này. Tuy nhiên, song song với các quy định ràng buộc về nghĩa vụ MFN các hiệp định thương mại song phương, đa phương hay các thoả thuận khu vực cũng cho phép áp dụng các trường hợp ngoại lệ¹. Nghĩa là một nước có thể sử dụng các ngoại lệ của MFN để dành đối xử MFN cho một hoặc một số nước thay vì toàn bộ các nước thành viên của hiệp định. Mục tiêu cuối cùng của việc áp dụng các ngoại lệ MFN này là làm giảm sức cạnh tranh của hàng hóa xuất khẩu từ các nước không được hưởng đối xử MFN.

Thực tế cho thấy đã có nhiều trường hợp trong đó một nước quy định dành MFN cho một nước khác chỉ khi một số điều kiện không liên quan đến thương mại được đáp ứng. Ví dụ điển hình là trường hợp Quốc hội Hoa Kỳ

¹ Xem Phụ lục I

thông qua *Luật Jackson-Vanik* sửa đổi Luật Thương mại 1974 hạn chế việc dành MFN cho các nước cho các nước có nền kinh tế phi thị trường nếu các nước này từ chối quyền di cư đối với công dân của họ, đánh thuế di cư cao hơn mức thuế danh nghĩa, và áp dụng mức thu cao hơn mức danh nghĩa đối với ai muốn di cư. Động cơ đưa ra Luật Jackson-Vanik ban đầu nhằm vào Liên xô cũ, cho đến nay nó vẫn còn hiệu lực và đã được sử dụng trong quan hệ thương mại giữa Hoa Kỳ với Trung Quốc, Việt Nam, Rumani, Mông cổ... Việc Hoa Kỳ từ chối không cho các nước nói trên hưởng MFN có nghĩa là hàng hoá của các nước đó sẽ bị Hoa Kỳ áp dụng thuế suất cao theo *Luật Smoot-Hawley*². Điều này sẽ làm giảm đáng kể sức cạnh tranh của hàng hóa xuất khẩu của các nước đó trên thị trường Hoa Kỳ.

Một ngoại lệ MFN khác được các nước sử dụng khá phổ biến là ngoại lệ về các thoả thuận thương mại “khu vực” mà gần đây thường được gọi đó là “chủ nghĩa khu vực” (regionalism) và thậm chí một số trường hợp còn gọi là “chủ nghĩa song phương” (bilateralism). Do GATT thừa nhận sự tồn tại của các thoả thuận thương mại khu vực như một ngoại lệ của MFN nên trong 4 thập kỷ từ 1950 đến 1990 có 75 thoả thuận thương mại khu vực được hình thành và riêng thập kỷ 1990 đến 2000 đã có tới 82 thoả thuận như vậy ra đời³. Tuy nhiên, có tới hơn 100 kiểu “thoả thuận thương mại khu vực” chỉ mang danh nghĩa vì chỉ có một số hàng hoá được đưa vào diện thực hiện. Do đó, nghĩa vụ MFN đang bị đe dọa nghiêm trọng và WTO đã buộc phải thành lập một Ủy ban để rà soát và kiểm tra các thoả thuận thương mại khu vực này nhưng cho đến nay, các thoả thuận thương mại khu vực và song phương có

² *Luật thuế Smoot-Hawley* là Luật thuế quan Hoa Kỳ năm 1930 được thông qua vào thời kỳ đầu của cuộc Đại khủng hoảng, luật này đã tăng thuế quan đến mức cao nhất trong lịch sử Hoa Kỳ. Mức thuế được ghi trong Luật này, như mức thuế quy định trước đó - Luật thuế quan năm 1909 quy định, là cố định và không thể giảm khi đàm phán. Luật này được sửa đổi năm 1934 bằng *Luật về các Hiệp định Thương mại có đi có lại*. Luật này đưa ra Chương trình các Hiệp định thương mại có đi có lại cho phép việc đàm phán giảm thuế. ảnh hưởng gây ra cho thương mại quốc tế của thuế Smoot-Hawley hiện nay còn đang được tranh cãi. Có ý kiến cho rằng đó là một trong những nguyên nhân chủ yếu làm khủng hoảng trầm trọng hơn, như đã được ghi nhận trong lịch sử kinh tế, đối với nền kinh tế Hoa Kỳ, điều đó có thể là do đánh giá sai ảnh hưởng của mức thuế suất cao. Vào thời điểm đó, nhập khẩu của Hoa Kỳ chỉ chiếm khoảng 6% của tổng sản phẩm quốc dân. Trong mọi trường hợp, ảnh hưởng của thuế quan gây ra trong nước không cảm nhận được cho đến khi suy thoái đã trở nên trầm trọng. Các nước coi Hoa Kỳ là thị trường chính bị ảnh hưởng nặng nề bởi mức thuế cao. Dù ảnh hưởng của Luật này tới thương mại như thế nào đi chăng nữa, nó thể hiện xu hướng theo đuổi chính sách *ăn xin nước ngoài* (Beggar-thy-neighbour policies: hay còn gọi là *Chính sách lợi mình hại người*) của các nước trong thời gian chiến tranh. Mức thuế suất Smoot-Hawley vẫn còn có hiệu lực và được áp dụng cho các sản phẩm từ các nước không được hưởng MFN của Hoa Kỳ trong đó có Việt Nam.

³ Báo cáo của AFTA-CER FTA Task force CER năm 2000.

chiều hướng ngày càng tăng lên. Ngày nay khoảng 50% tổng giao dịch thương mại toàn cầu được tiến hành thông qua các thoả thuận thương mại khu vực⁴.

Ngoài các biện pháp trên các nước cũng có thể sử dụng các biện pháp như chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ hoặc các biện pháp trả đũa theo quy định về giải quyết tranh chấp... như những ngoại lệ của MFN. Trong trường hợp này, các nước có thể vẫn dành đối xử MFN cho tất cả các thành viên của Hiệp định, tuy nhiên sẽ áp dụng thuế nhập khẩu bổ sung dưới dạng thuế chống bán phá giá, thuế chống trợ cấp hay tự vệ hoặc các biện pháp trừng phạt phù hợp đối với hàng hóa nhập khẩu từ một hoặc một số nước nhất định. Phần sau của Đề án sẽ phân tích kỹ hơn về thực trạng áp dụng các biện pháp này.

Như vậy, có thể nói các trường hợp ngoại lệ của MFN đã được các nước tận dụng triệt để để phục vụ cho mục tiêu làm giảm sức cạnh tranh của hàng hóa nhập khẩu từ một hoặc một số nước và bảo vệ ngành sản xuất hàng hóa tương tự ở trong nước. Tuy nhiên, cũng cần lưu ý là các quy định không cho hưởng MFN ngày nay đã trở nên ít phổ biến hơn và thường chỉ áp dụng vì những lý do chính trị hơn là kinh tế.

b. Thực tiễn áp dụng nghĩa vụ NT

Nghĩa vụ NT cũng là nghĩa vụ “ngăn chặn”, tức là các nước bị ngăn chặn không được xây dựng, ban hành hay duy trì các quy định tạo nên sự phân biệt đối xử giữa hàng hoá trong nước với hàng hoá nhập khẩu. Vì tính chất “ngăn chặn” của nghĩa vụ này nên cũng như với MFN, NT hầu như không được quy định trong các văn bản pháp luật của các nước.

Các nước đều phải áp dụng đầy đủ các nghĩa vụ NT theo yêu cầu của GATT. Các vi phạm liên quan đến NT thường bị phát hiện nhanh chóng và là nguyên nhân gây ra các vụ kiện tại Cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO. Chỉ có một ngoại lệ duy nhất mà các nước được áp dụng và thường hay được áp dụng là các khoản trợ cấp trực tiếp thanh toán cho nhà sản xuất nội địa. Theo Điều III.8 (b) của GATT thì việc thực hiện nghĩa vụ NT “*sẽ không ngăn cản việc chi trả các khoản trợ cấp chỉ dành cho các nhà sản xuất nội địa, kể cả các khoản trợ cấp dành cho các nhà sản xuất nội địa có có xuất xứ từ các*

⁴ Báo cáo của AFTA-CER FTA Task force CER năm 2000.

khoản thu thuế nội địa áp dụng phù hợp với điều này (Điều III) và các khoản trợ cấp thực hiện thông qua việc chính phủ mua các sản phẩm nội địa”.

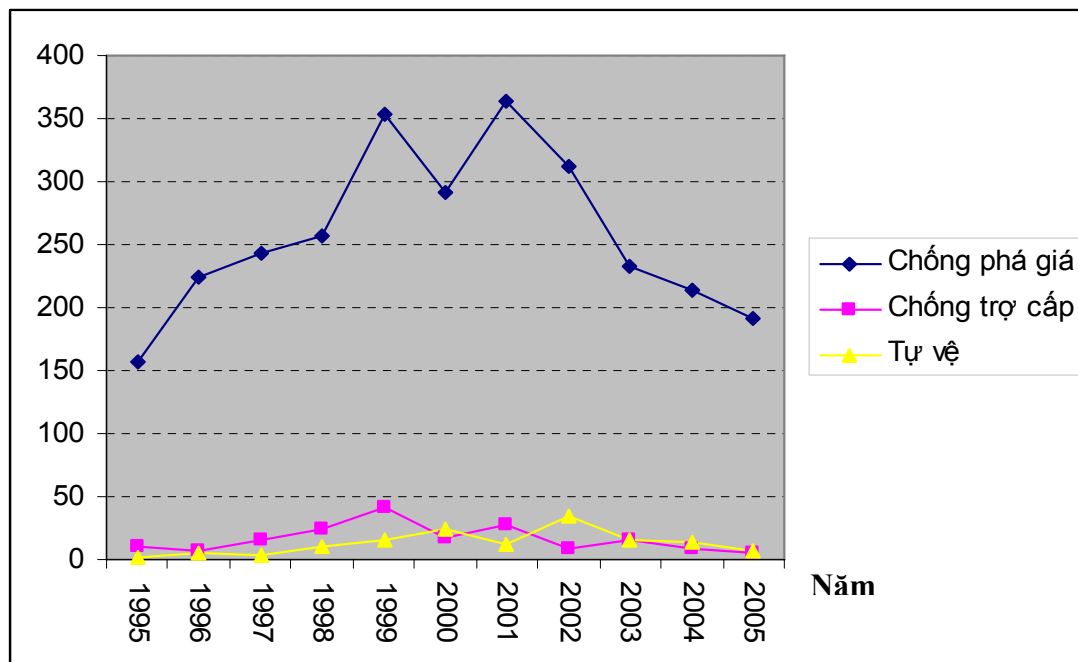
2.1.2. Thực tiễn áp dụng các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ trong khuôn khổ WTO

Thống kê về các vụ kiện về các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ giai đoạn 1995 – 2005

	'95	'96	'97	'98	'99	'00	'01	'02	'03	'04	'05	Tổng
Chống phá giá	157	225	243	257	354	292	364	312	232	213	191	2840
Chống trợ cấp	10	7	16	25	41	18	27	9	15	8	6	182
Tự vệ	2	5	3	10	15	25	12	34	15	14	7	142

Nguồn: Ban thư ký WTO

Thực trạng áp dụng biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ giai đoạn 1995 – 2005



Nguồn: Ban thư ký WTO

a. Thực tiễn áp dụng biện pháp chống bán phá giá

Thuế chống bán phá giá được áp dụng lần đầu tiên ở Canada vào năm 1904 và ngày càng được phổ biến rộng rãi không những ở các nước phát triển như Mỹ, Canada, EU, Úc mà cả các nước đang phát triển như Brazil, Argentina, Mexico, Trung Quốc, Ấn Độ... Xét trên góc độ pháp lý, biện pháp chống bán phá giá là công cụ bảo vệ ngành sản xuất trong nước (của nước nhập khẩu) hợp pháp, chống lại hành vi thương mại không lành mạnh được thừa nhận rộng rãi trong thương mại quốc tế. Trên thực tế, đặc biệt khi hàng rào thuế quan dần dần được dỡ bỏ, các nước có xu hướng sử dụng biện pháp chống bán phá giá như một công cụ bảo hộ cho ngành sản xuất trong nước.

Theo tổng kết của WTO, từ năm 1995 đến năm 2005 các nước thành viên của WTO đã tiến hành 2840 cuộc điều tra về chống bán phá giá trong đó 1804 cuộc điều tra đã đi đến kết luận là có bán phá giá và bị áp thuế chống bán phá giá. Điều này thể hiện một thực tế là 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. Mặt khác, biểu đồ minh họa Bảng 1 cho thấy, ngoại trừ trường hợp của năm 2000, số lượng các vụ điều tra chống bán phá giá mà các nước tiến hành có xu hướng gia tăng đều từ 1995 – 2001 với số vụ kiện kỷ lục là 364 vụ/năm của năm 2001. Kể từ 2001, số lượng các vụ kiện chống bán phá giá thể hiện chiều hướng giảm dần, và đến năm 2005 chỉ còn 258 vụ/năm. Theo báo cáo gần đây của WTO, số lượng các vụ kiện cũng như số lượng các biện pháp chống bán phá giá trong giai đoạn sau 01/07/2004 có chiều hướng giảm đáng kể so thời kỳ trước đó⁵.

Xem xét số liệu về các nước khởi kiện có thể thấy đứng đầu danh sách là Ấn Độ, Hoa Kỳ và EU, tiếp đến là các nước Ác-hen-ti-na, Nam Phi, Úc... Đáng chú ý là 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 sử dụng nhiều bởi các nước đang phát triển. Chống bán phá giá không còn là “vũ khí bảo hộ” của một vài nước phát triển truyền thống như Hoa Kỳ, EU, Canada, Úc, Newzealand mà còn được sử dụng bởi nhiều nước đang phát triển mới như Ấn Độ, Argentina, Brazil, Hàn Quốc, Mexico và Nam Phi. Các nước đang phát triển đã ngày càng tăng tỷ trọng sử dụng công cụ này và thay thế dần vị trí của các nước sử dụng công cụ chống bán phá giá truyền thống.

⁵ Xem: http://www.wto.org/english/news_e/pres05_e/pr406_e.htm

b. Thực tiễn áp dụng các biện pháp chống trợ cấp

Theo số liệu của WTO, trong giai đoạn từ năm 1995 đến năm 2005 chỉ có 182 cuộc điều tra áp dụng biện pháp chống trợ cấp. Năm 1999 là năm có số cuộc điều tra lớn nhất (41 vụ). Các cuộc điều tra chống trợ cấp có mức tăng nhẹ trong năm 2003 (15 vụ) so với mức tương đối thấp của năm 2002 (9 vụ) tuy nhiên ngay sau đó giảm dần tới 6 vụ năm 2005. Mức bình quân cho cả giai đoạn 1995-2003 là khoảng 17 cuộc điều tra mỗi năm. Theo số liệu tại Bảng 1, có thể thấy số cuộc điều tra giai đoạn sau năm 2002 luôn nằm dưới mức bình quân của cả giai đoạn và có xu hướng giảm dần. Xu hướng này có thể do chính đặc thù của việc điều tra chống trợ cấp tạo ra.

Trên thực tế, các cuộc điều tra áp dụng biện pháp chống trợ cấp được coi là nhạy cảm về mặt chính trị chính bởi nó liên quan và tác động trực tiếp tới Chính phủ nước bị kiện. Thêm vào đó phương pháp tính toán trợ cấp là ít chắc chắn hơn tính toán phá giá và chính vì điều này các nước lần đầu tiên sử dụng biện pháp chống trợ cấp để bị lộ điểm yếu hơn nếu họ sao chép các phương pháp tính toán trong bán phá giá. Do tính chất phức tạp và mang nặng tính chính trị của một vụ điều tra áp dụng biện pháp chống trợ cấp, thông thường các nước tiến hành điều tra chống bán phá giá thay cho điều tra chống trợ cấp. So với công cụ chống bán phá giá, thuế chống trợ cấp được áp dụng hạn chế hơn nhiều.

c. Thực tiễn áp dụng biện pháp tự vệ

Theo tổng kết của WTO, từ năm 1995 đến năm 2005, các nước thành viên của WTO đã tiến hành 142 cuộc điều tra áp dụng biện pháp tự vệ, trong đó cao nhất là năm 2002 (34 vụ).

Trên thực tế không phải các nước áp dụng biện pháp chống bán phá giá nhiều là các nước áp dụng biện pháp tự vệ nhiều. Trong năm 2003 (có 15 vụ) thì Ecuador chiếm 04 vụ, Phillipines (03 vụ), Hungary (02 vụ), Bulgaria (01), EC (01 vụ) Estonia (01 vụ), Ấn Độ (01 vụ), Moldova (01 vụ), Ba Lan (01 vụ). Năm 2003, hầu hết các nước sử dụng biện pháp tự vệ là 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. Đồng thời nó cũng cho thấy khả năng có sự xáo trộn trong việc sử dụng các biện pháp đảm bảo công bằng trong thương mại quốc tế trong tương lai.

Trong năm 2003, Châu Âu tiến hành một cuộc điều tra áp dụng biện pháp tự vệ đối với Trung Quốc. Điều này rất đáng chú ý bởi vì đây là lần đầu tiên Châu Âu tiến hành một vụ điều tra tự vệ ngoài biện pháp tự vệ đối với mặt hàng thép mà trước đây được xem như là một trường hợp duy nhất. Điều này cho thấy quan điểm gắn việc áp dụng biện pháp tự vệ với các yếu tố nhạy cảm về chính trị của Ủy ban Châu Âu cũng như của các nước thành viên Châu Âu đã thay đổi. Như vậy, quan niệm chỉ sử dụng biện pháp tự vệ trong các trường hợp rất đặc biệt có đã có chiều hướng thay đổi. Cùng với các biện pháp chống bán phá giá, khi hạn ngạch theo Hiệp định đa sợi được huỷ bỏ thì xu hướng áp dụng biện pháp tự vệ đối với mặt hàng dệt may có thể tăng lên.

2.2. Sự cần thiết phải áp dụng biện pháp phòng vệ chính đáng đối với hàng hoá sản xuất trong nước

2.2.1. MFN và NT

Thực hiện mục tiêu hội nhập kinh tế khu vực và thế giới, việc tuân thủ các nguyên tắc cơ bản của hệ thống kinh tế quốc tế về MFN và NT là một yêu cầu tất yếu. Đó là một trong những nguyên tắc cơ bản giúp cho việc hình thành hệ thống thương mại toàn cầu. Lịch sử hoạt động phong phú của các thể chế kinh tế quốc tế, khu vực cũng như toàn cầu đã chứng minh rằng các nguyên tắc này là không thể thiếu được để đảm bảo sự phát triển của thương mại quốc tế. Điều đó cũng có nghĩa là các bên muốn tham gia cộng đồng thương mại quốc tế sẽ phải tuân thủ nghiêm ngặt các nguyên tắc cơ bản, như các thành viên cũ đã và đang thực hiện.

Để phát huy cao nhất tác dụng của việc dành MFN và NT thì yếu tố trong nước cần phải gắn với yếu tố nước ngoài. Khi áp dụng MFN và NT cần đáp ứng yêu cầu cơ bản về bình đẳng, tự do cạnh tranh với các bên tham gia và phải phù hợp với các chuẩn mực trong thương mại quốc tế. Điều đáng lưu ý ở đây là cùng với việc áp dụng MFN và NT, sức ép cạnh tranh do luồng hàng hóa nhập khẩu gây ra đối với ngành sản xuất trong nước chắc chắn sẽ gia tăng. Thực tiễn trong thương mại quốc tế cho thấy, nguy cơ chịu thiệt hại của ngành sản xuất trong nước sau khi thực hiện các cam kết MFN và NT là rất cao. Chính vì vậy, song song với việc cam kết và thực hiện các cam kết MFT và NT, cần cân nhắc sử dụng triệt để các trường hợp ngoại lệ của MFN để giảm thiểu thiệt hại hoặc đe dọa gây thiệt hại mà luồng hàng hóa nhập khẩu có thể gây ra cho ngành sản xuất trong nước.

2.2.2. Các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ

a. Chống bán phá giá

Thực tiễn thương mại quốc tế cho thấy các biện pháp chống bán phá giá là một trong những công cụ hiệu quả để bảo vệ quyền lợi chính đáng của các nhà sản xuất trong nước. Hiệp định Chống bán phá giá của WTO thừa nhận các biện pháp chống bán phá giá là một công cụ hỗ trợ các nhà sản xuất trong nước khi có hành vi bán phá giá hàng hoá nhập khẩu và hành vi đó gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước. Tuy nhiên, để tránh việc lạm dụng các biện pháp chống bán phá giá, việc áp dụng các biện pháp chống bán phá giá cũng cần tuân thủ các nguyên tắc, thủ tục và trình tự chung được quốc tế thừa nhận, đặc biệt là phù hợp với các quy định của WTO. WTO khuyến nghị các nước thành viên và kể cả các nước chưa là thành viên của WTO, ban hành văn bản pháp luật điều chỉnh việc áp dụng các biện pháp chống bán phá giá với nội dung phù hợp với quy định của WTO.

Như đã thống kê ở phần trên, từ năm 1995 đến năm 2005 các nước thành viên của WTO đã tiến hành 2840 cuộc điều tra chống bán phá giá. Mặt khác, số lượng các cuộc điều tra chống bán phá giá có xu hướng gia tăng và chỉ mới giảm nhẹ trong những năm gần đây. Một xu hướng đáng lưu ý là công cụ bán phá giá đã và đang được nhiều quốc gia phát triển sử dụng như Ấn Độ, Argentina, Braxin, Hàn Quốc, Mexico và Nam Phi... Các nước đang phát triển đang dần thế chỗ các nước sử dụng công cụ chống bán phá giá truyền thống như Hoa Kỳ, EU, Canada, Úc, Newzealand. Trong số các vụ kiện chống bán phá giá, có hơn tới hơn 50% số vụ là do các nước đang phát triển tiến hành. Điều này đã phần nào nói lên nhu cầu bảo vệ của các ngành sản xuất tại các nước đang phát triển.

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế hiện nay, việc triển khai Pháp lệnh chống bán phá giá có ý nghĩa cực kỳ quan trọng đối với mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội. Khi hàng rào thuế quan dần dần được cắt giảm theo lộ trình mở cửa thị trường, luồng hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam sẽ có nhiều lợi thế cạnh tranh hơn. Mặt khác, nhiều tập đoàn đa quốc gia với sức mạnh tài chính của mình có thể thực hiện hành vi thương mại không công bằng nhằm thâm nhập và chiếm lĩnh thị trường. Vì vậy, công cụ chống bán phá giá khi được tận dụng một cách hợp lý, phù hợp với các quy định của các hiệp định

mà Việt Nam ký kết hoặc tham gia sẽ giúp hạn chế được thiệt hại đáng kể hoặc đe dọa gây thiệt hại đáng kể mà luồng hàng hóa nhập khẩu bị bán phá giá gây ra cho ngành sản xuất trong nước. Điều này đặc biệt có ý nghĩa đối với các ngành sản xuất với xuất phát điểm thấp. Tất nhiên, khi sử dụng công cụ chống bán phá giá, cần cân nhắc kỹ lưỡng tính hai mặt của nó.

b. Chống trợ cấp

Như đã phân tích ở trên, so với các công cụ bảo vệ trong thương mại khác như thuế chống bán phá giá và biện pháp tự vệ, thuế chống trợ cấp được áp dụng hạn chế hơn. Cùng với sự ra đời của WTO, Hiệp định SCM chính thức có hiệu lực đối với tất cả các nước thành viên WTO. Do Hiệp định đưa ra các tiêu chuẩn rất nghiêm ngặt và chi tiết cho việc áp dụng thuế chống trợ cấp nên các nước khó tùy tiện áp dụng thuế chống trợ cấp như trước. Đồng thời, các cam kết cắt giảm trợ cấp xuất khẩu và hỗ trợ trong nước đối với các mặt hàng nông sản theo quy định của Hiệp định Nông nghiệp cũng góp phần hạn chế ý định và khả năng áp dụng thuế chống trợ cấp đối với các mặt hàng nhạy cảm này. Cùng với những lý do chính trị khác, thuế chống trợ cấp gần như ít được các nước thành viên áp dụng.

Tuy nhiên, điều đó không có nghĩa là các nước không hề áp dụng các biện pháp chống trợ cấp. Thực tế cho thấy, sau khi WTO ra đời, từ năm 1995 đến năm 2005, các nước thành viên đã tiến hành 182 cuộc điều tra áp dụng biện pháp chống trợ cấp. Điều này xuất phát từ một thực tế là các nước, dù ít hay nhiều, đều có các chính sách trợ cấp đối với ngành sản xuất trong nước, đặc biệt là trong lĩnh vực sản xuất nông nghiệp. Các chương trình trợ cấp không chỉ được các quốc gia phát triển như EU, Hoa Kỳ, Canada... áp dụng mà còn tương đối phổ biến ở các quốc gia phát triển.

Theo tinh thần của Hiệp định SCM, khi các chương trình trợ cấp của một nước có liên quan trực tiếp hoặc gián tiếp tới hàng hóa xuất khẩu và việc trợ cấp đó gây thiệt hại hoặc đe dọa gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất hàng hóa tương tự của nước nhập khẩu, nước nhập khẩu đó có thể áp dụng các biện pháp đối kháng để chống lại ảnh hưởng bóp méo thương mại của các chương trình trợ cấp. Như vậy, cùng với biện pháp chống bán phá giá, biện pháp chống trợ cấp được WTO công nhận là một trong những công cụ hợp

pháp để bảo vệ ngành sản xuất trong nước chống lại ảnh hưởng tiêu cực của các chương trình trợ cấp.

Trong điều kiện của Việt Nam, việc triển khai Pháp lệnh chống trợ cấp là tương đối khó khăn do tính nhạy cảm về mặt chính trị và tính chất phức tạp về kỹ thuật của một cuộc điều tra chống trợ cấp. Tuy nhiên, để phục vụ tốt cho mục tiêu bảo vệ ngành sản xuất trong nước, các khâu chuẩn bị triển khai Pháp lệnh này cũng cần được chú trọng. Biện pháp thuế đối kháng cần được chuẩn bị sẵn sàng để ngành sản xuất hàng hóa chịu ảnh hưởng trong nước có thể lựa chọn và sử dụng như một công cụ thay thế cho công cụ chống bán phá giá một cách phù hợp và trong trường hợp cần thiết.

c. Tự vệ

So với biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp, biện pháp tự vệ có nhiều điểm ưu việt xét trên góc độ bảo vệ. *Thứ nhất*, biện pháp tự vệ có thể được áp dụng ngay cả khi các nhà xuất khẩu không thực hiện bán phá giá cũng như hàng hóa nhập khẩu không được Chính phủ nước ngoài trợ cấp. *Thứ hai*, yêu cầu về thủ tục cũng như nội dung điều tra là tương đối nhẹ hơn so với các đòi hỏi chi tiết trong áp dụng biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp. Thay vì phải thu thập số liệu và bằng chứng chứng minh việc bán phá giá hoặc trợ cấp, thiệt hại và mối quan hệ nhân quả giữa hai yếu tố này, pháp luật về tự vệ nói chung chỉ yêu cầu cơ quan điều tra phải chứng minh tình trạng thiệt hại nghiêm trọng của ngành sản xuất hàng hóa tương tự hoặc cạnh tranh trực tiếp trong nước xuất phát từ việc gia tăng bất thường của luồng hàng hóa nhập khẩu. *Thứ ba*, khi sử dụng, phạm vi áp dụng của biện pháp tự vệ là rộng hơn rất nhiều so với hai biện pháp trong bộ ba các biện pháp bảo đảm thương mại công bằng. Nếu như biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp được áp dụng theo từng nước và từng nhà xuất khẩu thì biện pháp tự vệ có thể được áp dụng rộng rãi đối với hàng hóa nhập khẩu tương tự bất kể nguồn gốc xuất xứ.

Chính vì những ưu điểm này, biện pháp tự vệ đang trở thành một chính sách hấp dẫn đối với các nước đang phát triển. Đối với Việt Nam, việc ban hành và thực thi luật pháp về tự vệ là rất cần thiết. Nó cho phép Việt Nam trì hoãn các cam kết mở cửa thị trường trong một giai đoạn nhất định để ngành sản xuất nội địa kịp thời thực hiện các điều chỉnh nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của hàng hóa sản xuất trong nước. Nói cách khác, việc ban hành và

thực thi luật pháp về tự vệ trong nhập khẩu hàng hóa có thể được so sánh như việc lắp một hệ thống “van an toàn”, cho phép đóng - mở khi cần thiết để đảm bảo sự vận hành an toàn của toàn bộ hệ thống. Trong phần III, Đề án sẽ tiếp tục làm rõ nội dung này.

III. Một số yếu tố có thể ảnh hưởng tới các ngành sản xuất trong nước

3.1. Mở cửa thị trường theo các cam kết quốc tế

Trong hai thập kỷ qua, đặc biệt là trong những năm gần đây, các nước cũng như các khu vực đã và đang tích cực đàm phán mở cửa thị trường, mở rộng hợp tác kinh tế quốc tế. Nhiều Hiệp định thương mại nói chung và các hiệp định thành lập khu vực thương mại tự do (FTA) song phương và đa phương đã được ký kết và triển khai. Ngay trong khối ASEAN, các nước thành viên cũng đang đẩy nhanh nhịp độ thiết lập FTA với các nền kinh tế bên ngoài khu vực như Trung Quốc, Ấn Độ, Nhật Bản và Mỹ. Đối với Việt Nam, tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế đang từng bước đi vào chiều sâu. Bên cạnh việc tiếp tục các hoạt động hợp tác kinh tế khối ASEAN và ASEAN mở rộng, Việt Nam đang đẩy nhanh tiến trình đàm phán gia nhập WTO để mở rộng phạm vi hợp tác kinh tế quốc tế.

Cùng với việc ký kết các hiệp định thương mại, các hiệp định hợp tác kinh tế, thị trường Việt Nam cũng đang được mở rộng hơn cho luồng hàng hóa nhập khẩu. Các hàng rào bảo hộ truyền thống đã và đang được cắt giảm một cách đáng kể. Trong khuôn khổ CEPT/AFTA, các dòng thuế tham gia CEPT của Việt Nam đã đạt mức 0-5% từ 1/1/2006 (trừ 131 dòng thuế nằm trong danh mục loại trừ hoàn toàn và 51 dòng thuế thuộc danh mục nhạy cảm là các mặt hàng nông sản chưa qua chế biến); các biện pháp phi thuế quan như quota, giấy phép cũng được loại bỏ cho các mặt hàng có mức thuế suất 0-5%... Như vậy, Trong khuôn khổ CEPT/AFTA, từ 1/1/2006, Việt Nam đã phải thực hiện đầy đủ các cam kết mở cửa thị trường cho hầu hết các mặt hàng được sản xuất từ khối nước ASEAN.

Thêm vào đó, Việt Nam đang thực hiện chương trình đẩy nhanh hội nhập 11 lĩnh vực ưu tiên, trong đó có 9 nhóm ngành, gồm nông sản, thủy sản, dệt may, ô tô, điện tử, cao su, đồ gỗ, công nghệ thông tin, y tế. Lộ trình bao

gồm các biện pháp áp dụng chung và các biện pháp áp dụng riêng cho từng ngành cụ thể. Trong đó, biện pháp liên quan tới cam kết mở cửa thị trường là việc đẩy nhanh thời gian tự do hóa thuế quan sớm 3 năm so với cam kết CEPT/AFTA. Như vậy, với các sản phẩm thuộc 9 ngành hàng (không kể 15% số sản phẩm nhạy cảm), thời hạn tự do hóa thuế quan (với mức thuế suất 0%) là 2007 đối với các nước ASEAN - 6 và 2010 đối với các nước thành viên mới. Tuy nhiên, các nước vẫn được duy trì danh mục nhạy cảm. Danh mục loại trừ của Việt Nam tập trung vào các ngành có nhu cầu bảo hộ cao như ô tô, dệt may, sản phẩm công nghệ thông tin. Nhìn chung, danh mục loại trừ của các nước cũng có xu hướng tập trung vào một số ngành như tương tự như của Việt Nam. Như vậy, các ngành: nông sản (một số ít mặt hàng như ngô, sắn,...); thủy sản và đồ gỗ là có khả năng được thực hiện đẩy nhanh tự do hóa một cách toàn diện hơn.

Ngoài ra, chương trình thu hoạch sớm (EHP) để thực hiện KVMDTD ASEAN - Trung Quốc, đã có hiệu lực từ 1/1/2004, theo đó kim ngạch nhập khẩu từ Trung quốc liên tục tăng từ 2004. Từ 1/1/2005 việc cắt giảm thuế quan để thực hiện khu vực mậu dịch tự do ASEAN- Trung quốc cũng bắt đầu có hiệu lực. Mặc dù lộ trình cắt giảm thuế của nước ta chậm hơn và mức độ cắt giảm ít hơn Trung Quốc nhưng với những cam kết cắt giảm thuế quan thì khả năng hàng hoá của Trung Quốc thâm nhập thị trường Việt nam là lớn, nhất là trong bối cảnh vốn dĩ hàng hoá Trung Quốc sẵn có lợi thế cạnh tranh về giá cả so với mặt hàng cùng loại của Việt Nam. Một điểm hết sức lưu ý là cơ cấu mặt hàng xuất khẩu của các nước ASEAN có nhiều nét tương đồng với các mặt hàng sản xuất trong nước của Việt Nam như mặt hàng công nghiệp chế biến, đồ điện gia dụng và thực phẩm chế biến... Vì vậy, ngành sản xuất hàng nhóm mặt hàng này của Việt Nam sẽ là nhóm ngành chịu nhiều sức ép cạnh tranh từ luồng hàng hóa nhập khẩu.

Trong khuôn khổ đàm phán gia nhập WTO, Việt Nam cũng đã đạt được những bước tiến dài đáng khích lệ. Với việc ký kết hiệp định song phương với Hoa Kỳ, có thể nói tiến trình gia nhập WTO của Việt Nam đã được rút ngắn một cách đáng kể. Tất nhiên, việc gia nhập WTO một mặt sẽ tạo điều kiện thuận lợi để phát triển kinh tế, mặt khác sẽ gây không ít khó khăn cho nhiều ngành sản xuất trong nước. Thị trường của Việt Nam một lần nữa sẽ được mở rộng hơn sau khi gia nhập WTO, đặc biệt là khi vòng đàm phán DOHA kết thúc. Vì vậy, ngành sản xuất trong nước cần chuẩn bị sẵn sàng để đối mặt với

sức cạnh tranh của hàng hóa nhập khẩu, nhất là từ các nước trong khối ASEAN, Trung Quốc, Ấn Độ, Hàn Quốc và Đài Loan.

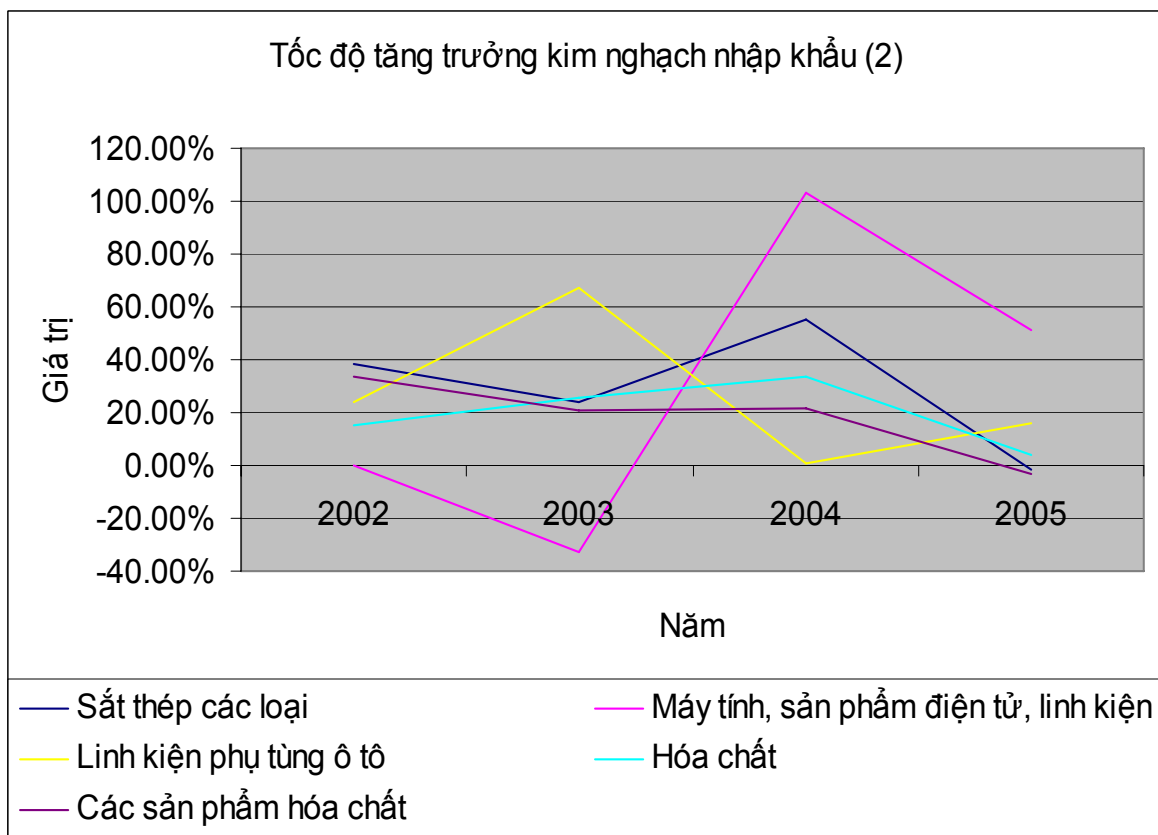
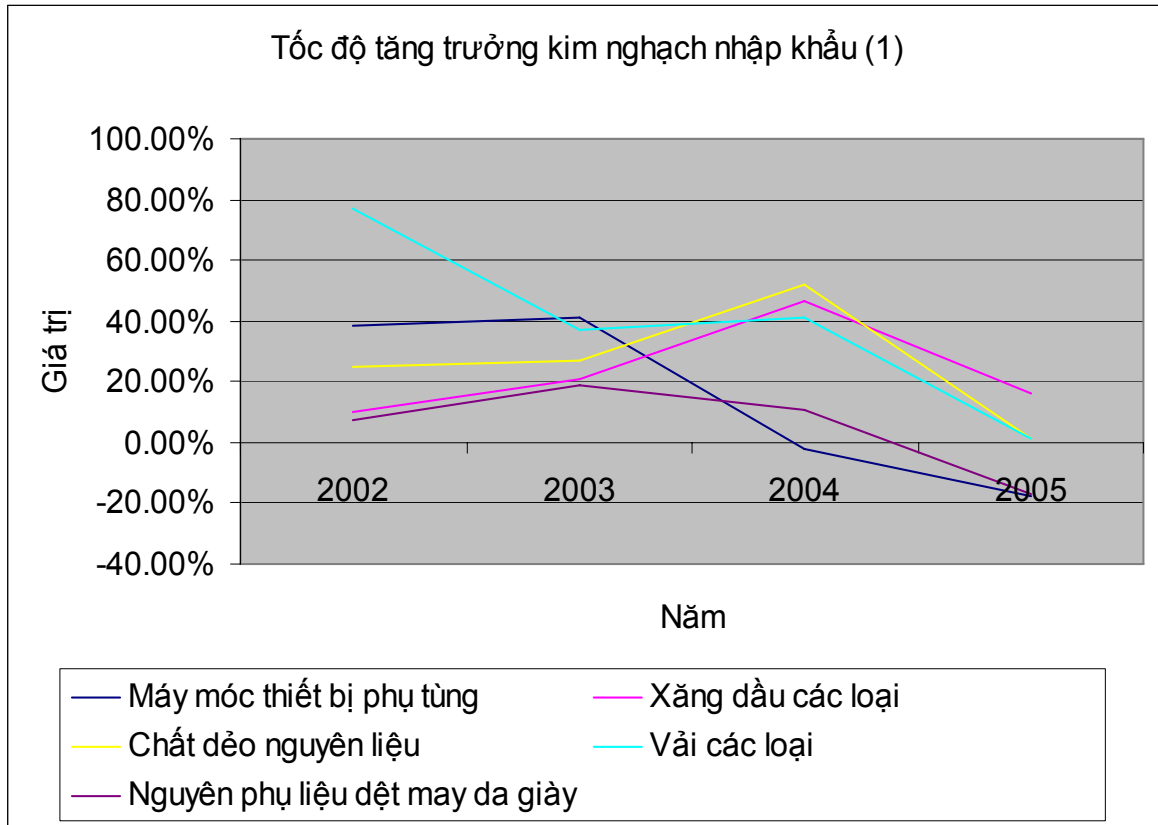
3.2. Một số nhận định về tăng trưởng nhập khẩu từ 2002 - 2005

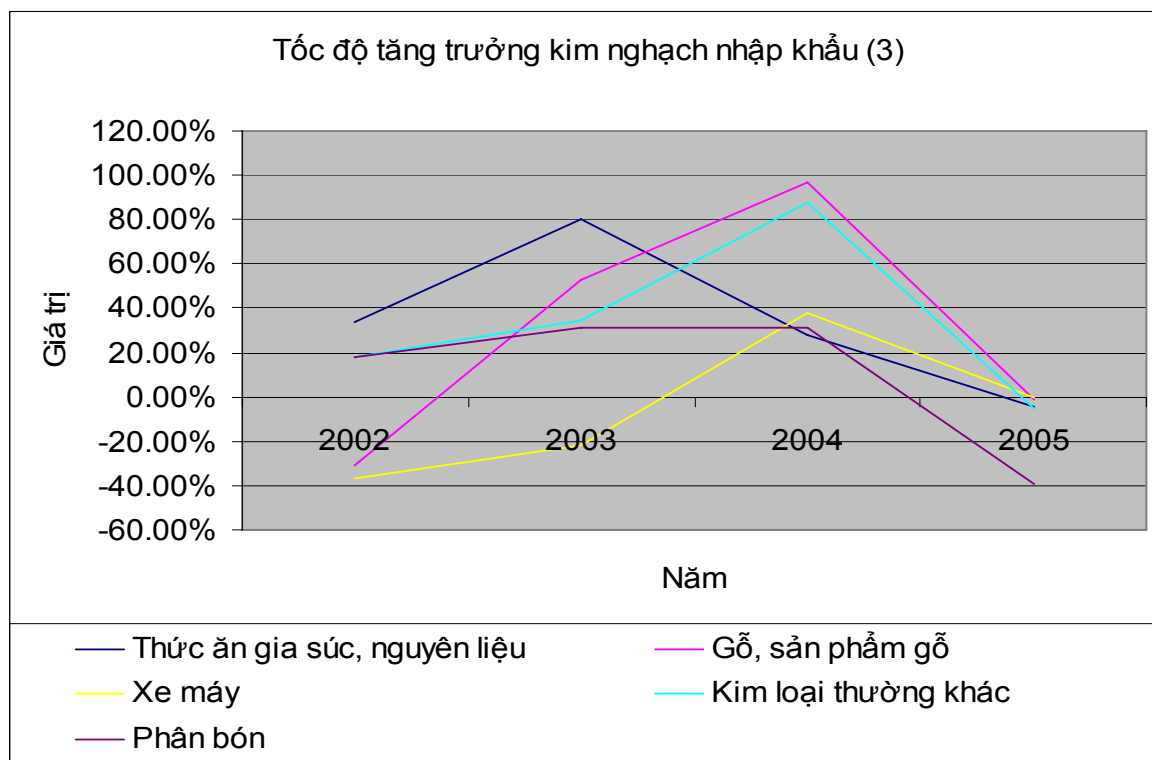
- Trong 15 mặt hàng có kim ngạch nhập khẩu lớn nhất trong thời kỳ 2002-2005, hầu hết đều là các mặt hàng nguyên, phụ liệu là đầu vào phục vụ cho sản xuất trong nước mà các mặt hàng này hầu như trong nước đều chưa sản xuất được hoặc năng lực sản xuất chưa đủ cung cấp trên thị trường. Trong đó, cũng có một số sản phẩm của Việt Nam là sản phẩm cuối cùng nhưng năng lực sản xuất còn chưa đủ hoặc khả năng cạnh tranh kém, nếu xét về khía cạnh kinh tế thì việc nhập khẩu hàng hoá tương tự sẽ đem lại hiệu quả kinh tế cao hơn cho nhà nhập khẩu. Như vậy, đối với những mặt hàng này, có thể có những tác động không nhỏ đối với ngành sản xuất khi phải cạnh tranh với hàng hoá nhập khẩu cùng loại.

Kim ngạch nhập khẩu 15 mặt hàng chủ yếu trong thời kỳ 2002-2005

STT	Hàng hóa	2002	2003	2004	2005
1	Máy móc thiết bị phụ tùng	38.37%	41.30%	-2.06%	-17.84%
2	Xăng dầu các loại	10.37%	20.63%	46.89%	16.20%
3	Chất dẻo nguyên liệu	24.64%	27.26%	51.76%	0.97%
4	Vải các loại	77.31%	36.99%	41.20%	1.04%
5	Nguyên phụ liệu dệt may da giày	7.63%	18.87%	10.77%	-16.96%
6	Sắt thép các loại	38.30%	24.21%	55.24%	-1.84%
7	Máy tính, sản phẩm điện tử, linh kiện	-0.28%	-32.46%	103.21%	51.04%
8	Linh kiện phụ tùng ô tô	24.13%	67.51%	0.78%	15.83%
9	Hóa chất	15.28%	25.63%	33.95%	4.17%
10	Các sản phẩm hóa chất	33.51%	20.70%	21.31%	-3.36%
11	Thức ăn gia súc, nguyên liệu	33.41%	80.36%	28.06%	-4.55%
12	Gỗ, sản phẩm gỗ	-30.80%	52.82%	96.78%	-0.71%
13	Xe máy	-36.89%	-22.24%	37.57%	-0.57%
14	Kim loại thường khác	18.11%	34.84%	87.82%	-5.07%
15	Phân bón	18.14%	31.62%	31.12%	-39.33%

Tốc độ tăng trưởng kim ngạch nhập khẩu 15 mặt hàng chủ yếu thời kỳ 2002-2005





Nhìn vào các bảng số liệu nhập khẩu trên, có thể thấy 06 nhóm mặt hàng có tốc độ tăng trưởng đều đặn và cao trong thời kỳ 2002-2005, đó là nhóm máy tính, sản phẩm điện tử, linh kiện; linh kiện phụ tùng ô tô, hóa chất, gỗ và các sản phẩm gỗ, kim loại và mặt hàng xe máy. Đối với nhóm mặt hàng máy tính, sản phẩm điện tử và linh kiện, có thể thấy tốc độ tăng trưởng nhập khẩu là tương đối cao trong 2 năm 2004 - 2005, mặc dù trước đó năm 2002 - 2003 kim ngạch nhập khẩu đã thiên giảm một cách đáng kể. Nhóm hàng linh kiện phụ tùng ô-tô liên tục tăng trưởng, tuy nhiên với tốc độ bắt đầu sụt giảm trong hai năm 2004 và 2005. Nhóm ngành hoá chất tuy có xu hướng tăng kim ngạch nhập khẩu không cao so với các ngành khác nhưng tốc độ tăng trưởng nhập khẩu là khá đều đặn. Đối với các nhóm hàng gỗ và các sản phẩm gỗ, kim loại và xe máy, kim ngạch nhập khẩu tăng mạnh trong thời kỳ 2003-2004 sau đó giảm đáng kể vào năm 2005. Xu hướng này thể hiện khả năng đáp ứng nhu cầu tiêu dùng trong nước của các ngành sản xuất hàng hóa tương tự liên quan.

Có thể thấy rằng, với mục tiêu xây dựng ngành công nghiệp điện tử và công nghiệp ô-tô, việc khuyến khích các dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài tăng tỷ lệ nội địa hoá, thông qua đó từng bước xây dựng các ngành công nghiệp hỗ trợ, sản xuất linh kiện. Đây là ngành công nghiệp hết sức non trẻ và đang trong giai đoạn đầu của quá trình phát triển nên có nhiều khả năng bị cạnh tranh mạnh mẽ với những sản phẩm cùng loại được nhập khẩu vào Việt

Nam (chủ yếu là từ thị trường các nước ASEAN và Trung quốc). Theo CEPT/AFTA, tất cả các dòng thuế của các mặt hàng này phải cắt giảm về 0-5% từ 1/1/2006. Tuy nhiên, do cần bảo hộ ngành công nghiệp này, Việt Nam đã tạm thời hoãn cắt giảm 41 dòng thuế linh kiện phụ tùng xe máy, ô tô bán tải để có thêm thời gian bảo hộ. Như vậy, khi các dòng thuế này được cắt giảm theo cam kết của Việt Nam, ngành sản xuất hàng hóa tương tự trong nước sẽ rất có thể phải chịu sức ép cạnh tranh mạnh mẽ từ luồng hàng hóa nhập khẩu.

Bên cạnh đó, nhóm các mặt hàng quan trọng đối với nền kinh tế và cũng là một trong 15 mặt hàng luôn có kim ngạch nhập khẩu cao và có xu hướng tăng trưởng trong thời kỳ 2001- 2005, đó là sắt thép các loại và phân bón. Sắt thép và phân bón đều có mức độ tăng trưởng nhập khẩu cao trong thời kỳ 2001 - 2004. Mặt khác, theo đánh giá chung thép thuộc nhóm mặt hàng có tính cạnh tranh thấp; phân bón thuộc nhóm có khả năng cạnh tranh có điều kiện. Bản thân năng lực sản xuất của hai ngành công nghiệp này đều chưa đáp ứng đủ nhu cầu tiêu thụ nội địa nên nhu cầu nhập khẩu vẫn cao. Tuy nhiên, trong tương lai, khi quy mô, năng lực của ngành sản xuất trong nước được mở rộng và nâng cao thì nhu cầu bảo hộ cho ngành sản xuất non trẻ trong nước trong giai đoạn phát triển trước sự cạnh tranh của các mặt hàng nhập khẩu, chủ yếu là từ khối ASEAN, Trung Quốc và Hàn Quốc sẽ là một đòi hỏi cấp thiết.

Cùng với quá trình thực hiện các cam kết mở cửa thị trường để thúc đẩy tự do hoá thương mại, xu hướng gia tăng nhập khẩu các mặt hàng cùng loại với hàng hoá sản xuất trong nước là điều tất yếu. Bức tranh nhập khẩu trên đây cũng phần nào phản ánh xu hướng này. Hệ quả của việc tăng trưởng nhập khẩu là sức ép cạnh tranh đối với các nhà sản xuất hàng hóa tương tự trong nước. Kinh nghiệm của các nước cho thấy trong giai đoạn chuyển đổi, nhóm ngành có nguy cơ nhất thường tập trung vào ngành sản xuất các mặt hàng với hàm lượng chất xám thấp hơn. Vì vậy, các cơ quan quản lý sản xuất, các ngành sản xuất hàng hóa tương tự của nhóm ngành hàng này, đặc biệt là đối với các ngành hàng đã đề cập trên đây cần dự trù các kế hoạch ứng phó nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của hàng hóa trong nước trên thị trường nội địa và tận dụng các công cụ pháp lý để bảo vệ lợi ích hợp pháp của ngành mình trong trường hợp cần thiết.

IV. Thực tiễn triển khai pháp luật về các biện pháp phòng vệ chính đáng ở Việt Nam

4.1. Pháp lệnh của về MFN và NT

Tính đến cuối năm 2005, Việt Nam đã ký Hiệp định thương mại với 86 nước và vùng lãnh thổ, trong đó Việt Nam dành cho 77 đối tác Đối xử tối huệ quốc về thuế nhập khẩu (thực chất là thuế suất thuế nhập khẩu ưu đãi) trên cơ sở Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Thuế xuất khẩu, Thuế nhập khẩu và có 76 đối tác dành Đối xử Tối huệ quốc cho Việt Nam (trừ Mỹ).

Hầu hết các hiệp định song phương mà Việt Nam tham gia ký kết đều chỉ quy định chung là dành cho nhau MFN, một số hiệp định có quy định cụ thể hơn nhưng mức độ dành cho nhau MFN lại rất khác nhau. Cho tới nay, chỉ có Hiệp định Thương mại Việt-Mỹ quy định tương đối chi tiết về MFN và NT trên cơ sở tuân thủ chặt chẽ các quy định của WTO.

Ngoài ra, do đang phải nỗ lực đàm phán gia nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO), cho đến nay Việt Nam chưa thực hiện việc từ chối áp dụng đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia trong thương mại quốc tế.

4.2. Các Pháp lệnh về chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ

Công việc triển khai 03 pháp lệnh chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ⁶ gồm 03 mảng việc chính: hoàn thiện thể chế; Xây dựng bộ máy và năng lực thực hiện cho cơ quan điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ và tuyên truyền, phổ biến pháp luật về chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ. Một số các công việc liên quan đến thể chế đã được hoàn thành, đó là:

- Chính phủ đã ban hành Nghị định thành lập Cơ quan Quản lý cạnh tranh, gồm cả chức năng chống bán phá giá, trợ cấp và tự vệ;
- Thủ tướng Chính phủ đã bổ nhiệm Thủ trưởng cơ quan điều tra;
- Chính phủ đã ban hành Nghị định thành lập Hội đồng xử lý vụ việc chống bán phá giá, trợ cấp và tự vệ;
- Bộ Thương mại đã có công văn đề xuất danh sách thành viên Hội đồng xử lý vụ việc chống bán phá giá, trợ cấp và tự vệ;

⁶ Xem Phụ lục II

Bộ Thương mại (Cục Quản lý Cạnh tranh) đang tích cực triển khai một số các công việc có liên quan như xây dựng hệ thống mẫu văn bản, hồ sơ như Mẫu hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp CBPG; mẫu câu hỏi cho nhà sản xuất/nhà xuất khẩu và các đối tượng khác; Mẫu các quyết định và thông báo liên quan;... phục vụ công việc điều tra các vụ việc chống bán phá giá, trợ cấp và tự vệ.

Để có thể triển khai thực hiện 03 Pháp lệnh, việc xây dựng bộ máy và năng lực thực hiện cho cơ quan điều tra chống bán phá giá, trợ cấp và tự vệ là hết sức quan trọng và cần thiết. Vì vậy, Bộ Thương mại đang tạo mọi điều kiện và tích cực kiện toàn bộ máy tổ chức cho Cục quản lý Cạnh tranh.

Công tác tuyên truyền, phổ biến pháp luật về chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ là một mảng công việc không thể thiếu trong quá trình thực thi 03 Pháp lệnh. Bộ Thương mại cũng đã xây dựng kế hoạch và từng bước triển khai một số mảng việc như:

- Tổ chức các hoạt động tuyên truyền, phổ biến như các hội thảo chuyên đề, các hoạt động có liên quan; Tăng cường công tác quan hệ công chúng trong lĩnh vực chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ như tổ chức họp báo, thông cáo báo chí, viết bài, phỏng vấn, nói chuyện,...

- Xây dựng ấn phẩm định kỳ của cơ quan QLCT trong đó có nội dung về chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ;

- Biên tập các tài liệu phổ biến pháp luật chống bán phá giá... (sách hướng dẫn, tài liệu tham khảo, giới thiệu kinh nghiệm các nước, tờ rơi,...);

- Xây dựng nội dung thông tin tư liệu, dữ liệu và các vụ việc cho trang thông tin của cơ quan QLCT liên quan đến lĩnh vực chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ.

V. Giải pháp và tổ chức thực hiện

5.1. Giải pháp

5.1.1. Hoàn thiện hệ thống văn bản hướng dẫn thi hành các quy định về các biện pháp phòng vệ chính đáng

Đối với Pháp lệnh về đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia trong thương mại quốc tế, do chỉ quy định về nguyên tắc, điều kiện, trình tự thủ tục cho hưởng hoặc không cho hưởng MFN và NT được xây dựng theo hình thức

một văn bản quy phạm pháp luật hình thức, việc ban hành hệ thống văn bản hướng dẫn thi hành là không thực sự cần thiết.

Đối với các Pháp lệnh về chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ, Chính phủ đã ban hành các văn bản dưới hình thức Nghị định (Nghị định 90/2004/NĐ-CP, Nghị định 89/2004/NĐ-CP và Nghị định 150/2003/NĐ-CP, Nghị định 06/2005/NĐ-CP) trong đó có các quy định chi tiết và các hướng dẫn thi hành một số điều chưa được quy định cụ thể trong các Pháp lệnh liên quan. Ngoài ra, Bộ Tài chính đã ban hành Thông tư số 106/2005/TT-BTC ngày 05/12/2005 về việc hướng dẫn thu, nộp, hoàn trả thuế chống bán phá giá, thuế chống trợ cấp và các khoản bảo đảm thanh toán thuế chống bán phá giá, thuế chống trợ cấp.

Như vậy, ở thời điểm hiện tại hệ thống văn bản quy phạm pháp luật và các văn bản hướng dẫn việc thực hiện áp dụng các biện pháp phòng vệ chính đáng đã tương đối đầy đủ và đã có thể thực thi được. Tuy nhiên, để tạo điều kiện hơn nữa cho các cơ quan thực thi cũng như cho các doanh nghiệp, một số mẫu, ví dụ, mẫu hồ sơ yêu cầu áp dụng các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ cần được soạn thảo và ban hành sớm.

5.1.2. Cân nhắc áp dụng các ngoại lệ MFN và NT

Như đã đề cập ở phần trên, cả MFN và NT đều có chung bản chất là sự không phân biệt đối xử giữa các quốc gia thành viên của các hiệp định thương mại. Tuy nhiên, cả MFN và NT đều có thể được áp dụng một cách linh hoạt trên cơ sở tận dụng các trường hợp ngoại lệ⁷. Vì vậy, cần cân nhắc và tận dụng các ngoại lệ này để phục vụ cho mục đích bảo vệ ngành sản xuất còn sút kém trong nước. Tất nhiên, cần cân nhắc kỹ lưỡng, kể cả các khía cạnh về chính trị - kinh tế - xã hội để đảm bảo lợi ích chung cho toàn bộ nền kinh tế.

5.1.3. Nâng cao năng lực thực thi pháp luật về chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ

Tại thời điểm hiện nay nhân lực của cơ quan chịu trách nhiệm thực thi pháp luật về chống bán phá giá, trợ cấp và tự vệ của Việt Nam - Cục Quản lý cạnh tranh - Bộ Thương mại, mới chỉ có hơn 20 người. Tại nhiều quốc gia trên thế giới số lượng người trong các cơ quan chịu trách nhiệm điều tra

⁷ Xem Phụ lục I

những vụ việc này lên đến con số hàng trăm người (Hoa Kỳ, Canada, Ấn Độ...). Ngoài ra nhiều quốc gia còn chia công tác điều tra cho hai cơ quan khác nhau, một cơ quan chuyên về tính toán biên độ phá giá còn cơ quan kia chuyên tính thiệt hại. Như vậy sẽ góp phần chuyên môn hoá công việc của những cán bộ điều tra. Cán bộ trong Cục Quản lý cạnh tranh đa phần còn trẻ, chưa được đào tạo đầy đủ kỹ năng cần thiết và cũng chưa tích lũy được nhiều kinh nghiệm để xử lý và điều tra một vụ việc phức tạp và kéo dài như các cuộc điều tra chống bán phá giá, trợ cấp và tự vệ hay trả đũa. Vì vậy, cần sớm có chính sách nâng cao năng lực và tăng cường nguồn nhân lực cho Cục để hình thành một đội ngũ chuyên gia về xử lý các vụ việc liên quan đến các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ.

Thêm vào đó, xuất phát từ thực tế là các cán bộ trong lĩnh vực chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ hiện tại đang đồng thời thực hiện cả hai nhiệm vụ, một mặt hỗ trợ các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam kháng kiện trong các vụ kiện liên quan đến các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ do phía nước ngoài tiến hành đối với hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam, mặt khác triển khai ba Pháp lệnh về chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ. Để có thể có được đội ngũ chuyên gia có trình độ chuyên môn hoá cao, cần xem xét khả năng tách bộ phận này thành hai bộ phận riêng biệt là bộ phận chuyên trách về hỗ trợ các doanh nghiệp kháng kiện và bộ phận chuyên trách về triển khai ba pháp lệnh về các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ. Đồng thời cũng cần nhắc tách bộ phận chuyên trách tính biên độ phá giá và chuyên trách đánh giá về thiệt hại do hàng hoá nhập khẩu gây ra cho ngành sản xuất trong nước. Tất nhiên, phương án này chỉ khả thi nếu nó được thực hiện song song với phương án tăng nguồn nhân lực chuyên trách trong lĩnh vực chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ.

5.1.4. Đào tạo cán bộ cho các Bộ quản lý sản xuất về các biện pháp phòng vệ chính đáng

Ngoài việc đào tạo nâng cao năng lực cho cơ quan thực thi các pháp lệnh về chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ, cần tổ chức các khoá đào tạo cho các cán bộ chuyên trách của các Bộ quản lý sản xuất. Trong quá trình triển khai áp dụng biện pháp phòng vệ chính đáng, cơ quan chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ cần có sự phối hợp chặt chẽ với các Bộ trực tiếp quản lý sản xuất vì hơn ai hết, các cán bộ trực tiếp quản lý sản xuất hiểu rõ về ngành sản xuất, thực trạng cạnh tranh và các vấn đề mang tính chất chuyên

ômôn su cũng như thông lệ kinh doanh của các doanh nghiệp trong ngành. Qua thực tế kháng kiện của các vụ kiện bán phá giá cá tra, ba tra, tôm, xe đạp... và gần đây nhất là vụ dây cu-roa do Thổ Nhĩ Kỳ tiến hành có thể thấy hiểu biết về các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ của các đơn vị có liên quan vẫn chưa toàn diện. Vì vậy, việc đào tạo nâng cao năng lực về các biện pháp chống phá giá, chống trợ cấp và tự vệ cho đội ngũ cán bộ làm công tác này là hết sức cần thiết và cấp bách, góp phần tăng cường sự hợp tác và hỗ trợ của các cơ quan/ bộ ngành trong việc thi hành các pháp lệnh liên quan.

5.1.5. Tăng cường công tác tuyên truyền, phổ biến pháp luật về các biện pháp phòng vệ chính đáng

Trên thực tế, để triển khai thực thi pháp luật về các biện pháp phòng vệ chính đáng, cần tăng cường hơn nữa công tác phổ biến, tuyên truyền, phổ biến pháp luật về các biện pháp phòng vệ chính đáng cho cộng đồng doanh nghiệp, các hiệp hội ngành hàng có liên quan. Cộng đồng doanh nghiệp cũng như các hiệp hội ngành hàng cần nắm rõ các công cụ pháp lý và biết sử dụng các công cụ này để bảo vệ lợi ích chính đáng của chính ngành sản xuất cũng như của chính doanh nghiệp mình. Vì hệ thống pháp luật về các biện pháp phòng vệ chính đáng là tương đối mới mẻ, công tác tuyên truyền, phổ biến pháp luật là hết sức cần thiết, góp phần nâng cao năng lực khởi kiện cho cộng đồng doanh nghiệp.

5.1.6. Phối hợp của các doanh nghiệp/hiệp hội ngành hàng

Hiện nay, trong đa số ngành công nghiệp nội địa của Việt Nam, khả năng phối hợp các doanh nghiệp là chưa cao. Hơn nữa, các hiệp hội ngành hàng chưa thực sự phát huy được vai trò chủ đạo để dẫn dắt các doanh nghiệp hướng tới một mục tiêu chung của cả ngành sản xuất. Điều này có ý nghĩa quan trọng vì để có thể khởi kiện, tổ chức, cá nhân nộp hồ sơ yêu cầu áp dụng các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ cần đáp ứng yêu cầu về tư cách đại diện cho ngành sản xuất trong nước.

Để điều tra một vụ việc chống bán phá giá, chống trợ cấp, theo yêu cầu của luật định về tư cách khởi kiện, thì cần phải có sự hợp tác, thống nhất hành động của các nhà sản xuất trong nước ủng hộ đơn kiện, sự hỗ trợ của các Bộ,

ngành và Hiệp hội liên quan. Đáp ứng đầy đủ, chính xác các điều kiện theo luật định là một thách thức không nhỏ đối với các doanh nghiệp Việt Nam. Nguyên đơn phải đại diện cho ít nhất 25% khối lượng, trị giá hàng hoá sản xuất trong nước và số nhà sản xuất ủng hộ vụ kiện phải lớn hơn số nhà sản xuất chống lại vụ kiện. Trong khi đó số lượng các hiệp hội đủ khả năng và uy tín để đại diện cho doanh nghiệp và điều phối các hoạt động của doanh nghiệp trong các vụ kiện và kháng kiện chưa nhiều. Bên cạnh đó còn phải chú ý những nhóm người có lợi ích liên quan có thể sẽ lên tiếng phản đối vụ kiện (đại diện các nhà nhập khẩu, phân phối, và bán lẻ hàng nhập khẩu, tiếng nói của người tiêu dùng...). Vì vậy cần tính toán kỹ để tránh tình trạng rơi vào thế bị động, lúng túng, loay hoay giữa xung đột của chính các nhóm lợi ích khác nhau ở trong nước.

5.2. Tổ chức thực hiện

Bộ Thương mại

- Đề xuất và trình Chính phủ việc áp dụng hoặc không áp dụng Đối xử tối huệ quốc và Đối xử quốc gia thuộc lĩnh vực quản lý nhà nước của mình sau khi có ý kiến bằng văn bản của bộ, ngành có liên quan.

- Chủ trì, phối hợp với các cơ quan liên quan tổ chức thực hiện các quy định của pháp luật về các biện pháp phòng vệ chính đáng.

- Thụ lý, tổ chức điều tra việc nhập khẩu hàng hoá nước ngoài vào Việt nam để đề xuất áp dụng các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ theo quy định của pháp luật;

- Chủ trì, phối hợp với các cơ quan liên quan hướng dẫn thực hiện, rà soát việc chấp hành các quyết định áp dụng các biện pháp phòng vệ chính đáng.

- Yêu cầu các tổ chức, cá nhân liên quan cung cấp thông tin, tài liệu cần thiết cho việc thực hiện việc điều tra để áp dụng các biện pháp phòng vệ chính đáng.

- Tuyên truyền, giáo dục, phổ biến pháp luật và các chính sách có liên quan đến các biện pháp phòng vệ chính đáng.

- Hoàn thiện và củng cố bộ máy cũng như đào tạo nguồn nhân lực để xử lý các vấn đề phát sinh trong quá trình áp dụng các biện pháp phòng vệ chính đáng.

- Tổ chức bồi dưỡng, tập huấn nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ cho cán bộ làm công tác triển khai áp dụng các biện pháp phòng vệ chính đáng.

- Phối hợp đánh giá hiệu quả của việc áp dụng các biện pháp phòng vệ chính đáng sau mỗi vụ việc hoặc sau từng giai đoạn cụ thể.

Bộ tài chính

- Tổ chức bộ máy thực thi Thông tư số 106/2005/TT-BTC về việc hướng dẫn thu, nộp, hoàn trả thuế chống bán phá giá, thuế chống trợ cấp và các khoản đảm bảo thanh toán thuế chống bán phá giá, thuế chống trợ cấp.

- Hướng dẫn thủ tục thu, nộp các khoản thuế tự vệ và hoàn trả chênh lệch thuế tự vệ tạm thời.

- Tổ chức bồi dưỡng, tập huấn nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ cho cán bộ làm công tác triển khai áp dụng các biện pháp phòng vệ chính đáng.

- Nghiên cứu và chỉ đạo cơ quan hải quan về việc chi tiết hoá các mặt hàng xuất khẩu lâu nay vẫn được để trong danh mục các mặt hàng khác (vì các mặt hàng thuộc mục này hiện đang chiếm tỷ trọng lớn)

- Nghiên cứu và chỉ đạo cơ quan hải quan thực hiện thống kê theo mã số HS 8 số để tạo điều kiện thuận lợi cho các ngành sản xuất trong nước trong việc lập hồ sơ khởi kiện, đồng thời tạo điều kiện để các cơ quan quản lý nhà nước có liên quan trong việc theo dõi, dự báo và thi hành pháp luật về phòng vệ chính đáng.

- Phối hợp dự báo về khả năng phải áp dụng các biện pháp phòng vệ chính đáng đối với hàng hoá sản xuất trong nước.

- Phối hợp đánh giá hiệu quả của việc áp dụng các biện pháp phòng vệ chính đáng sau mỗi vụ việc hoặc sau từng giai đoạn cụ thể.

Bộ Ngoại giao

- Phối hợp dự báo về khả năng phải áp dụng các biện pháp phòng vệ chính đáng đối với hàng hoá sản xuất trong nước.

- Nghiên cứu và đánh giá tác động của việc áp dụng các biện pháp phòng vệ chính đáng đối với quan hệ chính trị - ngoại giao để tham vấn với Bộ Thương mại.

- Chỉ đạo Sứ quán hỗ trợ các cơ quan chức năng trong nước trong quá trình xử lý các vấn đề liên quan đến việc áp dụng các biện pháp phòng vệ chính đáng.

- Theo dõi chặt chẽ, tổng hợp dư luận báo chí nước ngoài, các thông tin thuận, nghịch trong quá trình diễn biến liên quan đến vụ kiện.

- Thực hiện các hoạt động vận động hành lang cần thiết để thay đổi các quan điểm bất lợi phát sinh từ việc áp dụng các biện pháp phòng vệ của Việt Nam nhằm giảm thiểu nguy cơ bị trả đũa.

- Phối hợp đánh giá hiệu quả của việc áp dụng các biện pháp phòng vệ chính đáng sau mỗi vụ việc hoặc sau từng giai đoạn cụ thể.

Các Bộ quản lý sản xuất

- Phối hợp với Bộ Thương mại và các cơ quan liên quan hướng dẫn thực hiện, rà soát việc chấp hành các quyết định áp dụng các biện pháp phòng vệ chính đáng.

- Trên cơ sở nghiên cứu thực trạng sản xuất của ngành/lĩnh vực do mình quản lý, tình hình nhập khẩu các mặt hàng tương tự hoặc cạnh tranh trực tiếp với hàng hóa sản xuất trong nước, thông báo ý kiến và đề xuất về danh mục hàng hóa cần thiết phải cân nhắc để áp dụng biện pháp PVCD.

- Đề xuất và trình Chính phủ việc áp dụng hoặc không áp dụng Đối xử tối huệ quốc và Đối xử quốc gia thuộc lĩnh vực quản lý nhà nước của mình.

- Chủ trì, phối hợp với các bộ, ngành có liên quan tiến hành điều tra, khảo sát tình hình hoạt động sản xuất, kinh doanh của các ngành sản xuất do

mình quản lý và tình hình nhập khẩu các mặt hàng tương tự hoặc cạnh tranh trực tiếp với hàng hóa sản xuất trong nước.

- Theo dõi chặt chẽ lộ trình giảm thuế nhập khẩu và các cam kết mở cửa thị trường theo các hiệp định hoặc điều ước mà Việt Nam ký kết hoặc tham gia.

- Phối hợp đánh giá tính hiệu quả của việc áp dụng các biện pháp phòng vệ chính đáng sau mỗi vụ việc hoặc sau từng giai đoạn cụ thể.

Hiệp hội ngành hàng, Phòng thương mại và Công nghiệp Việt Nam

- Tuyên truyền và phổ biến pháp luật về các biện pháp phòng vệ chính đáng của Việt Nam và quốc tế cho các doanh nghiệp thành viên.

- Tổ chức các khóa đào tạo bồi dưỡng về việc thu thập chứng cứ, lập hồ sơ yêu cầu áp dụng các biện pháp phòng vệ chính đáng theo quy định của pháp luật.

- Tập hợp các doanh nghiệp trong ngành sản xuất những mặt hàng có nguy cơ chịu thiệt hại do sự gia tăng hàng hóa nhập khẩu để phối hợp thu thập chứng cứ, đóng góp tài chính để lập hồ sơ yêu cầu áp dụng các biện pháp phòng vệ chính đáng theo quy định của pháp luật.

- Tìm hiểu và lựa chọn các công ty tư vấn luật phù hợp để trợ giúp trong quá trình lập hồ sơ yêu cầu áp dụng các biện pháp phòng vệ chính đáng và tham gia tranh tụng.

- Xây dựng phương án thị trường cho các mặt hàng có nguy cơ bị thiệt hại do sự gia tăng hàng hóa nhập khẩu.

- Tuyên truyền và phổ biến các bài học rút ra từ kinh nghiệm đối phó với các vụ việc nước ngoài áp dụng biện pháp phòng vệ chính đáng đối với hàng hóa có xuất xứ từ Việt Nam.

- Phối hợp đánh giá tính hiệu quả của việc áp dụng các biện pháp phòng vệ chính đáng sau mỗi vụ việc hoặc sau từng giai đoạn cụ thể.

PHỤ LỤC I

Các ngoại lệ áp dụng MFN và NT

1. Ngoại lệ MFN và NT theo GATT và các Hiệp định khác

1.1. Các ngoại lệ của nghĩa vụ MFN quy định trong Hiệp định GATT và các Hiệp định khác

- *Thoả thuận thương mại khu vực* (liên minh thuế quan, khu vực thương mại tự do): Một nhóm các nước thành viên có thể tập hợp thành một liên minh thuế quan hoặc khu vực thương mại tự do đã miễn thuế hải quan hoàn toàn hoặc giảm thuế và giảm các quy định hạn chế thương mại khác cho các thành viên trong liên minh hoặc trong khu vực mà không phải áp dụng đối xử này cho các thành viên khác ngoài liên minh hoặc ngoài khu vực thương mại tự do đó. Các thể chế thương mại khu vực đã và đang được hình thành trên nhiều khu vực theo Điều khoản XXIV của GATT 1994 (quy định về áp dụng theo lãnh thổ, vận chuyển biên giới, liên minh quan thuế và các khu vực thương mại tự do).

- *Thương mại biên giới*: Thương mại biên giới được xem là một thực tế thương mại quốc tế đặc biệt mà cư dân hai bên biên giới của các nước láng giềng được phép buôn bán không theo những quy định xuất nhập khẩu thông thường. Các nước láng giềng thường có những chính sách riêng để tạo điều kiện cho quan hệ thương mại cho cư dân hai bên biên giới và những chính sách này không phải áp dụng đối với những nước không có cùng biên giới. Trước đây, Hoa Kỳ đề nghị khu vực được điều chỉnh là khoảng cách 15 km từ đường biên giới nhưng các thành viên của GATT không cho rằng cần phải quy định chặt chẽ như vậy và đã quyết định rằng khu vực này là “các khu vực được xác định trong các hiệp định giữa các nước liền kề nhau, được xây dựng chỉ nhằm tạo thuận lợi cho thông quan tại biên giới”.

- *Mua sắm của Chính phủ*: Nghĩa vụ MFN của Điều I, GATT không áp dụng đối với các sản phẩm nhập khẩu vì mục đích tiêu dùng tức thời hoặc tiêu dùng cuối cùng của Chính phủ và không nhằm mục đích bán lại hoặc sử dụng cho sản xuất hàng hoá để bán.

- *Ngoại lệ chung theo Điều XX của GATT 1994*: Điều khoản XX của GATT 1994 cho phép các thành viên được hạn chế nhập khẩu từ hoặc xuất

khẩu đến những nguồn cụ thể. Những biện pháp này được áp dụng vì những mục đích cụ thể, gồm:

- + *bảo vệ đạo đức công cộng;*
- + *bảo vệ cuộc sống của con người, động vật hay thực vật và bảo vệ sức khoẻ;*
- + *bảo đảm sự tôn trọng pháp luật và các quy tắc không bất tương thích với các quy định của Hiệp định này;*
- + *liên quan tới các sản phẩm sử dụng lao động của tù nhân;*
- + *bảo vệ di sản quốc gia có giá trị nghệ thuật, lịch sử hay khảo cổ;*
- + *liên quan tới việc gìn giữ nguồn tài nguyên có thể bị cạn kiệt, nếu các biện pháp đó cũng được áp dụng hạn chế cả với sản xuất và tiêu dùng trong nước;*
- + *thi hành nghĩa vụ của một hiệp định liên chính phủ về một hàng hoá cơ sở ký kết phù hợp với các tiêu thức đã được đệ trình và không bị phản đối;*
- + *hạn chế với xuất khẩu nguyên liệu do trong nước sản xuất và cần thiết có đủ số lượng thiết yếu nguyên liệu đó để đảm bảo hoạt động chế tác trong thời kỳ giá nội được duy trì dưới giá ngoại nhằm thực hiện một kế hoạch ổn định kinh tế của chính phủ, với điều kiện các hạn chế đó không dẫn tới tăng xuất khẩu hay tăng cường mức bảo hộ với ngành công nghiệp trong nước và không vi phạm các quy định của GATT về không phân biệt đối xử;*
- + *nhằm có được hay phân phối một sản phẩm thuộc diện khan hiếm chung trong nước hay tại một địa phương.*

- *Ngoại lệ về an ninh theo Điều XXI của GATT 1994:* Điều XXI của GATT cho phép các thành viên được hạn chế nhập khẩu từ và xuất khẩu đến những nước cụ thể vì lý do bảo vệ an ninh quốc gia.

- *Ngoại lệ liên quan đến việc thực hiện nguyên tắc đối xử khác biệt và thuận lợi hơn cho các nước đang phát triển:* Ngoại lệ này cho phép các nước dành các đối xử khác biệt và thuận lợi hơn cho các nước đang phát triển mà không đòi hỏi có sự đối đẳng từ các nước đang phát triển và không phải áp dụng cho các nước phát triển khác. Ngoại lệ này được áp dụng trong các trường hợp sau:

- + *Hệ thống ưu đãi phổ cập (GSP):* đây là hệ thống thuế quan ưu đãi mà các nước phát triển dành cho các nước đang phát triển;

+ *Đối xử khác biệt và thuận lợi hơn đối với các biện pháp phi thuế quan dành cho các nước đang phát triển;*

+ *Các thoả thuận giữa các nước đang phát triển với nhau không phải áp dụng cho các nước phát triển;*

+ *Đối xử đặc biệt dành cho các nước kém phát triển.*

- *Các ngoại lệ khác được GATT công nhận (thuế chống phá giá, thuế chống trợ cấp, trả đũa theo quy định về giải quyết tranh chấp):* Các hiệp định WTO cho phép áp dụng những biện pháp cụ thể sau khi đã áp dụng các thủ tục cụ thể dưới hình thức thuế đối kháng, thuế chống phá giá, các biện pháp trả đũa theo quy trình giải quyết tranh chấp. Các biện pháp này được áp dụng dưới hình thức sản phẩm bắt nguồn từ các nước thành viên cụ thể của WTO.

- *Các hiệp định nhiều bên:* Các Hiệp định của WTO bao gồm 4 hiệp định được gọi là các Hiệp định nhiều bên. Đó là: Hiệp định Thương mại về Máy bay Dân dụng, Hiệp định về Mua sắm Chính phủ, Hiệp định Quốc tế về Sữa và Hiệp định Quốc tế về Sản phẩm Thịt bò⁸. Các Hiệp định này chỉ áp dụng cho các thành viên thoả thuận chấp nhận chúng, nên những quyền lợi dành cho các thành viên của các hiệp định này chỉ giới hạn cho những thành viên nào đã chấp nhận từng hiệp định đó. Trường hợp này gọi là MFN có điều kiện⁹: là việc dành MFN căn cứ vào một số điều kiện mà nước được hưởng phải đáp ứng. Do đó quy chế thành viên của một hiệp định có thể là một điều kiện. Điều này đôi khi được gọi là MFN với điều kiện cùng tham gia một hiệp định.

1.2. Các ngoại lệ của nghĩa vụ NT quy định trong Hiệp định GATT và các Hiệp định khác

Các quy định về ngoại lệ chung và ngoại lệ liên quan đến an ninh quốc gia được quy định tại Điều XX và XXI của GATT không chỉ được áp dụng cho MFN mà cũng được áp dụng cho NT.

Bên cạnh đó, nghĩa vụ NT cũng sẽ không áp dụng đối với các luật lệ, quy định hay yêu cầu quản lý vấn đề mua sắm chính phủ mà trong đó sản phẩm được mua nhằm phục vụ mục đích sử dụng của chính phủ chứ không nhằm bán lại vì mục đích thương mại hay sử dụng để sản xuất hàng hoá nhằm bán lại vì mục đích thương mại.

⁸ Hai Hiệp định này đã hết hiệu lực và trở thành một bộ phận của Hiệp định nông nghiệp trong khuôn khổ của WTO.

⁹ Conditional most-favoured-nation treatment.

Ngoài ra, có một số trường hợp ngoại lệ đặc thù như sau:

- *Chi trả các khoản trợ cấp dành riêng cho các nhà sản xuất nội địa:*

Điều III GATT 1994 quy định: Nghĩa vụ NT sẽ không ngăn cản việc chi trả các khoản trợ cấp dành riêng cho các nhà sản xuất nội địa. Tuy nhiên, việc chi trả các khoản trợ cấp này chỉ đề cập tới các khoản trợ cấp trực tiếp được thanh toán chứ không đề cập đến các biện pháp khác, ví dụ như tín dụng thuế hoặc giảm thuế.

- *Hạn ngạch về thời gian công chiếu phim ảnh nước ngoài:*

Điều III của GATT có một quy định đặc biệt dành cho lĩnh vực phim ảnh, theo đó, thành viên của GATT được quyền định ra hoặc duy trì các quy tắc hạn chế số lượng phim nước ngoài trình chiếu theo đúng các quy định của Điều IV tiếp theo - quy định đặc biệt về phim - điện ảnh.

- *Ngoại lệ khác từ Hiệp định về Trợ cấp và các Biện pháp Đối kháng của Vòng đàm phán Uruguay:*

Các nước đang phát triển được phép áp dụng trợ cấp đối với việc sử dụng hàng nội địa và không áp dụng cho hàng nhập khẩu trong năm năm kể từ Hiệp định này có hiệu lực. Đối với các nước kém phát triển nhất, thời hạn cho phép là tám năm. Tuy nhiên, thời hạn hiệu lực của ngoại lệ này đến nay đã hết đối với các nước đang phát triển.

- *Hàm lượng nội địa:*

mặc dù yêu cầu về hàm lượng nội địa và việc giới hạn sử dụng sản phẩm nhập khẩu được coi là không phù hợp với các nghĩa vụ của Điều III của GATT nhưng các thành viên phát triển của GATT có thời gian hai năm kể từ Hiệp định này có hiệu lực để loại bỏ các biện pháp nêu trên. Các nước đang phát triển được cho phép 5 năm và các nước kém phát triển nhất có tám năm để loại bỏ các biện pháp mà họ đang áp dụng. Tuy nhiên, thời hạn hiệu lực của ngoại lệ này đến nay cũng đã hết đối với các nước đang phát triển.

- Ngoài ra, Hiệp định cũng cho phép các thành viên đang phát triển

được tạm thời không tuân thủ nghĩa vụ về việc không áp đặt các biện pháp trên trong giới hạn cho phép của Điều XII về cán cân thanh toán.

2. Ngoại lệ MFN và NT theo Pháp lệnh về MFN và NT trong thương mại quốc tế của Việt Nam

2.1. Các ngoại lệ chung

- Không áp dụng MFN và NT trong trường hợp cần thiết để bảo đảm lợi ích quốc phòng, an ninh quốc gia, bảo vệ các giá trị văn hoá, tinh thần của dân

tộc, bảo vệ sức khoẻ con người, bảo vệ động vật, thực vật và môi trường, ngăn chặn các hành vi gian lận thương mại.

- Không áp dụng MFN và NT đối với những nước tiến hành hoặc tham gia tiến hành các hoạt động chống lại độc lập, chủ quyền, thống nhất và toàn vẹn lãnh thổ của nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam.

2.2. Các ngoại lệ áp dụng MFN trong thương mại hàng hóa

- Ưu đãi dành cho các thành viên của thoả thuận về liên kết kinh tế mà Việt nam ký kết hoặc gia nhập.

- Ưu đãi dành cho nước có chung biên giới với Việt Nam nhằm tạo thuận lợi cho việc giao lưu hàng hoá biên giới trên cơ sở hiệp định song phương.

- Ưu đãi dành cho các nước đang phát triển và các nước kém phát triển.

- Các ưu đãi theo các hiệp định quá cảnh hàng hoá mà Việt Nam ký kết hoặc gia nhập.

- Đấu thầu mua sắm hàng hoá đối với các dự án sử dụng nguồn vốn tài trợ của các tổ chức quốc tế hoặc của nước ngoài và các dự án khác theo quy định của Chính phủ.

2.3. Các ngoại lệ áp dụng NT trong thương mại hàng hóa

- Việc mua sắm của Chính phủ Việt Nam nhằm mục đích tiêu dùng của Chính phủ;

- Các khoản trợ cấp dành cho nhà sản xuất trong nước, các chương trình trợ cấp thực hiện dưới hình thức Chính phủ Việt Nam mua lại hàng hoá sản xuất trong nước;

- Các quy định hạn chế thời lượng phim ảnh trình chiếu;

- Các khoản phí vận tải trong nước được tính trên cơ sở các hoạt động mang tính kinh tế của phương tiện vận tải.

PHỤ LỤC II

Pháp luật Việt Nam về chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ

1. Pháp luật của Việt Nam về chống bán phá giá

1.1. Hệ thống văn bản pháp quy

- Pháp lệnh của Ủy ban Thường vụ Quốc hội số 20/2004/PL-UBTVQH11 ngày 29 tháng 4 năm 2004 về việc chống bán phá giá hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam.

- Nghị định của Chính phủ số 90/2005/NĐ-CP ngày 11 tháng 7 năm 2005 hướng dẫn chi tiết thi hành một số điều của Pháp lệnh chống bán phá giá hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam.

- Thông tư số 106/2005/TT-BTC về việc hướng dẫn thu, nộp, hoàn trả thuế chống bán phá giá, thuế chống trợ cấp và các khoản đảm bảo thanh toán thuế chống bán phá giá, thuế chống trợ cấp.

1.2. Một số quy định cơ bản của Pháp lệnh chống bán phá giá

Phạm vi điều chỉnh

Văn bản quy phạm pháp luật về chống bán phá giá quy định cụ thể hình thức áp dụng các biện pháp chống bán phá giá; thủ tục, nội dung điều tra để áp dụng các biện pháp chống bán phá giá và việc áp dụng các biện pháp chống bán phá giá đối với hàng hoá bị bán phá giá nhập khẩu vào Việt Nam.

Các biện pháp chống bán phá giá

- Áp dụng thuế chống bán phá giá

- Cam kết về các biện pháp loại trừ bán phá giá của tổ chức, cá nhân sản xuất, xuất khẩu hàng hóa bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá với cơ quan nhà nước có thẩm quyền áp dụng các biện pháp chống bán phá giá của Việt Nam hoặc với các nhà sản xuất trong nước nếu được cơ quan có thẩm quyền áp dụng các biện pháp chống bán phá giá của Việt Nam đồng ý.

Điều kiện áp dụng các biện pháp chống bán phá giá

Biện pháp chống bán phá giá chỉ được áp dụng đối với hàng hóa bán phá giá vào Việt Nam khi có hai điều kiện sau:

- Hàng hoá bị bán phá giá vào Việt Nam và biên độ phá giá phải được xác định cụ thể;

- Việc bán phá giá hàng hóa nhập khẩu đó là nguyên nhân gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất hàng hoá tương tự trong nước.

Cơ sở tiến hành điều tra để áp dụng biện pháp chống bán phá giá

Việc điều tra để áp dụng biện pháp chống bán phá giá có thể được tiến hành dựa trên một trong hai cơ sở sau đây:

- Hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá của tổ chức, cá nhân đại diện cho ngành sản xuất trong nước.

- Bộ trưởng Bộ Thương mại có thể yêu cầu điều tra khi có bằng chứng rõ ràng về việc bán phá giá hàng hoá gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước.

Áp dụng biện pháp chống bán phá giá

Biện pháp chống bán phá giá chỉ được áp dụng sau khi cơ quan chức năng của Chính phủ đã hoàn thành điều tra để áp dụng biện pháp chống bán phá giá theo trình tự, thủ tục quy định trong Pháp lệnh chống bán phá giá và các văn bản hướng dẫn thi hành Pháp lệnh.

- Áp dụng thuế chống bán phá giá tạm thời: trong trường hợp cần thiết, sau 60 ngày kể từ ngày có quyết định điều tra, trên cơ sở kết luận sơ bộ, Cơ quan điều tra có thể kiến nghị Bộ trưởng Bộ Thương mại áp dụng thuế chống bán phá giá tạm thời trước khi có kết quả điều tra cuối cùng nhằm ngăn chặn các hậu quả xấu gây ra cho ngành sản xuất hàng hóa tương tự trong nước. Tuy nhiên, thời hạn áp dụng thuế chống bán phá giá tạm thời không được vượt quá một trăm hai mươi ngày, kể từ ngày có quyết định áp dụng.

- Áp dụng biện pháp cam kết: Sau khi có kết luận sơ bộ và trước khi kết thúc giai đoạn điều tra, tổ chức, cá nhân sản xuất hoặc xuất khẩu hàng hoá thuộc đối tượng điều tra có thể đưa ra cam kết với Bộ Thương mại hoặc với các nhà sản xuất trong nước nếu được Cơ quan có thẩm quyền đồng ý. Bộ trưởng Bộ Thương mại có thể chấp nhận, không chấp nhận hoặc đề nghị điều chỉnh nội dung cam kết trên cơ sở tự nguyện. Các bên có cam kết được chấp nhận phải định kỳ cung cấp cho cơ quan điều tra thông tin, tài liệu liên quan đến việc thực hiện cam kết và chứng minh tính chính xác của các thông tin đó

theo quyết định của Bộ trưởng Bộ Thương mại. Trường hợp các bên liên quan không thực hiện đúng theo cam kết, gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước, Bộ trưởng Bộ Thương mại ra quyết định tiếp tục tiến hành điều tra để áp dụng biện pháp chống bán phá giá hoặc ra quyết định áp dụng biện pháp chống bán phá giá theo quy định của Pháp lệnh chống bán phá giá.

- Áp dụng thuế chống bán phá giá: Trường hợp không đạt được cam kết, căn cứ vào kết luận cuối cùng và kiến nghị của Hội đồng xử lý vụ việc chống bán phá giá, Bộ trưởng Bộ Thương mại ra quyết định về việc áp dụng thuế chống bán phá giá. Theo quy định tại Điều 22, Pháp lệnh chống bán phá giá, thuế suất thuế chống bán phá giá không được vượt quá biên độ bán phá giá trong kết luận cuối cùng và chỉ được áp dụng trong thời hạn không quá 05 năm, kể từ ngày có quyết định áp dụng biện pháp chống bán phá giá. Tuy nhiên, thời hạn này có thể được gia hạn trong trường hợp Bộ trưởng Bộ Thương mại ra quyết định rà soát việc áp dụng thuế chống bán phá giá theo trình tự, thủ tục quy định tại Pháp lệnh chống bán phá giá.

2. Pháp luật của Việt Nam về chống trợ cấp

2.1. Hệ thống văn bản pháp quy về chống trợ cấp

- Pháp lệnh của Ủy ban Thường vụ Quốc hội số 22/2004/PL-UBTVQH11 ngày 20 tháng 8 năm 2004 về việc chống trợ cấp hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam.

- Nghị định của Chính phủ số 89/2005/NĐ-CP ngày 11 tháng 7 năm 2005 hướng dẫn chi tiết thi hành một số điều của Pháp lệnh chống trợ cấp hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam.

- Thông tư số 106/2005/TT-BTC về việc hướng dẫn thu, nộp, hoàn trả thuế chống bán phá giá, thuế chống trợ cấp và các khoản đảm bảo thanh toán thuế chống bán phá giá, thuế chống trợ cấp.

2.2. Một số quy định cơ bản của Pháp lệnh chống trợ cấp

Phạm vi điều chỉnh

Văn bản quy phạm pháp luật về chống trợ cấp quy định cụ thể các biện pháp chống trợ cấp; thủ tục, nội dung điều tra để áp dụng các biện pháp chống trợ cấp và việc áp dụng biện pháp chống trợ cấp đối với hàng hoá được trợ cấp nhập khẩu vào Việt Nam.

Các biện pháp chống trợ cấp

- Áp dụng thuế chống trợ cấp.

- Chấp nhận cam kết của tổ chức, cá nhân hoặc của Chính phủ nước hoặc vùng lãnh thổ sản xuất, xuất khẩu với cơ quan nhà nước có thẩm quyền của Việt Nam về việc tự nguyện chấm dứt trợ cấp, giảm mức trợ cấp, cam kết điều chỉnh giá xuất khẩu hoặc áp dụng các biện pháp thích hợp khác. Điều kiện áp dụng các biện pháp chống bán phá giá

Điều kiện áp dụng biện pháp chống trợ cấp

Biện pháp chống trợ cấp chỉ được áp dụng đối với hàng hoá được trợ cấp nhập khẩu vào Việt Nam khi có đủ các điều kiện sau đây:

- Hàng hóa nhập khẩu được xác định có trợ cấp theo quy định tại Điều 3 của Pháp lệnh này;

- Hàng hoá nhập khẩu quy định tại khoản 1 Điều này là nguyên nhân gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước.

Cơ sở tiến hành điều tra để áp dụng biện pháp chống trợ cấp

Việc điều tra để áp dụng biện pháp chống trợ cấp có thể được tiến hành dựa trên một trong hai cơ sở sau đây:

- Hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp chống trợ cấp của tổ chức, cá nhân đại diện cho ngành sản xuất trong nước.

- Bộ trưởng Bộ Thương mại có thể ra quyết định điều tra khi có bằng chứng rõ ràng về việc hàng hóa được trợ cấp nhập khẩu vào Việt Nam gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước.

Áp dụng biện pháp chống trợ cấp

Biện pháp chống trợ cấp chỉ được áp dụng sau khi cơ quan chức năng của Chính phủ đã hoàn thành điều tra để áp dụng biện pháp chống trợ cấp theo trình tự, thủ tục quy định trong Pháp lệnh chống trợ cấp và các văn bản hướng dẫn thi hành Pháp lệnh.

- Áp dụng thuế chống trợ cấp tạm thời: trong trường hợp cần thiết, sau 60 ngày kể từ ngày có quyết định điều tra, trên cơ sở kết luận sơ bộ, Cơ quan điều tra có thể kiến nghị Bộ trưởng Bộ Thương mại áp dụng thuế chống trợ

cấp tạm thời trước khi có kết quả điều tra cuối cùng nhằm ngăn chặn các hậu quả xấu gây ra cho ngành sản xuất hàng hóa tương tự trong nước. Tuy nhiên, thời hạn áp dụng thuế chống trợ cấp tạm thời không được vượt quá một trăm hai mươi ngày, kể từ ngày có quyết định áp dụng.

- Áp dụng biện pháp cam kết: Sau khi có kết luận sơ bộ và trước khi kết thúc giai đoạn điều tra, tổ chức, cá nhân sản xuất hoặc xuất khẩu hàng hoá thuộc đối tượng điều tra có thể đưa ra cam kết với Bộ Thương mại hoặc với các nhà sản xuất trong nước nếu được Cơ quan có thẩm quyền đồng ý. Bộ trưởng Bộ Thương mại có thể chấp nhận, không chấp nhận hoặc đề nghị điều chỉnh nội dung cam kết trên cơ sở tự nguyện. Các bên có cam kết được chấp nhận phải định kỳ cung cấp cho cơ quan điều tra thông tin, tài liệu liên quan đến việc thực hiện cam kết và chứng minh tính chính xác của các thông tin đó theo quyết định của Bộ trưởng Bộ Thương mại. Trường hợp các bên liên quan không thực hiện đúng theo cam kết, gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước, Bộ trưởng Bộ Thương mại ra quyết định tiếp tục tiến hành điều tra để áp dụng biện pháp chống trợ cấp hoặc ra quyết định áp dụng biện pháp chống trợ cấp theo quy định của Pháp lệnh chống trợ cấp.

- Áp dụng thuế chống trợ cấp: Trường hợp không đạt được cam kết, căn cứ vào kết luận cuối cùng và kiến nghị của Hội đồng xử lý vụ việc chống trợ cấp, Bộ trưởng Bộ Thương mại ra quyết định về việc áp dụng thuế chống trợ cấp. Theo quy định tại Điều 24, Pháp lệnh chống trợ cấp, thuế suất thuế chống trợ cấp không được vượt quá mức trợ cấp được xác định trong kết luận cuối cùng và chỉ được áp dụng trong thời hạn không quá 05 năm, kể từ ngày có quyết định áp dụng. Tuy nhiên, thời hạn này có thể được gia hạn trong trường hợp Bộ trưởng Bộ Thương mại ra quyết định rà soát việc áp dụng thuế chống trợ cấp theo trình tự, thủ tục quy định tại Pháp lệnh chống trợ cấp.

3. Pháp luật của Việt Nam về các biện pháp tự vệ

3.1. Hệ thống văn bản pháp quy về tự vệ

- Pháp lệnh của Ủy ban Thường vụ Quốc hội số 42/2002/PL-UBTVQH10 ngày 25 tháng 5 năm 2002 về tự vệ trong nhập khẩu hàng hoá nước ngoài vào Việt Nam.

- Nghị định của Chính phủ số 150/2003/NĐ-CP ngày 8 tháng 12 năm 2003 quy định chi tiết thi hành Pháp lệnh về tự vệ trong nhập khẩu hàng hoá nước ngoài vào Việt Nam.

2.2. Một số quy định cơ bản của Pháp lệnh tự vệ

Phạm vi điều chỉnh

Văn bản quy phạm pháp luật về tự vệ quy định cụ thể các biện pháp tự vệ; điều kiện và thủ tục áp dụng các biện pháp đó trong trường hợp nhập khẩu hàng hoá quá mức vào Việt Nam gây thiệt hại nghiêm trọng cho sản xuất trong nước.

Các biện pháp tự vệ

Các biện pháp tự vệ trong nhập khẩu hàng hoá nước ngoài vào Việt Nam gồm:

- Tăng mức thuế nhập khẩu so với mức thuế nhập khẩu hiện hành;
- Áp dụng hạn ngạch nhập khẩu;
- Áp dụng hạn ngạch thuế quan;
- Áp dụng thuế tuyệt đối;
- Cấp phép nhập khẩu để kiểm soát nhập khẩu;
- Phụ thu đối với hàng hoá nhập khẩu;
- Các biện pháp khác.

Điều kiện áp dụng biện pháp tự vệ

Các biện pháp tự vệ chỉ được áp dụng đối với hàng hoá nhập khẩu khi có đủ các điều kiện sau đây:

- Khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá nhập khẩu gia tăng đột biến một cách tuyệt đối hoặc tương đối so với khối lượng, số lượng hoặc trị giá của hàng hoá tương tự hoặc hàng hoá cạnh tranh trực tiếp được sản xuất trong nước;

- Việc gia tăng khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá nhập khẩu đó gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất hàng hoá tương tự hoặc hàng hoá cạnh tranh trực tiếp trong nước.

Cơ sở tiến hành điều tra để áp dụng biện pháp tự vệ

- Hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp tự vệ của tổ chức, cá nhân đại diện cho ngành sản xuất trong nước.

- Bộ Thương mại chủ động tiến hành điều tra trong trường hợp có bằng chứng chứng minh sự cần thiết phải áp dụng các biện pháp tự vệ.

Áp dụng biện pháp tự vệ

- Áp dụng biện pháp tự vệ tạm thời: Bộ Thương mại có thể ra quyết định áp dụng biện pháp tự vệ tạm thời trước khi kết thúc điều tra, nếu xét thấy việc chậm thi hành các biện pháp tự vệ gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước và thiệt hại đó khó có thể khắc phục về sau. Biện pháp tự vệ tạm thời chỉ được áp dụng dưới hình thức thuế nhập khẩu theo quy định của Luật thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu. Thời hạn áp dụng biện pháp tự vệ tạm thời kết thúc khi có quyết định của Bộ Thương mại về việc áp dụng hoặc không áp dụng biện pháp tự vệ, nhưng trong mọi trường hợp không được vượt quá 200 ngày, kể từ ngày bắt đầu áp dụng biện pháp tự vệ tạm thời.

- Áp dụng các biện pháp tự vệ: việc áp dụng các biện pháp tự vệ được tiến hành trên cơ sở quyết định của Bộ trưởng Bộ Thương mại. Theo quy định tại Điều 21, Pháp lệnh tự vệ, các biện pháp tự vệ có thể không được áp dụng đối với hàng hoá có xuất xứ từ các nước kém phát triển. Thời hạn áp dụng các biện pháp tự vệ, bao gồm cả thời gian áp dụng biện pháp tự vệ tạm thời, là không quá 4 năm. Tuy nhiên, thời hạn này có thể được gia hạn một lần không quá 6 năm tiếp theo, với điều kiện vẫn còn thiệt hại nghiêm trọng hoặc nguy cơ gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước và có các bằng chứng chứng minh rằng ngành sản xuất hàng hóa tương tự đang thực hiện điều chỉnh nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của hàng hóa sản xuất trong nước.