

Khả năng sử dụng các biện pháp tự vệ trong thương mại quốc tế dưới khuôn khổ Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP)

PGS. TS. VÕ KHẮC THƯỜNG & VÕ THÀNH VINH

Thương mại hàng hoá trong Hiệp định TPP được xem là WTO⁺ vì nó sẽ dỡ bỏ phần lớn và trong thời gian ngắn các rào cản thuế quan và phi thuế quan tiến tới hoàn toàn tự do hoá thương mại. Kịch bản chắc chắn xảy ra sẽ là dòng thương mại hàng hoá khổng lồ di chuyển qua biên giới, bao gồm các sản phẩm cạnh tranh trực tiếp hoặc gián tiếp với sản phẩm nội địa. Trong bối cảnh đó, các quốc gia có kinh nghiệm và chuyên sử dụng các biện pháp tự vệ thương mại sẽ có những đối sách để bảo vệ ngành sản xuất nước sở tại. VN có khả năng lâm vào tình huống “gong kìm”: Thị trường trong nước bị cạnh tranh khốc liệt trong khi xuất khẩu vào thị trường nội khối TPP cũng sẽ gặp không ít những khó khăn. Bài báo tập trung phân tích một số khía cạnh của vấn đề khả năng sử dụng biện pháp tự vệ thương mại trong khuôn khổ TPP và nghiên cứu lịch sử áp dụng biện pháp tự vệ thương mại của các quốc gia thành viên TPP; từ đó đưa ra một số lưu ý đối với VN.

Từ khoá: Biện pháp tự vệ thương mại, Hiệp định TPP, VN.

1. Tổng quan về Hiệp định TPP

Hiệp định Đối tác chiến lược xuyên Thái Bình Dương (TPP) là một hiệp định thương mại đa phương, hiện tại đang đi vào những vòng đàm phán cuối cùng bởi 12 quốc gia thành viên. Với sự góp mặt của những nền kinh tế lớn của thế giới như Mỹ, Nhật, Australia,..., TPP nếu được ký kết sẽ hình thành một khu vực tự do mậu dịch khổng lồ với quy mô thị trường hơn 790 triệu dân, bao trùm xấp xỉ 40% GDP thế giới và chiếm lĩnh 30% tổng giá trị thương mại toàn cầu. Với phạm vi điều chỉnh rất rộng, bao quát gần như tất cả các vấn đề thương mại có tính truyền thống, TPP được các chuyên gia đánh giá như là một trong những

“siêu FTA” và là hình mẫu liên kết kinh tế kiểu mới của thế kỉ 21.

TPP đến thời điểm hiện tại trải qua 20 vòng đàm phán chính thức, gồm hơn 20 nhóm thảo luận gần 30 lĩnh vực. Hội nghị Bộ trưởng tại Singapore kéo dài bốn ngày từ 22/2 đến 25/2/2014 vừa qua được kì vọng sẽ kết thúc Hiệp định nhưng đã không thành công do các bên vẫn chưa vượt qua trở ngại lớn nhất chính là vấn đề tiếp cận thị trường, trong đó đụng chạm đến các lĩnh vực mang tính cốt lõi của các quốc gia thành viên. Tuy nhiên, theo Thông cáo chung ngày 25/2/2014 (USTR, 2014), bộ trưởng các nước đã đạt được những đường hướng quan trọng để giải quyết các điểm khác biệt trong bối cảnh một kết

quả công bằng và thống nhất.

Theo dự đoán của các chuyên gia, hiệp định sẽ kết thúc đàm phán trong tháng 5 và tiến hành ký kết trong quý III năm 2014. Vướng mắc lớn nhất tại thời điểm này chính là bất đồng giữa Mỹ và Nhật về việc mở cửa thị trường một số mặt hàng đặc thù của hai nước và hiện tại vẫn chưa được giải quyết triệt để sau các cuộc đàm phán song phương diễn ra tại Mỹ vào đầu tháng 4/2014. Do đó, chuyến công du của Tổng thống Mỹ đến Nhật cuối tháng 4/2014 được kì vọng là sẽ phá băng đàm phán và nhanh chóng thúc đẩy TPP đi vào ký kết (USTR, 2014). Ngoài ra, các lực lượng ủng hộ TPP ở Mỹ cũng đang nỗ lực marathon trong

việc vận động hành lang Quốc hội Mỹ trao TPA (Trade Promotion Authority) cho chính phủ Mỹ – nhân tố được cho là có vai trò tiên quyết trong việc thoả thuận thành công các vấn đề nhạy cảm trên bàn đàm phán.

Phần lớn các nghiên cứu trong và ngoài nước đều thống nhất khẳng định VN là thành viên được hưởng lợi nhiều nhất sau khi hiệp định được thực thi. Petri A. Peter (2012) tính toán rằng xuất khẩu và GDP của VN có thể tăng thêm tương ứng 68 tỷ USD (tương ứng 28,4%) và 36 tỷ USD (tương ứng 10,5%) vào năm 2025 đặt trong tương quan với kịch bản không tham gia vào TPP (tính toán giả lập dựa theo mức giá cả năm 2007). Tuy nhiên, để đạt được thành tựu ấy (hoặc có thể tiến xa hơn), VN phải đón nhận và sử dụng một cách hiệu quả nhất các cơ hội cũng như khắc phục, ứng phó tốt nhất với cả những rủi ro, thách thức không hề nhỏ. Một trong những vấn đề quan trọng của thời hậu TPP mà bài báo này muốn bàn luận xuất phát từ trụ cột thương mại hàng hoá: Việc sử dụng các biện pháp tự vệ trong thương mại quốc tế trong khu vực TPP. Đây cũng là một trong những vấn đề thuộc nhóm chính sách “sau đường biên giới” của từng quốc gia thành viên mà TPP đang cố gắng đàm phán nhằm đưa ra những chuẩn mực kiểm soát cân bằng, đảm bảo chính sách thương mại của từng nước sở tại minh bạch và có khả năng tiên liệu được.

2. Biện pháp tự vệ thương mại trong TPP

Ở thời điểm hiện tại tất cả các nội dung của TPP vẫn được giữ bí mật theo nguyên tắc đàm phán các hiệp định thương mại quốc tế. Mặc dù vậy, theo Thứ trưởng Bộ Công

thương Trần Quốc Khánh – Trưởng đoàn VN đàm phán TPP, các quốc gia nhất trí về một số nội dung then chốt, trong đó có lĩnh vực thương mại hàng hoá. Thương mại hàng hoá trong TPP được xem như là WTO+ vì được đàm phán dựa trên cơ sở của trụ cột thương mại hàng hoá trong WTO nhưng bên cạnh đó có những nội dung cam kết ở mức cao hơn cùng với những chế tài giám sát thực thi mạnh. Trong khi WTO duy trì mức thuế quan bình quân MFN là 13,4% và có lộ trình cắt giảm các dòng thuế dài ngắn khác nhau thì TPP hướng đến tự do hoá thương mại toàn diện tức là xoá bỏ 100% thuế nhập khẩu trong đó 90% là xoá bỏ ngay lập tức khi Hiệp định có hiệu lực. Đồng thời TPP cũng tập trung xử lý các vấn đề lớn khác như: Thuế nhập khẩu đối với hàng hoá đã qua sử dụng, thuế xuất khẩu, đề xuất mở cửa cho một số chủng loại hàng hoá tân trang, thiết lập các quy định chặt chẽ hơn về cấp phép nhập khẩu, xuất khẩu; doanh nghiệp độc quyền, đặc quyền xuất nhập khẩu (đầu mối), quá cảnh hàng hoá,... Song song đó, về các biện pháp tự vệ thương mại, cơ bản các quốc gia nhất trí như theo quy định của WTO trong Hiệp định Safe Guard (SG) rằng nếu có hiện tượng hàng hoá nhập khẩu tăng lên một cách bất thường gây ra hoặc đe dọa tổn thất nghiêm trọng (Serious Injury) đến các nhà sản xuất nội địa các sản phẩm tương tự thì các quốc gia thành viên được quyền sử dụng một số biện pháp tự vệ trong thương mại nhằm bảo vệ nền sản xuất của mình. Tuy nhiên Mỹ và một số nước khác trong TPP đưa ra một số đề xuất nói lỏng việc thực hiện các biện pháp tự vệ trong thương mại để các quốc gia thành viên có thể phản ứng nhanh

hơn trong trường hợp các luồng hàng hoá nhập khẩu gia tăng đột biến. Trong WTO, điều kiện để áp dụng các biện pháp tự vệ thương mại là khá chặt chẽ (chặt hơn so với biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp), quốc gia thực thi biện pháp cần chứng minh được mình bị thiệt hại một cách “nghiêm trọng” tức là sự suy giảm phải ở mức toàn diện đáng kể gây ra hoặc đe dọa gây ra tổn thất lớn đến vị trí của ngành công nghiệp nội địa. Giờ đây, trong khuôn khổ TPP, các tiêu chuẩn chặt chẽ ấy trong Hiệp định SG sẽ được quy định thoáng hơn, linh hoạt hơn, đồng nghĩa với khả năng số lượng các biện pháp tự vệ thương mại sẽ tăng lên đáng kể, các nước thành viên sẽ tích cực tận dụng tự vệ thương mại như là một công cụ hiệu quả, kịp thời để bảo vệ nền sản xuất trong nước. Có thể nói mục đích cuối cùng của các biện pháp tự vệ không phải là nhằm đưa cạnh tranh trở lại vị trí cân bằng như trong trường hợp của chống bán phá giá và chống trợ cấp, mà là nhằm để bảo vệ nền sản xuất nội địa khi bị đe dọa bởi hàng hoá nhập khẩu tăng lên đột biến. Ý nghĩa của biện pháp tự vệ trong thương mại chính là muốn khắc phục sự chênh lệch trình độ của các nền kinh tế khi tham gia vào sân chơi thương mại quốc tế, giúp cho các nền kinh tế tự điều chỉnh cơ cấu, các ngành sản xuất dần được thích nghi với nền kinh tế trong khu vực, từ đó tạo điều kiện tốt hơn để các nước tham gia vào quá trình phân công lao động quốc tế, góp phần đảm bảo lợi ích cho tất cả các quốc gia khi hội nhập vào nền kinh tế khu vực. Nếu xét trên khía cạnh công bằng thì nếu các biện pháp phòng vệ thương mại khác có vai trò đảm bảo tính công

bằng theo chiều ngang, thì các biện pháp tự vệ thương mại có ý nghĩa nhằm đảm bảo tính công bằng theo chiều dọc tức là các ngành sản xuất có trình độ khác nhau thì cần phải được đối xử khác nhau, đảm bảo lợi ích được phân chia một cách hợp lý giữa các nền kinh tế.

Vậy có thể thấy TPP một mặt mong muốn tự do hoá thương mại hàng hoá giữa các nước thành viên được diễn ra mạnh mẽ và toàn diện hơn nhưng mặt khác, bằng cách nói lỏng một số quy định trong nội dung các biện pháp tự vệ đã trao cho mỗi thành viên quyền kiểm soát, ở mức độ nào đó, luồng thương mại hàng hoá đi qua quốc gia mình, nghĩa là TPP cân nhắc rất cẩn trọng đến việc có được một kết quả phát triển tổng thể cân bằng cho tất cả các quốc gia thành viên, chứ không phải là tự do thương mại hàng hoá toàn diện bằng mọi giá.

3. Lịch sử áp dụng các biện pháp tự vệ trong thương mại của các quốc gia thành viên TPP

Tác giả xem xét các vụ việc khởi xướng điều tra tự vệ của các nước trong thời gian vừa qua dưới Hiệp định SG của WTO để góp phần dự đoán xu hướng và xác suất sử dụng biện pháp tự vệ thương mại của các quốc gia này. Bảng dưới đây tổng hợp tất cả số vụ việc khởi xướng điều tra tự vệ của các nước có báo cáo về WTO trong giai đoạn 1995-2013.

Trong 12 nước thành viên TPP, tính đến thời điểm hiện tại, chỉ có 4

nước Singapore, Malaysia, Brunei, và New Zealand là chưa từng khởi xướng điều tra tự vệ thương mại. Nhưng thực tế này chỉ xét trong khuôn khổ Hiệp định SG của WTO. Khi TPP có hiệu lực, với dòng thương mại hàng hoá khổng lồ dịch chuyển qua biên giới hải quan với tốc độ nhanh, cường độ mạnh (do những thoả thuận tạo thuận lợi thương mại nội khối như hợp tác hải quan riêng biệt,...) cộng với quy định có thể sẽ nói lỏng tiêu chuẩn áp dụng trong các biện pháp tự vệ, không loại trừ khả năng 4 quốc gia này sẽ khởi xướng các vụ điều tra tự vệ thương mại để bảo vệ nền sản xuất nội địa. Xác suất cao nhất vẫn rơi vào Malaysia khi mà trình độ sản xuất của một số ngành công nghiệp nội địa của quốc gia này vẫn còn tương đối thấp trong tương quan với Singapore và New Zealand (Brunei không tập trung mũi nhọn vào các ngành công nghiệp sản xuất hàng hoá).

8 quốc gia thành viên còn lại của TPP đã từng hơn một lần sử dụng công cụ tự vệ thương mại dưới khuôn khổ của SG. Trong đó nhóm dẫn đầu là Chile và Mỹ. Đây là hai quốc gia có truyền thống sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại nói chung và tự vệ thương mại nói riêng để bảo hộ nền sản xuất nội địa. Tuy nhiên, họ không tiến hành tự vệ tràn lan mà chỉ tập trung vào các ngành công nghiệp chế biến sản phẩm từ động vật, rau củ quả (Chile) và sản phẩm luyện kim, nông sản (Mỹ). Là các thành viên kì cựu của WTO, có thể nói

hai quốc gia gần như xem việc tích cực sử dụng các công cụ tự vệ trong thương mại như một việc làm bình thường, một biện pháp sẵn sàng tiến hành (dĩ nhiên dưới các quy định của SG) để bảo vệ các ngành sản xuất. Bên cạnh đó, sự liên kết cũng như việc vận động hành lang của nhà sản xuất tại các quốc gia này rất tốt để ảnh hưởng đến các cơ quan hoạch định chính sách liên quan. Cộng đồng các doanh nghiệp ở đây ý thức việc sử dụng công cụ tự vệ như một thói quen để ứng phó với áp lực hàng nhập khẩu có năng lực cạnh tranh tốt hơn hàng của họ. Tiếp sau Mỹ và Chile, bốn quốc gia Canada (03 vụ), Mexico, Australia và Peru (mỗi nước 02 vụ) thuộc nhóm các nước có ý thức sử dụng công cụ tự vệ thương mại. Tuy số vụ việc không nhiều bằng Mỹ và Chile, nhưng ở các quốc gia này, từ chính quyền và cộng đồng các nhà sản xuất nội địa luôn ở vị trí sẵn sàng khởi xướng điều tra và áp dụng các biện pháp tự vệ nếu thực sự cần thiết. Họ tập trung bảo hộ các ngành hàng như: thiết bị lắp ráp phương tiện giao thông (Canada), các sản phẩm chế biến từ động vật (Australia), sản phẩm gỗ (Mexico), sản phẩm điện tử (Peru).

Riêng VN đến thời điểm hiện tại chúng ta chỉ mới thực hiện khởi xướng điều tra tự vệ thương mại trong 02 vụ việc: Một vụ có bị bác bỏ và một vụ có kết quả cuối cùng là áp dụng biện pháp tự vệ. Ngày 5/5/2009, Tổng công ty Thủy tinh và Gốm xây dựng đã nộp đơn đến Cục Quản lý cạnh tranh (Bộ

Bảng 1. Tổng hợp số liệu các vụ khởi xướng điều tra tự vệ thương mại của một số quốc gia thành viên TPP trong giai đoạn 1995-2013

Quốc gia	Chile	Mỹ	Canada	Australia	Mexico	Peru	Nhật	VN	Tổng số
Số vụ việc	13	10	3	2	2	2	1	1	34

Nguồn: WTO, 2014

Công thương) yêu cầu điều tra và áp dụng biện pháp tự vệ đối với các sản phẩm kính nổi nhập khẩu. Ngày 23/2/2010, Cục quyết định chấm dứt điều tra và không áp đặt biện pháp tự vệ đối với mặt hàng trên. Vụ việc số 2, ngày 30/11/2012: Tổng công ty Công nghiệp Dầu thực vật VN gửi đơn đến Cục Quản lý cạnh tranh yêu cầu áp dụng biện pháp tự vệ đối với mặt hàng dầu đậu nành và dầu cọ nhập khẩu. Tháng 4/2013, Bộ Công thương quyết định áp dụng thuế nhập khẩu tạm thời 5% đối với dầu nành và dầu cọ nhập khẩu từ ngày 7/5/2013, thời hạn không quá 200 ngày. Như vậy trong thời gian vừa qua, VN đã bắt đầu ý thức được việc sử dụng các công cụ tự vệ trong thương mại để bảo vệ nền sản xuất nội địa tại một số mặt hàng chúng ta chưa có năng lực cạnh tranh cao hoặc mới đi vào quá trình phát triển. Các doanh nghiệp bắt đầu quan tâm đến việc tận dụng các quy định của pháp luật trong nước và quốc tế cho phép để bảo vệ lợi ích của mình.

Tuy nhiên, tầm quan trọng của việc sử dụng các công cụ tự vệ trong thương mại vẫn chưa được nhận thức đầy đủ trong cộng đồng các nhà sản xuất và tình hình áp dụng những công cụ như vậy vẫn chưa đủ mạnh và triệt để. Khảo sát của VCCI cho thấy chỉ 66% doanh nghiệp hiểu các nội dung cơ bản trong các hiệp định của WTO, trong đó chưa đầy 35% hiểu các cam kết gia nhập WTO của VN liên quan đến ngành và lĩnh vực của chính mình. Bên cạnh đó, nhiều doanh nghiệp chỉ chú ý đến hàng xuất khẩu mà bỏ quên thị trường nội địa. Trong khi đến thời điểm hiện tại đã và đang phải gánh chịu khoảng 70 vụ kiện phòng

vệ thương mại thì những loại sản phẩm VN đang nhập khẩu như hoá chất, nhựa, kim loại, điện tử, đồ gia dụng,... lại là đối tượng bị áp dụng các biện pháp tự vệ thương mại ở nước ngoài nhưng hầu như không bị đụng đến khi nhập khẩu vào thị trường Việt. Kinh nghiệm và thực tiễn áp dụng chúng ta đã yếu trong khi năng lực cạnh tranh của một số ngành nghề sản xuất lại kém xa so với Malaysia, Chile, Peru chưa nói đến Mỹ, Nhật hay Australia. Năng suất thấp hơn trong tương quan so sánh, chủ yếu dựa vào thâm dụng vốn và lao động, dựa vào khai thác lợi thế tĩnh mà bỏ qua việc đầu tư, phát triển để tạo ra lợi thế động.

Tới đây khi TPP đi vào hiện thực, dòng thương mại hàng hoá khổng lồ di chuyển qua biên giới, sẽ có những mặt hàng cạnh tranh trực tiếp hoặc gián tiếp với các sản phẩm nội địa. Các quốc gia có kinh nghiệm và chuyên sử dụng tự vệ thương mại chắc chắn sẽ có những đối sách để bảo vệ ngành sản xuất nước sở tại. VN có khả năng lâm vào tình huống “gong kim”: Thị trường trong nước bị cạnh tranh khốc liệt trong khi xuất khẩu vào thị trường nội khối TPP cũng sẽ gặp không ít những khó khăn. Lường trước một kịch bản tổng quát như vậy, VN từ giới doanh nghiệp đến các nhà hoạch định chính sách phải có được những sách lược và chiến lược phù hợp để ứng phó với các tình huống khác nhau.

4. Một số lưu ý đối với VN

4.1. Đối với các doanh nghiệp

Doanh nghiệp cần ý thức toàn diện và sâu sắc về việc bảo vệ quyền lợi của mình trong sân chơi thương mại thông qua việc am hiểu các quy định của pháp luật trong nước và quốc tế. Hiện tại, chúng ta đã có đầy đủ các quy định pháp

luật phù hợp với thông lệ quốc tế để tiến hành khởi xướng điều tra tự vệ thương mại. Sắp tới để đáp ứng các quy định mới trong TPP, sẽ có một số những thay đổi bổ sung cho phù hợp nhưng về cơ bản là vẫn tương tự như các nguyên tắc như trong khuôn khổ WTO trước đây. Vậy có thể nói hành lang pháp lý chúng ta không thiếu, cái thiếu chính là ý thức và quyết tâm của doanh nghiệp trong việc sử dụng các biện pháp tự vệ thương mại để bảo vệ lợi ích thiết thân của mình. Vì theo nguyên tắc, doanh nghiệp có nộp đơn yêu cầu khởi xướng điều tra tự vệ thì các cơ quan hữu quan mới vào cuộc được; nên dù cho Nhà nước có mong muốn bảo vệ sản xuất trong nước đến bao nhiêu nhưng nếu doanh nghiệp không hợp tác tốt thì khó mà thực hiện được. Muốn như vậy, các doanh nghiệp nên từ bỏ tâm lý e ngại kiện tụng, tốn kém chi phí và phải liên kết, hợp tác chặt chẽ với nhau trong việc vận động hành lang, thu thập các bằng chứng hợp pháp, tham vấn hiệu quả,... khi theo đuổi các vụ kiện để đáp ứng được các tiêu chuẩn cần thiết cho việc thực thi các biện pháp tự vệ. Thực tế trong hai vụ khởi xướng điều tra tự vệ vừa qua, chỉ có 1 đến 2 doanh nghiệp lớn trong ngành là đi đầu và theo đuổi vụ kiện đến cùng. Bài học kinh nghiệm từ các nước thành viên khác cho thấy chúng ta cần có một sự hợp tác mạnh mẽ, toàn diện và chuyên nghiệp hơn nữa từ chính những doanh nghiệp cầm đơn đi kiện này.

Sẽ là thiếu sót lớn nếu không nhắc tới vai trò của các tổ chức, hiệp hội các ngành nghề. Đơn cử như vai trò của VASEP (The Vietnamese Association of Seafood Exporters and Producers) và VCCI được thể

hiện rất rõ trong vụ kiện phòng vệ đầu tiên của VN tại WTO. Dù đây là chiến thắng đầu tiên của một vụ kiện liên quan đến chống bán phá giá nhưng đã chỉ rõ được vai trò to lớn của các hiệp hội ngành nghề trong việc vận động hành lang, tư vấn pháp lý thậm chí đi cùng doanh nghiệp theo đuổi vụ việc. Kinh nghiệm này cần được áp dụng mở rộng sang các vụ khởi xướng điều tra tự vệ trong thương mại ngay từ trên chính “sân nhà”.

4.2. Đối với các nhà hoạch định chính sách

Tuy được thừa nhận rộng rãi trong thương mại quốc tế nhưng khác với các công cụ phòng vệ khác, biện pháp tự vệ trong thương mại không phải là một công cụ “miễn phí”. Theo quy định của WTO, nước áp dụng biện pháp tự vệ phải bồi thường tổn thất thương mại cho các nước xuất khẩu có liên quan (thường là việc tự nguyện giảm thuế nhập khẩu cho một số nhóm hàng hoá khác đến từ chính các nước xuất khẩu đó). Nếu không đạt được các thoả thuận đền bù, nước xuất khẩu được quyền thực thi các biện pháp trả đũa thương mại (rút lại những nghĩa vụ nào đó trong WTO bao gồm cả việc rút lại các nhượng bộ về thuế quan). Trong khuôn khổ của TPP, đương nhiên sẽ có một số thay đổi tùy thuộc vào kết quả đàm phán cuối cùng nhưng rất ít có khả năng những quy định này được thay đổi cơ bản hay làm khác đi. Bởi lẽ bản chất của tự vệ thương mại không phải xuất phát từ các nhân tố khách quan là cạnh tranh không lành mạnh mà chính là từ yếu tố chủ quan của nước nhập khẩu: Năng lực cạnh tranh còn yếu kém của các ngành sản xuất nội địa. Các nước muốn áp dụng tự vệ thì phải cam kết đưa ra nhượng bộ

thương mại như là một cách đền bù cho các nước có liên quan. Bản chất tự vệ trong thương mại là công cụ phải “trả tiền” như vậy nên VN phải cân nhắc kỹ lưỡng tổng thể các yếu tố được và mất trước khi khởi xướng điều tra và đưa ra kết luận cuối cùng. Không nên lạm dụng tự vệ thương mại như là một biện pháp bảo hộ quá mức các ngành sản xuất trong nước. Chỉ nên bảo hộ có chọn lọc đối với những ngành như sản xuất nông sản, thiết bị gia dụng, vật liệu xây dựng... vốn là những ngành có năng lực cạnh tranh còn non yếu so với các thành viên khác trong TPP. Nếu như ngành nào cũng bảo vệ thì có khả năng sẽ tạo ra tâm lý ỷ lại và không nỗ lực đổi mới công nghệ, nâng cao năng suất lao động cho các doanh nghiệp, nội lực nền kinh tế khi đó lại càng suy yếu. Hơn nữa, hiện tại chúng ta không có đủ chi phí để áp dụng nhiều biện pháp tự vệ thương mại cùng một lúc. Cần chấp nhận một thực tế là một số ngành hoạt động không hiệu quả thì buộc phải sụp đổ dưới áp lực thương mại quốc tế, nguồn lực của nền kinh tế khi đó sẽ di chuyển đến những ngành sản xuất hiệu quả hơn. Đây chính là tác động hai mặt của bất cứ liên kết kinh tế nào và TPP cũng không phải là ngoại lệ.

Song song với việc sử dụng các biện pháp tự vệ trong thương mại, về lâu dài cần phải có những chính sách, hỗ trợ để nâng cao năng lực cạnh tranh của các ngành sản như vừa đề cập trên đây. Đây chính là việc làm cấp thiết nhất, mang tính chiến lược lâu dài và cần được thực hiện ngay. Vì cho dù có áp dụng thành công biện pháp tự vệ chúng ta vẫn bị giới hạn về mức độ tự vệ (chỉ được áp dụng biện pháp tự vệ ở mức cần thiết đủ để ngăn

chặn hoặc bù đắp các thiệt hại và tạo điều kiện để sản xuất nội địa điều chỉnh), thời hạn tự vệ (không được kéo dài quá 4 năm) và gia hạn tự vệ tổng cộng thời gian áp dụng và gia hạn không được quá 8 năm. TPP rất có khả năng quy định dựa trên các nội dung này hoặc thậm chí khắt khe hơn. Do đó, từ thời điểm hiện tại đến khi TPP đi vào hiệu lực (dự kiến năm 2014), các bên có liên quan cần tích cực hợp tác, rà soát các ngành sản xuất nội địa để bị tổn thương để trang bị từ trước cho họ khả năng bị cạnh tranh bởi hàng nhập khẩu và thúc đẩy các biện pháp lâu dài hỗ trợ doanh nghiệp gia tăng năng lực cạnh tranh ●

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Brock R. Williams (2013), *Trans-Pacific Partnership (TPP) Countries: Comparative Trade and Economic Analysis*, Congressional Research Service, Washington DC.
- Cần Văn Lực (2014), Toạ đàm “TPP – Điều gì ở phía trước”.
- Cục Quản lý cạnh tranh, Bộ Công thương (2010), Hội thảo “Các biện pháp phòng vệ thương mại đối với hàng hoá nhập khẩu: Doanh nghiệp VN cần trang bị những gì”.
- Hiệp định các biện pháp tự vệ của WTO (Agreement on Safeguards).
- Petri, Michael G. Plummer & Fan Zhai (2011), *The Trans-Pacific Partnership and Asia – Pacific Integration: A Quantitative Assessment*, Washington: Peterson Institute for International Economics.
- Outlines of the Trans-Pacific Partnership Agreement, Truy cập ngày 12/04/2014 tại <http://www.ustr.gov/about-us/press-office/fact-sheets/2011/november/outlines-trans-pacific-partnership-agreement>.
- Trần Quốc Khánh (2013), Hội nghị “TPP và quá trình tham gia của VN”.