



BIỆN PHÁP PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI TRONG BỐI CẢNH HIỆP ĐỊNH ĐỐI TÁC TOÀN DIỆN VÀ TIẾN BỘ XUYÊN THÁI BÌNH DƯƠNG (CPTPP)

HƯỚNG DẪN CHO DOANH NGHIỆP



Đối với Hướng dẫn này

Hướng dẫn cho doanh nghiệp về các biện pháp phòng vệ thương mại trong bối cảnh Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP) được xây dựng trong khuôn khổ hợp tác giữa Chính phủ Canada và Việt Nam nhằm hỗ trợ việc thực hiện Hiệp định CPTPP. Với sự hỗ trợ của Vụ Các vấn đề toàn cầu Canada (Global Affairs Canada), Cowater International và Viện Hành chính công Canada quản lý Cơ chế triển khai chuyên sâu cho Thương mại và Phát triển (Institute of Public Administration of Canada administer the Expert Deployment Mechanism for Trade and Development) - một chương trình hỗ trợ kỹ thuật đã được thiết lập nhằm thúc đẩy hơn nữa việc tiếp cận với những quy định của Hiệp định CPTPP cho cộng đồng doanh nghiệp và xã hội. Việc nâng cao hiểu biết về quyền và nghĩa vụ trong Hiệp định CPTPP thông qua những ấn phẩm như Hướng dẫn này sẽ đảm bảo lợi ích từ các hiệp định thương mại đến được với cộng đồng các doanh nghiệp và người tiêu dùng tại các nước đối tác tham gia các hiệp định thương mại.

Cục Phòng vệ thương mại thuộc Bộ Công Thương Việt Nam (TRAV), cơ quan chịu trách nhiệm trong việc quản lý nhà nước với lĩnh vực phòng vệ thương mại như chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ, đã công nhận tầm quan trọng của việc tuân thủ Hiệp định CPTPP và các hiệp định của Tổ chức Thương mại Thế giới về lĩnh vực này. Ấn phẩm này được xây dựng với mục tiêu nâng cao nhận thức về lĩnh vực phòng vệ thương mại trong cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam, lưu ý là các biện pháp này chỉ được sử dụng trong chừng mực cần thiết nhằm đảm bảo tác động thúc đẩy thương mại của Hiệp định CPTPP, đồng thời đảm bảo thương mại tự do, công bằng và có tính đến các vấn đề nhạy cảm về xã hội và môi trường của các nước thành viên. Hướng dẫn này được xây dựng bởi Luật sư trong lĩnh vực thương mại quốc tế - Ông Greg Somers với sự tham vấn Cục Phòng vệ thương mại

Thông tin trong ấn phẩm này chỉ nhằm mục đích cung cấp thông tin, và không nên được hiểu là lời khuyên pháp lý về bất kỳ vấn đề nào. Doanh nghiệp không nên hành động hoặc từ chối hành động dựa trên bất kỳ nội dung nào có trong ấn phẩm này mà không tìm kiếm lời khuyên của chuyên gia về pháp lý hoặc chuyên môn khác.



BIỆN PHÁP PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI TRONG BỐI CẢNH HIỆP ĐỊNH ĐỐI TÁC TOÀN DIỆN VÀ TIẾN BỘ XUYÊN THÁI BÌNH DƯƠNG (CPTPP)

———— HƯỚNG DẪN CHO DOANH NGHIỆP ————

Chuẩn bị cho Cowater International theo Cơ chế Triển khai chuyên gia về các vấn đề toàn cầu của Ca-na-đa (Dự án EDM)

EDM | Expert Deployment Mechanism for Trade and Development

Canada 

Hợp tác với:

 **Cowater**
International

IPAC  IPAC

NỘI DUNG

1. Tổng quan	1
2. Điều tra chống bán phá giá (CBPG) và chống trợ cấp (CTC)	2
2.1. Ca-na-đa	2
2.2. Hoa Kỳ	2
2.3. Điều tra CBPG và CTC - Tóm tắt	3
3. Khởi xướng - Khiếu nại/Đơn kiện	4
3.1. Ca-na-đa	4
3.2. Hoa Kỳ	5
3.3. Tóm tắt Khởi xướng - Tóm tắt Khiếu nại/Đơn kiện	5
4. Kết luận sơ bộ và kết luận cuối cùng	6
4.1. Ca-na-đa	6
4.2. Hoa Kỳ	8
4.3. Tóm tắt - Kết luận sơ bộ và kết luận cuối cùng	9
5. Cam kết, Đình chỉ và Chấm dứt	10
5.1. Ca-na-đa	10
5.2. Hoa Kỳ	11
5.3. Tóm tắt - Cam kết, Đình chỉ và Chấm dứt	11
6. Rà soát hoàng hôn hoặc rà soát cuối kỳ	12
6.1. Ca-na-đa	12
6.2. Hoa Kỳ	12
6.3. Kết luận - Rà soát hoàng hôn hoặc rà soát cuối kỳ	13
7. Tính toán biên độ phá giá và mức trợ cấp	14
7.1. Trị giá thông thường và giá xuất khẩu	14
7.2. Mức trợ cấp	14
7.3. Biên độ phá giá/ trợ cấp	15
7.3.1. Ca-na-đa - Nhà xuất khẩu không hợp tác	16
7.3.2. Hoa Kỳ - Nhà xuất khẩu không hợp tác	16
8. Xác định thiệt hại	17
9. Tình hình thị trường đặc biệt/ nền kinh tế phi thị trường	18
10. CTPP và các biện pháp tự vệ	19
10.1. Quy định của WTO	19
10.2. CTPP và các biện pháp tự vệ khác	20
10.2.1. Tự vệ chuyển tiếp	20
10.2.2. Các biện pháp tự vệ hiện có	21
10.2.3. Hành động khẩn cấp đối với hàng dệt may	21
11. Ưu và nhược điểm trong các vụ việc phòng vệ thương mại cho các nhà sản xuất và xuất khẩu	22
12. Phụ lục - Khái quát Hệ thống phòng vệ thương mại của một số thành viên CPTPP	24



1. TỔNG QUAN

Thuật ngữ “phòng vệ thương mại” được sử dụng trong Hướng dẫn này áp dụng cho các biện pháp mà các chính phủ có thể thực hiện trong ba trường hợp cụ thể về hành vi được cho rằng vi phạm thương mại hàng hóa quốc tế. Các biện pháp này được quy định trong ba hiệp định riêng biệt của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), đó là Hiệp định về việc thực thi Điều VI của Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại 1994 (thường được gọi là Hiệp định Chống bán phá giá); Hiệp định về trợ cấp và các biện pháp đối kháng; và Hiệp định về các biện pháp tự vệ. Các biện pháp trong Hiệp định chống bán phá giá và trợ cấp về bản chất là phân biệt đối xử - nghĩa là, các biện pháp đó cho phép một thành viên WTO, trong một khoảng thời gian và tuân theo các thủ tục nhất định, từ chối việc đối xử Tối huệ quốc (MFN) đối với hàng hóa cụ thể của một thành viên WTO khác.

Bán phá giá xảy ra khi hàng hoá nước ngoài được bán cho nhà nhập khẩu với giá thấp hơn giá bán của hàng hoá tương tự tại nước xuất khẩu hoặc khi hàng hoá nước ngoài được bán cho nhà nhập khẩu ở mức giá thấp hơn tổng giá thành sản xuất của hàng hóa đó. Trong trường hợp hàng nhập khẩu gây thiệt hại cho ngành sản xuất của nước nhập khẩu, lượng bán phá giá của hàng hóa nhập khẩu có thể được bù đắp bằng việc áp dụng thuế chống bán phá giá.

Hàng hóa được trợ cấp là hàng hóa được hưởng lợi từ hỗ trợ tài chính của chính phủ nước ngoài. Ví dụ như trợ cấp cho nhà sản xuất có thể bao gồm các khoản

vay với lãi suất ưu đãi, miễn và ưu đãi thuế. Khoản trợ cấp đối với hàng hóa nhập khẩu, khi gây thiệt hại cho các nhà sản xuất ở nước nhập khẩu, có thể được bù đắp bằng việc áp dụng thuế “đối kháng”.

Tự vệ là biện pháp thứ ba về thương mại được cho phép theo quy định của WTO. Hiệp định Tự vệ của WTO liên quan đến trường hợp một sản phẩm được nhập khẩu vào một quốc gia với số lượng gia tăng đến mức gây ra thiệt hại hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất sản phẩm “tương tự hoặc cạnh tranh trực tiếp” trong nước. Theo Hiệp định Tự vệ, các cơ quan chức năng liên quan của nước nhập khẩu phải xác định xem có hoặc có khả năng gây ra thiệt hại nghiêm trọng đối với ngành sản xuất trong nước của nước đó hay không. Sau khi xác định được hành vi thiệt hại, các cơ quan chức năng có thể áp dụng thuế nhập khẩu đặc biệt hoặc hạn ngạch nhập khẩu đối với hàng nhập khẩu. CPTPP sử dụng thuật ngữ “Hành động tự vệ” để chỉ bốn loại biện pháp tự vệ khác nhau, mỗi biện pháp sẽ được đề cập ở phần sau của Hướng dẫn này.

Các biện pháp phòng vệ và thủ tục quy định trong các Hiệp định của WTO được áp dụng công bằng cho tất cả 164 quốc gia thành viên của WTO. Trên thực tế, mặc dù các nền kinh tế phương Tây đã bắt đầu sử dụng các biện pháp phòng vệ thương mại từ sớm, nhưng ngày nay các quốc gia sử dụng các biện pháp phòng vệ thương mại nhiều nhất là Ấn Độ, Hoa Kỳ, Brazil, Trung Quốc và Argentina, với hơn 2000 biện pháp được áp dụng đến nay. Ngoài ra, các quốc gia sử dụng nhiều nhất các biện pháp phòng vệ thương mại cũng chính là các quốc gia trở thành mục tiêu của các biện pháp phòng vệ thương mại nhiều nhất. Hội



2. ĐIỀU TRA CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ (CBPG) VÀ CHỐNG TRỢ CẤP (CTC)

nhập kinh tế và toàn cầu hóa là những yếu tố rõ ràng góp phần làm gia tăng số lượng các hành vi phòng vệ thương mại. Một điều không nên bỏ qua đó là việc sử dụng hiệu quả các biện pháp trả đũa khi các ngành xuất khẩu bị mất thị trường do nước nhập khẩu tìm cách tăng cường bảo vệ thị trường nội địa để bù đắp cho các cơ hội xuất khẩu đã mất. Đối với các ngành đang xem xét một hành vi thương mại nhằm chống lại hàng nhập khẩu của một đối tác thương mại cần cân nhắc đến phản ứng của nước xuất khẩu mục tiêu trước khi tiến hành hành động đó.

Trong khuôn khổ các yêu cầu của WTO, các chính phủ quốc gia của các nước thành viên cần có pháp luật riêng quy định quy trình điều tra và áp thuế; nhưng tất cả đều phải tuân thủ các quy tắc khung đã được quy định trong các Hiệp định của WTO. Trong trường hợp xảy ra tranh chấp giữa các quốc gia về việc thực hiện pháp luật thương mại (ví dụ, nhà xuất khẩu cho rằng biên độ phá giá đã bị tính toán sai, hoặc mức thuế áp dụng quá cao) thì có thể viện đến thủ tục giải quyết tranh chấp của WTO.

Theo đó, Hướng dẫn này tập trung vào các thực tiễn về phòng vệ thương mại của hai nước sáng lập và sử dụng các biện pháp phòng vệ thương mại là Hoa Kỳ và Ca-na-đa. Tất nhiên, trong số hai nước trên, chỉ có Ca-na-đa, giống như Việt Nam, là thành viên của Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP). Tuy nhiên, nguy cơ nhà xuất khẩu phải đối mặt với việc Hoa Kỳ tăng cường sử dụng các biện pháp thương mại là tương đối cao và do đó, việc làm quen với các thủ tục của Hoa Kỳ là quan trọng đối với mọi lĩnh vực và doanh nghiệp trong thương mại quốc tế. Trên thực tế, Việt Nam hiện đang nằm trong nhóm 10 quốc gia bị Hoa Kỳ điều tra các biện pháp phòng vệ thương mại nhiều nhất. Ngoài ra, phần lớn cam kết trong Hiệp định TPP ban đầu, nay được chuyển thành CPTPP chịu ảnh hưởng của Hoa Kỳ với tư cách là Bên chi phối trong các cuộc đàm phán từ năm 2010 đến năm 2016.

2.1. Ca-na-đa

Đạo luật về các biện pháp nhập khẩu đặc biệt ("SIMA") là luật chính ở Ca-na-đa nhằm bảo vệ ngành công nghiệp Ca-na-đa khỏi việc nhập khẩu hàng hóa bán phá giá và được trợ cấp. Cơ quan Dịch vụ Biên giới Ca-na-đa ("CBSA") và Tòa án Thương mại Quốc tế Ca-na-đa ("Tòa án") là hai cơ quan liên bang có thẩm quyền thực thi Đạo luật SIMA: CBSA tiến hành điều tra để xác định xem liệu hàng hóa có bị bán phá giá hay được trợ cấp hay không, trong khi Tòa án đưa ra các quyết định liên quan đến việc liệu hàng hóa bị bán phá giá hoặc được trợ cấp có gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất hàng hóa nội địa của Ca-na-đa hay không. Trong trường hợp CBSA xác định có hành vi bán phá giá hoặc trợ cấp xảy ra và Tòa án xác định rằng việc bán phá giá/trợ cấp đó đã gây ra thiệt hại cho ngành sản xuất nội địa của Ca-na-đa, các mức thuế sẽ được áp dụng đối với hàng hóa nhập khẩu đó vào Ca-na-đa trong khoảng thời gian 05 năm đầu và có thể được gia hạn thêm các giai đoạn 5 năm tiếp theo. Sau khi khởi xướng, một cuộc điều tra thường kéo dài khoảng bảy tháng để đưa ra kết luận.

2.2. Hoa Kỳ

Nội luật quy định về các biện pháp chống bán phá giá của Hoa Kỳ được quy định tại Đạo Luật thuế quan năm 1930. Nếu một ngành sản xuất của Hoa Kỳ tin rằng họ đang bị thiệt hại do hành vi bán phá giá hoặc trợ cấp đối với một sản phẩm nhập khẩu, họ có thể yêu cầu áp thuế chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp bằng cách nộp đơn kiện cho Bộ Thương mại Hoa Kỳ (chính xác hơn là Ban Thực thi và Tuân thủ của Cơ quan Thương mại Quốc tế thuộc Bộ Thương mại) và Ủy ban Thương mại quốc tế Hoa Kỳ (USITC).

Tương tự Ca-na-đa, Hoa Kỳ đã thiết lập một hệ thống phân nhánh của Cơ quan Quản lý Thương mại Quốc tế thuộc Bộ Thương mại (ITA/DoC), một đơn vị thuộc Cơ quan điều hành của Chính phủ Hoa Kỳ, chịu trách nhiệm về việc xác định hành vi bán phá giá/trợ cấp.

Trong khi đó, USITC, một cơ quan tư pháp, sẽ xác định xem liệu có tồn tại thiệt hại đáng kể hay không và liệu thiệt hại đó có phải do hành vi bán phá giá hoặc trợ cấp mà ITA xác định gây ra hay không. ITA điều tra các nhà sản xuất và chính phủ nước ngoài cụ thể để xác định xem có xảy ra việc bán phá giá hoặc trợ cấp hay không và tính toán mức bán phá giá hoặc trợ cấp. Tương tự như Ca-na-đa, bản câu hỏi để xác định thiệt hại có phải do hành vi bán phá giá hay trợ cấp gây ra hay không là do một tòa án hành chính riêng biệt quyết định. USITC thực hiện vai trò này bằng cách tiến hành một cuộc điều tra kinh tế nhằm xem xét các khía cạnh chi tiết của các ngành và thị trường trong nước và nước ngoài có liên quan. Một cuộc điều tra của Hoa Kỳ thường kéo dài từ 12 đến 18 tháng.

2.3. Điều tra CBPG và CTC - Tóm tắt

Tất cả các thành viên WTO đều phải tuân theo các điều khoản của GATT và Hiệp định chống bán phá giá của WTO (ADA), cũng như Hiệp định WTO về Trợ cấp và Các biện pháp đối kháng (SCM). Các hiệp định này cho phép áp dụng thuế trong trường hợp hàng nhập khẩu được bán phá giá hoặc được trợ cấp "gây ra thiệt hại hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho một ngành sản xuất đã được thiết lập trong lãnh thổ của một bên ký kết hoặc làm chậm đáng kể quá

trình hình thành ngành sản xuất trong nước". ADA xây dựng chi tiết các nguyên tắc cơ bản được thiết lập trong GATT bằng cách cung cấp các quy định chi tiết hơn về một số vấn đề, bao gồm cách các thành viên WTO có thể xác định liệu có xảy ra hành vi bán phá giá hoặc trợ cấp hay không, cách họ xác định liệu có gây thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước hay không, các loại bằng chứng có thể được sử dụng, và các vấn đề khác. Các thành viên WTO có nội luật hoặc thông lệ về chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp vi phạm các điều khoản của WTO có thể bị kiện ra cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO.

Các điều khoản về phòng vệ thương mại của CPTPP nhấn mạnh tầm quan trọng của các hiệp định WTO trong hệ thống luật của các thành viên: "Mỗi Bên duy trì các quyền và nghĩa vụ của mình theo Điều VI của GATT 1994, Hiệp định [Chống bán phá giá] và Hiệp định [Trợ cấp và Các biện pháp đối kháng]." Tương tự như trường hợp của Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - Liên minh Châu Âu, trên thực tế, CPTPP yêu cầu rất ít về sự thay đổi đối với hệ thống phòng vệ thương mại của các bên. CPTPP cũng miễn trừ các biện pháp phòng vệ thương mại khỏi các điều khoản giải quyết tranh chấp. Tranh chấp về việc áp dụng phù hợp các biện pháp thương mại phải được giải quyết bằng cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO như từ trước đến nay.





3. KHỞI XƯƠNG - KHIẾU NẠI/ĐƠN KIỆN

3.1. Ca-na-đa

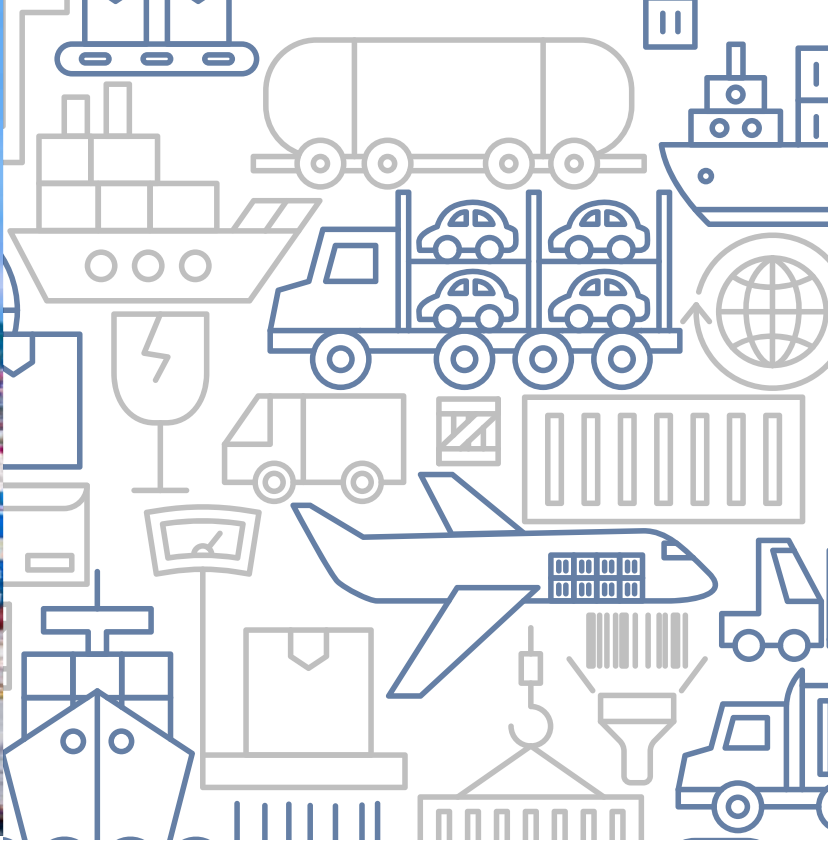
Theo nội luật của Ca-na-đa, có ba trường hợp mà cơ quan có thẩm quyền điều tra về bán phá giá (CBSA) được khởi xướng điều tra vụ việc bán phá giá hoặc trợ cấp. Những trường hợp này là:

- Khi CBSA kết luận, theo ý kiến của CBSA hoặc theo đơn kiện/khiếu nại của hoặc đại diện cho ngành sản xuất Ca-na-đa, rằng có bằng chứng về việc bán phá giá hoặc trợ cấp gây ra thiệt hại cho ngành sản xuất nội địa của Ca-na-đa;
- CBSA có thể khởi xướng một cuộc điều tra khi nhận được thông báo từ Tòa án rằng, theo quan điểm của Tòa án, có bằng chứng cho thấy hàng hóa nhập khẩu được xác định sơ bộ đang bán phá giá hoặc trợ cấp và đang gây ra thiệt hại; và
- CBSA, mặc dù chưa nhận được đơn kiện từ ngành sản xuất trong nước, có thể tự khởi xướng điều tra khi có bằng chứng, có thể thu được từ một cuộc điều tra liên quan đang diễn ra, về thiệt hại đối với ngành sản xuất Ca-na-đa thường được cung cấp trong Đơn kiện bằng văn bản.

Để một ngành sản xuất trong nước có thể khởi xướng một cuộc điều tra về cáo buộc bán phá giá hoặc trợ cấp, thì cần phải có đơn kiện trình lên CBSA. Một

đơn kiện thường được đệ trình bởi hoặc đại diện cho một tỷ lệ đáng kể của ngành sản xuất Ca-na-đa do một công ty riêng biệt hoặc bởi một nhóm các nhà sản xuất Ca-na-đa. Theo quy định của WTO, đơn kiện phải được sự ủng hộ bởi một hoặc nhiều nhà sản xuất trong nước mà tổng sản lượng của các doanh nghiệp đó bằng hoặc lớn hơn 25% tổng sản lượng hàng hóa bị điều tra tại Ca-na-đa. Ngoài ra, tổng sản lượng của các nhà sản xuất trong nước tích cực phản đối đơn kiện không được vượt quá tổng sản lượng của các nhà sản xuất trong nước ủng hộ đơn kiện đó. Đơn kiện phải bao gồm thông tin quan trọng, được hỗ trợ bởi bằng chứng phù hợp (ví dụ: hóa đơn, chào giá, số liệu thống kê, v.v.), cho thấy rằng hàng hóa bị điều tra đang được xuất khẩu sang Ca-na-đa với giá bán phá giá hoặc trợ cấp và đang gây ra thiệt hại cho các nhà sản xuất nội địa. Chỉ có cáo buộc hoặc ví dụ cá biệt về giá bán thấp của hàng hóa nhập khẩu thì không đủ bằng chứng.

CBSA sẽ đánh giá đơn kiện và quyết định có khởi xướng điều tra hay không, bằng cách xem xét: (i) liệu đơn kiện có được đưa ra bởi ngành sản xuất trong nước và có nhận được sự ủng hộ cần thiết hay không; (ii) liệu đơn kiện có đưa ra bằng chứng đầy đủ để hỗ trợ các cáo buộc bán phá giá hoặc trợ cấp hay không; và (iii) liệu có một lý do hợp lý nào cho thấy việc bán phá giá hoặc trợ cấp gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước hay không.



3.2. Hoa Kỳ

Theo nội luật của Hoa Kỳ, Cơ quan Quản lý Thương mại quốc tế (ITA) của Bộ Thương mại Hoa Kỳ có thể tự khởi xướng các cuộc điều tra chống bán phá giá hoặc phổ biến hơn là dựa trên đơn kiện của đại diện một ngành sản xuất trong nước cùng với USITC và ITA. Nếu ITA nhận được đơn yêu cầu, thông thường ITA phải tiến hành điều tra trong vòng 20 ngày sau khi nhận được đơn kiện và xác định xem liệu đơn kiện có đủ bằng chứng chứng minh cho việc áp thuế chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp hay không.

Các đơn kiện có thể được đệ trình bởi một ngành sản xuất trong nước, bao gồm một nhà sản xuất hoặc một liên minh trong ngành sản xuất sản phẩm cạnh tranh với mặt hàng nhập khẩu muốn điều tra. ITA được yêu cầu đảm bảo rằng có đủ sự ủng hộ của ngành sản xuất trong nước cho cuộc điều tra, đảm bảo tuân thủ các quy định của WTO về yêu cầu các nguyên đơn phải đại diện cho ít nhất 25% sản lượng trong nước và ít nhất 50% sản lượng trong nước bày tỏ sự ủng hộ hoặc phản đối đơn kiện. Tương tự như các quốc gia khác, đơn kiện phải chứa đầy đủ thông tin, bao gồm thông tin chi tiết về thị trường Hoa Kỳ và ngành sản xuất nội địa, cũng như bằng chứng về việc bán phá giá hoặc trợ cấp có lợi cho hàng nhập khẩu từ các quốc gia bị điều tra.

3.3. Tóm tắt Khởi xướng - Tóm tắt Khiếu nại/Đơn kiện

Các Hiệp định của WTO đưa ra rất ít hướng dẫn về đặc điểm hoặc mức độ thông tin mà các hệ thống phòng vệ thương mại này thực tế yêu cầu. Trên thực tế, các nhà chức trách yêu cầu chi tiết, sâu rộng về tất cả các khía cạnh của vụ việc, bao gồm:

- Mô tả chính xác về hàng hóa nhập khẩu được điều tra đủ để cho phép thực thi và quản lý các loại thuế sẽ được áp dụng, xuất xứ, sản xuất, phân loại thuế quan của chúng,
- Các hàng hóa cạnh tranh do ngành sản xuất trong nước khiếu nại, lưu ý rằng thiệt hại do hàng hóa nhập khẩu gây ra phải tập trung chủ yếu vào hàng hóa tương tự ("giống") được sản xuất trong nước,
- Có đủ thông tin chi tiết về tất cả các nhà sản xuất trong nước của những mặt hàng tương tự để có thể tính toán tỷ lệ phần trăm ủng hộ và phản đối vụ việc này,
- Danh tính của từng nhà sản xuất hoặc nhà xuất khẩu nước ngoài đã biết của hàng hóa bị cáo buộc bán phá giá hoặc được trợ cấp tại các nước xuất khẩu được xác định,
- Ước tính về chi phí sản xuất, giá thị trường trong nước, giá xuất khẩu và lợi nhuận của các nhà sản xuất nước ngoài để có thể đánh giá sự tổn tại và mức độ bán phá giá hoặc trợ cấp,

- Bằng chứng về sự tồn tại của các khoản trợ cấp dành cho các nhà xuất khẩu nước ngoài, mang lại lợi ích cho các nhà xuất khẩu đó và lợi ích phải “cụ thể”, theo quy định của pháp luật hoặc trên thực tế, cho các ngành xuất khẩu đó,
- Bằng chứng về “thiệt hại đáng kể” đối với các thành viên của ngành sản xuất trong nước, chẳng hạn như mất việc làm, ngừng hoạt động hoặc ngừng sản xuất, giảm doanh thu, lợi nhuận thấp hơn hoặc thua lỗ lớn hơn, giảm giá bán và thiệt hại tài chính, và
- Các yếu tố đe dọa thiệt hại, bao gồm hàng tồn kho nước ngoài, năng lực sản xuất chưa sử dụng hoặc sắp có, xu hướng giảm giá của hàng nhập khẩu và lượng tăng hàng nhập khẩu.

Việc chuẩn bị một đơn kiện đầy đủ chỉ là yêu cầu đầu tiên trong số nhiều yêu cầu về thời gian và nguồn lực của công ty mà các vụ việc phòng vệ thương mại yêu cầu. Tất nhiên, vì các cơ quan điều tra của chính phủ cũng tham gia nhiều vào việc khởi kiện một vụ việc, các biện pháp thương mại cũng đặt ra gánh nặng đáng kể cho các chính phủ, cả trong việc tiến hành các vụ việc thương mại và trong việc quản lý các lệnh áp thuế, tiền thuế và tiền hoàn lại, điều tra lại biên độ bán phá giá và trợ cấp, và các cuộc rà soát 5 năm (“hoàng hôn”) do WTO yêu cầu.

CPTPP bổ sung yêu cầu Cơ quan điều tra nhận được đơn kiện từ một ngành sản xuất trong nước phải thông báo bằng văn bản cho bất kỳ thành viên CPTPP nào khác có hàng hóa nhập khẩu sẽ bị điều tra ít nhất 7 ngày trước khi khởi xướng điều tra.

4. KẾT LUẬN SƠ BỘ VÀ KẾT LUẬN CUỐI CÙNG

Các cuộc điều tra về biện pháp phòng vệ thương mại, vì liên quan đến các cáo buộc gây tổn hại đến sự cạnh tranh và tài chính đối với ngành sản xuất trong nước, được coi là vấn đề cấp bách. Vì lý do này, WTO cho phép thực hiện một thủ tục gồm hai giai đoạn: áp dụng mức thuế tạm thời theo tiêu chuẩn chứng minh thấp hơn, trước khi đưa ra kết luận đầy đủ về một cuộc điều tra, và nếu việc bán phá giá

hoặc trợ cấp, và thiệt hại, cuối cùng được kết luận, các mức thuế cuối cùng sẽ được áp dụng tiếp theo giai đoạn tạm thời.

4.1. Ca-na-đa

Trong trường hợp đơn kiện đưa ra bằng chứng về việc bán phá giá hoặc trợ cấp, và thiệt hại do việc bán phá giá hoặc trợ cấp gây ra cho nguyên đơn, CBSA sẽ khởi xướng cuộc điều tra sơ bộ trong vòng 90 ngày (có thể kéo dài thêm 45 ngày) nhằm xác định lượng bán phá giá hoặc trợ cấp, và đồng thời Tòa án Thương mại Quốc tế Ca-na-đa bắt đầu một cuộc điều tra kéo dài 60 ngày để xem xét liệu bằng chứng nguyên đơn đưa ra có chứng minh thiệt hại của ngành sản xuất trong nước hay không. Khi bằng chứng đưa ra về thiệt hại phù hợp, Tòa án sẽ đưa ra kết luận sơ bộ về thiệt hại và cuộc điều tra của CBSA sẽ tiếp tục được tiến hành cho đến khi chấm dứt hoặc đến khi kết luận sơ bộ về việc bán phá giá hoặc trợ cấp được thực hiện. Nếu Tòa án xác định không có bằng chứng thích hợp về thiệt hại, thì cuộc điều tra sơ bộ về thiệt hại cũng như cuộc điều tra của CBSA sẽ bị chấm dứt. Trên thực tế, các yêu cầu về chứng cứ để xác định có tồn tại thiệt hại sơ bộ thường thấp đến mức Tòa án hầu như luôn tìm ra “bằng chứng thích hợp về thiệt hại” và cuộc điều tra vẫn tiếp tục.

Khi bắt đầu, CBSA đưa ra các bản câu hỏi dài gọi là Yêu cầu cung cấp thông tin (RFI) để có được thông tin chi tiết từ tất cả các nhà xuất khẩu và nhập khẩu đã biết cũng như các chính phủ trong cuộc điều tra trợ cấp, để xác định xem hàng hóa có thực sự được bán cho các nhà nhập khẩu ở Ca-na-đa với giá bán phá giá hay trợ cấp hay không. Các nhà xuất khẩu sẽ phải trả lời bản câu hỏi trong thời hạn 37 ngày theo quy định của WTO. Giai đoạn này thường là bước đầu tiên và khó khăn nhất đối với các nhà xuất khẩu, vì thời gian (hàng trăm giờ làm việc của công ty) và chi phí (sự phức tạp của dữ liệu đòi hỏi cần sự trợ giúp của luật sư tư vấn nước ngoài).

Các câu trả lời không đầy đủ sẽ bị từ chối và các bị đơn sẽ phải chịu mức thuế “trừng phạt”. Các bản câu trả lời đầy đủ được phân tích, giá trị thông thường và giá xuất khẩu được tính toán, và biên độ phá giá và trợ cấp được ước tính. Nếu biên độ phá giá/trợ cấp hoặc lượng xuất khẩu hàng hóa bị điều tra ở mức tối thiểu (biên độ bán phá giá dưới 2%, trợ cấp dưới 1% hoặc lượng xuất khẩu dưới 3%) thì cuộc điều tra sẽ chấm dứt sau 90 ngày. Nếu phát hiện có hành vi bán



phá giá hoặc trợ cấp và lượng xuất khẩu hàng hóa điều tra không ở mức tối thiểu, thì Kết luận sơ bộ về việc bán phá giá và/hoặc trợ cấp sẽ được ban hành và thuế tạm thời được áp dụng đối với hàng nhập khẩu vào và sau ngày ban hành Kết luận sơ bộ.

Một phần do CBSA sàng lọc đáng kể các đơn kiện và quy định cần phải có bằng chứng mạnh mẽ để khởi xướng điều tra, phần lớn các vụ việc điều tra ở Ca-na-đa đều tiến hành đến khi có Kết luận sơ bộ về thiệt hại và Kết luận sơ bộ về bán phá giá/trợ cấp.

Thuế tạm thời bằng với biên độ bán phá giá và/hoặc số tiền trợ cấp của nhà xuất khẩu, được biểu thị bằng tỷ lệ phần trăm của giá xuất khẩu của hàng hóa bị điều tra. Trong một số trường hợp, các giá trị thông thường ước tính cụ thể hoặc số tiền trợ cấp được áp dụng cho tất cả các nhà xuất khẩu đã cung cấp thông tin đầy đủ cho CBSA trong cuộc điều tra sơ bộ. Nếu nhà xuất khẩu bán với giá thấp hơn giá trị thông thường ước tính, thuế suất tạm thời được tính với số tiền bằng chênh lệch giữa giá trị thông thường ước tính và giá xuất khẩu. Đối với hàng hóa được trợ cấp, thuế suất tạm thời chính là biên độ trợ cấp ước tính.

Trong vòng 90 ngày kể từ ngày ban hành Kết luận sơ bộ, CBSA phải đưa ra kết luận cuối cùng về việc bán phá giá hoặc trợ cấp. Ở giai đoạn này, CBSA đưa ra các yêu cầu bổ sung về thông tin cho các nhà xuất





khẩu và hai điều tra viên của CBSA sẽ tham gia thẩm tra tại chỗ từ hai đến bốn ngày tại cơ sở của các nhà xuất khẩu để đánh giá độ chính xác của các câu trả lời (“thẩm tra tại chỗ”). Vào giai đoạn đưa ra Kết luận cuối cùng, nếu CBSA xác định rằng không có hành vi bán phá giá hoặc trợ cấp nào xảy ra, hoặc biên độ phá giá hoặc trợ cấp là không đáng kể, thì cuộc điều tra sẽ bị chấm dứt và các khoản thuế suất tạm thời đã thu được trong giai đoạn sơ bộ sẽ được hoàn trả.

Kể từ ngày có kết luận sơ bộ của CBSA, Tòa án có 120 ngày để hoàn thành cuộc điều tra cuối cùng về thiệt hại và xác định xem việc bán phá giá hoặc trợ cấp có gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước hay không. Khi tiến hành cuộc điều tra của mình, Tòa án gửi các bản câu hỏi, chuẩn bị Báo cáo điều tra về vấn đề này và tổ chức các phiên điều trần công khai thường kéo dài từ hai đến bốn ngày mà tại đó các bên được phép đưa ra bằng chứng và lập luận và đặt câu hỏi cho các bên khác. Các bên liên quan bao gồm các nhà sản xuất, nhập khẩu và xuất khẩu nước ngoài của Ca-na-đa, cũng như các chính phủ nước ngoài.

4.2. Hoa Kỳ

Ở giai đoạn Thiệt hại sơ bộ, USITC xem xét liệu có bằng chứng thích hợp về thiệt hại hoặc có khả năng gây thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước hay không. Trong những trường hợp hiếm hoi mà kết luận sơ bộ của USITC là không tồn tại thiệt hại hoặc

USITC xác định rằng việc nhập khẩu sản phẩm là không đáng kể thì vụ việc đó sẽ được chấm dứt điều tra. Trong hầu hết các trường hợp, USITC đưa ra kết luận sơ bộ không muộn hơn 45 ngày kể từ ngày khởi xướng điều tra.

Nếu USITC tìm thấy dấu hiệu thích hợp về thiệt hại, thì ITA sẽ bắt đầu điều tra sơ bộ để xác định xem có tồn tại hành vi bán phá giá hay không. ITA phải đưa ra quyết định của mình trong vòng 140 ngày hoặc trong vòng 190 ngày kể từ ngày nhận được đơn kiện hoặc trong trường hợp vụ việc phức tạp.

Nếu kết luận sơ bộ của ITA xác định có hành vi bán phá giá hoặc trợ cấp thì ITA cũng ước tính biên độ trợ cấp hoặc bán phá giá bình quân gia quyền cho từng nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất được điều tra riêng và “thuế suất khác dành cho tất cả các nhà xuất khẩu còn lại”. Sau đó, ITA sẽ gửi yêu cầu cho Cơ quan Hải quan và Biên giới Hoa Kỳ (CBP) để tạm dừng việc tính toán cuối cùng tất cả các loại thuế nhập khẩu đối với hàng hóa đang bị điều tra (được gọi là «tạm ngừng thanh lý») cho đến khi vụ việc được giải quyết và yêu cầu ký quỹ bằng tiền mặt, trái phiếu hoặc hình thức đảm bảo tài chính thích hợp khác để chi trả các khoản thuế (cộng với mức thuế bán phá giá và trợ cấp ước tính) cho mỗi lô hàng xuất khẩu tiếp theo sang thị trường Hoa Kỳ.

Trường hợp ITA xác định không tồn tại hành vi bán phá giá hoặc trợ cấp, ITA vẫn tiếp tục điều tra đến

giai đoạn cuối cùng (mà không ra lệnh tạm ngừng thanh lý đối với hàng nhập khẩu sau đó) và USITC cũng tiếp tục điều tra vụ việc. Do đây là kết luận sơ bộ nên các cơ quan điều tra có thể không thu thập được tất cả các bằng chứng có thể có, và việc tiếp tục điều tra này tạo cơ hội cho các bên liên quan cung cấp thêm thông tin và bằng chứng cho cơ quan điều tra.

ITA phải đưa ra quyết định cuối cùng trong vòng 75 ngày kể từ ngày ban hành kết luận sơ bộ. Giữa kết luận sơ bộ và cuối cùng, ITA sẽ tiến hành thẩm tra dữ liệu do từng bị đơn đã đệ trình. Quá trình thẩm tra này bao gồm thẩm tra tại chỗ của các điều tra viên Bộ Thương mại, và trong một số trường hợp, là kế toán, để kiểm tra ngay dữ liệu đã cung cấp của bị đơn. Các bị đơn sẽ được yêu cầu cung cấp tài liệu liên quan tới dữ liệu bán hàng cụ thể đã cung cấp và đối chiếu dữ liệu đó với sổ sách và hồ sơ đã được kiểm toán của công ty. Việc thẩm tra dữ liệu bán hàng thường kéo dài cả tuần, trong khi một cuộc thẩm tra chi phí (khi doanh số bán hàng dưới chi phí đang được điều tra) thường kéo dài cả tuần thứ hai.

Sau khi thẩm tra, nhưng trước khi có kết luận cuối cùng, cả nguyên đơn và bị đơn đều có cơ hội gửi bản bình luận tóm tắt và tham gia vào một phiên điều trần công khai. Phiên điều trần tạo cơ hội cho các bên đưa ra lập luận liên quan đến việc ITA diễn giải dữ liệu của bị đơn và phân tích của nó đối với những dữ liệu đó.

Nếu quyết định cuối cùng của ITA kết luận không tồn tại hành vi phá giá hoặc trợ cấp, thủ tục tố tụng và việc tạm ngừng thanh lý sẽ được chấm dứt, trái phiếu ký quỹ được giải phóng và các khoản tiền đặt cọc đã thanh toán sẽ được hoàn trả. Nếu kết luận cuối cùng của ITA là khẳng định có hành vi bán phá giá hoặc trợ cấp, ITA ra lệnh tạm ngừng thanh lý và chỉ đạo CBP tiếp tục (nếu các biện pháp tạm thời hết hiệu lực) tạm ngừng thanh lý và thu tiền đặt cọc theo mức được xác định trong kết luận cuối cùng của ITA.

4.3. Tóm tắt - Kết luận sơ bộ và kết luận cuối cùng

Hệ thống phòng vệ thương mại của Ca-na-đa và Hoa Kỳ gần như hoàn toàn minh bạch. Tất cả các bên liên quan, thông qua luật sư tư vấn của họ, có quyền truy cập vào tất cả các thông tin mật do các bên khác cung cấp. Luật sư có thể lập luận vụ việc trên cơ sở

các tài liệu này (mà không cần tiết lộ cho khách hàng của họ). Thông qua hệ thống này, với thông tin được cung cấp, các bên liên quan có thể kiểm soát tốt hơn hoạt động của cơ quan điều tra. Điều này cũng có nghĩa là hệ thống công kênh và tốn kém và dẫn đến nhiều tranh tụng hơn, bởi vì tất cả các thông tin do các bên cung cấp đều có thể bị phản biện và việc các bên khác đưa ra dữ liệu phản đối sẽ được cơ quan có thẩm quyền xem xét, quyết định và xác minh lý do.

CPTPP đề xuất, không quy định chính thức, các biện pháp thủ tục nhất định đối với các cơ quan chức năng trong việc tiến hành điều tra các biện pháp phòng vệ thương mại, chủ yếu hướng đến sự công bằng và minh bạch. Trước tiên, các cơ quan điều tra có kế hoạch tiến hành thẩm tra tại chỗ phải thông báo trước 10 ngày về ngày tiến hành thẩm tra, thông báo trước 5 ngày đối với chương trình thẩm tra và các tài liệu cần thiết, đồng thời cung cấp cho tất cả các bên một báo cáo sau thẩm tra bằng văn bản nêu rõ kết luận của họ từ việc thẩm tra.

Thứ hai, nếu một công ty hoặc chính phủ đang bị điều tra gửi thông tin không đầy đủ, thì cơ quan điều tra phải thông báo và cho họ cơ hội để sửa đổi những thiếu sót đó. Nếu không cho phép sửa đổi, cơ quan điều tra phải giải thích bằng văn bản về lý do từ chối thông tin bổ sung.

Thứ ba, trước khi cơ quan điều tra đưa ra Kết luận cuối cùng, cơ quan này phải công bố cho các bên liên quan các dữ kiện trọng yếu để đưa ra kết luận cuối cùng. Trong trường hợp của Ca-na-đa, dữ kiện trọng yếu cho việc xác định hành vi bán phá giá hoặc trợ cấp được đưa ra trong kết luận sơ bộ của CBSA và dữ kiện trọng yếu cho việc xác định thiệt hại cuối cùng trong hồ sơ mở rộng của Tòa án được cung cấp cho các bên tham gia, nhằm tạo cơ hội cho các bên có quyền phản hồi thông tin của riêng họ.

Trong quá trình tiến hành điều tra bán phá giá hoặc trợ cấp, cơ quan điều tra thu thập một lượng lớn thông tin bí mật và công khai từ các ngành sản xuất trong nước, các nhà nhập khẩu, nhà xuất khẩu nước ngoài bị điều tra và trong các trường hợp trợ cấp, là các chính phủ nước ngoài. CPTPP đề xuất rằng các cơ quan điều tra duy trì một tệp tin mà công chúng có thể xem hoặc tải xuống, trong đó bao gồm tất cả thông tin công khai cũng như tóm tắt công khai về thông tin bí mật trong hồ sơ điều tra.



5. CAM KẾT, ĐÌNH CHỈ VÀ CHẤM DỨT

Theo quy định của WTO, tại bất kỳ giai đoạn nào trong quá trình điều tra, nếu các cơ quan điều tra của nước nhập khẩu có kết luận sơ bộ hoặc cuối cùng về bán phá giá hoặc trợ cấp, và thiệt hại, thì thay vì áp thuế, họ có thể tùy chọn chấp nhận mức giá cam kết từ nhà xuất khẩu hoặc chính phủ liên quan, nghĩa là cam kết tăng giá của (các) sản phẩm có liên quan ở mức vừa đủ (nhưng không quá mức cần thiết) để loại bỏ biên độ phá giá, hoặc cam kết chấm dứt phần đã trợ cấp. Các cam kết này giúp tạm ngừng điều tra và do đó có thể đưa ra một giải pháp nhanh chóng và ít tốn kém hơn so với việc tiếp tục hoàn thành cuộc điều tra.

5.1. Ca-na-đa

Các cam kết giá ở Ca-na-đa chỉ được xem xét sau khi CBSA đưa ra kết luận sơ bộ và thường có hiệu lực trong thời hạn 5 năm. Không có thuế chống bán phá giá hoặc thuế chống trợ cấp nào được áp dụng khi các cam kết hợp lệ đang có hiệu lực.

Các cam kết giá có thể có các hình thức khác nhau để khắc phục các vấn đề khiến cuộc điều tra được khởi xướng. Nhà xuất khẩu có thể hứa sẽ tăng giá đối với hàng xuất khẩu sang Ca-na-đa bằng mức bán phá giá ước tính; hoặc một cách khác là nhà xuất khẩu có thể hứa sẽ tăng giá hàng xuất khẩu sang Ca-na-đa để bù

đắp lượng thiệt hại ước tính do hành vi bán phá giá gây ra; nhà xuất khẩu có thể hứa sẽ tăng giá hàng xuất khẩu sang Ca-na-đa bằng số tiền trợ cấp nhận được từ chính phủ của họ; hoặc chính phủ của quốc gia xuất khẩu có thể đồng ý giảm hoặc loại bỏ trợ cấp liên quan đến hàng hóa xuất khẩu của nhà xuất khẩu sang Ca-na-đa, hoặc giới hạn số lượng đối với các chuyến hàng của nhà xuất khẩu đến Ca-na-đa.

Một số điều kiện do CBSA đặt ra đối với các cam kết giá được chấp nhận làm giảm đáng kể việc sử dụng chúng trong thực tế. Đầu tiên, để có thể được chấp nhận, cam kết giá này phải chiếm 85% lượng hàng xuất khẩu bị điều tra. Điều này đòi hỏi sự phối hợp của một số lượng lớn các nhà xuất khẩu, đặc biệt là trong một cuộc điều tra với nhiều quốc gia. Cam kết giá phải được thực hiện bởi từng nhà xuất khẩu, trong vòng 60 ngày kể từ ngày ban hành kết luận sơ bộ, và hiệp hội thương mại không thể thực hiện thay mặt cho các nhà xuất khẩu thành viên.

Thứ hai, một cam kết giá phải được ngành sản xuất nộp đơn kiện đồng ý, trong khi ngành này có thể muốn các nghĩa vụ chính thức được thực thi tại biên giới hơn những lời hứa của nhà xuất khẩu và đưa ra yêu cầu giám sát việc tuân thủ.

Trong trường hợp sản phẩm bị điều tra thường xuyên biến động về giá, cam kết giá có thể bị từ chối vì quá khó theo dõi và thực thi. Các ngành có nhiều nhà xuất khẩu cũng có thể được coi là quá phức tạp để giám sát. Vì những lý do này, các cam kết giá tương

đối hiểm và thường phát sinh trong các trường hợp chỉ có một quốc gia và một hoặc hai nhà xuất khẩu bị điều tra.

5.2. Hoa Kỳ

ITA hoặc USITC có thể chấm dứt điều tra nếu nguyên đơn rút đơn kiện hoặc tự chấm dứt nếu ITA tự khởi xướng điều tra. Ngoài ra, trong một số trường hợp nhất định, ITA có thể đình chỉ cuộc điều tra chống bán phá giá theo thỏa thuận với các nhà xuất khẩu nước ngoài (ở Hoa Kỳ được gọi là “thỏa thuận đình chỉ”) nhằm loại bỏ biên độ phá giá hoặc tác động thiệt hại của việc bán hàng đó.

Khả năng chấp nhận một thỏa thuận đình chỉ trong các cuộc điều tra bán phá giá hoặc trợ cấp thuộc phạm vi xem xét của ITA và tuân theo các hướng dẫn tương tự với Ca-na-đa. Để được chấp nhận, một thỏa thuận đình chỉ có thể loại bỏ việc bán hàng tại Hoa Kỳ hoặc có thể loại bỏ việc bán hàng thấp hơn giá trị thông thường (“thấp hơn giá trị hợp lý”) hoặc có thể tăng giá để loại bỏ thiệt hại cho ngành sản xuất Hoa Kỳ. Trong vụ việc trợ cấp, một thỏa thuận đình chỉ có thể đưa ra do chính phủ nước ngoài loại bỏ trợ cấp cho các nhà xuất khẩu được hưởng lợi, hoặc các nhà xuất khẩu được hưởng lợi cam kết từ chối trợ cấp, hoặc trợ cấp được bù đắp bằng thuế xuất khẩu đối với sản phẩm đó, hoặc chính phủ nước ngoài áp dụng hạn ngạch xuất khẩu sản phẩm bị điều tra sang thị trường Hoa Kỳ, loại bỏ hiệu quả tác động thiệt

hại của trợ cấp bằng cách hạn chế lượng nhập khẩu. ITA phải chấp thuận rằng thỏa thuận đình chỉ là vì lợi ích công cộng và ITA cần tham khảo ý kiến của ngành sản xuất trong nước để đưa ra quan điểm của mình trước khi chấp nhận thỏa thuận đình chỉ. Hơn nữa, tương tự Ca-na-đa, thỏa thuận đình chỉ phải xem xét cơ bản tất cả các hoạt động thương mại của sản phẩm bị điều tra. ITA có thể xem xét các thỏa thuận đình chỉ trước khi có kết luận sơ bộ, nhưng phải đưa ra kết luận sơ bộ nếu đạt được thỏa thuận.

5.3. Tóm tắt - Cam kết, Đình chỉ và Chấm dứt

Những lợi ích đáng kể của các cam kết giá và thỏa thuận đình chỉ chủ yếu nằm ở hiệu quả to lớn mà chúng mang lại cho quá trình thực hiện, tiết kiệm thời gian và chi phí cho tất cả các bên liên quan. Cơ quan điều tra đình chỉ các cuộc điều tra và ngừng áp dụng các biện pháp thuế. Cơ quan điều tra sẽ chuyển một số nghĩa vụ về giám sát giá và/hoặc sản lượng sản phẩm đó cho các nhà xuất khẩu hoặc chính phủ của họ, và làm giảm khả năng kháng cáo hoặc thách thức pháp lý đối với hiệu lực của lệnh chống bán phá giá hoặc thuế chống trợ cấp.

Tuy nhiên, trên thực tế, ít hơn 2% các cuộc điều tra của Hoa Kỳ được giải quyết bằng các thỏa thuận đình chỉ và tỷ lệ này thậm chí còn thấp hơn đối với Ca-na-đa, vì những lý do đã được nêu.



6. RÀ SOÁT HOÀNG HÔN HOẶC RÀ CUỐI KỲ

Hiệp định chống bán phá giá của WTO yêu cầu các thành viên WTO duy trì hiệu lực thuế chống bán phá giá trong "một mức xác định và trong phạm vi cần thiết" để bù đắp cho thiệt hại mà việc bán phá giá gây ra. Lệnh áp thuế sẽ tự động chấm dứt sau 5 năm trừ khi chúng được gia hạn quá 5 năm sau khi các cơ quan chức năng xác định rằng việc dừng lệnh áp thuế "sẽ có khả năng dẫn đến việc tiếp tục hoặc tái diễn hành vi bán phá giá và thiệt hại», trong các thủ tục rà soát bắt đầu trước ngày hết hạn của biện pháp. Các cuộc rà soát này được thực hiện theo Điều 11.3 được gọi là «rà soát hoàng hôn» ở Hoa Kỳ và «Rà soát cuối kỳ» ở Ca-na-đa.

6.1. Ca-na-đa

Theo nội luật Ca-na-đa, Tòa án phải khởi xướng (không kết luận) rà soát cuối kỳ trong vòng 05 năm kể từ ngày ban hành kết luận cuối cùng về thiệt hại. Khoảng 02 tháng trước khi hết hạn 05 năm kể từ ngày có kết luận cuối cùng, Tòa án đưa ra một thông báo cho các bên tham gia trước đó yêu cầu bày tỏ quan điểm về việc liệu có nên tổ chức rà soát cuối kỳ hay không, hoặc liệu các quyết định áp thuế có nên chấm dứt hiệu lực hay không. Trong hầu hết các vụ việc, ngành sản xuất trong nước yêu cầu một cuộc rà soát, để duy trì mức thuế đang áp dụng và Tòa án chính thức khởi xướng cuộc rà soát.

Theo hệ thống hai nhánh của Ca-na-đa, CBSA có 150 ngày để quyết định xem việc hết hạn lệnh áp thuế có khả năng dẫn đến việc tiếp tục hoặc tái diễn hành vi bán phá giá hoặc trợ cấp của các quốc gia đã bị khởi tố hay không. Nếu sau khi nhận được bản trả lời câu hỏi từ và đệ trình từ các bên liên quan, CBSA kết luận rằng việc hết hạn áp thuế có khả năng gây ra điều đó hay không, sau đó Tòa án Ca-na-đa có 160 ngày để xem xét liệu việc hết hạn có khả năng dẫn đến thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước hay không. Tòa án cũng đưa ra bản câu hỏi cho các bên liên quan về các vấn đề tiềm năng, cụ thể là, việc chấm dứt biện pháp sẽ gây ra đe dọa thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước hay không. Nếu Tòa án xác định không có đe dọa về thiệt hại, thủ tục tố tụng và lệnh áp thuế sẽ được chấm dứt, và tiền thuế đã nộp kể từ ngày áp thuế được 05 năm sẽ được



hoàn trả cho các nhà nhập khẩu.

Nếu thiệt hại khác được tìm thấy và có khả năng tiếp tục hoặc tái diễn, lệnh áp thuế sẽ được tiếp tục trong 05 năm nữa. Lệnh áp thuế sẽ một lần nữa được xem xét trong 05 năm tiếp theo, khi một cuộc rà soát cuối kỳ tương tự được lặp lại.

6.2. Hoa Kỳ

Trong mỗi vụ việc chống bán phá giá, rà soát hoàng hôn phải được thực hiện không dưới một lần trong 05 năm sau khi công bố kết luận cuối cùng. Trong một cuộc rà soát hoàng hôn của Hoa Kỳ, ITA sẽ xác định xem liệu việc bán phá giá hoặc trợ cấp có thể sẽ tiếp tục hoặc tái diễn nếu như lệnh áp thuế đó được thu hồi hoặc chấm dứt hay không và USITC sẽ tiến hành rà soát song song để xác định xem thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước có khả năng tiếp tục hay tái diễn không. Nếu cả hai cơ quan chức năng kết luận khẳng định có hành vi phá giá hoặc trợ cấp, lệnh áp thuế vẫn được duy trì. Nếu một trong hai cơ quan đưa ra kết luận không có hành vi bán phá giá hoặc trợ cấp, lệnh áp thuế hoặc thỏa thuận đình chỉ sẽ được chấm dứt và ngừng thực thi.

Quá trình rà soát cuối kỳ của Hoa Kỳ được bắt đầu với một thông báo của ITA chậm nhất 30 ngày trước khi đến ngày áp thuế được 05 năm, cần thông tin của cả ITA và USITC. Nếu không có bên nào phản hồi thông báo khởi xướng rà soát, ITA sẽ đưa ra kết luận cuối cùng trong vòng 90 ngày để chấm dứt lệnh áp thuế. Nếu các bên liên quan cung cấp thông tin, nhưng không phản hồi đầy đủ thông báo khởi xướng,



ITA có thể đưa ra kết luận cuối cùng dựa trên các dữ kiện có sẵn. Việc rà soát như vậy dẫn đến việc ITA đưa ra các kết luận trong vòng 120 ngày sau khi khởi xướng cuộc rà soát và USITC đưa ra các kết luận rà soát nhanh trong vòng 150 ngày kể từ ngày khởi xướng, dựa trên dữ kiện hiện được bổ sung bởi điều tra viên và dữ liệu thực thi từ Hải quan.

Thông thường, khi có đủ phản hồi của các bên liên quan, cả ITA lẫn USITC sẽ tiến hành rà soát dữ liệu cung cấp. ITA đưa ra kết luận cuối cùng trong vòng 240 ngày sau khi khởi xướng rà soát và, nếu kết luận đó là khẳng định có bán phá giá hay trợ cấp, trong những trường hợp thông thường, USITC sẽ tiếp tục đưa ra kết luận cuối cùng trong vòng 120 ngày, kết thúc 360 ngày kể từ ngày khởi xướng. Trong trường hợp phức tạp, các mốc thời gian này có thể được gia hạn tối đa 90 ngày.

6.3. Kết luận - Rà soát hàng hôn hoặc rà soát cuối kỳ

Các Hiệp định WTO dự tính rằng việc rà soát hàng hôn hoặc rà soát cuối kỳ bản chất là nhằm vào tương lai, nghĩa là chúng tập trung vào khả năng tiếp tục hoặc tái diễn hành vi bán phá giá và thiệt hại, trong trường hợp các mức thuế cuối cùng được dỡ bỏ. Liên quan đến câu hỏi liệu việc bán phá giá có khả năng xảy ra trong trường hợp mức thuế cuối cùng dỡ bỏ hay không, cơ quan điều tra có thể xem xét các sự kiện kinh tế có liên quan cho thấy động lực từ phía các nhà xuất khẩu hoặc các nhà xuất khẩu tiềm năng xuất khẩu số lượng lớn do thị trường thu hẹp, mất thị trường xuất khẩu thay thế hoặc tìm kiếm thị trường

xuất khẩu khác.

Đối với việc xác định thiệt hại, nếu lệnh áp thuế đã có hiệu quả như mong muốn, tình trạng của ngành sản xuất trong nước sẽ dự kiến được cải thiện trong giai đoạn lệnh áp thuế có hiệu lực. Do đó, việc đánh giá liệu thiệt hại sẽ tiếp tục, hay tái diễn, dường như đòi hỏi một phân tích phản thực tế về các sự kiện giả định trong tương lai, dựa trên mức độ dự kiến của hàng nhập khẩu bán phá giá, giá cả và tác động đến các nhà sản xuất trong nước. Do đó, câu hỏi được các cơ quan điều tra giải quyết có thể là liệu ngành sản xuất trong nước có khả năng bị thiệt hại một lần nữa hay không, nếu như lệnh áp thuế được dỡ bỏ.

Các Hiệp định WTO quy định các quy tắc thủ tục và bằng chứng đưa ra liên quan đến các yêu cầu về thiệt hại ban đầu (được thảo luận dưới đây) đều áp dụng cho các cuộc rà soát nhanh.





7. TÍNH TOÁN BIÊN ĐỘ PHÁ GIÁ VÀ MỨC TRỢ CẤP

7.1. Trị giá thông thường và giá xuất khẩu

Bán phá giá liên quan đến việc bán hàng hóa cho thị trường nước ngoài với giá (tức là giá xuất khẩu) thấp hơn giá bán của các sản phẩm “tương đương” tại thị trường trong nước hoặc toàn bộ chi phí của các sản phẩm đó (tức là giá trị thông thường). Do đó, việc tính toán giá trị thông thường và giá xuất khẩu là trọng tâm của việc xác định bán phá giá, mức độ ký quỹ bán phá giá và thuế chống bán phá giá được áp dụng.

Khi không thể thu thập được một mức giá trong nước tương đương vì không có hoặc lượng bán thấp trong điều kiện thương mại thông thường tại thị trường trong nước, một “giá trị tự tính toán” được sử dụng làm giá trị thông thường. “Giá trị tự tính toán” được xây dựng từ tổng chi phí sản xuất ở nước xuất xứ, cộng với một số tiền hợp lý cho chi phí quản lý, bán hàng và chi phí chung, cộng với một khoản lợi nhuận.

Tất cả các chi phí này được tính trên cơ sở thông tin do nhà sản xuất, xuất khẩu có liên quan cung cấp, ngoại trừ duy nhất được quy định bởi Hiệp định

chống bán phá giá của WTO, được áp dụng khi không thể xác định được chi phí quản lý, bán hàng và chi phí chung và lợi nhuận trên cơ sở “dữ liệu thực tế liên quan đến sản xuất và bán hàng trong điều kiện thương mại thông thường của sản phẩm tương tự của nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất đang bị điều tra”. Khi đó, chi phí có thể được xác định, trong số những yếu tố khác, bằng “bất kỳ phương pháp hợp lý nào”, bao gồm khả năng sử dụng dữ liệu thay thế từ các nước thứ ba, mặc dù những khó khăn trong việc có được sự hợp tác từ các nước thứ ba mà không có lợi ích trực tiếp về tài chính từ kết quả và câu hỏi về độ tin cậy của bất kỳ thông tin nào thu thập được từ nước thứ ba, do đó, rất hiếm khi được sử dụng.

Tương tự như vậy, khi giá xuất khẩu được cho rằng là không đáng tin cậy, bởi vì nó không được đưa ra trên nguyên tắc thương mại thị trường, giá thành sản phẩm đầu tiên được bán lại cho người mua độc lập ở nước nhập khẩu, hoặc một mức giá khác theo một cơ sở hợp lý được xác định bởi các cơ quan chức năng, có thể được sử dụng để so sánh giá.

Mỗi quốc gia đã xây dựng các quy tắc chi tiết để xác định các yếu tố riêng lẻ với giá trị thông thường và giá xuất khẩu, nằm ngoài phạm vi của Hướng dẫn này.

7.2. Mức trợ cấp

Hiệp định WTO về trợ cấp và các biện pháp đối kháng (Hiệp định SCM) đưa ra các quy tắc và thủ tục để điều chỉnh việc áp dụng các biện pháp chống trợ



cấp hoặc thuế đối kháng (CVD) của các thành viên WTO đối với hàng nhập khẩu được trợ cấp. Các biện pháp chống trợ cấp có thể được áp dụng nếu một khoản trợ cấp có thể gây ra thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước.

Theo các quy tắc đa phương, để được coi là trợ cấp, một công cụ pháp lý hoặc chính sách của chính phủ phải đáp ứng ba tiêu chí: (i) phải có bản chất tài chính (ii) phải mang lại lợi ích và (iii) phải cụ thể cho một doanh nghiệp, ngành sản xuất, hoặc một nhóm các doanh nghiệp hoặc ngành sản xuất. Khi ba tiêu chí này đã được đáp ứng, các quy tắc phân biệt giữa hai loại trợ cấp: loại trợ cấp bị cấm; và loại "có thể đối kháng".

Các khoản trợ cấp bị cấm là những khoản được nhận phụ thuộc vào hiệu suất xuất khẩu và những khoản phụ thuộc vào việc thay thế đầu vào nhập khẩu của các khoản trong nước. Những hành động này có thể phải đối mặt với chế giải quyết tranh chấp, và nếu các khoản trợ cấp như vậy được tìm thấy là có tồn tại, thành viên vi phạm sẽ bị yêu cầu bãi bỏ chúng.

Tất cả hành động bị coi là trợ cấp cần đáp ứng ba tiêu chí, nhưng không phải bị "cấm", mà là trợ cấp "có thể đối kháng". Điều này có nghĩa là việc sử dụng chúng có thể bị phản đối bởi một quốc gia thành viên khác thông qua các thủ tục giải quyết tranh chấp của WTO, hoặc thông qua việc áp dụng thuế đối kháng. Nhưng để có thể thực thi được, người khiếu nại cần chứng minh rằng các khoản trợ cấp đã khiến họ phải

chịu "những tác động bất lợi". Những tác động bất lợi bao gồm thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước và thiệt hại đáng kể - nghĩa là khoản trợ cấp có tác dụng hạn chế hoặc thay thế xuất khẩu của một quốc gia thành viên khác. Loại tác động bất lợi thứ ba là vô hiệu hoặc suy giảm lợi ích: ý tưởng này rằng thành viên trợ cấp thông qua các hành động của mình bù đắp lợi ích (ví dụ: tiếp cận thị trường thông qua cắt giảm thuế quan) mà các thành viên khác sẽ có quyền mong đợi từ các hiệp định thương mại.

Khi một khoản trợ cấp được coi là "có thể đối kháng", một thành viên có thể hành động chống lại nó theo hai cách. Một là đưa vấn đề này ra cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO. Nếu khiếu nại được giữ nguyên, bị đơn được yêu cầu đưa ra (các) chính sách phù hợp với các quy định của WTO.

Cách thứ hai là để nước chịu ảnh hưởng bất lợi áp thuế đối kháng với hàng nhập khẩu được hưởng lợi từ các khoản trợ cấp. Những điều này có thể được áp dụng trên mức thuế tạm thời hoặc cuối cùng (hoặc cả hai liên tiếp), và không được vượt quá mức cần thiết để chống lại biên độ trợ cấp. Ngoài ra, chính phủ nước điều tra có thể đồng ý chấp nhận một cam kết giá (thỏa thuận đình chỉ) từ chính phủ của nước xuất khẩu rằng trợ cấp sẽ bị hạn chế hoặc loại bỏ, hoặc từ nhà xuất khẩu rằng họ sẽ tăng giá đủ để loại bỏ ảnh hưởng của trợ cấp.

Theo thủ tục, cơ quan điều tra sẽ bắt đầu bằng cách kiểm tra các chương trình trợ cấp khác nhau có sẵn cho các nhà xuất khẩu ở quốc gia bị điều tra và xác định xem chúng có thể thực thi được hay không, liệu chúng có thể đối kháng không, và nếu có, số tiền trợ cấp nếu nhà xuất khẩu nhận trợ cấp liệu có được phân bổ cho phạm vi sản phẩm đầu ra rộng hơn, không chỉ giới hạn ở loại sản phẩm xuất khẩu, chẳng hạn như trường hợp trợ cấp dưới hình thức tín dụng thuế hoặc trợ cấp của chính phủ cho nhà xuất khẩu không chỉ gắn liền với sản phẩm cụ thể được điều tra.

7.3. Biên độ phá giá/ trợ cấp

Biên độ bán phá giá là sự chênh lệch giữa giá trị thông thường và giá xuất khẩu, thường được thể hiện dưới dạng tỷ lệ phần trăm của giá xuất khẩu. Việc so sánh giữa giá trị thông thường và giá xuất khẩu của sản phẩm tương tự thường được thực hiện trên cơ sở bán hàng hoá. Do đó, giá trị thông thường

được thiết lập cho doanh số bán hàng hoá của các nhà xuất khẩu cá nhân được so sánh với giá xuất khẩu của doanh số bán hàng hoá của các nhà xuất khẩu riêng lẻ, từ đó bình quân gia quyền biên độ bán phá giá sẽ được tính toán.

Việc tính toán biên độ trợ cấp do hàng hóa xuất khẩu được bắt đầu bằng cách tổng hợp các khoản trợ cấp riêng lẻ nhận được trong giai đoạn điều tra liên quan đến tất cả hàng hóa nhập khẩu vào nước điều tra trên cơ sở một đơn vị hàng hóa. Tổng trợ cấp là tổng số tiền trợ cấp được phân bổ cho mỗi đơn vị nhân với số lượng đơn vị nhập khẩu bởi nhà xuất khẩu được trợ cấp và thường được thể hiện dưới dạng số tiền trên mỗi đơn vị bằng đơn vị tiền tệ của nhà xuất khẩu.

7.3.1. Ca-na-đa - Nhà xuất khẩu không hợp tác

Trường hợp có đầy đủ thông tin để tính giá trị thông thường, giá xuất khẩu hoặc số tiền trợ cấp theo quy định cụ thể của SIMA chưa được cung cấp hoặc không có sẵn, các giá trị được xác định cụ thể bởi Bộ trưởng phụ trách ngành. Tình huống này phát sinh khi một nhà xuất khẩu, nhà sản xuất, nhập khẩu hoặc chính phủ nước ngoài có thể không cung cấp đủ thông tin để xác định giá trị thông thường, giá xuất khẩu hoặc số tiền trợ cấp sau khi được CBSA yêu cầu. Trong các trường hợp khác, thông tin đầy đủ có thể đã được cung cấp, tuy nhiên, khi xác minh, CBSA có thể xác định rằng một số hoặc tất cả thông tin không thể làm căn cứ để xác định các giá trị cụ thể.

Trong những trường hợp như vậy, các giá trị thông thường, giá xuất khẩu hoặc số tiền trợ cấp sẽ được xác định bởi Bộ chuyên ngành nhằm mục đích đưa ra các kết luận cuối cùng, có tính đến tất cả các thông tin liên quan trong hồ sơ vụ việc. Điều này có thể bao gồm: thông tin thu thập từ các nhà xuất khẩu, nhà sản xuất nước ngoài, chính phủ nước ngoài, nhà cung cấp, nhà sản xuất và nhập khẩu trong nước; thông tin được cung cấp trong đơn kiện; và thông tin từ các nguồn độc lập khác (ví dụ: ấn phẩm thương mại, thống kê thương mại).

Lý do của CBSA cho các kết luận cuối cùng sẽ giải thích cơ sở cho các phương pháp tính toán của Bộ chuyên ngành (tức là những thông tin nào đã được xem xét và tại sao thông tin được chọn là phù hợp nhất).



7.3.2. Hoa Kỳ - Nhà xuất khẩu không hợp tác

Trong trường hợp một bên không hợp tác, hoặc cung cấp thông tin không chính xác, không đầy đủ hoặc gây hiểu lầm, Hoa Kỳ sẽ áp dụng "các dữ kiện có sẵn", theo sự cho phép của Hiệp định WTO. Đây là những dữ kiện bị cáo buộc trong đơn kiện, dữ liệu từ các bên hợp tác khác hoặc từ các nguồn công khai. Trong một số trường hợp nhất định, biên độ bán phá giá hoặc trợ cấp có thể được tính toán trên cơ sở các dữ kiện "bất lợi" có sẵn, có thể dẫn đến mức thuế ban đầu cao. Điều này có nghĩa là cơ quan điều tra lấy biên độ bán phá giá cao nhất được tìm thấy cho bất kỳ giao dịch nào làm cơ sở để tính biên độ phá giá cho các nhà sản xuất không hợp tác. Lý do cho điều này là cơ quan điều tra của một quốc gia không có thẩm quyền điều tra ở quốc gia khác; hình phạt cho sự bất hợp tác (như các sự kiện bất lợi có sẵn) được coi là cách duy nhất để thuyết phục các nhà sản xuất nước ngoài hợp tác trong quá trình điều tra. Các hoạt động trong vấn đề này khác nhau giữa các cơ quan điều tra. Nhưng cả Hoa Kỳ và Ca-na-đa đều có các quy tắc rất nghiêm ngặt trong các tình huống không tuân thủ các yêu cầu về thông tin và mức thuế trừng phạt dựa trên các dữ kiện có sẵn, các dữ kiện thường bắt nguồn từ các bên phản đối lợi ích của các nhà xuất khẩu.



8. XÁC ĐỊNH THIỆT HẠI

Điều kiện ban đầu để áp thuế chống bán phá giá hoặc thuế trợ cấp là các Hiệp định WTO yêu cầu các cơ quan điều tra tiến hành kiểm tra khách quan khối lượng hàng nhập khẩu bán phá giá và ảnh hưởng của hàng nhập khẩu bán phá giá hoặc trợ cấp đối với giá cả tại thị trường nội địa đối với các sản phẩm tương tự và tác động thiệt hại của những hàng nhập khẩu đó đối với các nhà sản xuất trong nước. Mỗi quan hệ nhân quả giữa hàng hóa bán phá giá hoặc trợ cấp và thiệt hại đối với ngành sản xuất trong nước phải dựa trên việc kiểm tra tất cả các bằng chứng khẳng định có liên quan và "[i] phải chứng minh được rằng hàng nhập khẩu bán phá giá (hoặc trợ cấp) là thông qua các tác động của bán phá giá (hoặc được trợ cấp)... gây thiệt hại theo ý nghĩa của Hiệp định này". Các nhà chức trách cũng phải kiểm tra "bất kỳ yếu tố nào được biết đến ngoài hàng nhập khẩu bán phá giá (hoặc được trợ cấp) đồng thời gây thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước và những thiệt hại gây ra bởi các yếu tố khác không được quy cho hàng nhập khẩu bán phá giá (hoặc được trợ cấp)."

Tuy nhiên, các Hiệp định WTO đưa ra ít hướng dẫn hơn về vấn đề thiệt hại so với việc tính toán biên

độ, vì vậy có sự khác biệt lớn giữa các quốc gia về cách phân tích thiệt hại. Sau đây là một bản phác thảo chung về các thủ tục đã thành công trong theo phán quyết của Ban hội thẩm giải quyết tranh chấp của WTO.

Ở mức tối thiểu, cơ quan có thẩm quyền phải bảo vệ quyết định của mình và phải liên quan đến các yếu tố được liệt kê của WTO: "sự suy giảm thực tế và tiềm năng về sản lượng, doanh số, thị phần, lợi nhuận, năng suất, lợi tức đầu tư hoặc sử dụng năng lực; các yếu tố ảnh hưởng đến giá trong nước; tác động tiêu cực thực tế và tiềm năng đối với dòng tiền, hàng tồn kho, việc làm, tiền lương, tăng trưởng, khả năng huy động vốn hoặc đầu tư và, trong lĩnh vực nông nghiệp, liệu có gánh nặng gia tăng đối với các chương trình hỗ trợ của chính phủ."

Trong trường hợp việc xác định thiệt hại dựa trên việc đe dọa gây ra thiệt hại, tức là trong khi thiệt hại chưa được gây ra bởi bán phá giá hoặc trợ cấp, thiệt hại đó phải được coi là "rõ ràng dự đoán được và sắp xảy ra."

Ở giai đoạn sơ bộ, cơ quan điều tra phải xem xét khoảng thời gian sẽ xem xét để đánh giá một cách công bằng với sự thay đổi về lượng và giá cả nhập khẩu, hiệu suất tài chính của ngành sản xuất trong nước và các khía cạnh khác của thị trường đang được xem xét. Thời gian được chọn sẽ đủ ngắn để có thể được xem xét chi tiết, nhưng đủ lâu để nghiên cứu ảnh hưởng của hàng nhập khẩu theo thời gian và ảnh hưởng của chúng đối với sản xuất và lợi nhuận trong nước. Nó cũng sẽ bao gồm khoảng thời gian mà việc



bán phá giá hoặc trợ cấp đã được tìm thấy xảy ra, để có thể đánh giá một mối quan hệ nhân quả.

Khi đánh giá sự tồn tại của mối quan hệ nhân quả giữa bán phá giá hoặc trợ cấp và thiệt hại, Các Hiệp định hướng dẫn cơ quan điều tra xem xét liệu có sự gia tăng đáng kể hàng nhập khẩu được trợ cấp hay không, về mặt tuyệt đối hoặc liên quan đến sản xuất hoặc tiêu thụ của nước thành viên nhập khẩu. Liên quan đến tác động giá cả, cơ quan điều tra được hướng dẫn đánh giá «liệu có một mức giá đáng kể bị cắt giảm bởi hàng nhập khẩu được trợ cấp so với giá của một sản phẩm tương tự của nước thành viên nhập khẩu, hoặc liệu ảnh hưởng của việc nhập khẩu đó là để giảm giá ở một mức độ đáng kể hoặc để ngăn chặn việc tăng giá, nếu không sẽ xảy ra, ở một mức độ đáng kể».

Những người ít nhất có bằng chứng ban đầu về thiệt hại là thành viên của ngành sản xuất liên quan đang yêu cầu điều tra. Vì lý do này, cơ quan điều tra yêu cầu bằng chứng gây ra thiệt hại đáng kể phải được đệ trình ngay từ đầu trong đơn kiện. Giả sử có đủ bằng chứng thiệt hại trong đơn kiện để biện minh cho việc bắt đầu một cuộc điều tra, cùng với tài liệu hỗ trợ (doanh số ngành và kết quả tài chính, khối lượng nhập khẩu tăng, giá thấp sẵn có từ các nhà nhập khẩu và tương tự), cơ quan điều tra đưa ra bản câu hỏi cho nhà nhập khẩu, nhà xuất khẩu và người mua được thiết kế để có thêm thông tin về tình trạng giá cả và cạnh tranh tại thị trường trong nước. Thông thường, giai đoạn này được coi là thích hợp để đưa ra một báo cáo sơ bộ về bằng chứng nhận được, cũng như kết luận sơ bộ về nguyên nhân được đưa ra.

Các Hiệp định WTO cho phép bắt đầu áp dụng các biện pháp tạm thời dưới hình thức thuế ước tính để ngăn chặn bất kỳ thiệt hại nào có thể gây ra do bán phá giá hoặc trợ cấp trước khi có thể gây ra thêm thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước.

Sau khi đưa ra báo cáo sơ bộ, cơ quan điều tra có thể cho cơ hội để các bên liên quan bày tỏ quan điểm về báo cáo, nhằm thu thập thêm thông tin từ những người tham gia điều tra, xác minh bản trả lời và có thể tổ chức một phiên điều trần để xác minh tính chính xác và đầy đủ của hồ sơ liên quan đến thiệt hại và nguyên nhân. Với bằng chứng bổ sung này, sau đó họ sẽ chuẩn bị một báo cáo kết luận cuối cùng, bao gồm phân tích xem việc bán phá giá hoặc trợ cấp có gây thiệt hại hay không, và đưa ra lý do tại sao các yếu tố khác, không bán phá giá hoặc không trợ cấp không phải là lý do duy nhất cho những khó khăn của ngành sản xuất trong nước.

9. TÌNH HÌNH THỊ TRƯỜNG ĐẶC BIỆT/ NỀN KINH TẾ PHI THỊ TRƯỜNG

Các phương pháp và thủ tục được mô tả ở trên được Hiệp định chống bán phá giá của WTO cho phép trong bối cảnh các nền kinh tế hoạt động theo cơ chế thị trường. Do đó, khi một sản phẩm được nhập khẩu từ, hoặc có nguồn gốc từ một quốc gia được coi là nền kinh tế thị trường, giá trị thông thường được thiết lập trên cơ sở giá trong nước ở nước xuất khẩu của sản phẩm tương tự trong quá trình thương mại thông thường. Tuy nhiên, Hiệp định WTO có ít quy định về đối xử với các nền kinh tế phi thị trường. Khi không có đủ lượng bán hàng trong điều kiện thương mại thông thường ở nước xuất khẩu, hoặc khi “tình hình thị trường đặc biệt không cho phép so sánh thích hợp” giữa lượng bán hàng trong nước của nhà xuất khẩu và lượng xuất khẩu của nó, cơ quan điều tra được phép từ chối sử dụng giá bán tại thị trường nội địa và thay vào đó sử dụng các phương pháp thay thế để xác định giá trị thông thường.

Một loạt các yếu tố có thể được tính đến để biện minh cho việc tìm ra sự tồn tại của một tình huống thị trường đặc biệt, bao gồm việc cung cấp đầu vào hoặc tài chính của các doanh nghiệp nhà nước, quy định của chính phủ về giá cả, chính sách thuế hoặc sự can thiệp khác của chính phủ vào các khía cạnh của thị trường đối với hàng hóa được điều tra. Khi phát hiện một tình huống thị trường đặc biệt tồn tại, cơ quan điều tra sẽ xem xét tính toán giá trị thông thường bằng cách sử dụng chi phí tự tính toán, như đã nêu ở trên. Tuy nhiên, trong trường hợp tình hình thị trường đặc biệt làm sai lệch chi phí đầu vào của sản phẩm đang được điều tra, phương pháp chi phí tự tính toán sẽ bị từ chối và Hiệp định cho phép sử dụng lượng bán hàng của nhà xuất khẩu đó cho một nước thứ ba làm giá trị thay thế hoặc “bất kỳ phương pháp nào khác”. Do đó, các ngành sản xuất trong nước có thể cáo buộc rằng một tình huống thị trường đặc biệt tồn tại làm sai lệch chi phí đầu vào ở quốc gia bị điều tra, để thuyết phục cơ quan điều tra tính toán các giá trị thông thường theo cách thổi phồng chúng và tăng biên độ bán phá giá.



10. CTPP VÀ CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ

10.1. Quy định của WTO

Hiệp định WTO về các biện pháp tự vệ liên quan đến tình huống một sản phẩm đang được nhập khẩu vào một quốc gia với số lượng gia tăng đáng kể mà nó gây ra, hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước mà sản xuất các sản phẩm “tương đồng hoặc cạnh tranh trực tiếp”.

Hiệp định Tự vệ là nhánh thứ ba của các biện pháp thương mại được cho phép theo các quy định của WTO. Phần lớn nội dung Hiệp định này được rút ra từ kinh nghiệm của những năm 1980, khi sự tăng trưởng nhanh chóng trong xuất khẩu của các nhà sản xuất từ Nhật Bản và các nước công nghiệp mới của Đông Á đã khiến các đối tác thương mại lớn, và đặc biệt là Hoa Kỳ, áp dụng các biện pháp tùy tiện, sau áp lực từ các nhóm lợi ích trong nước để hạn chế nhập khẩu. Chúng bao gồm “Hạn chế xuất khẩu tự nguyện”, một thực tiễn có biểu hiện rõ ràng nhất là các nhà xuất khẩu ô tô, đặc biệt là từ Nhật Bản, đã “đồng ý” hạn chế xuất khẩu một số lượng nhất định.

Những biện pháp này về cơ bản là tùy tiện, không minh bạch và bóp méo thương mại - thường là tác dụng của chúng là làm tăng giá cả thị trường của hàng hóa bị hạn chế và ngược lại là để tăng lợi nhuận của các nhà xuất khẩu. Triết lý cơ bản của Hiệp định Tự vệ phản ánh một cách tiếp cận thực tế nhưng được hệ thống hóa như một sự thay thế cho các biện pháp tùy tiện này.

Nhận thức được rằng chính sách thương mại dễ bị tổn thương trước áp lực bảo hộ, Hiệp định Tự vệ tìm cách đảm bảo rằng các biện pháp ứng phó với những áp lực này có thể phải tuân theo các nguyên tắc dưới dạng các tiêu chí khách quan xác định khi nào một ngành sản xuất trong nước có thể bảo hộ. Để đảm bảo rằng bất kỳ biện pháp nào được thực hiện đều minh bạch và ít bóp méo thương mại nhất, Hiệp định cho thấy sự ưu tiên đối với các biện pháp thuế quan dựa trên giá cả hơn là các hạn chế định lượng.

Theo Hiệp định Tự vệ, các cơ quan có liên quan của nước nhập khẩu phải tiến hành một cuộc điều tra kỹ lưỡng tuân thủ các yêu cầu thủ tục, để xác định xem có xảy ra thiệt hại nghiêm trọng hoặc có khả năng xảy ra hay không. “Thiệt hại nghiêm trọng” được định nghĩa là “một sự suy giảm tổng thể đáng kể về vị trí của một ngành sản xuất trong nước”. Tiêu chuẩn cao hơn về thiệt hại này có nghĩa là biện pháp tự vệ khó chứng minh hơn và đó là một trong những lý do mà chúng tương đối ít được sử dụng.

Một khi cuộc điều tra này được tiến hành, cơ quan chức năng có thể áp thuế nhập khẩu đặc biệt hoặc hạn chế lượng nhập khẩu. Trong trường hợp thứ hai, họ chỉ có thể giảm nhập khẩu hàng hóa được đề cập xuống hạn ngạch trung bình hàng năm được tính trong 3 năm gần nhất có số liệu thống kê. Vì mục đích của một biện pháp tự vệ là bảo vệ tạm thời một ngành sản xuất trong nước mà không xác định được “hành vi sai trái” của một nhà xuất khẩu hoặc chính phủ, nó phải được thực hiện trên cơ sở toàn cầu (tức là chống lại tất cả các hàng hóa tương tự hoặc cạnh tranh trực tiếp), và do đó được gọi là biện pháp tự vệ toàn cầu.

Trong trường hợp cực kỳ khẩn cấp có thể được áp dụng thuế tự vệ tạm thời trong khoảng thời gian không quá 200 ngày khi một cuộc điều tra thích hợp được tiến hành. Trong mọi trường hợp, thời hạn của



các biện pháp tự vệ không được vượt quá 04 năm trừ khi có thể thấy rõ rằng cần phải gia hạn các biện pháp thêm một khoảng thời gian nữa, trong mọi trường hợp không thể vượt quá 04 năm sau đó. Việc áp dụng giới hạn thời gian này là một lý do nữa cho việc biện pháp tự vệ không được cơ quan điều tra sử dụng thường xuyên - các biện pháp chống bán phá giá và trợ cấp ngược lại có thể được gia hạn mỗi 05 năm không có giới hạn và có thể có hiệu lực trong nhiều thập kỷ. Một yêu cầu khác không khuyến khích việc sử dụng các biện pháp tự vệ là quốc gia áp dụng biện pháp tự vệ phải bồi thường cho các thành viên WTO khác bị ảnh hưởng bởi biện pháp này bằng các nhượng bộ có giá trị tương đương, có thể bằng cách cắt giảm thuế quan trong các lĩnh vực khác ít bị tổn thương hơn. Trong khi đó, không cần khoản bồi thường nào nếu áp dụng các biện pháp chống bán phá giá hoặc trợ cấp/đối kháng.

Các biện pháp tự vệ được thực hiện đối với các nước đang phát triển được đề nghị sử dụng trong thời gian ngắn hơn, trong khi các nước đang phát triển có thể áp dụng các biện pháp tự vệ trong tối đa 10 năm. Các tranh chấp về việc áp dụng hiệp định một cách phù hợp mà không thể giải quyết bằng tham vấn được đưa ra cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO.

10.2. CTPP và các biện pháp tự vệ khác

10.2.1. Tự vệ chuyển tiếp

Hiệp định CPTPP trao quyền cho các bên trong việc thực hiện các biện pháp tự vệ toàn cầu tương tự quy định của WTO, như trường hợp của các biện pháp phòng vệ thương mại khác đã được thảo luận. Tuy

nhiên, Hiệp định cho phép một thành viên CPTPP loại trừ các thành viên khác khỏi bất kỳ biện pháp tự vệ toàn cầu nào nếu hàng hóa của bên đó không phải là nguyên nhân gây thiệt hại nghiêm trọng.

Hiệp định CPTPP cho phép bổ sung hai loại biện pháp tự vệ chung, cũng như một biện pháp tự vệ áp dụng cho hàng dệt may, mặc dù một nước chỉ có thể sử dụng một loại biện pháp tự vệ tại một thời điểm.

Một “biện pháp tự vệ chuyển tiếp” được gọi như vậy vì nó chỉ có thể được sử dụng trong giai đoạn chuyển tiếp của Hiệp định CPTPP. Giai đoạn chuyển tiếp là giai đoạn bắt đầu từ khi Hiệp định CPTPP có hiệu lực (đối với Việt Nam, ngày 14 tháng 01 năm 2019) và kết thúc trong ba năm, hoặc khi thuế quan đối với sản phẩm điều tra được loại bỏ hoàn toàn theo lịch trình gỡ bỏ cụ thể của hàng hóa đó, tùy theo thời hạn nào đến sớm hơn. Biện pháp này là một nỗ lực để cho phép các Bên nhập khẩu giảm bớt tác động của việc cắt giảm thuế quan trong trường hợp gia tăng thiệt hại từ các sản phẩm nhập khẩu.

Điều kiện để sử dụng biện pháp tự vệ chuyển tiếp cũng giống như đối với tự vệ toàn cầu, nghĩa là, trong đó hàng hóa từ một Bên khác hoặc các Bên trong CPTPP được nhập khẩu vào Bên đó với số lượng tăng tuyệt đối hoặc tương đối gây ra thiệt hại nghiêm trọng hoặc đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất hàng hóa tương tự hoặc cạnh tranh trực tiếp trong nước.

Nếu có thiệt hại nghiêm trọng hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng, Bên liên quan có thể tăng thuế đối với hàng hóa gây ra thiệt hại lên tối đa bằng



mức thuế suất hiện hành trước khi CPTPP có hiệu lực. Một biện pháp như vậy chỉ có thể được sử dụng một lần cho một hàng hóa cụ thể, và có thể được duy trì trong tối đa 03 năm, hoặc đến cuối giai đoạn cắt giảm thuế quan cho hàng hóa đó, tùy theo thời hạn nào xảy ra trước.

Ngoài tính chất giới hạn thời gian của biện pháp tự vệ, một Bên sử dụng nó cũng có nghĩa vụ bồi thường cho các Bên CPTPP bị ảnh hưởng về "hình thức nhượng bộ có tác động thương mại đáng kể tương đương hoặc tương đương với trị giá của các khoản thuế bổ sung của biện pháp tự vệ chuyển tiếp". Nếu các Bên bị ảnh hưởng không hài lòng với những nhượng bộ được đưa ra, họ có thể trả đũa bằng cách đình chỉ áp dụng nhượng bộ tương đương đáng kể đối với thương mại của Bên áp dụng biện pháp tự vệ chuyển tiếp.

10.2.2. Các biện pháp tự vệ hiện có

Các thành viên CPTPP được phép đưa vào như một phần của cam kết cắt giảm thuế quan của họ, việc tiếp tục duy trì các biện pháp tự vệ đã được áp dụng tại thời điểm CPTPP có hiệu lực, miễn là những điều này đã được công khai trong lộ trình giảm thuế. Trong số các Bên ký kết CPTPP, chỉ có Nhật Bản đã thực hiện (liên quan đến một số hàng nông sản và lâm sản), và theo đó, không có hành động tự vệ bổ sung nào có thể được đưa ra liên quan đến những hàng hóa đó.

10.2.3. Hành động khẩn cấp đối với hàng dệt may

CPTPP đã tạo ra một hệ thống tự vệ đặc biệt cho hàng dệt may, làm thay đổi các điều khoản điều tra,

các ngưỡng để thiết lập hành động, thời gian của biện pháp và các yêu cầu thủ tục khác nhau sẽ áp dụng cho các biện pháp tự vệ toàn cầu và chuyển tiếp. CPTPP cũng đề cập đến hệ thống sửa đổi này như một hành động khẩn cấp.

Sự khác biệt đầu tiên là Bên điều tra xem một hành động liên quan hàng dệt may có phù hợp hay không phải xác định trước tiên liệu hàng dệt may có được nhập khẩu hay không "với số lượng gia tăng tuyệt đối hoặc tương đối gây ra thiệt hại nghiêm trọng, hoặc đe dọa thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước." Ngôn ngữ này được lấy từ Hiệp định Dệt may WTO (TCA), do đó có thể sẽ được giải thích trong bối cảnh tranh chấp do phụ thuộc vào các quyết định của WTO được đưa ra theo TCA, mặc dù Hiệp định đó đã chấm dứt vào năm 2005.

CPTPP quy định bên nhập khẩu phải tham khảo ý kiến của các bên xuất khẩu bị ảnh hưởng, phải có thủ tục điều tra được công bố, trước khi bắt đầu hành động, phải thông báo công khai về cuộc điều tra và các yếu tố sẽ tính đến, tiến hành điều tra các yếu tố kinh tế được quy định trong CPTPP để quyết định xem hành động khẩn cấp có được bảo đảm hay không và không được tính đến những thay đổi về công nghệ hoặc sở thích của người tiêu dùng trong việc đưa ra quyết định. Nó phải cho thấy rằng thiệt hại nghiêm trọng đã hoặc sẽ là do nhập khẩu tăng - nguyên nhân là do cắt giảm thuế quan theo cam kết của Hiệp định CPTPP.

Trường hợp tìm thấy thiệt hại hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng, biện pháp tự vệ chỉ có thể duy trì hiệu lực trong 04 năm và không thể cao hơn thuế suất của mặt hàng đó có hiệu lực vào thời điểm tháng 01 năm 2019 hoặc mức thuế không ưu đãi hiện tại, tùy theo mức nào ít hơn. Ngoài ra, không có hành động khẩn cấp nào có thể được thực hiện hơn 05 năm sau khi kết thúc việc áp thuế đối với sản phẩm dệt may đó.

Cuối cùng, như trường hợp của các biện pháp tự vệ chuyển tiếp, một Bên đưa ra hành động khẩn cấp phải đưa ra thỏa thuận bồi thường cho các Bên xuất khẩu bị ảnh hưởng, thường là trong lĩnh vực dệt may. Nếu các Bên liên quan không thể thống nhất về số tiền bồi thường khi đến hạn, Bên xuất khẩu bị ảnh hưởng có thể thực hiện «hành động thuế quan» (áp đặt tăng thuế) đối với bất kỳ sản phẩm nào của Bên thực hiện hành động khẩn cấp lên một số tiền tương đương về giá trị. Tranh chấp thêm về số tiền sẽ được giải quyết theo cơ chế tranh chấp của CPTPP.



11. ƯU VÀ NHƯỢC ĐIỂM TRONG CÁC VỤ VIỆC PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI CHO CÁC NHÀ SẢN XUẤT VÀ XUẤT KHẨU

Có thể thấy từ tất cả những điều trên rằng các vụ việc mà biện pháp phòng vệ thương mại kéo dài, nặng nề và phức tạp, ở một mức độ luôn bị đánh giá thấp bởi cả hai bên tranh chấp. Cần cân nhắc cẩn thận trước khi tham gia, hoặc trước khi bắt đầu quy trình vụ việc phòng vệ thương mại. Sau đây chỉ là một danh sách ngắn gọn, tóm tắt các yếu tố cần xem xét trước khi khởi xướng một vụ việc và trước khi tham gia vào một cuộc điều tra của nước ngoài đối với ngành sản xuất trong nước.

Ước tính thời gian cần thiết, bao gồm thời gian bỏ ra của cả nhân viên cấp cao và nhân viên chịu trách nhiệm về tài chính, kế toán, bán hàng, hậu cần của doanh nghiệp. Khi khởi kiện, thời gian cần thiết của những nhân viên này, từ việc thu thập dữ liệu để chuẩn bị khiếu nại đến khi kết luận xác định thiệt hại cuối cùng, có thể mất từ 16 đến 20 tháng. Để ứng phó một vụ kiện nước ngoài, thời gian cần thiết có

thể ngắn hơn, từ 8 đến 12 tháng, nhưng khó dự đoán hơn, vì doanh nghiệp bị điều tra sẽ phải trả lời rất nhiều câu hỏi theo thời hạn nghiêm ngặt, tham gia thẩm tra xác minh dữ liệu của điều tra viên, tìm kiếm sự hướng dẫn từ luật sư nước ngoài, xem xét bằng chứng và cáo buộc của doanh nghiệp xuất khẩu, và đưa ra bằng chứng và đệ trình pháp lý của riêng mình. Trong cả hai tình huống, điều này thường mất tới hàng ngàn giờ làm việc.

Tiến hành đánh giá thực tế các chi phí tài chính liên quan. Do sự phức tạp và không ngừng phát triển của pháp luật trong lĩnh vực này, điều này ít nhất sẽ bao gồm chi phí tư vấn pháp lý từ chuyên gia và thường là hỗ trợ phân tích kinh tế. Khi tham gia một vụ việc điều tra từ nước ngoài, phí luật sư nước ngoài có thể dao động từ một trăm ngàn đô la cho một vụ việc nhỏ, đến hơn một triệu đô la để tham gia một vụ việc lớn của Hoa Kỳ.

Dù là bị đơn hay nguyên đơn, toàn bộ chi tiết về thông tin doanh nghiệp, bao gồm hồ sơ tài chính, ngân hàng, bán hàng, sản xuất, khách hàng và đối thủ cạnh tranh trong 04 năm trước của sản phẩm liên quan, sẽ phải được cung cấp cho các quan chính phủ trong và ngoài nước và luật sư nước ngoài. Mặc dù thông tin đó được bên nước ngoài xử lý bí mật và ít có nguy cơ bị rò rỉ, nhưng một số thông tin có thể



được cung cấp cho các trung gian trong chuỗi cung ứng của công ty để đánh giá.

Nếu tiến hành một vụ việc chống lại hàng nhập khẩu nước ngoài, cần xem xét công việc và chi phí ước tính như trên về cơ bản phải được lặp lại mỗi 05 năm để duy trì việc áp thuế. Nếu tham gia một vụ việc điều tra với nước ngoài, sẽ có rà soát định kỳ (2-3 năm một lần) về giá trị thông thường, giá xuất khẩu, số tiền trợ cấp trong bản câu hỏi chi tiết và yêu cầu về thông tin tài chính và bán hàng của chính phủ nước ngoài.

Trường hợp cân nhắc liệu có nên đưa ra một đơn kiện nhằm chống lại hàng nhập khẩu của các đối thủ cạnh tranh từ nước ngoài hay không, doanh nghiệp cần ước tính rủi ro bị trả đũa bởi các nhà sản xuất ở quốc gia bị điều tra, có thể trong một lĩnh vực liên quan hoặc sản phẩm thứ cấp khác.

Cuối cùng, doanh nghiệp cần ước tính cơ hội thành công và cân nhắc với các chi phí trên, cũng như lợi ích thu được khi tham gia vụ việc thành công.





12. PHỤ LỤC - KHÁI QUÁT HỆ THỐNG PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI CỦA MỘT SỐ THÀNH VIÊN CPTPP

12.1. Ma-lai-xi-a

Hệ thống pháp luật: **Đạo luật tự vệ 2006**; Đạo luật thuế Chống bán phá giá và Đối kháng 1993 ([Countervailing and Anti-Dumping Duties Act 1993](#)).

Cơ quan Phòng vệ thương mại: Bộ Công nghiệp và Thương mại quốc tế Ma-lai-xi-a, Ban Thi hành Thương mại ([Ministry of International Trade and Industry \(MITI\), Trade Practices Section](#))

Tổng quan về thủ tục Chống bán phá giá và Trợ cấp đối kháng: Biện pháp Chống bán phá giá và Trợ cấp đối kháng ([Anti-Dumping and Countervailing Measures](#))

Tổng quan về Tự vệ: Biện pháp Tự vệ ([Safeguard Measures](#))

Kể từ năm 2010, Ma-lai-xi-a đã trở thành một nước sử dụng thường xuyên và là mục tiêu của các cuộc điều tra phòng vệ thương mại, đặc biệt là trong lĩnh vực sản phẩm thép. Các vụ việc gần đây bao gồm các vụ việc chống bán phá giá và tự vệ đối với thép cuộn cán nóng, thép cuộn cán nguội, thép cuộn, dây đai

thép, thép mạ kẽm, tôn mạ kẽm, thép mạ và dây thép bện nhập khẩu. nhựa PET và tấm xi măng cũng là đối tượng đã bị áp dụng thuế chống bán phá giá. Gạch men và thép cuộn gần đây cũng đang là đối tượng bị điều tra trong các vụ việc tự vệ.

Ma-lai-xi-a cho đến nay vẫn chưa thực hiện bất kỳ hành động trợ cấp đối kháng nào.

Các quốc gia chính mà Ma-lai-xi-a nhắm tới trong giai đoạn 2020-2021 là Trung Quốc, Việt Nam, Hàn Quốc và In-đô-nê-xi-a.

Các quốc gia điều tra phòng vệ thương mại với Ma-lai-xi-a trong 05 năm qua bao gồm Ca-na-đa, Ấn Độ, Hoa Kỳ, Ốt-xtrây-li-a, Việt Nam, EU và Thổ Nhĩ Kỳ.

Xuất khẩu và nhập khẩu của Ma-lai-xi-a có thể được theo dõi bởi Tập đoàn Phát triển Ngoại thương Ma-lai-xi-a ([Malaysia External Trade Development Corporation](#)). Điều này được khuyến nghị cho các doanh nghiệp trước khi tiến hành các hoạt động xuất khẩu lớn sang Ma-lai-xi-a, đặc biệt là trong lĩnh vực thép.



12.2. Ốt-xtrây-li-a

Hệ thống luật pháp: Đạo luật Hải quan 1901 ([Customs Act, 1901](#)); Đạo luật Thuế quan (Chống bán phá giá) năm 1975 ([Customs Tariff \(Anti-Dumping\) Act 1975](#)); Quy định về Thuế quan (Chống bán phá giá) năm 2013 ([Customs Tariff \(Anti-Dumping\) Regulation 2013](#)); các pháp luật liên quan khác.

Tổng quan về thủ tục chống bán phá giá và trợ cấp đối kháng: Sổ tay chống bán phá giá và trợ cấp đối kháng ([Dumping and Subsidy Manual](#))

Tổng quan về các biện pháp Tự vệ: Thủ tục cho các vụ việc điều tra Tự vệ, Tin số S297 ngày 25/6/1998 ([Procedures for Safeguard Investigations, Gazette No. S 297 of 25 June 1998](#)); Đạo luật Ủy ban Năng suất 1998 (Productivity Commission Act 1998)

Ốt-xtrây-li-a là một trong những quốc gia sử dụng phòng vệ thương mại nhiều nhất trên thế giới, với các vụ việc liên quan tới thép và các kim loại khác chiếm khoảng 70% trong tổng số vụ việc hiện nay. Các biện pháp phòng vệ thương mại được áp dụng đối với hàng nhập khẩu được giám sát và công khai hằng quý bởi cơ quan có thẩm quyền quản lý các biện pháp phòng vệ thương mại, đó là Ủy ban Chống bán phá giá Ốt-xtrây-li-a (the Australian Anti-Dumping Commission). Trong tổng số 22 quốc gia (84 vụ việc) chống bán phá giá và chống trợ cấp đối kháng mà Ốt-xtrây-li-a đang áp dụng, chủ yếu là với Trung Quốc (26 vụ việc); Ma-lai-xi-a (7 vụ việc); Thái Lan (7 vụ việc), Đài Loan (6 vụ việc), Hàn Quốc (5

vụ việc), In-đô-nê-xi-a (4 vụ việc), Phi-líp-pin (3 vụ việc), Nhật Bản (2 vụ việc) và Việt Nam (2 vụ việc).

Hiện nay Ốt-xtrây-li-a đang áp dụng thuế chống bán phá giá tạm thời đối với mặt hàng thép mạ hợp kim nhôm kẽm và thuế chống bán phá giá cuối cùng với thanh nhôm định hình từ Việt Nam. Kết luận đối với 2 vụ việc là thép mạ và ống đồng từ Việt Nam dự kiến sẽ ban hành vào đầu năm 2022.

Xuất khẩu và nhập khẩu vào Ốt-xtrây-li-a được đăng tải tại Cục Thống kê ([Australian Bureau of Statistics](#)) và có thể được tổng hợp theo từng loại hàng hóa.

12.3. Chi-lê

Pháp luật về phòng vệ thương mại: Luật 18,525 ([Law 18,525](#)), Luật về nhập khẩu hàng hóa (Rules on the Importation of Goods); Nghị định số 1314/2012 về Các quy định chống sai lệch ([Anti-Distortion Regulations](#))

Pháp luật về Tự vệ: Luật số 19,612 ([Law No. 19,612](#)); Điều chỉnh Luật số 18,525 về sai lệch giá hàng hóa nhập khẩu cho mục đích thiết lập một thủ tục Tự vệ (Amending Law No. 18,525 on Import Price Distortions for the Purpose of Establishing a Safeguards Procedure)

Tổng quan về thủ tục Chống bán phá giá và Trợ cấp đối kháng: Pháp lệnh Hải quan (Customs Ordinance); Tổng hợp các quy định về Hải quan và Mã số thuế của Chi-lê (Compendium of Customs Regulations and the Chile Tariff Code)



Hệ thống phòng vệ thương mại của Chi-lê được quản lý bởi Ủy ban quốc gia phụ trách điều tra sự tồn tại của sai lệch về giá hàng hóa nhập khẩu ([National Commission in Charge of Investigating the Existence of Distortions in the Price of Imported Goods](#))

Chi-lê là quốc gia không thường xuyên sử dụng công cụ phòng vệ thương mại, và hiện nay không có vụ việc nào về chống bán phá giá, trợ cấp đối kháng và tự vệ có hiệu lực. Thuế chống bán phá có hiệu lực không quá 1 năm và biện pháp tự vệ bị giới hạn trong vòng 2 năm.

12.4. 12.4 - Nhật Bản

Pháp luật về phòng vệ thương mại: Đạo luật Ngoại hối và Ngoại thương (Foreign Exchange and Foreign Trade Act); Đạo luật Thuế quan ([Customs Tariff Act](#)); Quy định của Chính phủ về thuế Chống bán phá giá

([Cabinet Order Relating to Anti-Dumping Duty \(Japanese\)](#) ([English](#))); Quy định của Chính phủ về thuế Trợ cấp đối kháng; Thông báo của WTO ([WTO Notifications \(English\)](#))

Pháp luật về Tự vệ: Các quy định đối với các biện pháp khẩn cấp của Chính phủ để đối phó với việc gia tăng nhập khẩu hàng hóa (Regulations to Govern Emergency Measures to be Taken in Response to an Increase in Importation of Goods); Quy định của Chính phủ về các thuế khẩn cấp (Cabinet Order Relating to Emergency Duties)

Tổng quan về thủ tục Chống bán phá giá: Hướng dẫn thủ tục về biện pháp Chống bán phá giá ([The Guidelines for Procedures Relating to Anti-dumping Duty \(Japanese\)](#) ([English](#)) ([English Amendment](#)))



Pháp luật về phòng vệ thương mại tại Nhật Bản được quản lý với Bộ Kinh tế, Thương mại và Công nghiệp (METI) (Ministry of Economy, Trade and Industry (METI)) và Bộ Tài chính (Ministry of Finance).

Nhật Bản đã hạn chế sử dụng các biện pháp phòng vệ thương mại và có các biện pháp có hiệu lực hiện nay bao gồm Potassium Hydroxide từ Trung Quốc và Hàn Quốc, và Potassium Carbonate từ Hàn Quốc. Nhật Bản hiện chỉ điều tra một vụ việc chống bán phá giá đối với sản phẩm dây thép mạ kẽm nhập khẩu từ Trung Quốc và Hàn Quốc.

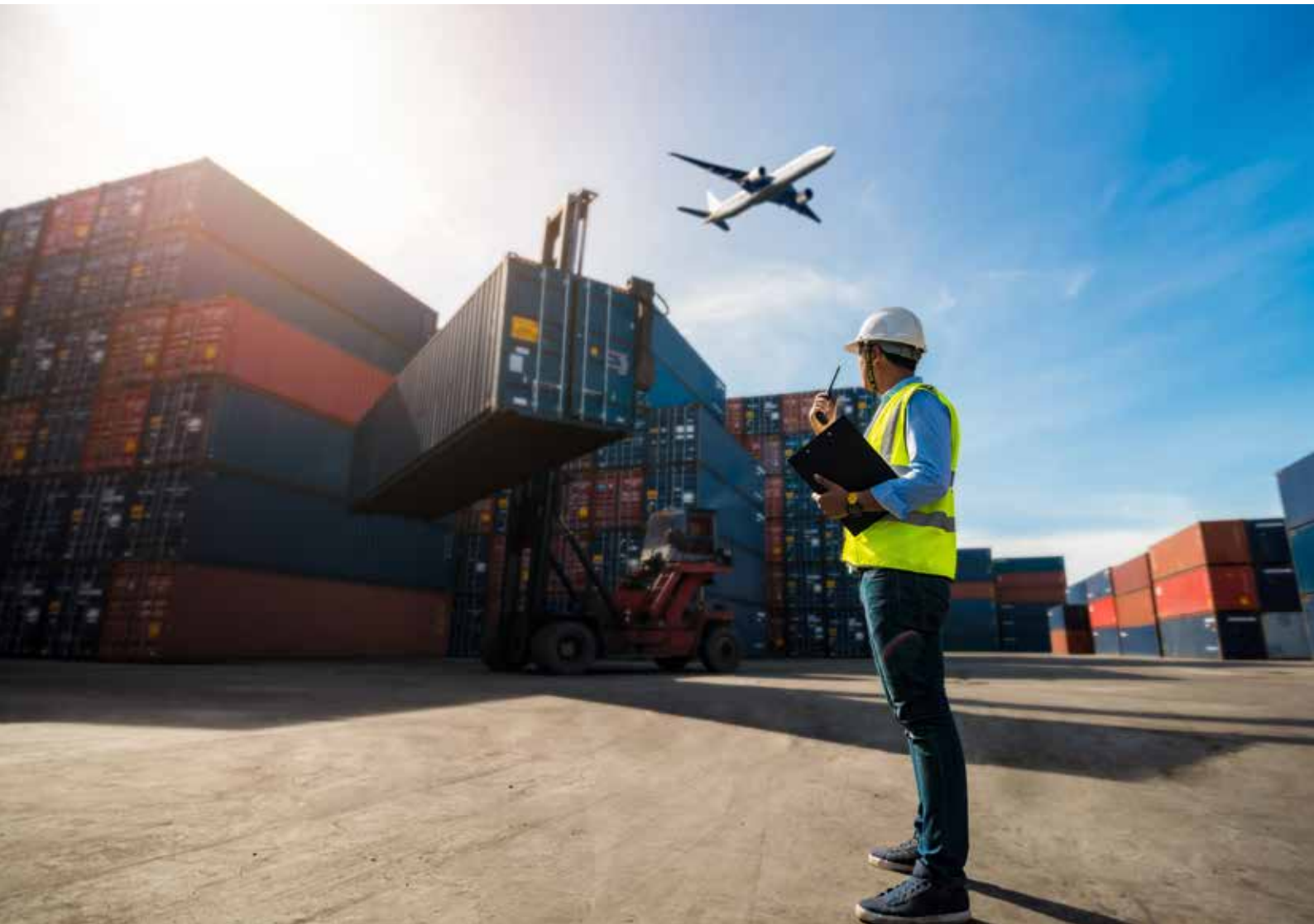
12.5 - Niu Di-lân

Pháp luật phòng vệ thương mại: Đạo luật Thương mại (Thuế Chống bán phá giá và Trợ cấp đối kháng) 1988 ([Trade \(Anti-dumping and Countervailing Duties\) Act 1988](#))

Pháp luật về Tự vệ: Đạo luật Thương mại (Biện pháp Tự vệ) 2014 ([Trade \(Safeguard Measures\) Act 2014](#))

Tổng quan về thủ tục phòng vệ thương mại: Hướng dẫn hồ sơ yêu cầu và điều tra phòng vệ thương mại ([Trade remedies application and investigation Guide](#))

Các biện pháp phòng vệ thương mại của Niu Di-lân được quản lý bởi Bộ Kinh doanh, Đổi mới và Việc làm (Ministry of Business, Innovation and Employment) và Cơ quan Dịch vụ Hải quan Niu Di-lân (New Zealand Customs Service). Niu Di-lân đã thực hiện rất ít các biện pháp phòng vệ thương mại, trung bình từ hai đến bốn cuộc điều tra mỗi năm và hiện chỉ có 5 lệnh áp thuế chống bán phá giá được áp dụng đối với dây mạ kẽm từ Trung Quốc và Ma-lai-xi-a; quả đào từ Hy Lạp, Tây Ban Nha và Nam Phi. Hiện nay Niu Di-lân đang điều tra chống bán phá giá đối với thép mạ từ Đài Loan và Hàn Quốc, trong đó thuế chống bán phá giá tạm thời áp dụng đối với Hàn Quốc sẽ có hiệu lực đến tháng 3 năm 2022. Niu Di-lân không có biện pháp trợ cấp đối kháng và tự vệ nào đang chờ xử lý hoặc có hiệu lực.



Bản Hướng Dẫn này
nhằm tăng cường hiểu biết về
Các Biện Pháp Phòng Vệ Thương
Mại (các biện pháp Chống Bán Phá Giá,
Đối Kháng hay Chống Trợ Cấp Và Tự Vệ)
được Hiệp Định Đối Tác Toàn Diện Và
Tiến Bộ Xuyên Thái Bình Dương cho phép,
nhằm sử dụng hạn chế và thích hợp các
biện pháp này trong việc nâng cao
phúc lợi kinh tế và xã hội của
doanh nghiệp và người tiêu dùng
Việt Nam.



EDM | Expert Deployment Mechanism for Trade and Development

Canada

In Partnership with:

Cowater
International

IPAC IAPC