

BẢN TIN

PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI

Số 11 - 2020

BỘ CÔNG THƯƠNG
CỤC PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI



Châu Âu ban hành sách
trắng về chống trợ cấp
nước ngoài



Nghiên cứu một số vấn đề về điều tra thiệt
hại trong vụ việc chống bán phá giá/chống
trợ cấp của Hoa Kỳ

Quy định của Brazil về vấn đề KTTT



BỘ CÔNG THƯƠNG
CỤC PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI

Cục Phòng vệ thương mại là tổ chức thuộc Bộ Công Thương, thực hiện chức năng tham mưu, giúp Bộ trưởng Bộ Công Thương quản lý nhà nước và tổ chức thực thi pháp luật đối với lĩnh vực chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ; tổ chức, quản lý hoạt động sự nghiệp dịch vụ công thuộc lĩnh vực, phạm vi quản lý của Cục theo quy định của pháp luật và phân cấp, ủy quyền của Bộ trưởng.

Với chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn quy định tại Quyết định số 3752/QĐ-BCT ngày 02 tháng 10 năm 2017, Cục Phòng vệ thương mại hoạt động nhằm hỗ trợ, giúp các doanh nghiệp, hiệp hội và các cơ quan có liên quan của Việt Nam hiểu rõ hơn về các biện pháp phòng vệ thương mại, đặc biệt là kinh nghiệm trong việc chuẩn bị, ứng phó với các biện pháp phòng vệ thương mại do nước ngoài áp dụng đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam cũng như việc Việt Nam áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại đối với hàng nhập khẩu bảo vệ sản xuất trong nước.

Mục lục

- 4 Thuế chống bán phá giá - công cụ phòng vệ thương mại hữu hiệu
- 12 Châu Âu ban hành sách trắng về chống trợ cấp nước ngoài
- 20 Nghiên cứu một số vấn đề về điều tra thiệt hại trong vụ việc chống bán phá giá/chống trợ cấp của Hoa Kỳ
- 27 Quy định của Brazil về vấn đề kinh tế thị trường

Phát hành 1 số/Quý

NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM XUẤT BẢN

Lê Triệu Dũng

Cục trưởng Cục Phòng vệ thương mại

Tổ chức sản xuất và phát hành

TRUNG TÂM THÔNG TIN VÀ CẢNH BÁO (CIEW)

25 Ngô Quyền - Hà Nội

ĐT: (024)3939 3423 - Fax: (024) 7303 7897

Phát hành tại

Công ty phát hành báo chí Trung ương

Ban Biên tập Bản tin Phòng vệ thương mại xin trân trọng cảm ơn và nghiêm túc tiếp thu ý kiến đóng góp của độc giả nhằm nâng cao chất lượng của Bản tin. Mọi ý kiến đóng góp, thư từ, tin, bài xin gửi về:

Ban Biên tập Bản tin Phòng vệ thương mại

25 Ngô Quyền - Hoàn Kiếm - Hà Nội

ĐT: (024) 73037898 - Fax: (024) 7303 7897 - Email: ciew@moit.gov.vn

Lưu ý: Các phân tích đánh giá trong các bài viết phản ánh quan điểm của cá nhân tác giả, không nhất thiết phản ánh quan điểm, đánh giá của Cục Phòng vệ thương mại



Thuế chống bán phá giá - công cụ phòng vệ thương mại hữu hiệu

Tóm tắt

Chống bán phá giá hàng nhập khẩu là biện pháp phòng vệ thương mại phổ biến và khá hiệu dụng thông qua chế tài đánh thuế. Biện pháp này có tác động quan trọng đến các đối tượng hữu quan nhất là đối tượng bán phá giá. Thuế chống bán phá giá áp dụng đối với hành vi bán phá giá, tác động đến người tiêu dùng, giảm cầu nhập khẩu và do đó tác động tiêu cực đến nhà xuất khẩu nước ngoài nhưng tạo cơ hội mở rộng sản xuất cho nhà sản xuất trong nước. Mức thuế này còn góp phần tăng thu ngân sách. Bài viết phân tích tác động kinh tế bán phá giá, tổng kết tình hình bán phá giá và liên hệ với điều kiện Việt Nam.

Từ khóa: thuế chống bán phá giá, công cụ phòng vệ thương mại

Giới thiệu

Thực tiễn thương mại quốc tế chỉ ra bán phá giá vi phạm nguyên tắc thương mại tự do và công bằng do đó Hiệp định chống bán phá giá và chống

trợ cấp được xây dựng trong Tổ chức Thương mại thế giới (WTO). Đây là khuôn khổ pháp lý quan trọng quy định cách thức và trình tự thủ tục của một vụ kiện chống bán phá giá theo chuẩn mực quốc tế và có giá trị nền tảng cho các hiệp định khác.

Việc phân tích tác động kinh tế của bán phá giá được thực hiện trong các giáo trình kinh tế quốc tế (Ktugman, 2018, Salvatore, 2013). Các tác động này chỉ ra được lợi ích và chi phí của bán phá giá trong thương mại quốc tế. Từ đó, chỉ ra cách thức điều chỉnh phù hợp.

Các nghiên cứu về thuế bán phá giá được quan tâm khá lớn từ tất cả các nước thành viên WTO và Việt Nam cũng là một thành viên tích cực, chủ động và có trách nhiệm. Tuy nhiên, tác động kinh tế chưa được coi trọng đúng mức cho nên vẫn có hành vi bán phá giá. Trong điều kiện Việt Nam ký kết thành công nhiều hiệp định thương mại tự do trong đó có cả

thế hệ mới, việc nghiên cứu, phân tích thuế bán phá giá là cần thiết.

Để giải quyết vấn đề đặt ra, bài viết sử dụng phương pháp phân tích và tổng hợp, so sánh, đối chiếu. Nguồn dữ liệu được thu thập từ WTO, Bộ Công Thương, Trung tâm WTO.

Tác động kinh tế bán phá giá

Theo WTO bán phá giá là một hành vi vi phạm nguyên tắc thương mại công bằng vì thế cần có chế tài thích hợp. Hành vi bán phá giá thể hiện ở 3 dấu hiệu cơ bản đồng thời gồm: (1) có hành vi bán phá giá nghĩa là hàng hóa được bán với giá thấp hơn với giá bình thường của thị trường hay giá công bằng và thậm chí thấp hơn cả chi phí sản xuất trong nước, (2) hành vi bán phá giá gây thiệt hại vật chất hoặc đe dọa gây thiệt hại vật chất đối với ngành sản xuất trong nước¹ và

¹ Theo cách xem xét này, khối lượng bán phải lớn và thường chiếm một tỷ lệ nhất định mới đủ khả năng gây thiệt hại vật chất hoặc đe dọa gây thiệt hại vật chất đối với một ngành công nghiệp nội địa cụ thể.



(3) có mối quan hệ nhân quả giữa bán phá giá với thiệt hại vật chất hoặc đe dọa gây thiệt hại vật chất.

Việc đánh giá một vụ việc bán phá giá phải tuân thủ nghiêm ngặt trình tự, thủ tục của luật chống bán phá giá. Mọi sự sai sót trong trình tự, thủ tục khởi xướng điều tra này đều có thể làm vô hiệu hóa giá trị pháp lý của vụ kiện, làm phát sinh đáng kể chi phí. Nguyên tắc chung của vụ kiện chống bán phá giá tuân thủ đúng trình tự, thủ tục của một vụ kiện là có sự kiện pháp lý như đơn kiện hợp pháp làm phát sinh quan hệ pháp lý và có hệ quả pháp lý.

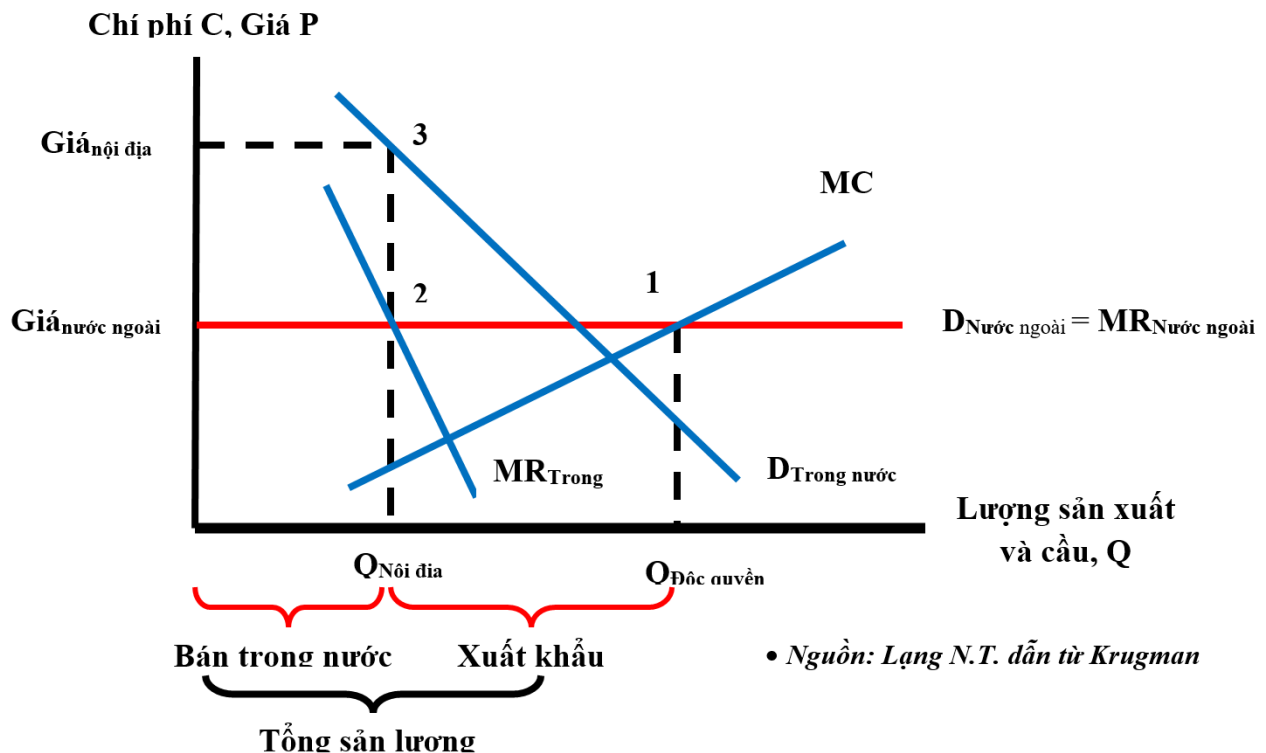
Việc bán phá giá thường có các hình thức phổ biến như bán phá giá rời rạc, bán phá giá liên tục và bán phá giá tiêu diệt (Salvatore, 2013). Mỗi

hình thức bán phá giá đều có tác động nhất định và quá trình điều tra cần có phương pháp phù hợp với tính đa dạng của từng hình thức. Điều này tăng thêm tính chất phức tạp trong đánh giá tác động kinh tế bán phá giá và tăng chi phí khắc phục hậu quả.

Bản chất kinh tế của bán phá giá quốc tế được minh họa ở Hình 1. Tại mức giá bán nội địa có sản lượng nội địa $Q_{\text{Nội địa}}$, theo đó xác định được lượng bán trong nước. Khi bán ra thị trường nước ngoài với mức giá thấp do bán phá giá, các doanh nghiệp nước ngoài bị thiệt hại vật chất có thể bị thu hẹp thị trường, giảm thị phần thậm chí phá sản đối thủ cạnh tranh trong ngành. Do nhu cầu thị trường xuất khẩu co giãn hoàn toàn, lượng bán nước ngoài hay lượng xuất

khẩu tăng lên tối đa vì các đối thủ đã bị loại bỏ. Lượng bán trên thị trường nước ngoài là lượng bán độc quyền và nhà xuất khẩu bán phá giá hưởng lợi từ lượng bán độc quyền này. Nếu áp dụng thuế chống bán phá giá giá hàng nhập khẩu tăng lên, lượng hàng nhập khẩu thu hẹp, thị trường doanh nghiệp trong nước mở rộng và chính phủ nước nhập khẩu thu được tiền thuế. Lượng hàng nhập khẩu giảm đẩy dư thừa nguồn cung đối với nước xuất khẩu làm tăng nguy cơ giảm giá hàng bị áp dụng thuế nhập khẩu, gây thiệt hại kinh tế đối với nhà xuất khẩu bị coi bán phá giá. Lưu ý, ở đây các ký hiệu là MR là doanh thu biên và MC là chi phí biên.

Hình 1: Bán phá giá





Chính phủ nhập khẩu đánh thuế chống bán phá giá - một dạng thuế nhập khẩu đối với hàng nhập khẩu để bảo đảm tính công bằng thương mại. Để tính toán cụ thể mức thuế chống bán phá giá, phải tiến hành điều tra cụ thể và xác định biên độ phá giá². Việc đánh thuế để bảo đảm được mức giá công bằng³ hay giá chuẩn⁴ trên thị trường. Đối với những nước chưa được công nhận là nền kinh tế thị trường vì các yếu tố cơ bản như

² Việc tính toán biên độ phá giá còn tùy thuộc vào kỹ thuật tính toán. Có những giao dịch bán giá thấp có thể quy về bán phá giá nhưng có những giao dịch bán giá cao, đáng lý sẽ bù cho giá dịch bán giá thấp thì khi tính chung tất cả các giao dịch, có thể không bị coi là bán phá giá song theo Luật chống bán phá giá Mỹ, giao dịch giá cao bị quy về 0. Đây là quy tắc “Quy về không” bị coi là ứng xử không công bằng trong pháp luật về chống bán phá giá của Mỹ bị chỉ trích không ít trong điều tra và phán quyết về bán phá giá và yêu cầu sửa đổi để phù hợp với thông lệ thương mại quốc tế.

³ Cách diễn đạt của Luật Mỹ sử dụng thuật ngữ giá công bằng

⁴ Cách diễn đạt của Luật Liên minh châu Âu sử dụng thuật ngữ giá chuẩn hay giá thông thường

đất đai, lao động, vốn còn bị biến dạng bởi chính sách can thiệp của nhà nước, đồng tiền chưa được chuyển đổi tự do, mức giá công bằng hay giá chuẩn được lấy từ giá của một mặt hàng tương tự ở một nước có trình độ phát triển tương tự nhưng được nước nhập khẩu công nhận là nền kinh tế thị trường. Sau khi đánh thuế và thu lại đủ phần thiệt hại vật chất với thủ tục rà soát lại kỹ lưỡng theo đúng trình tự, thủ tục pháp luật chống bán phá giá, thuế chống bán phá giá có thể bị loại bỏ khi kết thúc sứ mệnh loại bỏ được hành vi bán phá giá.

Việc bán phá giá cho dù được thực hiện không phải do chủ đích phá giá mà có thể được giải thích là để giải quyết tình trạng hàng tồn kho với chi phí lưu kho rất lớn, chính sách khuyến khích người tiêu dùng để kích cầu, tri ân khách hàng quy mô lớn... Đồng thời, khía cạnh tính mùa vụ của sản phẩm và sự thay đổi thị hiếu, văn hóa tiêu dùng... cũng cần được phân tích kỹ lưỡng để đánh giá đúng bán

chất hành vi bán phá giá để có giải pháp thích ứng hiệu quả.

Khi áp dụng biện pháp chống bán phá giá thường là thuế chống bán phá giá, giá hàng nhập khẩu tăng lên cho nên làm giảm lượng hàng nhập khẩu. Điều này tác động giảm đến quy mô sản xuất của nước xuất khẩu và tăng quy mô sản xuất nước nhập khẩu. Nguồn lực sản xuất được phân bổ lại và có thể buộc doanh nghiệp điều chỉnh chiến lược kinh doanh. Chi phí để xử lý vụ kiện hay để thích ứng với biện pháp thuế chống bán phá giá không nhỏ.

Tình hình khởi xướng điều tra bán phá giá trên thế giới

Kể từ khi thành lập WTO năm 1995 với mục tiêu thúc đẩy tự do hóa thương mại, giảm thiểu các rào cản thuế quan và phi thuế quan, điều chỉnh hàng rào hành chính, kỹ thuật, vệ sinh dịch tễ và kiểm dịch động thực vật nhưng biện pháp phòng vệ thương mại thông qua áp dụng thuế chống bán phá giá vẫn được sử dụng phổ biến. Pháp luật về chống bán phá giá

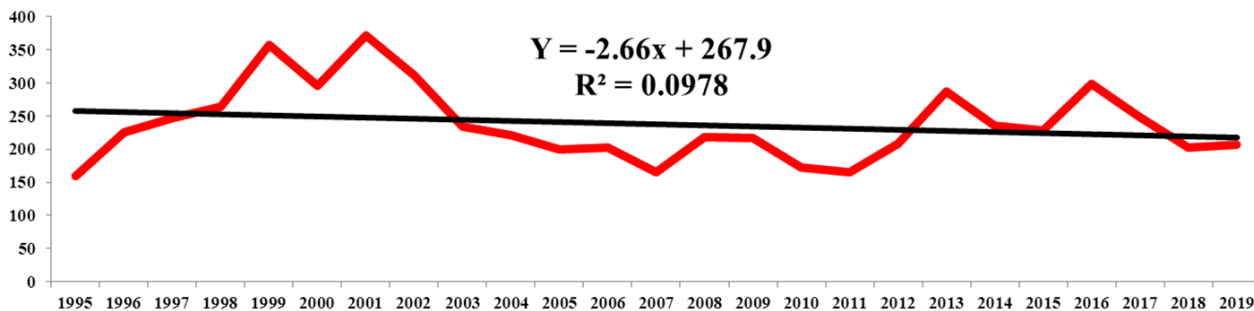
ngày càng hoàn thiện và nhiều tiền lệ chống bán phá giá đã được hình thành, tập hợp thành cơ sở dữ liệu có thể tham chiếu với nhiều quốc gia. Trình tự, thủ tục khởi xướng điều tra bán phá giá được phổ biến rộng rãi và được xuất bản dưới hình thức sổ tay thuế bán phá giá (USTC, 2015). Khoa học về phân tích, dự báo, đánh giá và giải pháp để thích nghi với bán

phá giá được phát triển, Nhiều công cụ cảnh báo sớm được phát triển và sử dụng hiệu quả. Tuy nhiên, có thể thấy rõ ý thức tuân thủ pháp luật về chống bán phá giá vẫn chưa cao đối với 164 thành viên WTO.

Trong vòng 25 năm từ 1/1/1005 đến ngày 31/12/2019, tổng số vụ khởi xướng chống bán phá giá nước xuất khẩu là 5944 vụ (WTO, 2019). Năm

2001 số lượng vụ khởi xướng lớn nhất 372 vụ. Trung bình mỗi năm có 238 vụ khởi xướng chống bán phá giá trên toàn thế giới mặc dù xu hướng chung là số vụ giảm xuống. Đường xu thế theo thời gian số vụ khởi xướng chống bán phá giá có hệ số tương quan âm (-2,66) (Hình 2).

Hình 2: Số vụ khởi xướng chống bán phá giá 1/1/1995-31/12/2019 (Lang N.T from WTO)



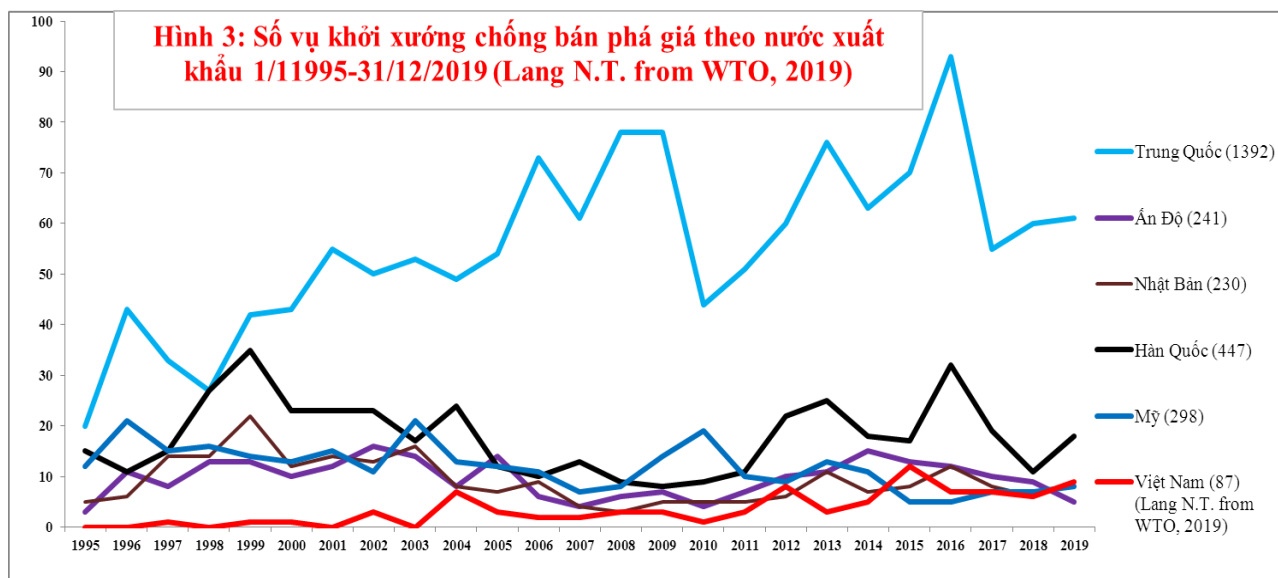
Nguồn: WTO (2019)

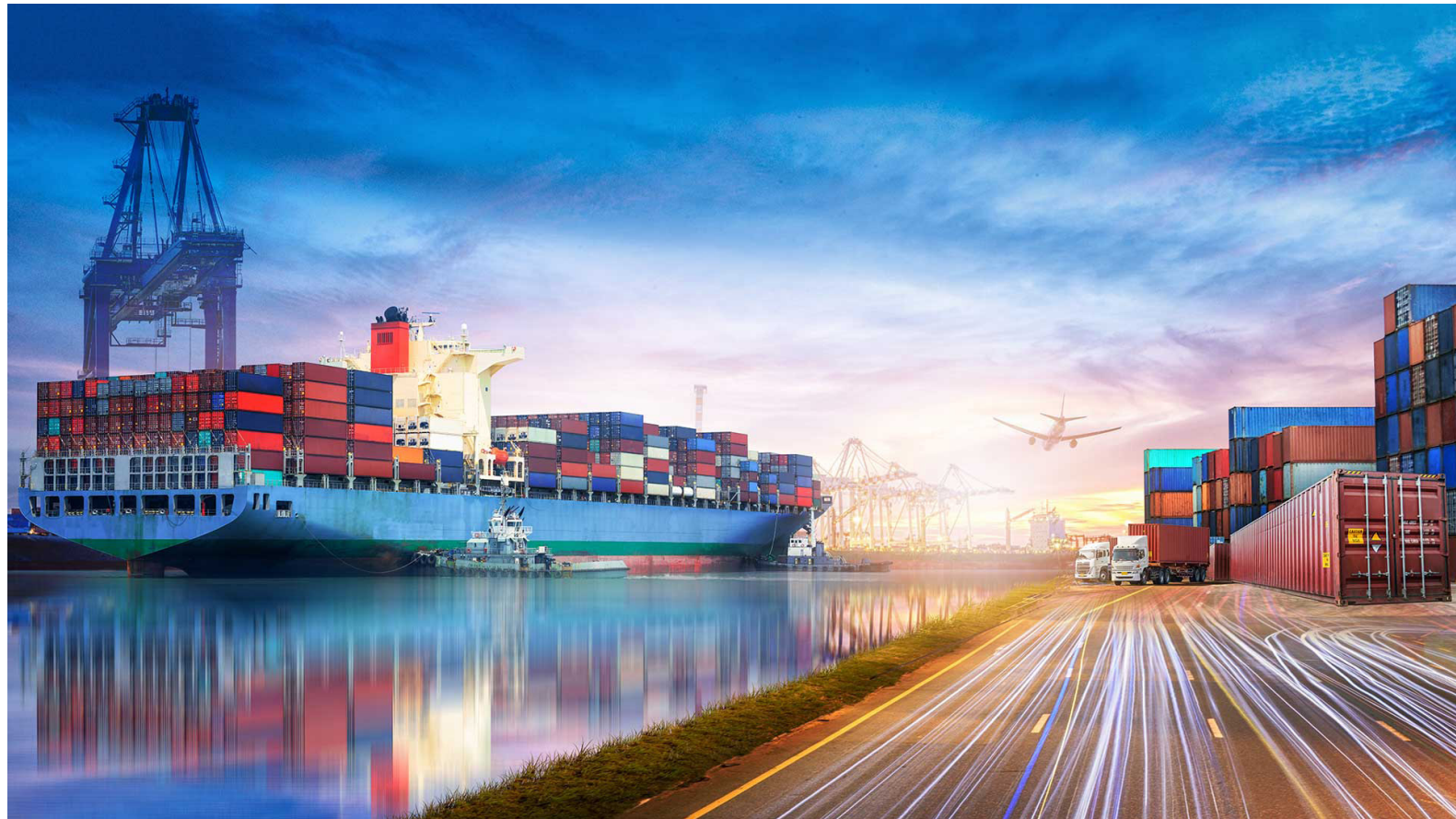
Nếu xem xét theo nước xuất khẩu, số vụ khởi xướng điều tra chống bán phá giá trong vòng 25 năm liên tục cho thấy Trung Quốc dẫn đầu với 1392 vụ, Hàn Quốc có 447 vụ, Mỹ có 298 vụ, Ấn Độ- 241 vụ, Nhật Bản- 230

vụ và Việt Nam chỉ có 87 vụ (Hình 3). Với tình hình này, có thể khẳng định số vụ khởi xướng chống bán phá giá chưa thể giảm như mong đợi của các quốc gia theo xu hướng tự do hóa thương mại cũng như chưa có quốc

gia nào có thể thay thế Trung Quốc về số lượng vụ khởi xướng chống bán phá giá.

Hình 3: Số vụ khởi xướng chống bán phá giá theo nước xuất khẩu 1/1/1995-31/12/2019 (Lang N.T. from WTO, 2019)





Những số liệu trên còn cho thấy cần có sự chuẩn bị để đối phó với các vụ khởi xướng chống bán phá giá trên thị trường nước ngoài cũng như chuẩn bị để ứng phó với các hành vi bán phá giá ngay trên thị trường Việt Nam. Quan hệ thương mại giữa Việt Nam với các đối tác thương mại chiến lược ngày càng được mở rộng và đang có xu hướng nâng lên những tầm cao mới để tương xứng với tiềm năng to lớn của các bên, càng cần sử dụng các biện pháp phòng vệ thương mại chính đáng cũng như biện pháp trong tình thế cấp thiết.

Liên hệ tình hình Việt Nam

Việt Nam có tổng kim ngạch xuất- nhập khẩu tăng nhanh trên 38 lần trong vòng 25 năm, từ 13,6 tỷ đô la Mỹ (1995) lên 517 tỷ đô la Mỹ (2019). Trong khoảng thời gian này, Việt Nam chỉ mới đối mặt với 87 vụ khởi xướng chống bán phá giá. Việt Nam trở thành đối tác thương mại của khoảng 180 quốc gia và vùng lãnh thổ. Đồng thời, nhiều đối tác thương mại Việt Nam coi Việt Nam là thị trường đang nổi lên để đẩy mạnh xuất khẩu nhằm khai thác lợi thế quy mô và mở rộng thị trường. Những lợi ích thương

mại thu được từ thị trường Việt Nam ngày càng lớn đối với đối tác nước ngoài.

Sự gia tăng rất nhanh kim ngạch xuất khẩu thường là dấu hiệu được cảnh báo sớm như hàng có lợi thế so sánh cao trên thị trường xuất khẩu và có tính cạnh tranh cao so với hàng hóa nước nhập khẩu hoặc hàng hóa của các đối thủ cạnh tranh nước ngoài, hoặc bị nghi vấn về gia tăng đột biến của nhu cầu, có sự đổi mới thần tốc công nghệ mũi nhọn và thương mại hóa nhanh công nghệ nhanh chóng, phá giá đồng tiền để lấy công cụ tỷ giá hối đoái hỗ trợ xuất khẩu, cải thiện năng lực cạnh tranh thương mại hoặc bán phá giá hàng hóa ô ạt. Hàng nhập khẩu quy mô lớn đe dọa sự vận hành bình thường của các ngành sản xuất trong nước theo hướng làm quá trình phát triển trở nên chật vật, thu hẹp quy mô và ở trạng thái cực đoan là đóng cửa ngành sản xuất. Ở chiều ngược lại, kim ngạch hàng nhập khẩu tăng nhanh có thể được giải thích từ nhiều khía cạnh nhưng không loại trừ khả năng bán phá giá đối với các mặt hàng có hệ số co giãn cao của cầu

đối với giá, tác động đáng kể đến khối khách hàng nhạy cảm về giá.

Chẳng hạn, trường hợp cá basa Việt Nam bán khối lượng lớn trên thị trường Mỹ khoảng 20 năm trước ngay sau khi Hiệp định thương mại Việt- Mỹ có hiệu lực, với chất lượng cao và giá cả cạnh tranh rất cao. Cá của Việt Nam rất phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng Mỹ cho nên được tiêu thụ với tốc độ chóng mặt. Điều này đã khai thác hợp lý được tác động của hệ số co giãn cao của cầu đối với giá cho nên doanh số bán hàng tăng nhanh đột biến, thị phần mở rộng đến khoảng 20% trong thời gian ngắn, nhiều doanh nghiệp Mỹ buộc thu hẹp quy mô và bị đe dọa đóng cửa. Điều này gây nghi ngờ đối với các nhà cung ứng cá cùng loại của Mỹ và vụ kiện bán phá giá diễn ra, mức thuế chống bán phá giá được áp dụng. Thực chất của vụ việc này, sau 20 năm nhìn lại, Việt Nam không có chủ đích bán phá giá nhằm gây thiệt hại vật chất hoặc đe dọa gây thiệt hại vật chất ngành cá da trơn của Mỹ mà do Việt Nam có lợi thế rất cao trong sản xuất mặt hàng cá này và mặt hàng cá Việt Nam đáp ứng rất tốt nhu cầu

tiêu thụ cá của người tiêu dùng Mỹ với chất lượng gần như tuyệt hảo trên thị trường Mỹ cùng với giá cả cạnh tranh rất cao (VASEP, 2014). Sau thời gian bị áp dụng thuế chống bán phá giá, một số doanh nghiệp Việt Nam điều chỉnh lại chiến lược kinh doanh, bên thiệt hại thu được lợi ích công bằng và mức thuế bị loại bỏ. Thuế chống bán phá giá không phải áp dụng vô thời hạn mà chỉ trong một giai đoạn để lấy lại sự công bằng thương mại cần thiết theo quy định pháp luật và được rà soát nhiều lần.

Về thể chế thương mại liên quan đến bán phá giá, Việt Nam đã có Luật Quản lý ngoại thương cũng như nhiều loại văn bản quy định khác có liên quan. Các quy định của pháp luật Việt Nam về chống bán phá giá phù hợp với quy định của WTO và được sửa đổi, bổ sung và liên tục hoàn thiện để gắn với quá trình chuyển sang nền kinh tế thị trường của Việt Nam cũng như tiệm cận với thông lệ quốc tế. Điều đó cho thấy sự chuẩn bị của Việt Nam về khung pháp lý đối với các biện pháp phòng vệ thương mại khá đầy đủ. Trên thực tế, Việt Nam đã có kinh nghiệm nhất định trong nhận

thúc tác động của biện pháp chống bán phá giá, tham gia vụ kiện chống bán phá giá chủ động, tích cực và tự tin nhất định, và thiết lập được công cụ cảnh báo sớm các vụ kiện chống bán phá giá để thông báo tới các hiệp hội, doanh nghiệp. Bộ phận chuyên trách về phòng vệ thương mại quốc gia được thành lập và vận hành khá ổn định. Đội ngũ nhân lực Việt Nam được phát triển cả về số lượng và chất lượng. Mạng lưới chuyên gia tư vấn chuyên nghiệp về bán phá giá được xây dựng và phát huy tác dụng. Hệ thống sổ sách kế toán và công tác hạch toán của doanh nghiệp Việt Nam đã được hoàn thiện theo hướng tuân thủ thông lệ và pháp luật quốc tế.

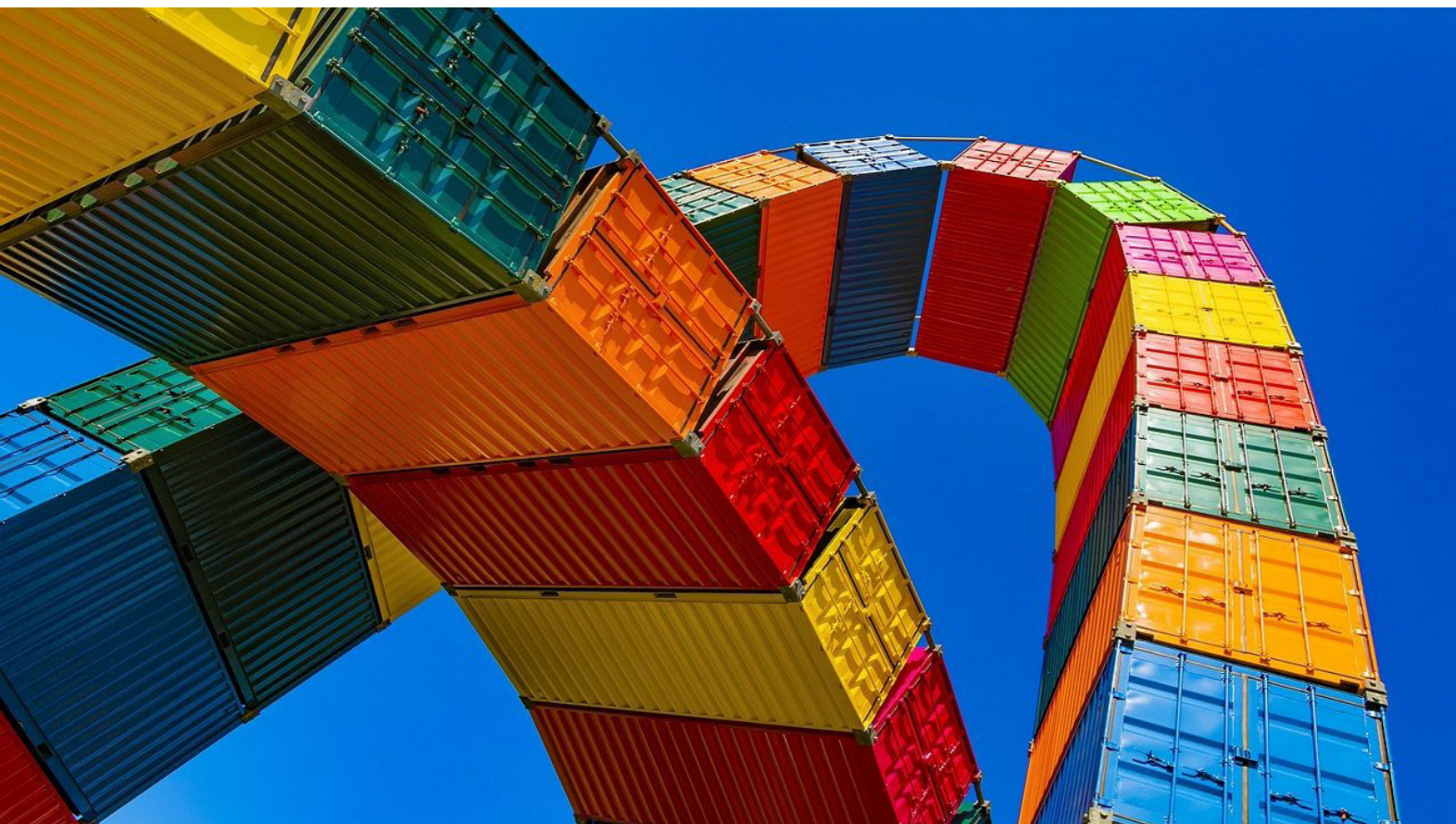
Tuy nhiên, cho đến thời điểm hiện tại, Hoa Kỳ vẫn chưa công nhận quy chế kinh tế thị trường mặc dù theo cam kết, quy chế này có hiệu lực từ sau ngày 31/12/2018. Điều đó có nghĩa là hàng Việt Nam vẫn còn nguy cơ đối mặt với các vụ kiện chống bán phá giá trong các giao dịch thương mại quốc tế. Vì nguy cơ này bộc lộ cho nên có thể lường trước được những vấn đề sẽ xảy ra trong các giao dịch

để ngăn ngừa theo hướng giảm thiểu hoặc phòng tránh.

Bên cạnh những thế mạnh và kết quả đạt được trên đây, vẫn còn nhiều điểm cần tiếp tục hoàn thiện trong thể chế và thực tiễn chống bán phá giá của Việt Nam.

Thứ nhất, thể chế pháp luật chống bán phá giá của Việt Nam cần tiếp tục được hoàn thiện xuất phát từ nhu cầu thực tiễn để bảo vệ nền thương mại tự do, minh bạch và công bằng nhất là quy mô thương mại có xu hướng tăng lên. Lợi ích thương mại của các doanh nghiệp Việt Nam cần được bảo vệ trước các biện pháp chống bán phá giá cũng như tình trạng hàng nước ngoài có khả năng bán phá giá ở Việt Nam. Dự kiến tổng kim ngạch xuất-nhập khẩu của Việt Nam đạt gần 600 tỷ đô la Mỹ trong năm 2020 mặc dù gặp đại dịch COVID-19 cho nên khả năng các hành vi bán phá giá khó loại trừ hoàn toàn.

Thứ hai, Việt Nam đàm phán và ký kết thành công nhiều hiệp định thương mại tự do thế hệ mới đặc biệt quan trọng đối với sự phát triển kinh tế quốc gia như CPTPP, EVFTA cũng như triển khai thực hiện các cam kết



trong hiệp định với ASEAN, Nhật Bản, Hàn Quốc cho nên yêu cầu hoàn thiện thể chế pháp lý về chống bán phá giá vẫn sẽ tiếp tục được đặt ra để tuân thủ cao nhất cam kết trong các hiệp định.

Thứ ba, cơ chế cảnh báo sớm đối với các biện pháp chống bán phá giá cần được thực hiện hiệu quả thông qua sử dụng thuận thực công cụ cảnh báo và kỹ thuật phân tích, tư vấn, hướng dẫn hành động của doanh nghiệp tối ưu. Cần khai thác các thành tựu cách mạng công nghiệp 4.0 như trí tuệ nhân tạo, dữ liệu lớn và điện toán đám mây vào thực hiện công tác cảnh báo sớm nhanh chóng và hữu hiệu. Coi trọng nghiên cứu và phát triển các bộ công cụ cảnh báo bán phá giá thông minh để áp dụng rộng rãi. Đồng thời, cần có phương thức sáng tạo và dễ tiếp cận hướng dẫn doanh nghiệp thông qua các khóa tập huấn, cẩm nang chống bán phá giá để điều chỉnh hệ thống sổ sách kế toán theo hướng minh bạch và phù hợp với thông lệ quốc tế.

Thứ tư, cần đầu tư phát triển đội ngũ nhân lực trình độ cao về luật pháp, chính sách, quy định về bán phá giá đủ khả năng tư vấn sửa đổi, bổ sung và hoàn thiện cơ chế, chính sách, có đủ kiến thức và kỹ năng tư vấn ứng phó kịp thời và tối ưu với các biện pháp chống bán phá giá trên thị trường ngoài nước hàng Việt Nam cũng như có khả năng tư vấn để đưa ra các biện pháp chống bán phá giá hàng nhập khẩu trên thị trường Việt Nam. Vị trí và vai trò của Cục Phòng vệ thương mại (Bộ Công Thương) cần được tăng cường.

Thứ năm, về lâu dài và mang tính chiến lược, cần đẩy nhanh quá trình chuyển dịch nền kinh tế sang nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa cũng như tăng cường các hoạt động ngoại giao hữu hiệu để kêu gọi Hoa Kỳ công nhận nền kinh tế thị trường Việt Nam. Đây là cách thức tạo khả năng chuyển biến đột phá trong cải thiện khả năng giảm thiểu các biện pháp chống bán phá giá áp dụng đối với hàng xuất khẩu Việt Nam và tăng khả năng của Việt Nam trong việc áp dụng các biện pháp bán phá giá hàng nhập khẩu trên thị trường Việt Nam.

Kết luận

Chống bán phá giá là một biện pháp chủ yếu trong phòng vệ thương mại để hướng tới một nền thương mại tự do, minh bạch và công bằng. Những giá trị của nền thương mại tự do được hình thành từ sau chiến tranh thế giới thứ 2 đang góp phần hình thành một nền thương mại hiện đại, quy mô lớn với phúc lợi gia tăng liên tục. Trong điều kiện thương mại toàn cầu vẫn đang vận động với quy mô lớn và động lực mạnh, mặc dù chịu tác động đáng kể của đại dịch COVID-19, các biện pháp phòng vệ thương mại nhất là biện pháp chống bán phá giá thông qua đánh thuế vẫn không thể xem nhẹ hay buông bỏ. Điều này càng góp phần lan tỏa giá trị của nền thương mại tự do và là biện pháp có thể tiên lượng.

Với xu hướng loại bỏ hàng rào thương mại do thực hiện các cam kết trong các hiệp định thương mại tự do, các biện pháp phòng vệ thương mại càng được coi trọng. Để tránh tác động bất ngờ của các biện pháp phòng vệ thương mại, cần có cơ chế cảnh báo sớm, các công cụ kỹ thuật để phòng ngừa cũng như để xử lý các vụ việc thực tế. Việc chuẩn bị các điều kiện để tránh bị tác động bất lợi là cần thiết. Bên cạnh đó, cần chuẩn bị cơ chế phòng vệ trong nước sẵn sàng để chủ động thực hiện các biện pháp phòng vệ trong đó có biện pháp chống bán phá giá hiệu quả. Việc chuẩn bị nguồn lực gồm tài chính, nhân lực trình độ cao và hệ thống thông tin, dữ liệu nhất là hệ thống sổ sách kế toán, chứng từ minh bạch, khoa học, phù hợp với thông lệ quốc tế để chi phí của các biện pháp chống bán phá giá sẽ gây tác động không quá lớn đối với doanh nghiệp. Đồng thời, cần phát huy vị trí, vai trò của Cục Phòng vệ thương mại (Bộ Công Thương) phù hợp với yêu cầu phát triển mới.

**PGS.TS. NGUYỄN
THƯỜNG LẠNG**

Danh mục tài liệu tham khảo

Bộ Công Thương, Hiệp định thương mại tự do Việt Nam- Liên minh châu Âu, <[http://evfta.moit.gov.vn/data/7d80034a-9a2a-4c93-8046-9df701661850/userfiles/files/00%20EVFTA%20main%20text_Vie_FINAL\(1\).pdf](http://evfta.moit.gov.vn/data/7d80034a-9a2a-4c93-8046-9df701661850/userfiles/files/00%20EVFTA%20main%20text_Vie_FINAL(1).pdf)>.

Krugman P. (2018), International Economics, McGraw Hill Publishing House.

Salvatore (2013), International Economics, McGraw Hill Publishing House.

Tổ chức Thương mại thế giới, Hiệp định về chống bán phá giá, <<http://trungtamwto.vn/upload/files/wto/4-cac-hiep-dinh-co-ban/11-%20HD%20ve%20Chong%20ban%20pha%20gia.pdf>>. <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/19-adp.pdf>.

Tổ chức Thương mại thế giới (2019), Sổ để xuất chống bán phá giá theo nước xuất khẩu, <https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/AD_InitiationsByExpCty.pdf>.

Trung tâm WTO, Đề ngành thép Việt Nam tự chủ trong các tranh chấp thương mại, <<http://chongbanphagia.vn/de-nganh-thep-viet-nam-tu-chu-trong-cac-tranh-chap-thuong-mai-n21035.html>>.

Trung tâm WTO, Hiệp định về quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Hoa Kỳ, <<http://trungtamwto.vn/hiep-dinh-khac/209-hiep-dinh-ve-quan-he-thuong-mai-giua-cong-hoa-xa-hoi-chu-nghia-viet-nam-va-hop-chung-quoc-hoa-ky->>>.

Ủy ban thương mại quốc tế Hoa Kỳ (USTC, 2015), Sổ tay thuế đối kháng và bán phá giá, <https://www.usitc.gov/trade_remedy/documents/handbook.pdf>.

VASEP (2014), Việt Nam không bán phá giá cả tra, basa, <<http://vasep.com.vn/VideoD/314/34970/302/4/Viet-Nam-khong-ban-pha-gia-ca-tra-ca-basa.htm>>.



Châu Âu ban hành sách trắng về chống trợ cấp nước ngoài

Liên minh Châu Âu (EU) vừa ban hành sách trắng đề xuất các rào cản nhằm chống lại các tác động từ các chính sách trợ cấp nước ngoài ở thị trường châu Âu, trong các vụ đầu tư thâm nhập doanh nghiệp và đấu thầu mua sắm công ở Châu Âu.

1. Tổng quan về chính sách mới của Châu Âu

Ngày 10 tháng 3 năm 2020, Ủy ban Châu Âu (EC) đã trình bày Chiến lược công nghiệp mới, vạch ra con đường cho phép ngành công nghiệp Châu Âu dẫn đầu về công nghệ xanh và chuyển đổi kỹ thuật số dựa trên cạnh tranh, thị trường mở, nghiên cứu hàng đầu thế giới và là một thị trường mạnh duy nhất. Trước diễn biến khó lường của thương mại toàn cầu, Châu Âu sẽ theo đuổi mô hình chiến lược mở quyền tự trị. Điều này có nghĩa là định hình hệ thống quản trị kinh tế toàn cầu mới và phát triển quan hệ song phương cùng có lợi, đồng thời bảo vệ Châu Âu khỏi sự bất công và hành vi lạm dụng.

Ngày 17 tháng 6 năm 2020, EC - cơ quan hành pháp của EU đã công bố sách trắng đặt ra ba chương trình nhằm chống lại các tác động từ các chính sách trợ cấp nước ngoài ở thị trường Châu Âu, trong các vụ đầu tư thâm nhập doanh nghiệp và đấu thầu mua sắm công ở Châu Âu.

EU muốn kiểm soát chặt chẽ, thậm chí ngăn chặn các tập đoàn nước ngoài, được hỗ trợ bởi chính phủ mua cổ phần tại các doanh nghiệp EU. Trong bối cảnh lo ngại gia tăng về cạnh tranh không lành mạnh, EU có thể cấm một thương vụ mua bán và sáp nhập nếu cho rằng nó có thể làm méo mó thị trường. Đề xuất này bắt nguồn từ kiến nghị của Đức và Pháp muốn có những thay đổi ở cấp độ khu vực. Các quốc gia này cho rằng, các doanh nghiệp Châu Âu ngày càng gặp nhiều khó khăn trong việc chống lại những đối thủ có sự hỗ trợ từ chính phủ các nước.

Dự kiến trong năm tới, EU sẽ chính thức công bố dự thảo luật ngăn chặn công ty nước ngoài có các khoản trợ cấp, vay, ưu đãi thuế hay các hình thức trợ cấp nhà nước khác mua lại doanh nghiệp hoặc cạnh tranh hợp đồng với các công ty trong EU.

2. Bối cảnh thực tiễn

Sách trắng của EC ra đời sau hàng loạt các vụ đầu tư thâm nhập doanh nghiệp trong các ngành công nghiệp trọng yếu hoặc giành các hợp đồng mua sắm công ở khu vực Châu Âu vài năm gần đây. Đặc biệt, trong giai đoạn đại dịch Covid-19, nhiều doanh nghiệp lớn của Châu Âu rơi vào khủng hoảng tài chính, đình trệ sản xuất, cổ phiếu sụt giảm đã phải tái cấu trúc và bị mua lại bởi các nhà đầu tư nước ngoài. Sách trắng không nhắc tên cụ thể các nhà đầu tư nước nào nhưng Trung Quốc được xem là đối tượng của các đề xuất ngăn chặn.

Tháng 5 năm 2020, Công ty cho thuê máy bay BOC Aviation, đơn vị thành viên của Ngân hàng Trung Quốc, đã chuyển đổi nợ thuê tài chính của hãng hàng không Norwegian Air (Na Uy) thành 12,67% cổ phần của hãng hàng không này. Đây được xem là hành vi tranh thủ cơ hội để thâm nhập cổ phần doanh nghiệp châu Âu với giá rẻ.

Năm 2019, chi nhánh công ty dịch vụ tài chính Ant Financial của Alibaba (Trung Quốc) đã thành công thương vụ mua sản giao dịch ngoại hối WorldFirst (trụ sở tại Anh) với giá 700 triệu USD.

Năm 2016, Tập đoàn công nghệ Tencent của Trung Quốc đã mua một lượng cổ phần chi phối của nhà sản xuất game di động Supercell (Phần Lan), hãng sản xuất hàng điện tử gia dụng Media (Trung Quốc) thâm nhập hãng sản xuất robot, Kuka, của Đức với giá 4,5 tỉ đô la.

Từ đầu năm 2018, một làn sóng phản kháng chưa từng có tiền lệ nhằm vào các thương vụ thâm nhập của các công ty Trung Quốc. Tháng 8 năm 2018, Chính phủ Đức lần đầu tiên chặn một vụ thâm nhập của công ty sản xuất thiết bị hạt nhân Yantai Taihai của Trung Quốc chào mua Leifeld Metal Spinning, một công ty của Đức chuyên sản xuất các thiết bị hàng không vũ trụ và hạt nhân. Trước đó, tháng 5 năm 2018, Canada cũng chặn vụ công ty China Communications Construction mua lại công ty xây dựng Aecon.

EC cho biết, trong năm 2016, có tới 3% số doanh nghiệp EU đã được

sở hữu và quản lý bởi các nhà đầu tư ngoài EU, chiếm tới 35% tổng số tài sản. Vài năm gần đây, các quốc gia EU đã can thiệp hơn với các vụ thâm nhập, nhất là trong ngành công nghệ, do doanh nghiệp Trung Quốc tiến hành bởi chiến lược “Made in China 2025” cho thấy Trung Quốc quyết tâm giành vị thế dẫn đầu thế giới về công nghệ cao vào năm 2025. Các doanh nghiệp nhà nước của Trung Quốc đang bị giám sát kỹ ở châu Âu sau các nỗ lực nhằm mở rộng tầm ảnh hưởng của Trung Quốc ở lục địa này, thông qua các dự án hạ tầng bao gồm các dự án trong sáng kiến “Một vành đai, một con đường”.

Ngày 15 tháng 6 năm 2020, EC cũng ra một quyết định chưa từng có tiền lệ khi đánh thuế trừng phạt hà khắc với các nhà sản xuất Trung Quốc có trụ sở tại nước ngoài. Hai công ty con của China Jushi và Zhejiang Hengshi Fiberglass Fabrics có trụ sở tại Ai Cập, chuyên sản xuất sợi thủy tinh, đã bị phát hiện nhận trợ cấp từ chính phủ, qua đó giúp họ có tiềm lực đánh bại các đối thủ cùng ngành của EU.

Như vậy, sau sự kiện nước Anh tách khỏi EU (Brexit) và đại dịch Covid-19, EU đã khởi động một chiến dịch tăng cường các biện pháp bảo hộ dưới dạng các rào cản pháp lý để bảo vệ lợi ích nội khối và giữ tầm ảnh hưởng của mình. Đồng thời EU cũng đặt ra các mối quan tâm mới về việc bảo vệ ngành được phẩm, thiết bị y tế, chăm sóc sức khỏe, đấu thầu mua sắm công của EU trước nguy cơ thâm nhập của nước ngoài nhằm bảo đảm năng lực đầy đủ để ứng phó các cơn bùng phát dịch bệnh khác trong tương lai.

3. Trợ cấp nước ngoài và hậu quả

Sách trắng của EU đưa ra các nguyên tắc để lựa chọn phương pháp thích hợp nhất nhằm giải quyết các biến dạng được tạo ra bởi các khoản trợ cấp nước ngoài, bao gồm việc sử dụng các công cụ pháp lý hiện có. Đây cũng là cơ sở lý luận để giải quyết các khoản trợ cấp nước ngoài là nguyên nhân làm suy yếu năng lực cạnh tranh và sản chơi thương mại bình đẳng trong nội bộ thị trường EU.

3.1. Các khoản trợ cấp nước ngoài bao gồm 2 loại sau:

(1) Trợ cấp nước ngoài có thể làm biến dạng thị trường nội khối của EU gồm các hành vi:

- Gây ảnh hưởng đến hoạt động thị trường chung của EU
- Giành mua lại (cổ phần) các doanh nghiệp của EU
- Giành đấu thầu các hợp đồng mua sắm công của EU

(2) Trợ cấp nước ngoài trong bối cảnh tiếp cận nguồn tài trợ của EU

EU cho rằng các quy tắc viện trợ của Chính phủ EU nhằm duy trì một sân chơi bình đẳng trong thị trường nội khối EU là các cam kết liên quan đến trợ cấp do các quốc gia thành viên EU cung cấp. Hiện EU có kiểm soát và minh bạch với trợ cấp nội khối nhưng vẫn chưa có biện pháp kiểm soát trợ cấp nước ngoài cho các doanh

nh nghiệp hoạt động trong thị trường nội khối EU.

Trợ cấp của Chính phủ nước ngoài cho các doanh nghiệp hoạt động tại thị trường EU dẫn đến các hậu quả là lợi ích kinh tế được hưởng hoặc sở hữu tài sản cuối cùng sẽ được kiểm soát bởi các doanh nghiệp ngoài EU hoặc Chính phủ nước ngoài. Các doanh nghiệp được trợ cấp này không cung cấp thông tin về các khoản trợ cấp, thiếu minh bạch và không tuân thủ nghĩa vụ thông báo trợ cấp theo Hiệp định về trợ cấp và các biện pháp đối kháng (SCM). Một số báo cáo của Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD) chỉ ra rằng sự can thiệp của Chính phủ nước ngoài thông qua các khoản trợ cấp xuất hiện rộng rãi ở một số ngành công nghiệp tại EU.

Thị trường mua sắm của EU chủ yếu mở cửa cho các nhà thầu nước thứ ba, cơ chế đấu thầu đảm bảo tính

minh bạch và tạo cơ hội tham gia thị trường cho các doanh nghiệp trong và ngoài EU. Tuy nhiên, các doanh nghiệp EU không phải lúc nào cũng cạnh tranh bình đẳng với các doanh nghiệp được hưởng lợi từ trợ cấp nước ngoài.

Trong bối cảnh các doanh nghiệp nước ngoài gia tăng mua lại cổ phần, thậm chí mua lại doanh nghiệp của EU và tham gia đấu thầu giành hợp đồng mua sắm công, giá mà bên mua sẵn sàng trả phản ánh sự thiếu minh bạch đến từ các khoản trợ cấp. Trợ cấp cho phép bên mua trả giá cao hơn nhằm thu tóm tài sản, và do đó làm sai lệch việc định giá tài sản của EU. Trợ cấp nước ngoài dẫn đến giá mua quá cao (trả giá cao hơn), đồng thời ngăn chặn các bên mua không được trợ cấp nhằm tiếp cận các công nghệ chính. Do đó, trợ cấp nước ngoài có thể dẫn đến việc phân bổ tổng thể



các nguồn lực không hiệu quả và, đặc biệt hơn, mất khả năng cạnh tranh và tiềm năng đổi mới của các doanh nghiệp không được trợ cấp. Trong một số trường hợp, việc cấp trợ cấp nước ngoài có thể được thúc đẩy bởi một mục tiêu chiến lược để thiết lập sự hiện diện mạnh mẽ ở EU hoặc để thúc đẩy việc mua lại và sau đó chuyển giao công nghệ cho các địa điểm sản xuất khác bên ngoài EU. Do đó cần có biện pháp ngăn chặn để đảm bảo một sân chơi bình đẳng cho việc mua lại các doanh nghiệp của EU, tạo ra thị trường cạnh tranh, giữ lại được công nghệ và tài sản của EU mà vẫn duy trì được sự công bằng trong cạnh tranh quốc tế và thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài.

3.2. Hình thức trợ cấp

Sách trắng của EC chỉ rõ một số Chính phủ nước ngoài tiến hành trợ cấp cho các doanh nghiệp của họ theo nhiều cách khác nhau, có những loại trợ cấp không nhất thiết có tính chất kinh tế. Có thể trợ cấp bằng một số hình thức sau:

(1) Trợ cấp cho các doanh nghiệp để tăng cường hoạt động kinh doanh tại thị trường EU.

(2) Tài trợ hoặc ưu đãi thuế cho các doanh nghiệp hoạt động tại EU.

(3) Trợ cấp cho Công ty mẹ nằm ngoài EU, từ đó rót các khoản tài trợ hoặc ưu đãi thuế thông qua hệ thống nội bộ Công ty mẹ - con hoạt động tại EU.

(4) Tài trợ, cấp nguồn tài chính ưu đãi trực tiếp cho các doanh nghiệp thông qua các ngân hàng nước ngoài theo chỉ dẫn của Chính phủ.

(5) Chính phủ nước ngoài thỏa thuận hợp tác với chính quyền địa phương hoặc ngân hàng phát triển EU, tiếp cận các nguồn hỗ trợ tài chính của EU để chuyển các khoản trợ cấp đến doanh nghiệp.

(6) Trợ cấp với mục tiêu rõ ràng cho phép các doanh nghiệp tham gia đấu thầu các hợp đồng mua sắm công với giá thấp hơn giá thị trường, thậm chí dưới giá thành.

(7) Trợ cấp nhằm mục tiêu chiến lược tạo vị thế cho doanh nghiệp có

đặc quyền để truy cập vào các lĩnh vực trọng yếu và chính sách phát triển cơ sở hạ tầng của EU.

(8) Cấp tài chính ưu đãi, các khoản giảm thuế chuyên dụng, bảo lãnh cho vay hoặc tài trợ thông qua các quỹ đầu tư hoặc trung gian hỗ trợ của Chính phủ.

3.3. Bản chất của trợ cấp nước ngoài tại EU

Căn cứ Hiệp định về trợ cấp và các biện pháp đối kháng (SCM) của WTO trong thương mại quốc tế, trợ cấp nước ngoài đang làm biến dạng thị trường EU nêu trên không thuộc 03 loại trợ cấp được điều chỉ bởi SCM.

Theo SCM, trợ cấp đèn đỏ (bị cấm) bao gồm trợ cấp xuất khẩu và trợ cấp nhằm ưu tiên sử dụng hàng nội địa so với hàng nhập khẩu; trợ cấp đèn vàng (không bị cấm nhưng có thể bị khiếu kiện) bao gồm tất cả các loại trợ cấp có tính cá biệt, các nước thành viên có thể áp dụng các hình thức trợ cấp này nhưng nếu gây thiệt hại cho nước thành viên khác hoặc ngành sản xuất sản phẩm tương tự của nước thành viên khác thì có thể bị kiện.

Như vậy, các khoản trợ cấp nước ngoài vào thị trường EU hiện nay phần lớn đều là các khoản đầu tư trực tiếp nước ngoài được đưa vào thông qua các trung tâm tài chính nước ngoài có thể cung cấp các điều kiện ưu đãi thuế đặc biệt. Có đến 10,9% nhà đầu tư nước ngoài hiện đang kiểm soát các công ty của EU được thành lập tại các trung tâm tài chính nước ngoài như vậy.

Trợ cấp nước ngoài được hình thành dưới dạng các dòng tài chính nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp mua lại cổ phần/mua lại doanh nghiệp của EU, làm sai lệch các thủ tục mua sắm công của EU, lợi dụng việc tiếp cận nguồn tài chính hỗ trợ của EU để thâm nhập và chiếm lĩnh công nghệ hiện đang chưa có các công cụ pháp lý điều chỉnh. Đây là một khoảng trống pháp lý mà mục tiêu của sách trắng là đặt nền móng cho việc thiết lập các công cụ pháp lý cụ thể để điều chỉnh việc này.

4. Các công cụ pháp lý hiện hành

4.1. Quy định về cạnh tranh của EU

Các quy định về mua bán, sáp nhập, tập trung kinh tế và chống độc quyền của EU cho phép EC can thiệp vào thị trường của các doanh nghiệp (thống lĩnh hay độc quyền) bóp méo cạnh tranh trong thị trường nội khối EU. Tuy nhiên, không có quy định pháp lý nào kể cả về chống độc quyền hay mua bán, sáp nhập của EU điều chỉnh việc một thực thể kinh tế hưởng lợi nhờ các khoản trợ cấp nước ngoài. Thậm chí, về nguyên tắc, EC hoặc các quốc gia thành viên của EU không được phép can thiệp hay ra quyết định ngăn chặn các khoản trợ cấp nước ngoài căn cứ trên quy định về cạnh tranh.

Quy định về viện trợ/tài trợ của EU chỉ được áp dụng đối với các hành vi hỗ trợ tài chính do các quốc gia thành viên EU cấp cho các doanh nghiệp của mình gây bóp méo hoặc đe dọa làm biến dạng cạnh tranh trên thị trường nội khối của EU. Đối với việc tài trợ, hỗ trợ tài chính được cấp bởi các Chính phủ các nước ngoài EU cho các doanh nghiệp tại EU, trực tiếp hoặc thông qua các công ty mẹ của họ bên ngoài EU không bị điều chỉnh bởi các công cụ pháp lý về tài trợ, hỗ trợ tài chính của EU.

4.2. Chính sách thương mại của EU

Đối với chống trợ cấp, EU sử dụng công cụ phòng vệ thương mại được điều chỉnh tại Hiệp định SCM của WTO và các Hiệp định thương mại tự do song phương, đa phương khác. Đây là những công cụ pháp lý cho phép EU phản ứng với cạnh tranh không lành mạnh đối với các sản phẩm nhập khẩu vào EU được hưởng các khoản trợ cấp của Chính phủ nước ngoài. Biện pháp chống trợ cấp thường ở dạng thuế nhập khẩu bổ sung đối với hàng hóa nhập khẩu.

Tuy nhiên, các quy tắc chống bán phá giá và chống trợ cấp của EU chỉ áp dụng cho hàng hóa nhập khẩu, không bao gồm các lĩnh vực thương mại dịch vụ, đầu tư hoặc các luồng tài chính

khác liên quan đến việc thành lập và vận hành các doanh nghiệp ở EU. Quy chế thiết lập một công cụ sàng lọc đầu tư trực tiếp nước ngoài vào EU (Quy định sàng lọc FDI) tạo thành một công cụ quan trọng để giải quyết rủi ro đối với an ninh quốc gia hoặc trật tự công cộng do đầu tư nước ngoài nhằm vào các ngành công nghiệp trọng yếu của EU hoặc các quốc gia thành viên.

Nhưng phạm vi áp dụng của Quy chế sàng lọc FDI chỉ hạn chế ở việc xác định có khả năng tác động của đầu tư trực tiếp nước ngoài đến an ninh và trật tự công cộng hay không bằng cách xem xét lĩnh vực mà đầu tư nước ngoài hướng đến có phải là cơ sở hạ tầng quan trọng, công nghệ quan trọng, đầu vào quan trọng hay không. Quy chế này không giải quyết cụ thể vấn đề bóp méo thị trường do trợ cấp nước ngoài gây ra.

Ở góc độ đa phương, EU có thể khởi kiện một thành viên WTO vì vi phạm Hiệp định SCM, đặc biệt khi một Thành viên WTO cấp trợ cấp bị cấm theo SCM. Tuy nhiên, phạm vi áp dụng của SCM chỉ hạn chế đối với hàng hóa nhập khẩu được trợ cấp.

Hiệp định GATS đã đề nghị các quy tắc điều chỉnh đối với các khoản trợ cấp nước ngoài trong lĩnh vực thương mại dịch vụ, nhưng cho đến nay, không có quy tắc nào được phát triển.

4.3. Quy định về mua sắm công của EU

Khung pháp lý hiện hành của EU trong lĩnh vực mua sắm công không điều chỉnh cụ thể đối với các biến dạng đối với thị trường mua sắm EU do trợ cấp nước ngoài gây ra. Chỉ thị về mua sắm công của EC không đưa ra bất kỳ quy tắc cụ thể nào liên quan đến sự tham gia của các doanh nghiệp tham gia đấu thầu được hưởng lợi từ trợ cấp nước ngoài.

Ngoài ra, cơ quan ký kết hợp đồng với bên thắng thầu hợp đồng mua sắm công không được yêu cầu về mặt pháp lý để điều tra sự tồn tại của trợ cấp nước ngoài khi đánh giá ưu đãi và không có hậu quả pháp lý cụ

thể nào gắn với sự tồn tại của trợ cấp nước ngoài gây biến dạng thị trường mua sắm công.

5. Rào cản pháp lý – Ba chương trình chống trợ cấp nước ngoài

Như phân tích lỗ hổng pháp lý bên trên, sách trắng của EU đã đề xuất bổ sung một số công cụ nhất định để giải quyết các biến dạng thị trường nội khối do trợ cấp nước ngoài gây ra. Những công cụ này được đưa ra thảo luận để cụ thể hóa thành những rào cản pháp lý nhằm khắc phục những hậu quả trên.

Theo đó, nó được thiết kế thành ba chương trình để ngăn chặn ba hình thức trợ cấp cơ bản có nguồn gốc từ các chính phủ bên ngoài EU. Đây là điều kiện tiên quyết xác định việc áp dụng các chương trình ngăn chặn trợ cấp. Các chương trình ngăn chặn có thể được áp dụng độc lập thay thế cho nhau hoặc áp dụng kết hợp.

5.1. Chương trình ngăn chặn trợ cấp nước ngoài cho các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh tại thị trường EU (Chương trình 1)

- Phạm vi điều chỉnh:

Chương trình 1 có phạm vi điều chỉnh rộng, cho phép xem xét giải quyết các khoản trợ cấp nước ngoài gây méo mó trong mọi tình huống thị trường. Khi chứng minh có tồn tại của trợ cấp nước ngoài, cơ quan giám sát có thẩm quyền đánh giá xem liệu trợ cấp như vậy có gây ra sự biến dạng trong thị trường nội khối hay không. Cả biến dạng thực tế và biến dạng tiềm năng được xem xét. Một số loại trợ cấp nước ngoài sẽ được coi là đương nhiên có khả năng gây biến dạng trong thị trường nội khối. Các khoản trợ cấp nước ngoài khác được đánh giá chi tiết hơn theo các chỉ số, các tiêu chí liên quan đến trợ cấp, tình hình kinh doanh, lợi nhuận, lãi suất và tất cả các hành vi khác trong mối tương quan với các mục tiêu chính sách công cộng của EU giúp xác định có khả năng gây biến dạng thị trường hay không.

- Đối tượng áp dụng:

Đối tượng áp dụng của Chương trình 1 là các doanh nghiệp nước ngoài được thành lập tại EU, hoạt động kinh doanh tại thị trường EU, bao gồm cả những doanh nghiệp thành lập ngoài EU nhưng có liên quan tùy theo mức độ đến việc phân bổ các khoản trợ cấp để thực hiện hoạt động kinh doanh, liên kết kinh doanh, lợi ích được hưởng hay thậm chí mong muốn đạt các mục tiêu khác tại thị trường EU.

- Ngưỡng trợ cấp:

EU đưa ra ngưỡng trợ cấp dưới dạng giới hạn một khoản tiền trợ cấp để xác định có hay không việc gây biến dạng, bóp méo thị trường nội khối.

Ngưỡng tiền trợ cấp được đặt ở mức 200 000 EUR được cấp trong thời gian liên tiếp ba năm. Số tiền này phù hợp với ngưỡng tối thiểu được quy định trong các quy tắc viện trợ của các quốc gia thành viên EU.

- Danh mục trợ cấp nước ngoài có khả năng bóp méo thị trường nội khối:

+ Trợ cấp dưới hình thức tài trợ xuất khẩu, trừ khi tài trợ xuất khẩu phù hợp với Thỏa thuận OECD về tín dụng xuất khẩu được hỗ trợ chính thức.

+ Trợ cấp (dạng xóa nợ) cho các doanh nghiệp khó khăn tài chính, không có khả năng huy động được nguồn tài chính dài hạn hoặc đầu tư từ các tổ chức tín dụng thương mại độc lập, trừ khi có một kế hoạch tái cấu trúc để tiếp tục hoạt động kèm theo một khoản đóng góp đáng kể của người đứng đầu doanh nghiệp. Việc trợ cấp nhằm khắc phục khủng hoảng kinh tế của quốc gia hoặc toàn cầu không được tính.

+ Trợ cấp theo đó chính phủ đảm bảo các khoản nợ của doanh nghiệp mà không có bất kỳ giới hạn nào đối với số tiền và thời hạn trả nợ.

+ Trợ cấp hoạt động dưới hình thức giảm thuế, ngoài các biện pháp chung.



+ Trợ cấp nước ngoài trực tiếp tạo điều kiện cho việc mua lại doanh nghiệp.

- Thủ tục điều tra trợ cấp:

Thủ tục điều tra trợ cấp nước ngoài đối với Chương trình 1 bao gồm hai bước (1) Điều tra sơ bộ và (2) Điều tra chính thức.

Trong quá trình điều tra đánh giá sơ bộ và điều tra chính thức, cơ quan có thẩm quyền của EU áp dụng các cơ chế có sẵn để thu thập các thông tin liên quan. Các doanh nghiệp có thể bị phạt tiền nếu không cung cấp thông tin đầy đủ, chính xác, kịp thời. Quyết định về biện pháp trừng phạt cuối cùng sẽ được áp dụng như một công cụ phòng vệ thương mại theo Hiệp định của WTO. EU sẽ tiến hành điều tra tại các nước trợ cấp và cả nước thứ ba liên quan nếu bên thứ ba đồng ý.

Nói chung, thủ tục điều tra sơ bộ cũng như điều tra chính thức về trợ cấp nước ngoài sẽ được EU áp dụng như áp dụng một vụ điều tra trợ cấp theo Hiệp định của WTO.

- Các biện pháp khắc phục và chế tài:

Theo quy tắc viện trợ của EU, viện trợ nhà nước được cấp và không phù hợp với quy tắc viện trợ của EU phải được hoàn trả với lãi suất cho Quốc gia thành viên đã cấp nó. Nguyên tắc này cũng được áp dụng đối với trợ cấp nước ngoài, có nghĩa là các khoản trợ cấp đó phải được loại bỏ thông qua các khoản thanh toán cho nước thứ ba bị ảnh hưởng.

Tuy nhiên, sẽ gặp nhiều khó khăn khi hoàn trả các khoản thanh toán này cho nước thứ ba, vì vậy EU quy định các chế tài trong trường hợp quốc gia

trợ cấp không thực hiện nghĩa vụ tạm ứng khoản tiền trợ cấp bằng các hình thức sau:

+ Thoái vốn một số tài sản nhất định, giảm khả năng hoặc sự hiện diện trên thị trường, điều này có thể hạn chế những biến dạng có thể xảy ra trong thị trường nội khối, đặc biệt là liên quan đến trợ cấp nước ngoài được cấp để thúc đẩy các hoạt động kinh doanh trong thị trường nội khối;

+ Cấm các khoản đầu tư nhất định vào thị trường;

+ Cấm mua lại trợ cấp;

+ Cấm/hạn chế truy cập vào các mạng dữ liệu kinh doanh bằng thông tin rộng;

+ Cấm một hành vi thị trường cụ thể liên quan đến trợ cấp nước ngoài;

+ Công bố một số kết quả nghiên cứu và phát triển nhất định về trợ cấp;

+ Yêu cầu thanh toán tạm thời cho EU hoặc các quốc gia thành viên.

5.2. Chương trình ngăn chặn trợ cấp nước ngoài nhằm mua lại các doanh nghiệp của EU (Chương trình 2)

Đối với việc ngăn chặn trợ cấp nhằm mua lại cổ phần hoặc mua lại doanh nghiệp của EU, Chương trình 2 thiết kế các công cụ pháp lý cho phép Cơ quan giám sát của EU thực hiện các biện pháp sau:

- **Yêu cầu thông báo về các khoản trợ cấp** và thông báo mua bán hoặc sáp nhập: Tất cả các doanh nghiệp nhận được hỗ trợ tài chính từ một chính phủ nằm ngoài EU phải thông báo cho nhà chức trách ở các nước EU. Và thương vụ đầu tư chỉ có thể được thực hiện sau khi được EC thẩm tra và phê duyệt. Việc quyết định để các bên hoàn tất thương vụ này hay sẽ phải cần thêm một số điều kiện khác như áp đặt quy định về thoái vốn nhà nước. Quy định này sẽ được áp dụng với những thương vụ mua bán, sáp nhập có trị giá từ 100 triệu euro

- **Quy định về ngưỡng trợ cấp gồm 2 loại:**

+ Ngưỡng định tính: Liên quan đến tất cả các tài sản của EU được mua lại có khả năng tạo ra doanh thu đáng kể trong tương lai.

+ Ngưỡng định lượng: Liên quan đến giá trị của giao dịch, ngưỡng định lượng dựa trên doanh thu, được đặt ở mức 100 triệu EUR, nhưng các giá trị, ngưỡng hoặc phương pháp thay thế khác cũng có thể được áp dụng. Nói chung, ngưỡng doanh thu thấp hơn sẽ mở rộng phạm vi của bất kỳ công cụ mới nào và rủi ro bao gồm số lượng mua lại nhỏ hơn, có khả năng ít liên quan hơn. Ngược lại, ngưỡng doanh thu cao hơn sẽ giảm gánh nặng chi phí hành chính và chi phí thủ tục thông báo trước.

- **Phạm vi xem xét:** Tương tự Chương trình 1, Cơ quan giám sát của EU có thẩm quyền xem xét, xác minh các khoản trợ cấp nước ngoài nhằm mua lại doanh nghiệp của EU theo các chỉ số, các tiêu chí liên quan đến trợ cấp, tình hình kinh doanh,

lợi nhuận, lãi suất và tất cả các hành vi khác trong mối tương quan với các mục tiêu chính sách công cộng của EU giúp xác định có khả năng gây biến dạng thị trường hay không.

- **Thủ tục điều tra trợ cấp:** Tương tự như thủ tục điều tra của Chương trình 1, sẽ bao gồm Điều tra sơ bộ và Điều tra chính thức. Đối tượng điều tra sẽ phải cung cấp các thông tin sau:

+ Thông tin pháp lý, bao gồm quyền sở hữu và quản trị;

+ Thông tin về tài chính;

+ Thông tin doanh thu trong ba năm qua (tại EU và trên toàn thế giới);

+ Mô tả về doanh nghiệp (ở EU và trên toàn thế giới);

+ Khoản tài trợ cho giao dịch;

+ Các nguồn tài chính chính của bên đầu tư;

+ Đóng góp tài chính từ các cơ quan của nước thứ ba nhận được cho mục đích giao dịch;

+ Mọi đóng góp tài chính từ chính quyền nước thứ ba nhận được trong ba năm qua;

+ Thông tin về những người mua tiềm năng thay thế của mục tiêu trong ba năm qua, bao gồm mọi giá đầu đã được nhận như một phần của quy trình bán hàng của mục tiêu.

Một bản tóm tắt ngắn gọn về việc mua lại được đề xuất có thể được công bố để các bên liên quan tham gia đóng góp.

Trường hợp điều tra chính thức, sẽ dẫn đến ba hệ quả pháp lý sau:

+ Thứ nhất, cơ quan điều tra có thể kết luận rằng không có sự bóp méo (thông qua trợ cấp cho việc mua lại) và quyết định không phản đối việc mua lại.

+ Thứ hai, cơ quan điều tra có thể thông qua quyết định yêu cầu các bên liên quan đưa ra các cam kết mà bên mua có ràng buộc về mặt pháp lý. Trong đó bao gồm cả các biện pháp khắc phục như sự biến dạng thị trường phát sinh từ việc mua lại được trợ cấp.

+ Thứ ba, cơ quan điều tra có thể thông qua quyết định cấm giao dịch

được mua lại, nếu nhận thấy rằng các khoản trợ cấp nước ngoài tạo điều kiện thuận lợi cho việc mua lại và làm phát sinh sự méo mó của thị trường nội bộ không thể khắc phục được bằng các cam kết.

- Các biện pháp khắc phục và chế tài:

Trong trường hợp một doanh nghiệp nước ngoài bị phát hiện dùng tiền trợ cấp của chính phủ nước ngoài nhằm đầu tư cổ phần hoặc mua lại doanh nghiệp của EU mà không thực hiện các nghĩa vụ thông báo, EC sẽ tiến hành điều tra và yêu cầu doanh nghiệp phải trả lại số tiền trợ cấp đó về chính phủ nước họ, phải bán tài sản hoặc phải nộp tiền phạt.

Trong một số trường hợp, nếu doanh nghiệp bị đầu tư hoạt động trong các ngành công nghiệp chiến lược, EU có thể điều tra ngăn vụ đầu tư đó.

5.3. Chương trình ngăn chặn trợ cấp nước ngoài cho mục đích đầu tư mua sắm công (Chương trình 3)

Công bố đầu tư trên toàn EU đảm bảo tính minh bạch và tạo cơ hội thị trường cho các công ty EU và ngoài EU. Các quy tắc mua sắm công của EU bảo vệ các điều kiện công bằng, cạnh tranh cho tất cả các bên và đảm bảo một sân chơi bình đẳng để tiếp cận các hợp đồng mua sắm công.

Chương trình 3 được thiết kế bởi các công cụ pháp lý tương tự như những quy định áp dụng trong nội bộ EU để chống lại mọi biến dạng của cạnh tranh và duy trì sân chơi bình đẳng. Kiểm soát viện trợ/tài trợ nhà nước đảm bảo rằng các nhà đầu tư không được hưởng lợi từ viện trợ Nhà nước không tương thích với thị trường nội bộ EU và điều đó có thể làm méo mó tính cạnh tranh trong một thủ tục mua sắm công cụ thể. Mục đích của Chương trình nhằm ngăn ngừa các công ty nước ngoài sử dụng tiền trợ cấp hay tiền vay ưu đãi của chính phủ nước ngoài để bỏ thầu trong các vụ đấu giá hợp đồng mua sắm công với giá dưới mức thị trường, thậm chí dưới mức chi phí.

- Thủ tục thông báo:

+ Các doanh nghiệp tham gia đấu thầu mua sắm công phải thông báo cho cơ quan mở thầu khi nộp hồ sơ dự thầu. Hồ sơ phải khai rõ ràng cụ thể khoản tài chính để thực hiện hợp đồng trong vòng ba năm qua trước khi tham gia dự thầu và dự kiến về mức độ lợi nhuận nhận được trong quá trình thực hiện hợp đồng hay không. Thông tin về trợ cấp trong khoảng thời gian ba năm trước ngày thông báo và năm sau khi dự kiến hoàn thành hợp đồng.

+ Giá trị đóng góp tài chính nguồn nước ngoài của doanh nghiệp

+ Thông tin pháp lý, bao gồm quyền sở hữu và quản trị của bên mời thầu, bất kỳ thành viên trực thuộc nào và các nhà thầu phụ và nhà cung cấp đã nhận được đóng góp tài chính nước ngoài;

+ Các nguồn tài chính dự kiến thực hiện hợp đồng thầu;

+ Tổng số tiền đóng góp tài chính nước ngoài nhận được trong 3 năm qua.

+ Đóng góp tài chính nước ngoài nhận được đặc biệt cho mục đích tham gia vào thủ tục mua sắm công cộng;

+ Đóng góp tài chính nước ngoài sẽ được nhận trong quá trình thực hiện hợp đồng dự kiến.

- Ngưỡng trợ cấp:

Đối với các doanh nghiệp nước ngoài tham gia đấu thầu hợp đồng mua sắm công, EU có thể được xác định ngưỡng cao hơn ngưỡng áp dụng Chỉ thị Mua sắm Công trong nội bộ khối EU.

- Thủ tục điều tra trợ cấp: Tương tự như thủ tục điều tra Chương trình 1.

Trong quá trình điều tra, cơ quan ký kết hợp đồng không được tiến hành trao đổi, đàm phán hợp đồng với doanh nghiệp đấu thầu bị điều tra. Trường hợp doanh nghiệp bị điều tra đã đàm phán hợp đồng thì thủ tục mua sắm công sẽ bị đình chỉ cho đến khi cơ quan giám sát có thẩm quyền tiến hành xem xét trợ cấp nước ngoài

và chuyển ý kiến của mình cho cơ quan mở thầu.

- Các biện pháp khắc phục và chế tài:

+ Nếu cơ quan điều tra kết luận rằng không có trợ cấp nước ngoài trong thủ tục mua sắm công, các bên liên quan đấu thầu hợp đồng sẽ được thực hiện thủ tục đấu thầu để lựa chọn nhà thầu phù hợp.

+ Nếu cơ quan điều tra kết luận rằng có trợ cấp nước ngoài, kết luận này sẽ được gửi cho cơ quan ký kết. Sau đó EC sẽ áp đặt các biện pháp khắc phục đối với doanh nghiệp được trợ cấp. Các biện pháp khắc phục cho thủ tục mua sắm công bao gồm loại trừ nhà thầu được trợ cấp khỏi quy trình đấu thầu mua sắm công đang diễn ra và các dự thầu mua sắm công trong tương lai một thời gian do EC quyết định.

6. Liên hệ thực tiễn đối với cơ chế sàng lọc vốn đầu tư nước ngoài (FDI)

Chính sách mới về ngăn chặn các nguồn trợ cấp nước ngoài trong các vụ đầu tư thầu tóm doanh nghiệp và đấu thầu mua sắm công ở Châu Âu thực chất là khởi động một chương trình sàng lọc vốn FDI từ nước ngoài vào EU.

Một khuôn khổ pháp lý, các quy tắc đánh giá FDI ở cấp độ toàn Liên minh EU sẽ làm nền tảng cho các quốc gia thành viên để đưa ra các cơ chế giám sát FDI.

Cơ chế giám sát FDI đưa ra một số yếu tố cần xem xét như tác động tiềm tàng đối với cơ sở hạ tầng quan trọng, công nghệ quan trọng, cung cấp đầu vào quan trọng, tiếp cận thông tin nhạy cảm và vấn đề tự do, đa chiều của phương tiện truyền thông hoặc các yếu tố khác như liệu nhà đầu tư có bị kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp bởi chính phủ nước ngoài, sự liên quan trước đây của nhà đầu tư trong các hoạt động ảnh hưởng đến an toàn hoặc trật tự công tại một nước thành viên EU hoặc rủi ro nghiêm trọng do nhà đầu tư nước ngoài tham gia vào các hoạt động phi pháp tại EU. Việc đánh giá liệu nhà đầu tư có bị kiểm soát bởi chính phủ nước ngoài hay

không có thể dựa trên một số yếu tố như thực tế là nhà đầu tư hưởng lợi ích từ khoản hỗ trợ tài chính đáng kể.

Khung sàng lọc đầu tư mới của EU tập trung nhắm đến các nhà đầu tư Trung Quốc. Quy định của EU khuyến khích các quốc gia thành viên xem xét cụ thể các khoản đầu tư được hỗ trợ trong lĩnh vực công nghệ cao và cơ sở hạ tầng quan trọng – những lĩnh vực mà trong những năm gần đây nhiều nhà đầu tư Trung Quốc tìm cách thâm nhập. Cuộc chiến thương mại Mỹ - Trung và sáng kiến “Vành đai và Con đường” của Trung Quốc và các dòng vốn liên quan, sự nghi ngờ ngày càng tăng về sự tương thích của hệ thống kinh tế Trung Quốc với các nền kinh tế thị trường đã tạo ra những rào cản pháp lý cao hơn và phản ứng ngày càng tăng đối với đầu tư của Trung Quốc Quy chế rà soát FDI nêu trên đưa ra các khuôn khổ pháp lý làm nền tảng cho các quốc gia thành viên EU đưa ra các cơ chế giám sát FDI phù hợp với thực tiễn.

Một số chính sách mới về trợ cấp nêu trên của EU tại sách trắng hiện mới được đưa ra thảo luận lấy ý kiến, dự kiến trong tháng 9 tới EU sẽ tổng hợp để trình EC kế hoạch xây dựng Dự luật về vấn đề này. Đây có thể là một kinh nghiệm cho Việt Nam trong tương lai gần trong việc rà soát nguồn vốn FDI có trợ cấp của Chính phủ. Theo đó, chúng ta có thể xây dựng một cơ chế giám sát ban đầu trước khi tiếp cận nguồn vốn FDI và nghiên cứu bổ sung các quy định về PVTM, các chế tài đối với hành vi lẩn tránh thuế, gian lận nguồn gốc xuất xứ, chuyển tải bất hợp pháp...trong pháp luật về đầu tư.

PHAN KHÁNH AN



Nghiên cứu một số vấn đề về điều tra thiệt hại trong vụ việc chống bán phá giá/chống trợ cấp của Hoa Kỳ

Trong một vụ việc điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp do Hoa Kỳ tiến hành, có hai cơ quan có thẩm quyền là Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) điều tra về hành vi bán phá giá/trợ cấp và Ủy ban Thương mại quốc tế Hoa Kỳ (USITC) điều tra về vấn đề thiệt hại. Quy định về vấn đề điều tra thiệt hại được quy định tại Đạo luật Thuế quan 1930, 19 US Code, hướng dẫn của cơ quan điều tra (USITC) tại tài liệu cẩm nang điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp của USITC.

1. Nội dung cần cung cấp tại đơn kiện về vấn đề thiệt hại

Đơn kiện cần cung cấp thông tin, số liệu để chứng minh lập luận rằng ngành sản xuất trong nước đã bị thiệt hại đáng kể do sự gia tăng hàng nhập khẩu. Số liệu nói chung phải bao gồm số liệu ba năm gần nhất cũng như số liệu theo kỳ (year-to-date) của năm hiện tại và năm trước đó¹. Số liệu nên là số thực tế thay vì số ước tính. Đối với số liệu về ngành sản xuất trong nước, cần cung cấp số liệu thực tế của nguyên đơn. Có thể cung cấp số liệu ước tính cho cả ngành nếu không phải tất cả các nhà sản xuất là nguyên đơn và nếu số liệu công khai về cả ngành không sẵn có. Trong trường hợp số liệu sẵn có mã HS bao gồm cả những mã HS không thuộc đối tượng điều tra mà có thể làm bóp méo xu hướng hoặc mức độ nhập khẩu thì có thể sử dụng số liệu ước tính. Ít nhất đơn kiện cần cung cấp các số liệu như sau (đưa vào bảng):

- Lượng, trị giá nhập khẩu của sản phẩm bị điều tra từ từng nước, và số liệu nhập khẩu từ tất cả các nước.

- Giá bán tại Hoa Kỳ của hàng nhập khẩu bị điều tra (có tính đại diện) (nêu rõ cơ sở tính giá ví dụ giá do nhà nhập khẩu báo giá, giá FOB...), giá của hàng hóa tương tự do nguyên đơn sản xuất (nêu rõ cơ sở tính giá ví dụ giá bình quân gia quyền của các giao dịch bán hàng trong giai đoạn này, giá tại xưởng) và bán cho cùng cấp độ khách hàng (nêu rõ cấp độ khách hàng, ví dụ nhà cung cấp hoặc người sử dụng cuối cùng), cạnh

tranh trực tiếp với hàng nhập khẩu². Giá phải ít nhất trong 5 năm gần nhất và phải tính giá theo đơn vị.

- Công suất³, sản lượng, lượng bán trong nước, lượng xuất khẩu, tồn kho cuối kỳ của hàng hóa sản xuất trong nước tương tự hoặc gần giống nhất với hàng nhập khẩu bị điều tra. Phải cung cấp số liệu đối với nguyên đơn và cả ngành (bao gồm cả nguyên đơn). Số liệu về công suất, sản lượng, tồn kho phải được thể hiện bằng lượng (xác định đơn vị tính), số liệu về lượng bán hàng trong nước, lượng xuất khẩu phải cung cấp cả về lượng và trị giá.

- Số lượng lao động trực tiếp sản xuất và lao động liên quan được sử dụng trong việc sản xuất hàng hóa tương tự hoặc hàng hóa giống nhất với hàng nhập khẩu bị điều tra, và giờ làm việc. Phải cung cấp riêng số liệu của nguyên đơn và cả ngành (bao gồm nguyên đơn).

- Số liệu về thu nhập và lợi nhuận (doanh thu thuần, giá vốn hàng bán, thu nhập hoặc lỗ hoạt động sản xuất kinh doanh đối với hoạt động tại Hoa Kỳ trong việc sản xuất hàng hóa tương tự hoặc giống nhất với hàng nhập khẩu bị điều tra). Nếu số liệu chi phí cần thiết cho sản phẩm liên quan không sẵn có tại báo cáo tài chính của

² Cung cấp mô tả chi tiết hàng hóa cụ thể. Để có thể so sánh giá một cách có ý nghĩa giữa hàng nhập khẩu và hàng trong nước, phải nêu đủ chi tiết để sự khác nhau giữa giá hàng nhập khẩu và hàng trong nước không chỉ phản ánh một cách đơn giản sự khác nhau về các đặc tính của sản phẩm, sự khác nhau đó có thể bóp méo xu hướng giá. Hàng hóa cụ thể này cũng phải được bán ở lượng đáng kể bởi nhà nhập khẩu Hoa Kỳ cũng như nhà sản xuất Hoa Kỳ.

³ Công suất được định nghĩa là mức sản lượng cao nhất mà một cơ sở sản xuất có thể đạt được trong điều kiện hoạt động thông thường. Khi tính toán công suất, có thể giả định: chỉ sử dụng máy móc và thiết bị có mặt tại nhà máy và sẵn sàng hoạt động vào thời điểm này (nghĩa là máy móc, thiết bị mà yêu cầu phải có sự bảo trì lớn trước khi có thể đưa vào hoạt động thì sẽ không được tính); mức độ máy nghỉ để bảo dưỡng, sửa chữa, lau dọn thông thường; số lượng các ca và giờ hoạt động của nhà máy không vượt quá số đã đạt được trong 5 năm gần nhất; các yếu tố như trả tiền làm ngoài giờ, sự sẵn có của lao động, nguyên liệu, thiết bị v.v không phải là yếu tố giới hạn; sự phối hợp các sản phẩm mà mang tính phổ biến hoặc đại diện cho sản xuất trong giai đoạn liên quan; và việc sử dụng các cơ sở sản xuất bên ngoài nhà máy để thuê dịch vụ (ví dụ thuê gia công bên ngoài) không vượt quá mức thông thường mà đã xảy ra trong thời kỳ điều tra.

nguyên đơn, có thể cung cấp số liệu ở mức hoạt động ở cấp trên mà bao gồm hàng hóa liên quan. Phải cung cấp số liệu riêng rẽ cho nguyên đơn và ngành sản xuất (bao gồm nguyên đơn). Số liệu có thể được báo cáo trên cơ sở niên lịch hoặc năm tài chính (xác định thời điểm kết thúc của năm tài chính của từng doanh nghiệp).

Ngoài ra, đơn kiện phải xác định từng sản phẩm cụ thể mà nguyên đơn đề nghị USITC thu thập thông tin về giá trong bảng câu hỏi. Đơn kiện cũng phải liệt kê tất cả các doanh số và doanh thu bị mất của từng nguyên đơn do hàng nhập khẩu trong suốt 3 năm trước khi nộp đơn⁴. Các cáo buộc về doanh số và doanh thu bị mất cần phải xác định lượng và trị giá liên quan (trong mức độ mà nguyên đơn sẵn có), thời kỳ (tháng và năm) mà doanh số và doanh thu bị mất, tên, địa chỉ, số điện thoại và số fax của công ty khách hàng liên quan. Ngoài ra, đơn kiện cũng phải cung cấp bất kỳ thông tin nào khác liên quan tới vấn đề thiệt hại đáng kể, đe dọa thiệt hại đáng kể hoặc ngăn cản đáng kể sự hình thành của ngành sản xuất trong nước do hàng nhập khẩu bị điều tra.

2. Phân tích một số nội dung liên quan đến thiệt hại

2.1. Thiệt hại đáng kể

Đạo luật này định nghĩa khái niệm “thiệt hại đáng kể” là “thiệt hại mà không phải thiệt hại không gây ra hậu quả, không đáng kể hoặc không quan trọng”. Đạo luật cho phép USITC xem xét (1) lượng hàng hóa nhập khẩu bị điều tra, (2) tác động của việc nhập khẩu hàng hóa nói trên đối với giá bán trong nước của hàng hóa tương tự sản xuất tại Mỹ, và (3) tác động của việc nhập khẩu hàng hóa nói trên lên nhà sản xuất trong nước các hàng hóa tương tự.

Khi đánh giá lượng nhập khẩu, USITC phải xem xét liệu lượng hàng hóa nhập khẩu, hoặc bất cứ gia tăng nào về lượng, về mặt tuyệt đối hoặc tương đối so với sản lượng hoặc tổng lượng tiêu thụ trong nước ở Mỹ,

⁴ Việc mất doanh số xảy ra khi khách hàng chuyển sang hàng nhập khẩu; việc mất doanh thu xảy ra khi một nhà sản xuất Hoa Kỳ giảm giá hoặc từ bỏ việc tăng giá đã thông báo để tránh việc giảm doanh số do các đối thủ cạnh tranh bán hàng nhập khẩu

¹ Các giai đoạn không tròn năm thường tương ứng với các quý của năm (ví dụ tháng 1-tháng 3, tháng 1-tháng 6, tháng 1-tháng 9) nhưng phải thống nhất.

là đáng kể hay không. Khi đánh giá tác động của những hàng hóa nhập khẩu nói trên lên giá, USITC phải xem xét (1) liệu có tồn tại hành vi “price underselling” đáng kể bởi hàng nhập khẩu so với giá bán của sản phẩm tương tự trong nước tại Mỹ hay không và (2) liệu tác động của hàng nhập khẩu có ép giá đến một mức đáng kể hoặc ngăn giá tăng, việc mà đáng lẽ phải xảy ra, ở mức đáng kể hay không.

Khi xem xét tác động của hàng hóa nhập khẩu lên nhà sản xuất hàng hóa tương tự trong nước, USITC sẽ đánh giá tất cả các yếu tố kinh tế liên quan mà ảnh hưởng đến tình trạng của ngành sản xuất trong nước của Mỹ, bao gồm, nhưng không giới hạn bởi (1) sự suy giảm thực tế và tiềm ẩn của sản lượng, doanh số, thị phần, lợi nhuận, năng suất, tỷ lệ hồi vốn đầu tư, công suất thực tế; (2) các yếu tố ảnh hưởng đến giá bán trong nước; (3) tác động tiêu cực thực tế và tiềm ẩn tới dòng tiền, tồn kho, nhân sự,

tiền lương, tăng trưởng, khả năng tăng vốn, và đầu tư; (4) tác động tiêu cực thực tế và tiềm ẩn lên những nỗ lực phát triển và sản xuất hiện tại của ngành sản xuất trong nước, bao gồm cả những nỗ lực phát triển một sản phẩm tương tự tân tiến hơn hoặc sản phẩm phái sinh; và (5) trong vụ việc điều tra chống bán phá giá, biên độ bán phá giá. Quốc hội ủy quyền cho USITC đánh giá toàn bộ các yếu tố kinh tế liên quan trong bối cảnh vòng đời kinh doanh và điều kiện cạnh tranh riêng biệt liên quan tới ngành sản xuất bị ảnh hưởng.

2.2. Đe dọa gây thiệt hại đáng kể

Đạo luật quy định rằng “[để] xác định liệu ngành sản xuất tại Mỹ có bị đe dọa bởi thiệt hại đáng kể gây ra do sự nhập khẩu (hoặc chính xác hơn là do việc bán hàng nhập khẩu) của hàng hóa bị điều tra hay không, USITC sẽ xem xét, cùng với những yếu tố kinh tế liên quan khác--

(I) nếu liên quan đến khoản trợ cấp có thể đối kháng được, những thông tin mà có thể được cung cấp cho USITC bởi cơ quan có thẩm quyền về tính chất của trợ cấp (cụ thể hơn là liệu khoản trợ cấp có thể đối kháng được này là trợ cấp được mô tả tại Điều 3 hoặc Điều 6.1 của Hiệp định trợ cấp hay không), và liệu hàng hóa nhập khẩu có khả năng gia tăng hay không,

(II) bất kỳ công suất sản xuất không sử dụng hiện tại hoặc việc gia tăng công suất sản xuất đáng kể sắp xảy ra ở nước xuất khẩu là dấu hiệu của việc có khả năng tăng đáng kể lượng hàng hóa bị điều tra xuất khẩu vào Mỹ, sau khi tính toán đến lượng cầu sẵn có của các thị trường xuất khẩu khác để hấp thụ bớt lượng sản phẩm xuất khẩu gia tăng,

(III) một tỷ lệ gia tăng đáng kể của lượng hoặc thị phần của hàng hóa nhập khẩu bị điều tra là dấu hiệu của



khả năng tăng đáng kể lượng nhập khẩu,

(IV) liệu hàng hóa nhập khẩu bị điều tra có được bán trên thị trường ở mức giá có khả năng gây ra hiện tượng kim giá hoặc ép giá đáng kể đối với giá bán trong nước, và có khả năng gây ra hiện tượng tăng cầu hàng hóa nhập khẩu hay không,

(V) tình trạng tồn kho của hàng hóa bị điều tra,

(VI) khả năng thay đổi sản phẩm nếu cơ sở sản xuất ở nước xuất khẩu, cái mà đang được sử dụng để sản xuất hàng hóa bị điều tra, đang được sử dụng để sản xuất hàng hóa khác,

(VII) trong bất cứ vụ việc điều tra nào thuộc phạm vi của đạo luật này liên quan đến việc nhập khẩu của cả các sản phẩm nông nghiệp thô chưa qua xử lý (được định nghĩa tại Đoạn (4)(E)(iv)) và bất kỳ sản phẩm được xử lý nào từ những sản phẩm nông nghiệp thô nói trên, khả năng sẽ có sự gia tăng nhập khẩu, vì lý do chuyển đổi sản phẩm, nếu có kết luận khẳng định đưa ra bởi USITC theo quy định tại mục 705(b)(1) hoặc 734(b)(1) liên quan đến sản phẩm nông nghiệp chưa qua xử lý hoặc đã qua xử lý (nhưng không phải cả hai),

(VIII) Tác động tiêu cực thực tế và tiềm ẩn liên quan đến những nỗ lực phát triển và sản xuất hiện tại của ngành sản xuất trong nước, bao gồm cả các nỗ lực để phát triển một sản phẩm phái sinh hoặc một phiên bản tân tiến hơn của sản phẩm tương tự trong nước, và

(IX) Tất cả các xu hướng bất lợi có thể hiện mà cho thấy khả năng tồn tại hoặc xảy ra thiệt hại đáng kể có nguyên nhân là nhập khẩu hàng hóa bị điều tra (hoặc việc bán hàng nhập khẩu) (liệu sản phẩm này có thực sự được nhập khẩu trong thời gian này hay không).

Đạo luật hơn nữa đã khẳng định rằng “USITC phải xem xét [các yếu tố này] một cách tổng thể khi đưa ra kết luận về việc liệu việc gia tăng hàng hóa nhập khẩu bán phá giá hoặc được trợ cấp có sắp xảy ra hay không và liệu thiệt hại đáng kể có nguyên nhân là hàng nhập khẩu sẽ xảy ra trừ khi một lệnh áp thuế được đưa ra hoặc một thỏa thuận ngừng phá giá được đồng

thuận ... Việc đưa ra hay thiếu sót bất kỳ yếu tố nào mà USITC được yêu cầu phải xem xét ... không nhất thiết phải mang tính quyết định liên quan đến việc đưa ra kết luận. Kết luận này không được phép đưa ra dựa trên các phỏng đoán và giả định đơn thuần”.

2.3. Việc ngăn chặn đáng kể sự hình thành của ngành sản xuất

Bên Yêu cầu có thể cáo buộc rằng sự hình thành của một ngành sản xuất tại Mỹ bị ngăn chặn đáng kể do nguyên nhân là hàng nhập khẩu, hoặc việc bán hàng (hoặc khả năng bán hàng) nhập khẩu, của sản phẩm bị điều tra. Đạo luật này không định nghĩa khái niệm “ngăn chặn đáng kể,” tuy vậy, khi xem xét về vấn đề này trong các vụ việc trước đây, USITC bắt đầu bằng cách xem xét câu hỏi về việc ngành sản xuất trong nước đã được “thành lập” hay chưa. Nếu nhà sản xuất trong nước đã bắt đầu sản xuất sản phẩm bị điều tra, ngành sản xuất được xem là đã “thành lập” nếu nhà sản xuất đã hoạt động “ổn định”. Để đánh giá điều này, USITC sẽ xem xét những yếu tố sau: (1) thời điểm ngành sản xuất bắt đầu sản xuất; (2) liệu hoạt động sản xuất có đều đặn hay không (dây chuyền chạy đều đặn hay chạy rồi lại dừng); (3) công suất sản xuất trong nước so sánh với tổng cầu trong nước; (4) liệu ngành sản xuất trong nước đã đạt đến “điểm hòa vốn” hợp lý hay chưa; và (5) liệu hoạt động sản xuất này là của một ngành hoàn toàn mới hay chỉ là một dây chuyền sản xuất mới của một doanh nghiệp sản xuất cũ. Nếu ngành sản xuất chưa hình thành, USITC sẽ xem xét liệu tình hình sản xuất kinh doanh của ngành có phản ánh những khó khăn bình thường của các doanh nghiệp khởi nghiệp mới hoặc liệu do tác động của hàng hóa nhập khẩu đã ngăn cản sự hình thành của ngành sản xuất.

2.4. Sản phẩm tương tự sản xuất trong nước và ngành sản xuất trong nước

Khi xác định liệu một ngành sản xuất trong nước tại Mỹ có chịu thiệt hại đáng kể hoặc bị đe dọa chịu thiệt hại đáng kể hay không, hoặc sự hình thành của ngành sản xuất trong nước ở Mỹ có bị ngăn chặn đáng kể hay không, bởi hàng nhập khẩu bị điều tra, USITC đầu tiên phải xác định

“sản phẩm tương tự sản xuất trong nước” và “ngành sản xuất trong nước”. Đạo luật đã quy định “ngành sản xuất trong nước” là “toàn bộ những nhà sản xuất sản xuất hàng hóa tương tự trong nước, hoặc những nhà sản xuất có sản lượng cộng gộp của hàng hóa tương tự trong nước đóng góp một phần lớn vào tổng sản lượng hàng hóa tương tự sản xuất trong nước”. “Hàng hóa tương tự sản xuất trong nước” được định nghĩa là “sản phẩm tương tự, hoặc trong trường hợp không tương tự thì có các đặc điểm và chức năng sử dụng gần giống nhất, với hàng hóa bị điều tra”.

Kết luận của USITC liên quan đến hàng hóa tương tự trong một vụ việc là kết luận được đưa ra dựa vào các thông tin thực tế, tuân thủ theo các định nghĩa về “tương tự” hoặc “gần giống nhất về đặc điểm và công dụng sử dụng” tùy theo vụ việc. Mặc dù USITC phải chấp nhận kết luận của Bộ Thương Mại Hoa Kỳ về phạm vi của hàng hóa nhập khẩu bị điều tra, USITC xác định hàng hóa tương tự sản xuất trong nước gần giống hàng hóa nhập khẩu mà Bộ Thương Mại Hoa Kỳ xác định. USITC có thể, trong trường hợp nhất định, mở rộng quy mô của hàng hóa tương tự sản xuất trong nước không bao gồm trong phạm vi sản phẩm ban đầu, hoặc có thể kết luận ít nhất hai sản phẩm tương tự sản xuất trong nước tương đương với một cấp độ hoặc loại sản phẩm nhập khẩu. Khi xác định hàng hóa tương tự sản xuất trong nước, USITC thường xem xét một số yếu tố như sau: (1) đặc điểm vật lý và công dụng; (2) khả năng thay thế lẫn nhau; (3) kênh phân phối hàng hóa; (4) các cơ sở sản xuất thông thường, quy trình sản xuất, nhân công sản xuất; (5) quan điểm của khách hàng và nhà sản xuất; và, nếu hợp lý, (6) giá bán. Không có yếu tố nào là yếu tố quyết định, và USITC có thể xem xét các yếu tố khác mà họ cho là phù hợp trên cơ sở dữ kiện thực tế của từng vụ việc điều tra cụ thể. Thông thường, USITC sẽ bỏ qua các khác biệt nhỏ giữa các hàng hóa phạm vi bị điều tra và tìm kiếm một phương thức phân chia rõ ràng giữa các sản phẩm có thể là sản phẩm tương tự sản xuất trong nước.

Một vấn đề nổi lên trong một số vụ việc điều tra là liệu các sản phẩm ở các bước sản xuất khác nhau có thể được tính là cùng một sản phẩm tương tự sản xuất trong nước hay không. Để phân tích về vấn đề này, USITC thường sử dụng “phương pháp phân tích bán thành phẩm”, xem xét các yếu tố sau: (1) liệu sản phẩm thượng nguồn chỉ được sử dụng để sản xuất sản phẩm hạ nguồn hay có những công dụng sử dụng riêng biệt khác; (2) liệu có các thị trường riêng biệt cho các sản phẩm thượng nguồn và hạ nguồn; (3) sự khác biệt về đặc điểm vật lý và chức năng của sản phẩm hạ nguồn và thượng nguồn; (4) sự khác biệt về chi phí hoặc trị giá của các sản phẩm tại các bước sản xuất khác nhau; và (5) độ quan trọng và mức độ của các quy trình sản xuất được sử dụng để chuyển hóa sản phẩm thượng nguồn thành sản phẩm hạ nguồn. USITC thường không mở rộng quy mô sản phẩm tương tự sản xuất trong nước bao gồm cả sản phẩm hạ nguồn mà không nằm trong phạm vi điều tra.

Một khi USITC xác định sản phẩm tương tự sản xuất trong nước của một vụ việc điều tra cụ thể, USITC thường định nghĩa ngành sản xuất trong nước là bao gồm tất cả các nhà sản xuất tại Mỹ sản xuất hàng hóa tương tự. Có hai ngoại lệ cho quy tắc này. USITC có thể kết luận rằng có các “trường hợp thích hợp” tổn hại khi (1) xác định ngành sản xuất trong nước bao gồm các nhà sản xuất hàng hóa tương tự ở một khu vực địa lý nhất định của Mỹ hoặc (2) loại trừ khỏi ngành sản xuất trong nước “một vài bên liên quan”.

Trong một số vụ việc, USITC đã phải đối diện với câu hỏi liệu hoạt động sản xuất trong nước của một nhà sản xuất cụ thể có đủ lớn để được tính là một thành viên của ngành sản xuất trong nước hay không. Khi xem xét vấn đề này, USITC phải xem xét các tính chất tổng thể liên quan đến hoạt động sản xuất của doanh nghiệp tại Mỹ, cụ thể là (1) nguồn và quy mô vốn đầu tư của doanh nghiệp; (2) chuyên môn mang tính kỹ thuật liên quan đến hoạt động sản xuất tại Mỹ; (3) trị giá được thêm vào sản phẩm tại Mỹ; (4) tình trạng nhân công; (5) số

lượng và chủng loại của linh kiện có nguồn gốc ở Mỹ; và (6) tất cả các chi phí cũng như hoạt động khác tại Mỹ trực tiếp liên quan tới việc sản xuất hàng hóa tương tự.

2.5. Ngành sản xuất khu vực

Đạo luật đã quy định rằng--

“Trong các trường hợp thích hợp, trong một thị trường của sản phẩm cụ thể, Hoa Kỳ có thể được chia thành hai hoặc nhiều thị trường và nhà sản xuất trong mỗi thị trường đều có thể được tính là một ngành sản xuất độc lập nếu--

(i) Các nhà sản xuất trong thị trường này bán tất cả hoặc gần như tất cả sản phẩm tương tự sản phẩm bị điều tra ở thị trường này và,

(ii) Cầu của thị trường này không được đáp ứng, ở bất kỳ mức độ đáng kể nào, bởi các nhà sản xuất hàng hóa bị điều tra ở khu vực khác của Mỹ.

Trong những trường hợp thích hợp nói trên, thiệt hại đáng kể, mối đe dọa thiệt hại đáng kể, hoặc việc ngăn cản đáng kể sự hình thành ngành sản xuất có thể được xem xét có tồn tại đối với các ngành sản xuất riêng biệt nói trên, kể cả trong trường hợp tổng thể ngành sản xuất trong nước, hoặc những nhà sản xuất có sản lượng cộng gộp đóng góp một phần lớn vào sản lượng sản xuất hàng hóa tương tự trong nước, không bị thiệt hại, nếu lượng hàng hóa nhập khẩu bán phá giá hoặc hàng hóa nhận được lợi ích từ các khoản trợ cấp có thể đối kháng được tập trung vào một thị trường riêng biệt này, và nếu nhà sản xuất của tất cả, hoặc hầu như tất cả, sản phẩm tương tự trong thị trường đó bị thiệt hại đáng kể hoặc đe dọa bị thiệt hại đáng kể, hoặc nếu sự thành lập ngành sản xuất bị ngăn chặn đáng kể, bởi hàng hóa nhập khẩu bán phá giá hoặc hàng hóa nhập khẩu hưởng lợi từ các khoản trợ cấp có thể đối kháng được. Khái niệm ngành sản xuất theo khu vực “regional industry” nghĩa là các nhà sản xuất trong nước trong một khu vực được xem như một ngành sản xuất riêng biệt...”

USITC trước đó đã kết luận rằng “các trường hợp thích hợp” tồn tại để tiến hành phân tích về yếu tố ngành sản xuất khu vực khi một sản phẩm có tỷ lệ giá trị-trên-trọng lượng thấp

và chi phí vận chuyển cao khiến cho khu vực sản xuất sản phẩm này cách biệt với bên ngoài. Tuy nhiên, Tòa án thương mại quốc tế, đã cảnh báo về việc “[sự] độc đoán hoặc tự xác định về thị trường khu vực”.

Nếu USITC kết luận về việc tồn tại thiệt hại đáng kể, đe dọa thiệt hại đáng kể, hoặc ngăn chặn đáng kể sự hình thành ngành sản xuất khu vực bởi hàng nhập khẩu, ở quy mô tối đa có thể, Bộ Thương mại Hoa Kỳ sẽ chỉ áp thuế “đối với các sản phẩm bị điều tra của các nhà sản xuất hoặc xuất khẩu cụ thể xuất khẩu hàng hóa bị điều tra vào khu vực được xem xét trong khoảng thời kỳ điều tra”.

2.6. Các bên liên quan

Đạo luật đã quy định rằng--

“Nếu một nhà sản xuất của hàng hóa tương tự trong nước và một nhà xuất khẩu hoặc nhập khẩu hàng hóa bị điều tra là các bên liên quan của nhau, hoặc nếu một nhà sản xuất của hàng hóa tương tự trong nước đồng thời là nhà nhập khẩu của hàng hóa bị điều tra, nhà sản xuất này có thể, trong các trường hợp phù hợp, bị loại khỏi ngành sản xuất trong nước.

Nhà sản xuất và nhà xuất khẩu hoặc nhập khẩu được xem là các bên liên quan nếu--

(i) Nhà sản xuất trực tiếp hoặc gián tiếp kiểm soát nhà xuất khẩu hoặc nhà nhập khẩu,

(ii) Nhà xuất khẩu hoặc nhà nhập khẩu trực tiếp hoặc gián tiếp kiểm soát nhà sản xuất,

(iii) một bên thứ ba kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp nhà sản xuất và nhà xuất khẩu hoặc nhà nhập khẩu, hoặc

(iv) nhà sản xuất và nhà xuất khẩu hoặc nhập khẩu trực tiếp hoặc gián tiếp kiểm soát một bên thứ ba và có lý do để cho rằng mối quan hệ này đã làm cho nhà sản xuất hành xử khác đi so với một nhà sản xuất không liên quan.”

Một bên được xem là kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp bên còn lại nếu một bên “về mặt pháp lý hoặc về mặt hoạt động có vị thế có thể áp đặt các giới hạn hoặc định hướng lên bên còn lại”.



Việc áp dụng quy định về các bên liên quan thuộc toàn quyền của USITC. Nếu một nhà sản xuất trong nước thỏa mãn các điều kiện về **Các bên liên quan** như đã nêu ở trên, Ủy ban sẽ xác định liệu “các trường hợp thích hợp” có tồn tại để loại trừ nhà sản xuất này khỏi ngành sản xuất trong nước hay không. Mục đích của việc loại trừ các bên liên quan là để giảm thiểu sự bóp méo trong dữ liệu cộng gộp liên quan tới tình hình của ngành sản xuất trong nước mà có thể là kết quả của việc bao gồm cả các bên liên quan mà hoạt động đã được bảo vệ khỏi các tác động bất lợi của hàng nhập khẩu.

USITC xem xét những yếu tố sau khi xác định liệu có trường hợp phù hợp tồn tại để loại trừ một bên liên quan:

(1) phần trăm sản lượng trong nước đóng góp bởi nhà sản xuất liên quan

(2) nguyên nhân nhà sản xuất có liên quan quyết định nhập khẩu hàng hóa bị điều tra, ví dụ như, để trục lợi từ những hành vi thương mại không công bằng hoặc để họ có thể tiếp tục sản xuất và cạnh tranh ở thị trường trong nước;

(3) so sánh lượng hàng nhập khẩu sản phẩm bị điều tra của bên liên quan với lượng hàng sản xuất trong nước để đảm bảo rằng liệu mối quan tâm chính của họ có phải là sản xuất trong nước hay không; và

(4) vị thế của nhà sản xuất có liên quan so sánh với phần còn lại của ngành sản xuất, ví dụ như, liệu việc bao gồm hay loại trừ bên liên quan có làm bóp méo dữ liệu của cả ngành sản xuất hay không.

2.7. Cộng gộp

Khi đánh giá thiệt hại đáng kể của một ngành sản xuất nội địa, Đạo luật quy định rằng “USITC **phải** đánh giá cộng gộp lượng và tác động của hàng nhập khẩu bị điều tra từ tất cả các quốc gia mà [Hồ sơ đề nghị áp dụng biện pháp được nộp, hoặc vụ việc điều tra được cơ quan điều tra khởi xướng cùng ngày] nếu những sản phẩm nhập khẩu này cạnh tranh với nhau và với sản phẩm tương tự được sản xuất tại Mỹ.” Khi đánh giá đe dọa thiệt hại đáng kể đối với ngành sản xuất trong nước, Đạo luật quy định rằng USITC **có thể** đánh giá cộng gộp lượng và tác động giá của hàng nhập khẩu bị điều tra từ tất cả các quốc gia mà [bản Hồ sơ đề nghị

áp dụng biện pháp được nộp, hoặc vụ việc điều tra được cơ quan điều tra tự khởi xướng cùng ngày] nếu những sản phẩm nhập khẩu này cạnh tranh với nhau và với sản phẩm tương tự được sản xuất tại Mỹ.”

Để xác định liệu hàng hóa nhập khẩu có cạnh tranh với nhau và với hàng hóa tương tự sản xuất trong nước hay không, USITC thường xem xét bốn yếu tố sau:

(1) mức độ thay thế lẫn nhau giữa hàng nhập khẩu từ các quốc gia khác nhau và giữa hàng nhập khẩu và hàng hóa tương tự sản xuất trong nước, bao gồm sự xem xét về các yêu cầu cụ thể của khách hàng và các vấn đề khác liên quan tới chất lượng;

(2) sự tồn tại của việc bán hàng hoặc đề nghị bán hàng trong cùng một thị trường địa lý của hàng nhập khẩu từ các nước khác nhau và hàng sản xuất trong nước;

(3) sự tồn tại của các kênh phân phối thông thường hoặc tương tự của hàng nhập khẩu từ các nước khác nhau và hàng hóa sản xuất trong nước; và

(4) liệu các hàng hóa nhập khẩu có xuất hiện cùng lúc trên thị trường hay không.

Mặc dù không có yếu tố nào là yếu tố quyết định, và danh sách các yếu tố trên là không giới hạn, những yếu tố này cung cấp cho USITC một khuôn khổ để xác định liệu hàng hóa nhập khẩu có cạnh tranh với nhau và với sản phẩm tương tự sản xuất trong nước hay không. Quy định chỉ yêu cầu có một sự cạnh tranh “trùng khớp hợp lý”.

2.8. Lượng nhập khẩu tối thiểu

Đạo luật yêu cầu vụ việc điều tra phải bị hủy bỏ mà không có kết luận về thiệt hại nếu lượng hàng hóa nhập khẩu bị điều tra là tối thiểu. Lượng nhập khẩu tối thiểu thường được định nghĩa tại Đạo luật là lượng hàng hóa nhập khẩu từ một quốc gia có hàng hoá tương tự với hàng hóa sản xuất trong nước chiếm ít hơn 3% tổng lượng nhập khẩu hàng hóa vào Mỹ trong 12 tháng gần nhất (mà có số liệu) trước thời điểm nộp Hồ sơ yêu cầu hoặc khởi xướng vụ việc. Tuy nhiên, nếu lượng nhập khẩu hàng hóa này từ các quốc gia thuộc phạm vi điều tra khởi xướng cùng một ngày mà có lượng nhập khẩu riêng biệt ít hơn 3%, và nếu lượng nhập khẩu cộng gộp từ các quốc gia nói trên nhiều hơn 7% tổng lượng nhập khẩu hàng hóa bị điều tra vào Hoa Kỳ trong thời kỳ 12 tháng, thì lượng nhập khẩu từ các quốc gia này không được cho là tối thiểu.

USITC được quy định không cho phép xem hàng hóa nhập khẩu là tối thiểu trong bối cảnh phân tích đe dọa thiệt hại nếu kết luận rằng “có khả năng” hàng hóa nhập khẩu từ mỗi quốc gia có lượng nhập khẩu ít hơn 3% tổng lượng nhập khẩu trong khoảng thời gian 12 tháng “sẽ có khả năng sắp tới vượt mức 3%” hoặc lượng cộng gộp nhập khẩu từ các quốc gia dưới 3% “sẽ có khả năng sắp tới vượt mức 7%”. Trong vụ việc điều tra chống trợ cấp liên quan đến hàng nhập khẩu từ các nước đang phát triển, USITC sử dụng ngưỡng “4%” và “9%”, tương ứng với mức “3%” và “7%” nói trên.

2.9. Tiêu dùng nội bộ

Đạo luật đã quy định rằng--

“Nếu ngành sản xuất trong nước sử dụng nội bộ một lượng đáng kể của hàng hóa tương tự sản xuất trong nước để sản xuất một sản phẩm hạ nguồn và bán một lượng đáng kể sản phẩm của hàng hóa tương tự trên thị trường, và USITC kết luận rằng--

(i) Sản lượng hàng hóa tương tự được sử dụng nội bộ để sản xuất sản phẩm hạ nguồn không được bán/ tham gia thị trường giao dịch dành cho hàng hóa tương tự,

(ii) Hàng hóa tương tự sản xuất trong nước là đầu vào chủ yếu trong việc sản xuất sản phẩm hạ nguồn đó, và

(iii) Sản lượng hàng hóa tương tự sản xuất trong nước được bán ra trên thị trường thường không được sử dụng để sản xuất sản phẩm hạ nguồn đó thì USITC, khi xác định thị phần và những yếu tố ảnh hưởng đến tình hình tài chính ..., sẽ chỉ tập trung chủ yếu vào thị trường giao dịch của hàng hóa tương tự.

2.10. Những tình huống nghiêm trọng

“Tình huống nghiêm trọng” là một điều luật được quy định trong cả Luật chống bán phá giá và chống trợ cấp cho phép hồi tố thu thuế giới hạn nếu các điều kiện cụ thể được đáp ứng. Bên yêu cầu có thể cáo buộc tồn tại tình huống nghiêm trọng trong Hồ sơ yêu cầu hoặc có thể chỉnh sửa tại bất kỳ thời điểm nào miễn là trước 20 ngày trước khi Bộ Thương mại Hoa Kỳ đưa ra Kết luận cuối cùng. Các kết luận khẳng định riêng biệt phải được đưa ra bởi cả USITC và Bộ Thương mại Hoa Kỳ trước khi việc áp hồi tố thuế có hiệu lực. Kết luận xác nhận về tình huống nghiêm trọng với kết quả là việc áp hồi tố thuế nhập khẩu đối với các hàng hóa nhập khẩu chưa thanh khoản, hoặc đưa vào nhập kho, dùng để tiêu thụ vào hoặc sau ngày thứ 90 trước khi mức thuế được áp dụng. Điều khoản này phục vụ hai mục đích: (1) để ngăn cản các nhà nhập khẩu có ý định lẩn tránh việc áp dụng luật chống bán phá giá và trợ cấp bằng cách nhập khẩu một lượng lớn hàng hóa bị điều tra ngay sau khi Hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp được nộp (và trước khi bất kỳ biện pháp nào được áp dụng) và (2) để cung cấp

một biện pháp chống lại các tác động của việc nhập khẩu một lượng lớn này nếu nó xảy ra.

Bộ Thương mại Hoa Kỳ trước tiên phải đưa ra Kết luận về sự tồn tại về tình huống nghiêm trọng, và nếu kết luận này là khẳng định có sự tồn tại, và nếu USITC đưa ra một Kết luận cuối cùng khẳng định về thiệt hại đáng kể đối với ngành sản xuất trong nước, USITC phải đưa ra một Kết luận kèm thêm về việc liệu hàng hóa nhập khẩu bị điều tra liên quan đến Kết luận cuối cùng khẳng định của Bộ Thương mại có khả năng làm suy yếu nghiêm trọng hiệu quả khắc phục thiệt hại của biện pháp chống bán phá giá hoặc đối kháng được ban hành hay không. Khi đưa ra kết luận của mình, USITC phải xem xét, bên cạnh các yếu tố khác mà họ cho là phù hợp, (1) thời điểm nhập khẩu và lượng nhập khẩu, (2) sự gia tăng mạnh tồn kho của hàng nhập khẩu và (3) bất kỳ tình huống nào khác chỉ ra rằng tác động khắc phục thiệt hại của lệnh áp thuế sẽ bị suy yếu nghiêm trọng.

Nguồn: Cẩm nang điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp của USITC

THS. PHẠM HƯƠNG GIANG



Quy định của Brazil về vấn đề kinh tế thị trường

Theo Nghị định 8.058/2013¹- quy định điều chỉnh chế độ chống bán phá giá ở Brazil (Nghị định CBPG của Brazil)- Phòng Ngoại thương (Camex) có nhiệm vụ công nhận quy chế kinh tế thị trường cho một nước nhằm mục đích của vụ việc phòng vệ thương mại (PVTM). Không giống Hoa Kỳ, EU hoặc Ấn Độ, Brazil không có tiêu chí cụ thể để công nhận một nước là nền KTTT. Theo Mục 15 Nghị định CBPG của Brazil, trị giá thông thường được xác định trên cơ sở:

- (i) giá bán của sản phẩm tương tự ở một nước thứ 3;
- (ii) trị giá tự xây dựng của sản phẩm tương tự ở một nước thứ 3;
- (iii) giá xuất khẩu của sản phẩm tương tự từ một nước thứ 3 cho các nước khác, ngoại trừ Brazil và
- (iv) nếu không có phương pháp nào trong các phương pháp nói trên là khả thi, bất kỳ giá nào được xác định một cách hợp lý bao gồm giá phải trả cho sản phẩm tương tự ở thị trường trong nước Brazil, được điều chỉnh hợp lý, để bao gồm một biên độ lợi nhuận hợp lý.

Khi chọn 1 nước thay thế, cơ quan có thẩm quyền của Brazil phải xem xét thông tin đáng tin cậy do nhà sản xuất và nhà xuất khẩu bị điều tra nộp, bao gồm: lượng xuất khẩu của sản phẩm tương tự từ nước thứ 3 sang Brazil và sang các thị trường chính khác trên thế giới, lượng bán hàng ở nước có nền KTTT thứ 3 đó, sự tương tự của sản phẩm bị điều tra và sản phẩm bán ở thị trường trong nước hoặc xuất khẩu bởi nước thứ 3, sự sẵn có của thông tin thống kê và mức độ phù hợp của thông tin được nộp trong vụ kiện.²

Nhà sản xuất hoặc nhà xuất khẩu từ nước có nền kinh tế phi thị trường (NME) được phép nộp bằng chứng về sự tồn tại của các điều kiện KTTT trong vòng 70 ngày kể từ ngày khởi xướng³. Bằng chứng do nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất nộp phải thể hiện rằng *giá, chi phí và đầu vào nguyên liệu thô, công nghệ, nhân công* v.v dựa trên các điều kiện thị trường, nhà sản xuất hoặc xuất khẩu đó duy trì một hệ thống *kế toán nội bộ* minh bạch dựa trên các nguyên tắc kế toán quốc tế, chi phí do nhà sản xuất hoặc xuất

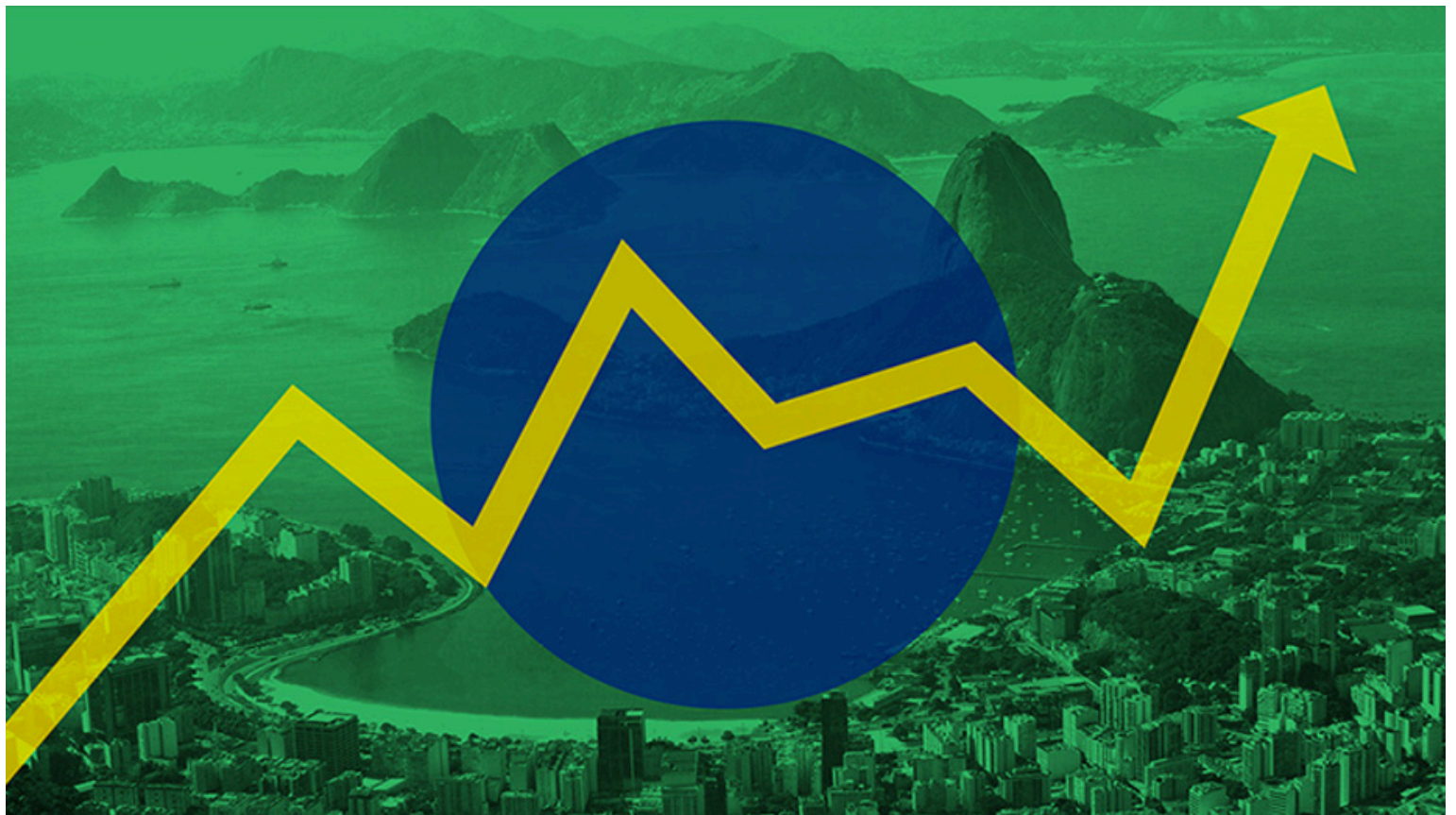
khẩu đó không bị bóp méo đáng kể do các mối quan hệ hiện tại hoặc quá khứ với chính phủ và nhà sản xuất hoặc xuất khẩu được điều chỉnh bởi luật phá sản hoặc luật tài sản⁴. Cần lưu ý thêm rằng theo luật Brazil, các bên liên quan được thông báo về nước thay thế phù hợp được sử dụng tại giai đoạn khởi xướng, và nếu nhà sản xuất/xuất khẩu không đồng ý với việc lựa chọn nước thay thế đó, nhà sản xuất/xuất khẩu có thể kiến nghị một nước thay thế thứ 3.⁵

Brazil đã công nhận KTTT cho Trung Quốc nhân dịp chuyến thăm của Chủ tịch nước Hồ Cẩm Đào tới Brazil vào tháng 11/2004. Điều này được thực hiện theo bản ghi nhớ về hợp tác thương mại và đầu tư giữa hai nước ký vào 12/11/2004 (MOU 2004)⁶. Tuy nhiên, Brazil đã không tuyên bố Trung Quốc là nền KTTT tại nội luật của mình, một phần do đầu tư của Trung Quốc tại Brazil thấp và việc Trung Quốc không giữ lời hứa ủng hộ Brazil một ghế thường trực

1 G/ADP/N/1/BRA/3 (20/9/2013)

2 Điều 15.1 Nghị định.
3 Điều 16 Nghị định.

4 Điều 17.1 Nghị định.
5 Điều 15.3 Nghị định.
6 <http://ie.china-embassy.org/eng/jbwzlm/NewsPress/t1170382.htm>





tại Hội đồng Bảo an UN⁷. Ngoài ra, nhà xuất khẩu Trung Quốc tiếp tục nhận và trả lời các câu hỏi về quy chế KTTT của mình, cho thấy rằng không có sự khác biệt trong cách đối xử với sản phẩm Trung Quốc bởi cơ quan có thẩm quyền của Brazil kể cả sau khi được công nhận quy chế KTTT.⁸

Mặc dù công nhận Trung Quốc là nước có nền KTTT theo MOU 2004, cơ quan có thẩm quyền của Brazil tiếp tục đối xử với Trung Quốc như là NME. Trong vụ việc gạch sù kỹ thuật⁹, CAMEX kết luận rằng Trung Quốc, trong vụ việc PVTM, không được coi là nền KTTT. Liên quan đến các vụ điều tra CBPG ở Brazil, một

nước có thể được coi là nền KTTT chỉ theo một thông báo bởi CAMEX. Do MOU không mang tính tự thực thi và CAMEX đã không ban hành bất kỳ thông báo nào về vấn đề này, Trung Quốc có thể tiếp tục bị đối xử như là nước NME. CAMEX lưu ý rằng theo luật Brazil, các nhà sản xuất/xuất khẩu bị điều tra có quyền đưa ra các bằng chứng là họ hoạt động theo các điều kiện KTTT¹⁰. Tuy nhiên, trong

10 Thông tư 59 ngày 28/11/2001 của Ban Thư ký Ngoại thương (SECEX), http://www.sice.oas.org/antidumping/legislation/brasil/SCX59_e.asp. Theo đó, nhà sản xuất/xuất khẩu bị điều tra và chính phủ nước bị điều tra được quyền chứng minh nhằm mục đích yêu cầu đánh giá lại về tình hình kinh tế bao gồm thông tin về tỷ giá hối đoái, lãi suất, tiền lương, giá, việc kiểm soát vốn cổ phần, thị trường chứng khoán, đầu tư, việc hình thành giá của các đầu vào tương ứng và các yếu tố khác được coi là phù hợp bởi bên đó hoặc bởi SECEX. Điều 3.3 Thông tư SECEX quy định, những yếu tố sau sẽ được xem xét: (a) mức độ chính phủ kiểm soát các công ty hoặc kiểm soát các phương tiện sản xuất; (b) mức độ nhà nước kiểm soát việc phân bổ nguồn lực, giá, các quyết định sản xuất của

vụ việc này, cơ quan điều tra đã kết luận rằng các nhà sản xuất/xuất khẩu Trung Quốc bị điều tra không cung cấp đủ bằng chứng để chứng minh rằng ngành gạch sù kỹ thuật hoạt động theo điều kiện KTTT. Theo đó, CAMEX đã quyết định trị giá thông thường trên cơ sở giá xuất khẩu của một sản phẩm tương tự từ một nước KTTT tới các nước khác. Trong trường hợp này, trị giá thông thường được tính toán trên cơ sở giá xuất khẩu gạch từ Thổ Nhĩ Kỳ sang Nga.¹¹

các công ty; (c) khung pháp lý liên quan đến quyền sở hữu, đầu tư, thuế và phá sản; (d) mức độ tự do trong việc ra quyết định về lương khi thương lượng giữa người tuyển dụng lao động và người lao động; (e) mức độ bóp méo do hệ thống kinh tế tập trung gây ra đối với việc khấu hao tài sản, giảm giá tài sản khác, trao đổi trực tiếp tài sản và thanh toán dưới dạng bồi thường nợ; (f) mức độ nhà nước can thiệp vào hoạt động đối tiền.

11 Thổ Nhĩ Kỳ được chọn là nước thứ 3 do việc phân tích xuất khẩu từ Thổ Nhĩ Kỳ cho thấy rằng nước này có tính đại diện toàn cầu về xuất khẩu đồ sứ kỹ thuật. Ngoài ra, so sánh với các phương pháp thay thế khác được

7 https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1555619

8 http://legacy.intracen.org/publications/Free-publications/Trade_Remedies_Brazil.pdf

9 <http://www.camex.gov.br/component/content/article/62-resolucoes-da-camex/em-vigor/1446-resolucao-n-122-de-18-de-dezembro-de-2014>

Việc cơ quan có thẩm quyền của Brazil đối xử NME với các sản phẩm của Trung Quốc tiếp tục được sử dụng kể cả sau tháng 12/2016. Trong vụ việc CBPG gần đây liên quan đến bình giữ nhiệt của Trung Quốc¹², Trung Quốc đã không được coi là nền KTTT và các nguyên đơn trong vụ việc đề nghị sử dụng giá ở một nước KTTT khác-Đức trong vụ việc này. Tuy nhiên, xét đến những khó khăn trong việc thu thập giá trong nước của bình giữ nhiệt của Đức, CAMEX đã quyết định về việc sử dụng giá xuất khẩu của sản phẩm tương tự từ Đức sang Hoa Kỳ. Trong khi việc các cơ quan có thẩm quyền của Brazil đã chủ yếu lấy giá thông thường dựa trên cơ sở giá xuất khẩu của sản phẩm tương tự từ một nước thứ 3 có nền KTTT xuất khẩu sang các nước khác, phương pháp nước thay thế cũng đã được sử dụng để tính toán trị giá thông thường

để xuất, Thổ Nhĩ Kỳ cho thấy có các điều kiện kinh tế xã hội, thị trường tiêu dùng giống với Trung Quốc hơn. Nga được chọn là nước điểm đến do Nga là nhà nhập khẩu lớn thứ 7 về đồ sứ kỹ thuật trên thế giới trong thời kỳ điều tra (gắn với lượng nhập khẩu của Brazil).

12 Quyết định số 46 ngày 5/7/2017, [http://www.camex.gov.br/component/content/article/62-resolucoes-da-camex/em-vigor/1878-\(resolucao-n-46-de-5-de-julho-de-2017](http://www.camex.gov.br/component/content/article/62-resolucoes-da-camex/em-vigor/1878-(resolucao-n-46-de-5-de-julho-de-2017)

trong các vụ việc CBPG liên quan đến Trung Quốc.

Tương tự, trong vụ điều tra CBPG với kính ô tô cán và gia lực từ Trung Quốc¹³, Trung Quốc đã bị coi là NME. Mexico được lựa chọn là nước thay thế trong vụ này, do là một thị trường truyền thống của loại kính này và có đủ sự tương đồng giữa các sản phẩm của Mexico và Trung Quốc. Một số nhà sản xuất/xuất khẩu Trung Quốc bị điều tra đã phản đối việc lựa chọn Mexico là nước thay thế trong vụ việc và đề nghị sử dụng Ấn Độ hoặc Hàn Quốc. Tuy nhiên, CAMEX đã sử dụng Mexico là nước thay thế để tính toán trị giá thông thường do các bản trả lời câu hỏi về việc xuất khẩu sang thị trường nước thứ 3 của công ty Mexico được cho là thỏa đáng và khi cơ quan điều tra đi thẩm tra cũng kết luận là như vậy.

Việc Brazil công nhận quy chế KTTT cho Trung Quốc dường như không đem đến sự thay đổi trong thông lệ của Brazil và giá tại thị trường Trung Quốc tiếp tục không được xem

13 Quyết định số 5 ngày 16/2/2017, [http://www.camex.gov.br/component/content/article/62-resolucoes-da-camex/em-vigor/1785-\(resolucao-n-05-de-16-de-fevereiro-de-2017](http://www.camex.gov.br/component/content/article/62-resolucoes-da-camex/em-vigor/1785-(resolucao-n-05-de-16-de-fevereiro-de-2017)

xét trong các vụ điều tra CBPG. Ngoài ra, việc Mục 15(a)(ii) trong Nghị định thư gia nhập WTO của Trung Quốc hết hạn cũng dường như không ảnh hưởng tới cách ứng xử của Brazil với hàng nhập khẩu Trung Quốc trong các vụ việc CBPG. Thông lệ của Brazil cho thấy là việc công nhận quy chế KTTT chỉ là một hành động chính trị và không có ý nghĩa thực tiễn.

Đối với Việt Nam, Việt Nam đã tích cực triển khai công tác giải trình theo các kênh (ngoại giao và kỹ thuật) trong các khuôn khổ khác nhau với Brazil. Năm 2007, tại cuộc gặp giữa Lãnh đạo cấp cao 2 nước, Tổng thống Brazil Lula da Silva ủng hộ việc công nhận Việt Nam là nền KTTT và coi Việt Nam là đồng minh tin cậy ở WTO. Brazil đã điều tra 06 vụ việc CBPG (2017: ống thép hàn, 2012: lớp xe đạp, lớp xe máy, thép cuộn cán nguội, 2011: sợi, 2009: giày). Trong các vụ việc nêu trên, Brazil vẫn áp dụng phương pháp nước thay thế đối với Việt Nam.

THS. PHẠM HƯƠNG GIANG



TRUNG TÂM THÔNG TIN VÀ CẢNH BÁO

Trung tâm Thông tin và Cảnh báo là đơn vị trực thuộc Cục Phòng vệ thương mại được thành lập theo quy định tại Quyết định số 3752/QĐ-BCT ngày 02 tháng 10 năm 2017 của Bộ Công Thương quy định về chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức thuộc Cục Phòng vệ thương mại;

NHIỆM VỤ VÀ QUYỀN HẠN

1. Tổ chức, xây dựng và quản lý hệ thống thông tin, cơ sở dữ liệu trong và ngoài nước phục vụ công tác quản lý nhà nước về phòng vệ thương mại;
2. Xây dựng, vận hành và quản lý mạng thông tin điện tử và các trang thông tin điện tử của Cục;
3. Phát triển các hoạt động dịch vụ thông tin phục vụ yêu cầu của các cơ quan quản lý nhà nước, các tổ chức và cá nhân trong và ngoài nước theo quy định của pháp luật và chỉ đạo của Cục trưởng;
4. Chủ trì, phối hợp với các đơn vị trong, ngoài Cục biên tập, phát hành các ấn phẩm định kỳ giới thiệu, tuyên truyền, phổ biến pháp luật và các chính sách có liên quan về lĩnh vực phòng vệ thương mại và các hoạt động khác của Cục.
5. Vận hành, duy trì và phát triển hệ thống hạ tầng công nghệ thông tin của Cục;
6. Chủ trì công tác cảnh báo sớm các vụ việc chống bán phá giá đối với hàng Việt Nam xuất khẩu ra nước ngoài.
7. Chủ trì, phối hợp với các đơn vị trong và ngoài Cục tổ chức công tác tuyên truyền, phổ biến pháp luật và các chính sách có liên quan đến phòng vệ thương mại;
8. Chủ trì, phối hợp với các đơn vị trong và ngoài Cục tổ chức bồi dưỡng, tập huấn, nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ cho các cán bộ làm công tác phòng vệ thương mại;
9. Tổ chức khảo sát, điều tra các lĩnh vực liên quan đến phòng vệ thương mại;
10. Tham gia hỗ trợ và phối hợp với các đơn vị thuộc Cục trong công tác nghiên cứu và phân tích thông tin theo chỉ đạo của Cục trưởng;
11. Hợp tác quốc tế trong lĩnh vực thông tin về phòng vệ thương mại;
12. Tìm kiếm các nguồn hỗ trợ trong nước và quốc tế để thực hiện nhiệm vụ được giao;
13. Quản lý tổ chức, biên chế, tài chính và tài sản được giao theo quy định;
14. Theo dõi và cập nhật thường xuyên các mặt hàng có nguy cơ bị điều tra, áp thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp, các mặt hàng có nguy cơ bị lẩn tránh thuế.
15. Thực hiện các nhiệm vụ khác theo phân công của Cục trưởng và theo quy định của pháp luật.



BỘ CÔNG THƯƠNG
CỤC PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI