

الزامات و رویه های حاکم بر اقدامات دفاع تجاری

میرهادی سیدی

بیات علمی موسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی

مشاور امور بین الملل سازمان توسعه تجارت

۲۶ دی ماه ۱۳۹۸

کارگاه آموزشی دو روزه موافقتنامه اوراسیا



حمایتهای اقتصادی

مقابله با تجارت غیر منصفانه:

□ اقدامات ضد قیمت شکنی

□ اقدامات جبرانی

مواجهه با شرایط اضطراری:

□ اقدامات حفاظتی

قیمت شکنی و یارانه

□ رویه های تجاری غیر منصفانه

□ تفاوت قیمت شکنی و یارانه

□ اقدام متقابل علیه قیمت شکنی و یارانه

یارانه ها در یک نگاه

□ دو شرط و عنصر اصلی در تعریف یارانه

- کمک مالی دولت یا هر رکن عمومی صورت گرفته باشد
- متضمن انتقال نفع و یا مزیتی باشد

□ طبقه‌بندی کلی انواع یارانه‌ها

■ یارانه‌های خاص

➤ یارانه‌های ممنوع (قرمز)

■ یارانه‌های صادراتی

➤ یارانه‌های قابل تعقیب (زرد)

■ واجد اثر سوء هستند

■ لطمه به صنعت داخلی

■ یارانه‌های غیرخاص (افقی)

➤ یارانه‌های غیر قابل تعقیب (سبز)

قیمت شکنی (دامپینگ)

□ تعریف در ادبیات اقتصادی

— تعریف مبتنی بر قیمت

— تعریف مبتنی بر هزینه

□ آثار اقتصادی

موافقت نامه ضد قیمت شکنی سازمان جهانی تجارت

□ **تعریف قیمت شکنی** : صادر کردن محصولی به یک کشور به قیمتی کمتر از ارزش عادی آن

□ **شروط اصلی اتخاذ اقدامات ضد قیمت شکنی**

۱. قیمت شکنی صورت گرفته

۲. به صنعت داخلی تولیدکننده محصول مشابه در کشور واردکننده لطمه مهم وارد شده است

۳. ارتباط علی بین قیمت شکنی و لطمه وجود دارد.

- احراز این شروط منوط به انجام تحقیقات است.

تشخيص قيمت شكني

۱. تشخيص قيمت صادراتي
۲. تشخيص ارزش عادي
۳. مقايسه قيمت صادراتي با ارزش عادي

□ محاسبه حاشيه قيمت شكني

محاسبه حاشیه قیمت شکنی

□ وجود حاشیه قیمت شکنی طی مرحله بررسی بر مبنای مقایسه میانگین وزنی ارزش عادی با میانگین وزنی قیمت تمام مبادلات صادراتی قابل مقایسه و یا از طریق مقایسه ارزش عادی و قیمت‌های صادراتی يك معامله با معامله دیگر ، تشخیص داده می شود.

آغاز تحقیق

□ درخواست از جانب صنعت داخلی تولیدکننده محصول مشابه

- تولیدکنندگان حامی تقاضا بیش از ۵۰٪ تولید تولیدکنندگانی را که له یا علیه شکایت اظهار نظر می کنند در اختیار داشته باشند
- تولیدکنندگان حامی تقاضا ۲۵٪ کل تولید صنعت داخلی را در اختیار داشته باشند.

□ درخواست شامل مدارک در مورد قیمت شکنی ، لطمه و رابطه علی

□ بررسی صحت و کفایت مدارک توسط مقامات و ابتکار آغاز تحقیق توسط مقامات

حفاظت ها

□ حفاظت ها اقدامات موقتي براي کاهش واردات هستند تا صنعت معيني را قادر به سازگاري با رقابت تشديد يافته با عرضه کنندگان خارجي سازند.

شرایط اتخاذ اقدامات حفاظتی

- افزایش (مطلق یا نسبی) واردات
- بروز لطمه جدی یا خطر بروز آن برای صنعت داخلی
- وجود رابطه علی میان افزایش واردات و لطمه مزبور.
- شرط تحولات غیر قابل پیش بینی در ماده ۱۹ گات

نحوه اعمال اقدامات حفاظتی

- تعیین نوع اقدامات حفاظتی نهایی
 - افزایش تعرفه ها تا حدی بالاتر از نرخهای تثبیت شده
 - وضع محدودیت‌های مقداری بر واردات
- اعمال اقدامات حفاظتی به نحو غیر تبعیض آمیز
 - نحوه تخصیص سهمیه ها
- مقادیر قابل اغماض

دفاع از منافع شرکت در برابر اتهام دامپینگ در بازارهای هدف صادراتی

توصیه های کاربردی به شرکت ها

توصیه های کاربردی:

در مقابله با دامپینگ رقبا در بازار داخلی

توصیه های کاربردی:

در خصوص مقابله با دامپینگ توسط رقبا در بازار داخلی

- ۱- آشنایی با ادبیات موضوع در سطح شرکت
- ۲- آشنایی صنعت و اعضای تشکل ها و اتحادیه های مرتبط با ادبیات موضوع
- ۳- ایجاد سازوکار لازم در سطح اتحادیه ها ، صنعت و شرکتهای ذینفع برای مقابله با دامپینگ رقبا در بازار داخل (یارگیری از داخل)
- ۴- شناسایی رقبای اصلی (تهیه آدرس، تلفن، اطلاعات تولیدی و صادراتی و.....)
- ۵- زیر نظر گرفتن آمار صادرات رقبای اصلی به صورت ماهیانه
- ۶- بررسی پیوسته قیمت های وارداتی رقبا و مقایسه آن با قیمت تولیدی شرکت
- ۷- زیر نظر گرفتن رفتار رقبا در بازارهای ثالث

توصیه های کاربردی:

در خصوص مقابله با دامپینگ توسط رقبا در بازار داخلی

۸- اطلاع از وضعیت اقدامات ضد قیمت شکنی در حوزه فعالیت شرکت در جهان

۹- اطلاع از اتهامات رقبا در بازارهای ثالث در مورد دامپینگ

۱۰- مستند سازی دقیق فعالیت های شرکت و احیاناً لطمه های وارده

۱۱- داشتن اسناد حسابداری معتبر و حفظ آنها برای ارایه در مواقع لزوم

۱۲- آشنایی با فرایند تنظیم درخواست داخلی برای آغاز تحقیقات ضد قیمت شکنی

۱۳- توانایی تکمیل فرم و تدارک اطلاعات آماری لازم برای تکمیل آن

۱۴- حضور فعال در جریان تحقیقات ضد قیمت شکنی و دفاع مستدل و مستند از منافع شرکت مبتنی بر قواعد حاکم بر اقدامات ضد قیمت شکنی

توصیه های کاربردی:

در مقابله با اتهام دامپینگ
در بازارهای هدف صادراتی

توصیه های کاربردی:

در خصوص مقابله با اتهام دامپینگ در بازارهای صادراتی

۱- ایجاد زمینه برای آشنایی بخش فروش و بخش صادراتی شرکت نسبت به مقررات دامپینگ

۲- پیش گیری از وارد آمدن اتهام قیمت شکنی به شرکت از طریق:

- عدم ارزان فروشی آشکار (توجه به قیمت صادراتی و قیمت عادی شرکت)

- عدم درج صریح قیمت ارزان در پیش فاکتورها یا پروفورمای شرکت

- ارایه شرایط فروش مناسبتر و مزایای جانبی غیر مندرج در اسناد بجای قیمت پایینتر به خریداران

۳- زیر نظر گرفتن بازارهای عمده صادراتی شرکت

- آشنایی با تولیدکنندگان رقیب شرکت در بازار هدف صادراتی و رفتارهای آنها

- توجه به رفتار سایر صادرکنندگان به همان بازار بویژه از حیث قیمت های صادراتی

- آشنایی با نهاد مسئول بررسی های آنتی دامپینگ در آن کشور

- توجه به اطلاعیه های قیمت شکنی نهاد بررسی کننده و سر زدن به سایت های مرتبط

توصیه های کاربردی:

در خصوص مقابله با اتهام دامپینگ در بازارهای صادراتی

۴- شناسایی شرکت های مشاوره و حقوقی فعال و موفق در بازار هدف صادراتی که در زمینه رفع اتهامات دامپینگ فعالیت می کنند.

۵- تنظیم و نگهداری اطلاعات محموله های صادراتی به تفکیک کشورهای مقصد و محموله به منظور استفاده در زمان وارد آمدن اتهام

۶- داشتن مستندات حسابداری و صورتهای مالی حسابرسی شده و قابل استناد در محاکم

۷- در صورتی که شرکت از واسطه ها برای صادرات استفاده می کند ثبت و نگهداری اطلاعات محموله ها و مقصد نهایی صادراتی آنها در شرکت

توصیه های کاربردی:

در خصوص مقابله با اتهام دامپینگ در بازارهای صادراتی

۸- بدون اشراف و تسلط بر مقررات دامپینگ شرکت ها نباید مبادرت به ارائه اطلاعات نمایند و حتما در این شرایط باید از مشاور استفاده کنند.

۹- در صورتی که مقامات تحقیق کننده در بازارهای هدف صادراتی به ایران سفر نمایند لازم است در تمامی جلساتی که با مسوولین شرکت برگزار می کنند مشاورین مسلط به مباحث دامپینگ حضور داشته باشند.

۱۰- در بازارهای هدف صادراتی لازم است که شرکت از وکلای برجسته بومی همان کشور استفاده نمایند تا در مراحل تحقیق و رسیدگی حضور موثر داشته باشند.

توصیه های کاربردی:

در خصوص مقابله با اتهام دامپینگ در بازارهای صادراتی

۱۱- توجه به شیوه های مختلف تاثیر گذاری بر مقامات تحقیق کننده (در برخی از کشورهای در حال توسعه در مواردی توصیه ها و اعمال نفوذ های سیاسی و پرداخت هدایای جنسی و نقدی و نظایر آن معمول است و می تواند بر سرنوشت تحقیقات شما تاثیر بگذارد)

موفق بائید
