

CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ

WTO - HOA KỲ - EU

HỘI ĐỒNG TƯ VẤN VỀ CÁC BIỆN PHÁP PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI

Hội đồng tư vấn về các biện pháp phòng vệ thương mại quốc tế (chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ) - Hội đồng TRC - là đơn vị tư vấn trực thuộc Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, được thành lập nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp, hiệp hội Việt Nam phòng tránh, đối phó và/hoặc sử dụng có hiệu quả công cụ kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ.

Hội đồng TRC là **đầu mối cung cấp tất cả các thông tin** cần thiết, cập nhật và là **trung tâm tư vấn chiến lược** cho các hiệp hội, doanh nghiệp Việt Nam về các biện pháp phòng vệ thương mại ở trong nước và nước ngoài.

Địa chỉ liên hệ:

HỘI ĐỒNG TƯ VẤN VỀ CÁC BIỆN PHÁP PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI

Ban Pháp chế

PHÒNG THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHIỆP VIỆT NAM

Địa chỉ: 9 Đào Duy Anh – Hà Nội – Việt Nam

Điện thoại: 0084-4-35771458 hoặc 0084-4-35742022 (máy lẻ 356)

Fax: 0084-4-35771459

Email: banthuky@chongbanphagia.vn

Website: www.chongbanphagia.vn

Hỏi đáp
PHÁP LUẬT về

CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ

WTO - HOA KỲ - EU

PHÒNG THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHIỆP VIỆT NAM
VCCI

Hỏi đáp PHÁP LUẬT về

CHỐNG BẢN PHẢN GIÁ

WTO - HOA KỲ - EU

HÀ NỘI - 2009

Lời nói đầu

Hội nhập kinh tế quốc tế mở ra cho các doanh nghiệp Việt Nam cơ hội lớn để xâm nhập những thị trường mới, rộng lớn và hấp dẫn nhưng đồng thời cũng tiềm ẩn không ít những thách thức, trong đó có thuế chống bán phá giá.

Đối với nhiều doanh nghiệp Việt Nam, thuế chống bán phá giá không chỉ còn là nguy cơ. Tỏi, giấy da, bột lửa ga, gạo, xe đạp, túi nhựa, thủy sản, đèn huỳnh quang... của Việt Nam đã phải đối mặt với những vụ điều tra chống bán phá giá ở nhiều nước, đặc biệt là EU và Hoa Kỳ, hai thị trường xuất khẩu trọng điểm của chúng ta.

Đã đến lúc chúng ta phải nhìn nhận một cách sâu sắc rằng chống bán phá giá là một thách thức của tự do hoá thương mại hiện nay. Và do đó, các doanh nghiệp Việt Nam cần được trang bị những kiến thức cơ bản về lĩnh vực này để chủ động đối phó khi cần thiết và có kế hoạch sản xuất, xuất khẩu phù hợp.

Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam xin trân trọng giới

thiệu cuốn sách **"Hỏi đáp Pháp luật về Chống bán phá giá WTO - Hoa Kỳ - EU"**, cuốn sách đầu tiên tại Việt Nam giới thiệu một cách tương đối đầy đủ những qui định hiện hành của WTO, Hoa Kỳ và Liên minh châu Âu về việc điều tra và áp đặt thuế chống bán phá giá dưới dạng các câu **Hỏi và Đáp** ngắn gọn, cụ thể và thiết thực.

Với những thông tin pháp lý thiết thực, được trình bày rõ ràng, dễ hiểu, thuận tiện khi tra cứu và tham khảo, hy vọng đây sẽ là một cẩm nang hữu ích cho các doanh nghiệp, các hiệp hội ngành hàng, các nhà quản lý, các nhà nghiên cứu và đông đảo bạn đọc.

PHÒNG THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHIỆP VIỆT NAM

Ban biên soạn

1. Luật sư Trần Hữu Huỳnh

Trưởng Ban Pháp chế
Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI)

2. Tiến sỹ Nguyễn Thị Thu Trang

Cán bộ Ban Pháp chế
Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI)

Mục lục

Giới thiệu chung về bán phá giá và thuế chống bán phá giá

Câu hỏi 1: Bán phá giá (dumping) là gì?

Câu hỏi 2: Tại sao có hiện tượng bán phá giá?

Câu hỏi 3: Có phải mọi trường hợp bán phá giá đều có thể bị đánh thuế chống bán phá giá không?

Câu hỏi 4: Thuế chống bán phá giá (anti-dumping duty) là gì?

PHẦN THỨ NHẤT

Pháp luật về chống bán phá giá của WTO

Những vấn đề chung

Câu hỏi 5: Những văn bản nào của WTO qui định về chống bán phá giá, bao gồm những nội dung cơ bản gì ?

Câu hỏi 6: Các qui định của WTO về chống bán phá giá có mối liên hệ như thế nào với pháp luật về chống bán phá giá của từng

quốc gia thành viên?

Câu hỏi 7: Điều kiện để áp đặt thuế chống bán phá giá?

Câu hỏi 8: Sản phẩm tương tự (like product) là gì?

Câu hỏi 9: Ngành sản xuất sản phẩm tương tự nội địa nước xuất khẩu (domestic industry)?

Câu hỏi 10: Giai đoạn điều tra (period of investigation) là gì? Giai đoạn này kéo dài bao lâu?

Xác định việc bán phá giá

Câu hỏi 11: Việc bán phá giá (dumping) được xác định như thế nào?

Câu hỏi 12: Giá xuất khẩu (export price) là gì và được tính như thế nào?

Câu hỏi 13: Cách tính giá xuất khẩu chuẩn (standard rule)?

Câu hỏi 14: Các cách tính giá xuất khẩu ngoài cách tính chuẩn?

Câu hỏi 15: Giá thông thường (normal value) là gì và được tính như thế nào?

Câu hỏi 16: Cách tính giá thông thường chuẩn (standard rule)?

Câu hỏi 17: Các cách tính giá thông thường ngoài cách tính chuẩn?

Câu hỏi 18: Thế nào là hàng hóa được bán trong điều kiện thương mại thông thường (sales in the ordinary course of trade)?

Câu hỏi 19: Khi nào thì lượng sản phẩm tương tự bán tại thị trường nội địa nước xuất khẩu được coi là không đáng kể ?

Câu hỏi 20: Khi giá thông thường được tính theo trị giá tính toán thì các chi phí được xác định trên cơ sở nào?

Câu hỏi 21: Giá thông thường được tính như thế nào nếu sản

phẩm được xuất sang nước thứ ba trước khi vào thị trường nước nhập khẩu?

Câu hỏi 22: Giá thông thường được tính như thế nào trong trường hợp nước xuất khẩu có nền kinh tế phi thị trường (non-economic market)?

Câu hỏi 23: Qui định về nền kinh tế phi thị trường có thể gây ra những bất lợi gì cho các nhà sản xuất, xuất khẩu sản phẩm đang bị điều tra?

Câu hỏi 24: Biên độ phá giá (dumping margin) được tính như thế nào? Biên độ phá giá tối thiểu?

Câu hỏi 25: Giá thông thường và giá xuất khẩu được so sánh với nhau như thế nào?

Câu hỏi 26: Khi so sánh giá thông thường và giá xuất khẩu cần tuân thủ nguyên tắc gì?

Câu hỏi 27: Biên độ phá giá được tính chung cho tất cả các nhà sản xuất, xuất khẩu hay được tính riêng cho từng chủ thể?

Xác định thiệt hại

Câu hỏi 28: Việc xác định thiệt hại (determination of injury) bao gồm những nội dung gì?

Câu hỏi 29: Thiệt hại (injury) đối với ngành sản xuất nội địa nước nhập khẩu là những thiệt hại loại gì?

Câu hỏi 30: Thế nào là thiệt hại đáng kể (material injury) ?

Câu hỏi 31: Các yếu tố cần xem xét khi xác định thiệt hại thực tế (actual injury)?

Câu hỏi 32: Các yếu tố cần xem xét khi xác định nguy cơ thiệt hại (threat of injury)?

Câu hỏi 33: Trường hợp hàng hóa bị bán phá giá nhập khẩu với số lượng nhỏ thì có bị điều tra chống bán phá giá không?

Câu hỏi 34: Mối quan hệ nhân quả giữa việc bán phá giá và thiệt

hại được xem xét như thế nào?

Câu hỏi 35: Nếu thiệt hại còn do những nguyên nhân khác ngoài việc hàng hóa nhập khẩu bán phá giá thì giải quyết như thế nào?

Thủ tục điều tra

Câu hỏi 36: Ai được quyền yêu cầu tiến hành điều tra chống bán phá giá?

Câu hỏi 37: Ngành sản xuất nội địa nước nhập khẩu bao gồm những chủ thể nào?

Câu hỏi 38: Thuế chống bán phá giá được xác định như thế nào trong trường hợp “ngành sản xuất nội địa” là ngành sản xuất nội địa của vùng?

Câu hỏi 39: Khi nào thì một nhà sản xuất nội địa bị coi là có quan hệ với nhà xuất khẩu hoặc nhà nhập khẩu sản phẩm đang bị điều tra?

Câu hỏi 40: Để kiện chống bán phá giá, chủ thể đi kiện phải đáp ứng điều kiện gì?

Câu hỏi 41: Các điều kiện đối với Đơn yêu cầu điều tra chống bán phá giá?

Câu hỏi 42: Cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu nếu quyết định tự điều tra thì phải tuân thủ những điều kiện gì?

Câu hỏi 43: Trước khi quyết định bắt đầu điều tra, cơ quan có thẩm quyền phải tiến hành những thủ tục gì?

Câu hỏi 44: Các bên liên quan trong vụ điều tra chống bán phá giá?

Câu hỏi 45: Có phải tất cả các nhà sản xuất, xuất khẩu, nhập khẩu sản phẩm bị điều tra đều có quyền tham gia vào quá trình điều tra không? Nếu không tham gia điều tra thì biên độ phá giá được tính cho họ như thế nào?

Câu hỏi 46: Các quyền cơ bản của các bên liên quan trong điều tra chống bán phá giá?

Câu hỏi 47: Vấn đề thông tin mật (confidential information) được qui định như thế nào?

Biện pháp tạm thời

Câu hỏi 48: Biện pháp tạm thời (provisional measures) là gì?

Câu hỏi 49: Các điều kiện áp dụng biện pháp tạm thời?

Cam kết về giá

Câu hỏi 50: Cam kết về giá (price undertakings) là gì?

Câu hỏi 51: Hệ quả của cam kết về giá?

Thuế chống bán phá giá

Câu hỏi 52: Quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá phải tuân thủ những nguyên tắc gì?

Câu hỏi 53: Quyết định áp đặt thuế có hiệu lực hồi tố (retroactivity) không?

Câu hỏi 54: Các hình thức hồi tố thuế chống bán phá giá?

Câu hỏi 55: Trong những trường hợp nào thì thuế thu tạm thời hoặc khoản tiền đặt cọc thu theo biện pháp tạm thời được hoàn lại?

Câu hỏi 56: Mức thuế chống bán phá giá chính thức được xác định vào thời điểm nào?

Câu hỏi 57: Thuế chống bán phá giá có hiệu lực trong bao lâu?

Câu hỏi 58: Mức thuế chống bán phá giá được tính như thế nào đối với các nhà xuất khẩu mới (new shipper)?

Rà soát

Câu hỏi 59: Quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá có thể được rà soát lại (review) không?

Câu hỏi 60: Những yếu tố nào được điều tra trong quá trình rà soát lại?

Câu hỏi 61: Rà soát trong thời hạn 5 năm kể từ khi có quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá được thực hiện như thế nào?

Câu hỏi 62: Rà soát ngay trước khi hết thời hạn 5 năm kể từ khi có quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá được thực hiện như thế nào (rà soát hoàng hôn - sunset review)?

Khiếu kiện

Câu hỏi 63: Có thể khiếu kiện các quyết định của cơ quan có thẩm quyền trong vụ điều tra chống bán phá giá không?

Các qui định khác

Câu hỏi 64: Nước nhập khẩu có thể điều tra chống bán phá theo yêu cầu của một nước khác không? Nếu có thì theo thủ tục nào?

Câu hỏi 65: WTO có cơ quan riêng phụ trách về vấn đề chống bán phá giá không?

Câu hỏi 66: ADA có qui định ưu tiên đối với các nước đang phát triển không?

Câu hỏi 67: Giải quyết tranh chấp giữa các quốc gia thành viên WTO trong lĩnh vực chống bán phá giá?

PHẦN THỨ HAI

Pháp luật về chống bán phá giá của Hoa Kỳ

Những vấn đề chung

Câu hỏi 68: Thuế chống bán phá giá được qui định tại những văn bản nào trong pháp luật Hoa Kỳ?

Câu hỏi 69: Các cơ quan nào của Hoa Kỳ có thẩm quyền liên quan đến chống bán phá giá?

Câu hỏi 70: Các bước điều tra chống bán phá giá tại Hoa Kỳ?

Câu hỏi 71: Các thời hạn điều tra chống bán phá giá tại Hoa Kỳ?

Câu hỏi 72: Sản phẩm tương tự với sản phẩm bị điều tra được xác định như thế nào trong điều tra chống bán phá giá ở Hoa Kỳ?

Câu hỏi 73: Giai đoạn điều tra theo qui định của Hoa Kỳ?

Câu hỏi 74: Ai có quyền yêu cầu tiến hành vụ điều tra chống bán phá giá tại Hoa Kỳ?

Câu hỏi 75: Thông báo bắt đầu điều tra chống bán phá giá do cơ quan nào ban hành và phải tuân thủ các điều kiện gì?

Điều tra về bán phá giá (do DOC tiến hành)

Câu hỏi 76: Các nguyên tắc tính giá thông thường mà DOC áp dụng?

Câu hỏi 77: Khái niệm bán hàng ngoài điều kiện thương mại thông thường được hiểu như thế nào trong pháp luật Hoa Kỳ?

Câu hỏi 78: Khi nào thì một nước bị Hoa Kỳ coi là có nền kinh tế phi thị trường?

Câu hỏi 79: Giá thông thường được xác định như thế nào trong trường hợp nước xuất khẩu có nền kinh tế phi thị trường?

Câu hỏi 80: Mức thuế chống bán phá giá được xác định như thế nào trong trường hợp nước xuất khẩu bị coi là có nền kinh tế phi thị trường?

Câu hỏi 81: Thỏa thuận đình chỉ (suspension agreement) được thực hiện như thế nào trong trường hợp nước xuất khẩu bị coi là có nền kinh tế phi thị trường?

Câu hỏi 82: Nếu DOC đã kết luận một nước xuất khẩu là nước có nền kinh tế phi thị trường thì sau đó có thể xoá bỏ kết luận đó trong những trường hợp nào?

Câu hỏi 83: Giá thông thường được xác định như thế nào đối với các giao dịch giữa nhà sản xuất với các chủ thể có quan hệ phụ thuộc?

Câu hỏi 84: Những điều chỉnh đối với giá thông thường theo qui định của Hoa Kỳ?

Câu hỏi 85: Trường hợp giá thông thường được xác định theo trị giá tính toán thì các chi phí chung và lợi nhuận được tính như thế nào?

Câu hỏi 86: Giá xuất khẩu được tính như thế nào? Những điều chỉnh đối với giá xuất khẩu?

Câu hỏi 87: Biên độ phá giá được DOC xác định như thế nào?

Câu hỏi 88: DOC thu thập thông tin qua các bảng câu hỏi như thế nào?

Câu hỏi 89: Thông tin sẵn có (facts available) là gì? Khi nào DOC sử dụng các thông tin sẵn có?

Câu hỏi 90: Việc xác minh thông tin được DOC thực hiện như thế nào?

Câu hỏi 91: Phiên điều trần (hearing) của DOC được tiến hành như thế nào?

Điều tra thiệt hại do (ITC tiến hành)

Câu hỏi 92: Điều tra thiệt hại của ITC bao gồm những hoạt động gì?

Câu hỏi 93: Điều tra về ngành sản xuất nội địa của ITC được tiến hành như thế nào?

Câu hỏi 94: Việc tính gộp các thiệt hại gây ra do hàng hóa nhập khẩu từ nhiều nước được ITC thực hiện như thế nào?

Câu hỏi 95: ITC đánh giá ảnh hưởng của hàng hoá nhập khẩu bị điều tra đối với số lượng và giá như thế nào?

Câu hỏi 96: ITC đánh giá ảnh hưởng của hàng hóa nhập khẩu bị điều tra đối với giá như thế nào?

Câu hỏi 97: ITC xác định ảnh hưởng của hàng hóa nhập khẩu bị điều tra đối với ngành sản xuất nội địa như thế nào?

Câu hỏi 98: ITC kết luận về thiệt hại (thực tế hoặc nguy cơ) hoặc việc cản trở sự hình thành của ngành sản xuất nội địa như thế nào?

Câu hỏi 99: Các hoạt động điều tra mà ITC thực hiện?

Đình chỉ điều tra

Câu hỏi 100: Vụ điều tra chống bán phá giá tại Hoa Kỳ có thể được chấm dứt hoặc đình chỉ trong những trường hợp nào?

Thoả thuận đình chỉ

Câu hỏi 101: Thoả thuận đình chỉ (suspension agreement)?

Câu hỏi 102: Hệ quả của thoả thuận đình chỉ?

Câu hỏi 103: Hệ quả của việc vi phạm thoả thuận đình chỉ?

Biện pháp tạm thời

Câu hỏi 104: Biện pháp tạm thời được qui định như thế nào trong pháp luật Hoa Kỳ?

Thuế chống bán phá giá

Câu hỏi 105: Lệnh áp đặt thuế chống bán phá giá được qui định như thế nào trong pháp luật Hoa Kỳ?

Câu hỏi 106: Lệnh áp đặt thuế chống bán phá giá có hiệu lực đối

với hàng hóa nhập khẩu vào Hoa Kỳ từ thời điểm nào?

Câu hỏi 107: Thuế chống bán phá giá được áp dụng như thế nào đối với các nhà xuất khẩu mới?

Câu hỏi 108: Thủ tục điều tra để tính mức thuế chống bán phá giá đối với các nhà xuất khẩu mới?

Câu hỏi 109: Thuế chống bán phá giá được áp dụng như thế nào trong trường hợp chỉ nhập khẩu vào Hoa Kỳ các bộ phận của sản phẩm là đối tượng chịu thuế rồi sau đó mới tiến hành lắp ráp thành sản phẩm?

Câu hỏi 110: Những sản phẩm có thay đổi hoặc phát triển hơn so với sản phẩm là đối tượng chịu thuế chống bán phá giá có phải chịu thuế này không?

Rà soát

Câu hỏi 111: Rửa soát hành chính (administrative review) là gì?

Câu hỏi 112: Các yêu cầu về thủ tục trong rửa soát hành chính?

Câu hỏi 113: Kết quả của quá trình rửa soát hành chính?

Câu hỏi 114: Thủ tục "rà soát hoàng hôn" (sunset review) là gì?

Câu hỏi 115: Thủ tục "rà soát hoàng hôn" được tiến hành như thế nào?

Câu hỏi 116: Kết quả của "rà soát hoàng hôn"?

Câu hỏi 117: Rửa soát do có thay đổi hoàn cảnh (changed circumstance review) là gì và được thực hiện như thế nào?

Khiếu kiện

Câu hỏi 118: Các bên liên quan có thể kiện các quyết định mà DOC và ITC ban hành trong quá trình điều tra chống bán phá giá

đến cơ quan nào? Việc giải quyết khiếu kiện được thực hiện như thế nào?

Câu hỏi 119: Ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ có thể kiện hàng hóa nhập khẩu vào một nước khác (nước thứ ba) bán phá giá gây thiệt hại cho mình không?

PHẦN THỨ BA

Pháp luật về chống bán phá giá của Liên minh châu Âu

Những vấn đề chung

Câu hỏi 120: Pháp luật về chống bán phá giá của Liên minh châu Âu bao gồm những văn bản nào?

Câu hỏi 121: Những cơ quan nào của Liên minh châu Âu có thẩm quyền trong điều tra chống bán phá giá?

Câu hỏi 122: Các giai đoạn và thời hạn trong điều tra chống bán phá giá tại Liên minh châu Âu?

Câu hỏi 123: Giai đoạn điều tra theo qui định của Liên minh châu Âu?

Câu hỏi 124: Các điều kiện áp đặt thuế chống bán phá giá tại Liên minh châu Âu?

Câu hỏi 125: Ai có quyền yêu cầu tiến hành vụ điều tra chống bán phá giá tại Liên minh châu Âu?

Câu hỏi 126: Khi nào một cuộc điều tra chống bán phá giá được chính thức bắt đầu?

Xác định việc bán phá giá

Câu hỏi 127: Giá thông thường được tính như thế nào (cách tính chuẩn) ?

Câu hỏi 128: Các cách tính giá thông thường trong trường hợp không đáp ứng các điều kiện để áp dụng cách tính chuẩn?

Câu hỏi 129: Pháp luật Liên minh châu Âu qui định như thế nào về "điều kiện thương mại bình thường"?

Câu hỏi 130: Liên minh châu Âu qui định như thế nào về cách tính các chi phí ?

Câu hỏi 131: Những điều chỉnh đối với chi phí sản xuất?

Câu hỏi 132: Những điều chỉnh đối với chi phí bán hàng, chi phí hành chính, chi phí chung và lợi nhuận?

Câu hỏi 133: Những nước nào bị coi là có nền kinh tế phi thị trường trong các cuộc điều tra chống bán phá giá của Liên minh châu Âu?

Câu hỏi 134: Giá thông thường được tính như thế nào trong trường hợp nước xuất khẩu bị coi là có nền kinh tế phi thị trường?

Câu hỏi 135: Nếu Việt Nam là nước xuất khẩu trong một vụ kiện bán phá giá của Liên minh châu Âu thì sẽ áp dụng những qui định gì?

Câu hỏi 136: Giá xuất khẩu được tính như thế nào?

Câu hỏi 137: Giá xuất khẩu được điều chỉnh như thế nào?

Câu hỏi 138: Nguyên tắc so sánh giá thông thường và giá xuất khẩu?

Câu hỏi 139: Những yếu tố nào cần được tính đến khi điều chỉnh giá thông thường và giá xuất khẩu?

Câu hỏi 140: Biên độ phá giá được xác định như thế nào?

Câu hỏi 141: Biên độ phá giá được tính như thế nào trong trường hợp có quá nhiều giao dịch liên quan?

Xác định thiệt hại

Câu hỏi 142: Thiệt hại được xác định như thế nào trong các vụ điều tra chống bán phá giá của Liên minh châu Âu?

Câu hỏi 143: Trong điều tra thiệt hại, ngành sản xuất nội địa của Liên minh châu Âu được xác định như thế nào?

Thủ tục điều tra

Câu hỏi 144: Cơ quan nào trong Liên minh châu Âu có thẩm quyền tiến hành việc điều tra, thu thập thông tin?

Câu hỏi 145: Liên minh châu Âu qui định như thế nào về việc thu thập thông tin qua từ các bên (qua bảng câu hỏi và việc trình bày quan điểm) ?

Câu hỏi 146: Qui định của Liên minh châu Âu về phiên điều trần?

Câu hỏi 147: Việc xác minh các thông tin được qui định như thế nào?

Câu hỏi 148: Qui định của Liên minh châu Âu về việc các cơ quan có thẩm quyền tự tiến hành thu thập thông tin?

Câu hỏi 149: Pháp luật Liên minh châu Âu qui định như thế nào về việc lựa chọn điều tra trong trường hợp có quá nhiều đối tượng điều tra?

Câu hỏi 150: Đối với trường hợp các bên liên quan không hợp tác với cơ quan có thẩm quyền trong việc cung cấp thông tin thì được xử lý như thế nào?

Câu hỏi 151: Quyền tiếp cận thông tin của các bên liên quan trong vụ điều tra được qui định như thế nào?

Câu hỏi 152: Liên minh châu Âu qui định như thế nào về việc công khai các tình tiết thực tế và lập luận được sử dụng để ra quyết định?

Câu hỏi 153: Qui định của Liên minh châu Âu về việc công bố các quyết định trong vụ điều tra chống bán phá giá?

Biện pháp tạm thời

Câu hỏi 154: Điều kiện và thủ tục áp dụng biện pháp tạm thời?

Câu hỏi 155: Cơ quan nào của Liên minh châu Âu có thẩm quyền quyết định áp dụng biện pháp tạm thời?

Câu hỏi 156: Nội dung và thời hạn áp dụng biện pháp tạm thời?

Cam kết về giá

Câu hỏi 157: Cam kết về giá?

Câu hỏi 158: Thủ tục và hệ quả cam kết về giá?

Câu hỏi 159: Nghĩa vụ của nhà sản xuất, xuất khẩu sau khi có cam kết về giá?

Câu hỏi 160: Hệ quả việc vi phạm hoặc rút lại cam kết về giá?

Đình chỉ điều tra

Câu hỏi 161: Khi nào thì vụ việc hoặc việc điều tra chống bán phá giá được đình chỉ mà không có biện pháp nào được áp dụng?

Thuế chống bán phá giá

Câu hỏi 162: Điều kiện và thủ tục áp dụng thuế chống bán phá giá chính thức?

Câu hỏi 163: Thủ tục và cơ quan ra quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá chính thức?

Câu hỏi 164: Nguyên tắc xác định mức thuế chống bán phá giá chính thức?

Câu hỏi 165: Việc xác định xem thuế chống bán phá giá có phù hợp với lợi ích Cộng đồng không được thực hiện như thế nào?

Câu hỏi 166: Cơ quan nào có thẩm quyền quyết định về vấn đề lợi ích của Cộng đồng trong việc áp đặt thuế chống bán phá giá?

Câu hỏi 167: Thuế chống bán phá giá chính thức có hiệu lực hồi tố trong những trường hợp nào?

Câu hỏi 168: Thuế chống bán phá giá có hiệu lực trong bao lâu?

Câu hỏi 169: Có thể hoãn thực hiện biện pháp chống bán phá giá (chính thức hoặc tạm thời) không?

Câu hỏi 170: Thuế chống bán phá giá được áp dụng như thế nào trong các trường hợp nhà xuất khẩu nước ngoài thực hiện một số chuyển đổi đối với hàng hóa để tránh thuế chống bán phá giá (circumvention)?

Câu hỏi 171: Thủ tục để áp đặt thuế chống bán phá giá cho các trường hợp cố ý chuyển đổi để tránh thuế chống bán phá giá?

Câu hỏi 172: Thuế chống bán phá giá được áp dụng như thế nào đối với các nhà xuất khẩu mới?

Rà soát

Câu hỏi 173: Thủ tục khởi xướng và điều kiện để tiến hành rà soát lại thuế chống bán phá giá chính thức sau 5 năm áp dụng ("rà soát hoàng hôn")?

Câu hỏi 174: Hoạt động điều tra và kết quả quá trình "rà soát hoàng hôn"?

Câu hỏi 175: Ai được quyền yêu cầu tiến hành rà soát lại biện pháp chống bán phá giá khi chưa hết thời hạn 5 năm (rà soát lại)? Điều kiện chấp nhận yêu cầu?

Câu hỏi 176: Thủ tục tiến hành và kết quả quá trình rà soát lại?

Câu hỏi 177: Thủ tục yêu cầu và xét hoàn thuế đối với các trường hợp thuế chống bán phá giá bị huỷ bỏ hoặc sửa đổi theo hướng giảm đi so với mức thuế đang có hiệu lực (theo kết quả rà soát lại)?

Câu hỏi 178: Liên minh châu Âu qui định như thế nào về việc mở lại cuộc điều tra?

Câu hỏi 179: Thủ tục và kết quả của việc điều tra lại?

Khiếu kiện

Câu hỏi 180: Các bên liên quan có thể kiện các quyết định được ban hành trong vụ điều tra chống bán phá giá tại Liên minh châu Âu đến cơ quan nào? Việc giải quyết khiếu kiện được thực hiện như thế nào?

Phụ lục 1

Các giai đoạn và thời hạn trong vụ điều tra chống bán phá giá của Liên minh châu Âu

Phụ lục 2

Thuế chống bán phá giá đang có hiệu lực tại Hoa Kỳ (tính đến tháng 12/2008)

Phụ lục 3

Thuế chống bán phá giá đang có hiệu lực tại Liên minh châu Âu (tính đến tháng 12/2008)

Phụ lục 4

Thống kê các vụ kiện chống bán phá giá mà Việt Nam có liên quan (tính đến tháng 12/2009)

Mục lục tra cứu

Danh mục từ viết tắt

ADA:	Hiệp định về chống bán phá giá của WTO (Anti-dumping Agreement)
Giá XK:	Giá xuất khẩu (Export price)
Giá TT:	Giá thông thường (Normal value)
SPTT:	Sản phẩm tương tự (Like product)
Nước XK:	Nước xuất khẩu hàng hoá bị điều tra chống bán phá giá (Exporting country)
Nước NK:	Nước nhập khẩu (nước tiến hành điều tra chống bán phá giá) (Importing country)
DOC:	Bộ Thương mại Hoa Kỳ (US Department of Commerce)
ITC:	Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (US International Trade Commission)
UBCA:	Ủy ban châu Âu (European Commission)
HĐCA:	Hội đồng châu Âu (European Council)

Giới thiệu chung về chống bán phá giá

Câu hỏi 1: Bán phá giá (dumping) là gì?

Bán phá giá trong thương mại quốc tế¹ là hiện tượng xảy ra khi một loại hàng hóa được xuất khẩu (bán sang thị trường nước khác) với giá thấp hơn giá bán của mặt hàng đó tại thị trường nước xuất khẩu.

Như vậy có thể hiểu một cách đơn giản là nếu giá xuất khẩu (giá XK) của một mặt hàng thấp hơn giá nội địa (giá thông thường) của nó thì sản phẩm đó được coi là bán phá giá tại thị trường nước nhập khẩu sản phẩm đó.

Ví dụ: lạc nhân của nước A bán tại thị trường nước A với giá (X) nhưng lại được xuất khẩu sang thị trường nước B với giá (Y) ($Y < X$) thì xảy ra hiện tượng bán phá giá đối với sản phẩm lạc nhân xuất khẩu từ A sang B.

¹ Nhìn từ góc độ pháp lý, cần phân biệt hai khái niệm: bán phá giá trong thương mại nội địa (ví dụ: các qui định về bán phá giá trong pháp luật về cạnh tranh) và bán phá giá trong thương mại quốc tế (là chủ đề của cuốn sách này).

Câu hỏi 2: Tại sao có hiện tượng bán phá giá?

Có nhiều nguyên nhân dẫn tới hiện tượng bán phá giá trong thương mại quốc tế. Nhiều trường hợp việc bán phá giá có mục đích không lành mạnh nhằm đạt được những lợi ích nhất định như:

- bán phá giá để loại bỏ các đối thủ cạnh tranh trên thị trường từ đó chiếm thế độc quyền;
- bán giá thấp tại thị trường nước nhập khẩu để chiếm lĩnh thị phần;
- bán giá thấp để thu ngoại tệ mạnh...

Đôi khi việc bán phá giá là việc không mong muốn do nhà sản xuất, xuất khẩu không thể bán được hàng, cung vượt cầu, sản xuất bị đình trệ, sản phẩm lưu kho lâu ngày có thể bị hư hại ... nên đành bán tháo hàng hóa để thu hồi một phần vốn.

Theo qui định của Tổ chức Thương mại Quốc tế (World Trade Organisation - WTO) và pháp luật nhiều nước, thuế chống bán phá giá có thể bị áp đặt mà không quan tâm đến lý do vì sao nhà sản xuất bán phá giá.

Câu hỏi 3: Có phải mọi trường hợp bán phá giá đều có thể bị đánh thuế chống bán phá giá không?

Bán phá giá (vào thị trường nước ngoài) thường bị coi là một hiện tượng tiêu cực do nó làm giảm khả năng cạnh tranh về giá và thị phần của sản phẩm nội địa của nước nhập khẩu.

Tuy nhiên, ở một góc độ khác, bán phá giá có thể có tác động tích cực đối với nền kinh tế: người tiêu dùng được lợi vì có thể mua hàng với giá rẻ hơn; nếu hàng bị bán phá giá là nguyên liệu đầu vào của một ngành sản xuất khác, giá nguyên liệu rẻ có thể là yếu tố góp phần tạo nên sự tăng trưởng nhất định của ngành đó; giá giảm có thể là động lực thúc đẩy ngành sản xuất trong nước tự đổi mới

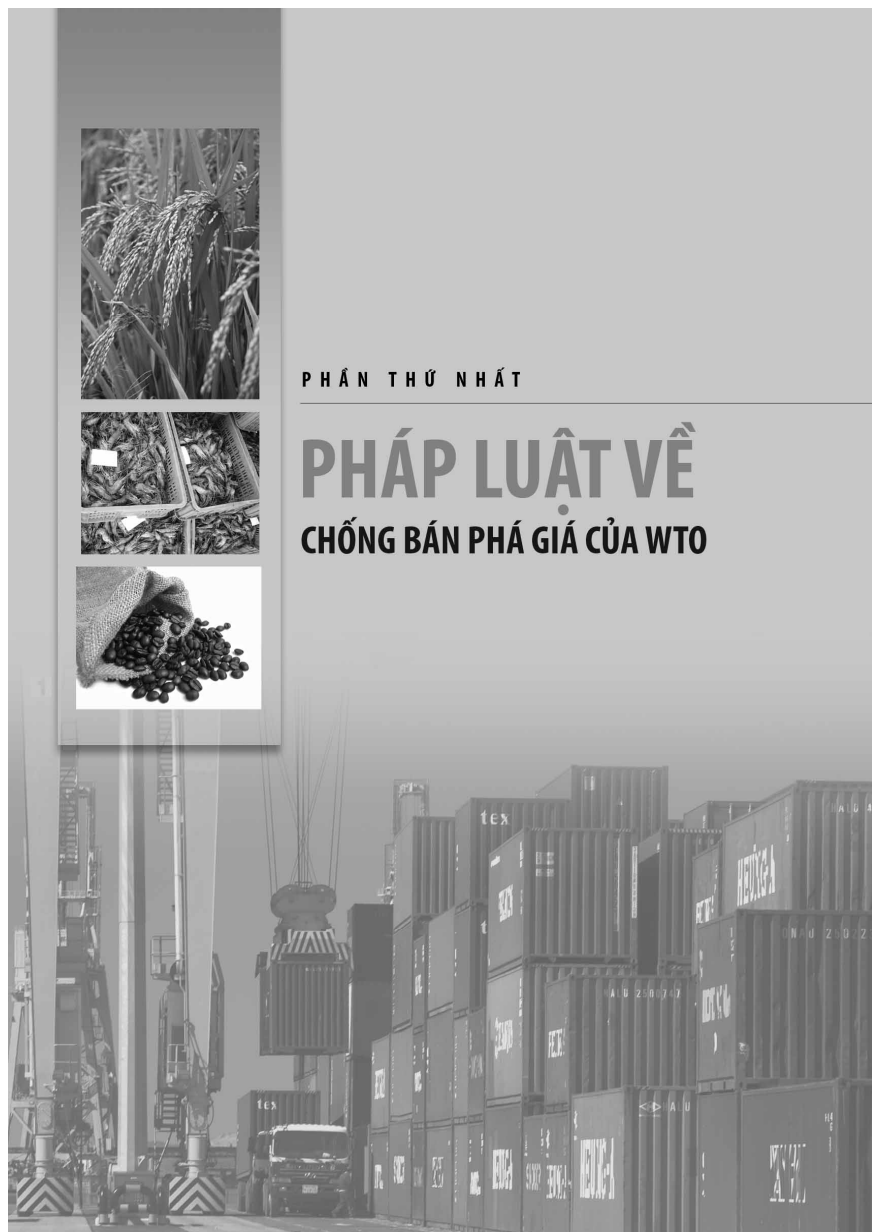
để nâng cao sức cạnh tranh,...

Vì thế không phải mọi hành vi bán phá giá đều bị lên án và phải chịu thuế chống bán phá giá. Theo qui định của WTO, các biện pháp chống bán phá giá chỉ được thực hiện trong những hoàn cảnh nhất định và phải đáp ứng các điều kiện cụ thể.

Câu hỏi 4: Thuế chống bán phá giá (anti-dumping duty) là gì?

Thuế chống bán phá giá là khoản thuế bổ sung bên cạnh thuế nhập khẩu thông thường, do cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu ban hành, đánh vào sản phẩm nước ngoài bị bán phá giá vào nước nhập khẩu. Đây là loại thuế nhằm chống lại việc bán phá giá và loại bỏ những thiệt hại do việc hàng nhập khẩu bán phá giá gây ra.

Thông thường mỗi nước đều có một hệ thống các qui định riêng về các điều kiện và thủ tục áp đặt thuế chống bán phá giá. Trên thực tế, thuế chống bán phá giá được nhiều nước sử dụng như một hình thức "bảo hộ hợp pháp" đối với sản xuất nội địa của mình. Để ngăn chặn hiện tượng lạm dụng biện pháp này, các nước thành viên WTO đã cùng thoả thuận về các qui định bắt buộc phải tuân thủ liên quan đến việc điều tra và áp đặt thuế chống bán phá giá, tập trung trong một Hiệp định về chống bán phá giá của WTO - Hiệp định ADA (Anti-dumping Agreement).



NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG

Câu hỏi 5: Những văn bản nào của WTO qui định về chống bán phá giá, bao gồm những nội dung cơ bản gì ?

Chống bán phá giá được qui định tại *Điều VI GATT 1994* và *Hiệp định về việc Thi hành Điều VI GATT 1994* (The Agreement on Implementation of Article VI of GATT 1994), thường được gọi với tên “Hiệp định về chống bán phá giá” (Anti-dumping Agreement - ADA).

Hiệp định về chống bán phá giá (ADA) qui định về các nhóm vấn đề sau:

- **Các qui định về nội dung:** bao gồm các điều khoản chi tiết về cách thức, tiêu chí xác định việc bán phá giá, thiệt hại, mối quan hệ nhân quả giữa việc bán phá giá và thiệt hại;
- **Các qui định về thủ tục:** bao gồm các điều khoản liên quan đến thủ tục điều tra, áp đặt thuế chống bán phá giá như thời hạn điều tra, nội dung đơn kiện, thông báo, quyền tố tụng của các bên liên quan, trình tự áp dụng các biện pháp tạm thời, quyền khiếu kiện,...
- **Các qui định về thủ tục giải quyết tranh chấp giữa các quốc gia thành viên liên quan đến biện pháp chống phá giá:** bao gồm các qui tắc áp dụng cho việc giải quyết tranh chấp giữa các quốc gia thành viên WTO liên quan đến biện pháp chống bán phá giá của một quốc gia thành viên.
- **Các qui định về thẩm quyền của Ủy ban về Thực tiễn Chống bán phá giá** (Committee on Anti-dumping Practices): bao gồm các qui định về thành viên, chức năng và hoạt động của Ủy ban trong quá trình điều hành các

biện pháp chống bán phá giá thực hiện tại các quốc gia thành viên.

Câu hỏi 6: Các qui định của WTO về chống bán phá giá có mối liên hệ như thế nào với pháp luật về chống bán phá giá của từng quốc gia thành viên?

Mỗi quốc gia thành viên WTO có quyền ban hành và áp dụng pháp luật về chống bán phá giá tại nước mình nhưng phải tuân thủ đầy đủ các qui định mang tính bắt buộc về nội dung cũng như thủ tục trong Hiệp định về chống bán phá giá (ADA) của WTO². Pháp luật về chống bán phá giá của mỗi quốc gia có thể cụ thể hóa nhưng không được trái với các qui định liên quan tại Hiệp định ADA của WTO.

Ví dụ : Về thời hạn điều tra chống bán phá giá

Điều 5.10 ADA qui định thời hạn điều tra trong mọi trường hợp không được vượt quá 18 tháng kể từ khi bắt đầu thủ tục điều tra:

- Pháp luật chống bán phá giá Hoa Kỳ qui định thời hạn này là 397 ngày;
- Liên minh châu Âu qui định cuộc điều tra không được kéo dài quá 15 tháng.

Câu hỏi 7: Điều kiện để áp đặt thuế chống bán phá giá?

Theo qui định tại ADA, thuế chống bán phá giá chỉ được áp dụng khi xác định được đủ ba điều kiện sau đây:

- (i) Hàng nhập khẩu bị bán phá giá;
- (ii) Ngành sản xuất sản phẩm tương tự của nước nhập khẩu bị thiệt hại đáng kể;

² Ngoài ra WTO còn xây dựng Luật Mẫu về chống bán phá giá. Đây là một văn bản mang tính gợi ý, khuyến nghị để các quốc gia tham khảo khi xây dựng pháp luật về chống bán phá giá của mình, không có giá trị bắt buộc áp dụng.

- (iii) Có mối quan hệ nhân quả giữa việc hàng nhập khẩu bán phá giá và thiệt hại nói trên.

Câu hỏi 8: Sản phẩm tương tự (like product) là gì?

Việc điều tra áp đặt thuế chống bán phá giá theo qui định tại ADA có liên quan đến việc xác định các *sản phẩm nội địa của nước xuất khẩu tương tự với sản phẩm bị điều tra* (chủ yếu để tính giá thông thường) và *sản phẩm nội địa của nước nhập khẩu tương tự với sản phẩm bị điều tra* (phục vụ cho việc xác định thiệt hại đối với ngành sản xuất liên quan và mối quan hệ nhân quả).

Theo định nghĩa tại Điều 2.6 ADA, sản phẩm tương tự (SPTT) được hiểu là “sản phẩm giống hệt, tức là sản phẩm có tất cả các đặc tính giống với sản phẩm đang được xem xét, hoặc trong trường hợp không có sản phẩm nào như vậy thì là sản phẩm khác mặc dù không giống ở mọi đặc tính nhưng có nhiều đặc điểm gần giống với sản phẩm đang được xem xét”.

Thực tế thì những sản phẩm được xem là sản phẩm tương tự của nhau thường được xếp vào cùng một loại mã HS trong phân loại hàng hóa của hải quan (thường giống nhau về đặc tính vật lý, hóa học, mục đích sử dụng, khả năng thay thế từ góc độ người tiêu dùng...).

Tuy nhiên trong mỗi nhóm sản phẩm lại có nhiều loại, nhiều hình thức mẫu mã kiểu dáng khác nhau (ví dụ: TV màu thì có nhiều loại màn hình, nhiều kích thước màn hình khác nhau: TV màn hình thường, TV màn hình tinh thể lỏng, TV 14", 20", 24", 29"...). Nếu các loại, với mẫu mã, kiểu dáng sản phẩm có những khác biệt ảnh hưởng đáng kể đến giá thành hay chi phí sản xuất của sản phẩm đó thì có thể không được xem là sản phẩm tương tự theo cách hiểu của Hiệp định ADA này.

Câu hỏi 9: Ngành sản xuất sản phẩm tương tự nội địa nước xuất khẩu (domestic industry)?

Ngành sản xuất nội địa là ngành sản xuất của nước nhập khẩu sản xuất ra các sản phẩm tương tự (SPTT) với sản phẩm bị điều tra. Ngành sản xuất SPTT này được phân biệt với các ngành sản xuất khác trên cơ sở các tiêu chí về qui trình sản xuất, số lượng bán và lợi nhuận của nhà sản xuất.

Trường hợp không thể phân định chính xác ngành sản xuất trong nước sản xuất ra SPTT với sản phẩm đang bị điều tra thì ngành sản xuất nội địa sẽ là ngành sản xuất những nhóm, loại sản phẩm (trong phạm vi hẹp) *gần nhất* với sản phẩm đang bị điều tra.

Ví dụ: Nếu sản phẩm bị điều tra là hoa hồng đỏ cắt dạng tươi nhưng tại nước nhập khẩu không lưu giữ các số liệu riêng về ngành sản xuất ra mặt hàng này thì ngành sản xuất nội địa được xem xét là ngành sản xuất hoa hồng cắt dạng tươi nói chung (không phân biệt màu sắc của hoa).

Câu hỏi 10: Giai đoạn điều tra (period of investigation) là gì? Giai đoạn này kéo dài bao lâu?

Giai đoạn điều tra là khoảng thời gian diễn ra các hoạt động nhập khẩu hàng hóa bị nghi ngờ là bán phá giá làm cơ sở để cơ quan có thẩm quyền tính toán biên độ bán phá giá, thiệt hại cũng như mối quan hệ nhân quả giữa hai yếu tố này. Nói cách khác, cơ quan có thẩm quyền chỉ sử dụng những thông tin, số liệu liên quan (về hàng hóa bị điều tra, về sản phẩm tương tự, về thiệt hại...) trong giai đoạn này.

Cần phân biệt khái niệm "giai đoạn điều tra" (period of investigation) với các "thời hạn điều tra" (time limits for investigation). Thời hạn điều tra là thời gian qui định cho việc tiến hành các hoạt động điều tra của cơ quan có thẩm quyền, bắt đầu tính từ khi có quyết định bắt đầu vụ điều tra trở đi và cơ quan có thẩm quyền buộc phải kết thúc một hoạt

động điều tra nhất định trước khi hết thời hạn đó (ví dụ thời hạn để ra kết luận sơ bộ, thời hạn ra kết luận cuối cùng, thời hạn ban hành biện pháp chống bán phá giá...). Còn giai đoạn điều tra là khoảng thời gian mà những lô hàng liên quan nhập khẩu trong khoảng đó sẽ là đối tượng bị điều tra và những thiệt hại xảy ra trong giai đoạn đó sẽ được xem xét để đi đến kết luận về thiệt hại và mối quan hệ nhân quả với việc bán phá giá. Giai đoạn điều tra được tính ngược từ thời điểm bắt đầu vụ việc trở về trước.

Theo qui định tại ADA, các quốc gia thành viên được tự lựa chọn ấn định một giai đoạn điều tra, thông thường là **1 năm** (trong mọi trường hợp không ít hơn **6 tháng**) bắt đầu tính từ tháng hoặc quý có đơn đề nghị điều tra chống bán phá giá trở về trước.

Tuy nhiên, theo một khuyến nghị của Ủy ban WTO về Thực tiễn Chống bán phá giá, giai đoạn điều tra *thiệt hại* nên được qui định là **3 năm** bởi việc phân tích các yếu tố mang tính xu hướng liên quan đến thiệt hại và mối quan hệ nhân quả cần được xem xét trong một khoảng thời gian tương đối dài hơi.

XÁC ĐỊNH VIỆC BÁN PHÁ GIÁ

Câu hỏi 11: Việc bán phá giá (dumping) được xác định như thế nào?

Việc bán phá giá được xác định thông qua việc so sánh về giá giữa giá thông thường và giá xuất khẩu theo công thức:

$$\text{Giá thông thường (giá TT)} - \text{Giá xuất khẩu (giá XK)} = X$$

(trong đó các giá này phải được đưa về cùng một cấp độ thương mại mà thường là "giá xuất xưởng")

Nếu $X > 0$ thì có hiện tượng bán phá giá

Như vậy, việc xác định có bán phá giá hay không sẽ phụ thuộc chủ yếu vào các yếu tố sau:

- i. Cách tính giá XK của sản phẩm;
- ii. Cách tính giá TT của sản phẩm;
- iii. Cách tính hiệu số giữa hai loại giá trên (các điều chỉnh đối với hiệu số này)

Câu hỏi 12: Giá xuất khẩu (export price) là gì và được tính như thế nào?

Giá xuất khẩu (giá XK) là giá bán sản phẩm từ nước sản xuất (nước xuất khẩu) sang nước nhập khẩu.

ADA qui định các cách thức tính giá XK khác nhau (tùy thuộc vào các điều kiện, hoàn cảnh cụ thể):

Cách 1: Giá XK là giá trong giao dịch mua bán giữa nhà sản xuất hoặc nhà xuất khẩu của nước xuất khẩu với nhà nhập khẩu của nước nhập khẩu;

Cách 2: Giá XK là giá tự tính toán (constructed export price) trên cơ sở giá bán sản phẩm nhập khẩu đó cho người mua độc lập đầu tiên tại nước nhập khẩu; hoặc một trị giá tính toán theo những tiêu chí hợp lý do cơ quan có thẩm quyền quyết định.

Cách 1 là cách tính giá XK chuẩn và được áp dụng trước tiên (ưu tiên áp dụng) khi tính giá XK (trong các điều kiện thương mại thông thường). Chỉ khi hoàn cảnh cụ thể không đáp ứng các điều kiện áp dụng cách 1 thì giá XK mới được tính theo cách 2.

Câu hỏi 13: Cách tính giá xuất khẩu chuẩn (standard rule)?

Giá xuất khẩu của hàng hóa bị điều tra được xác định theo giá của sản phẩm mà nhà sản xuất hoặc nhà xuất khẩu bán cho nhà nhập khẩu. Có thể xác định giá XK thông qua các chứng từ mua bán giữa nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài với nhà nhập khẩu như hóa

đơn thương mại, vận đơn, thư tín dụng...

Để áp dụng cách tính giá XK này cần đáp ứng cùng lúc hai điều kiện sau:

- Có giá XK (Sản phẩm được xuất khẩu theo hợp đồng mua bán giữa nhà sản xuất, xuất khẩu với nhà nhập khẩu); và
- Giá XK là giá có thể tin cậy được (giá trong hợp đồng mua bán thông thường)

Câu hỏi 14: Các cách tính giá xuất khẩu ngoài cách tính chuẩn?

Thực tế không phải lúc nào việc xuất khẩu hàng hóa từ một nước này sang một nước khác cũng được thực hiện trên cơ sở một hợp đồng mua bán ngoại thương (ví dụ: việc xuất khẩu chỉ là việc chuyển hàng từ nước này sang nước khác trong nội bộ một công ty; sản phẩm được xuất khẩu theo hình thức trao đổi trong hợp đồng hàng đổi hàng,...). Do đó, trong những trường hợp như thế này, không có giá giao dịch để xác định giá XK theo cách thông thường.

Ngoài ra, trong một số trường hợp khác, mặc dù trên thực tế có hợp đồng mua bán ngoại thương nhưng giá nêu trong giao dịch không đáng tin cậy (ví dụ, giá giao dịch này là kết quả của các dàn xếp, bù trừ giữa nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu hoặc của một bên thứ ba; khi đó giá giao dịch có thể đã sai lệch).

Đối với những trường hợp này, thay vì xác định theo giá giao dịch, giá XK được xác định là:

- Giá bán của sản phẩm nhập khẩu đó cho người mua đầu tiên tại nước nhập khẩu (với điều kiện người mua này độc lập với nhà nhập khẩu và nhà sản xuất); hoặc
- Giá do cơ quan có thẩm quyền tự tính toán dựa trên các căn cứ hợp lý (áp dụng trong trường hợp sản phẩm liên quan không được bán lại hoặc được bán cho một người mua không độc lập).

Câu hỏi 15: Giá thông thường (normal value) là gì và được tính như thế nào?

Giá thông thường (giá TT) là giá bán sản phẩm sản phẩm tương tự với sản phẩm bị điều tra (SPTT) tại thị trường nước xuất khẩu. Có ba cách xác định giá TT (áp dụng với các điều kiện cụ thể):

Cách 1: Giá TT được xác định theo giá bán của SPTT tại thị trường nước xuất khẩu (tại thị trường nội địa của nước nơi sản phẩm đó được sản xuất ra)

Cách 2: Giá TT được xác định theo giá bán của SPTT từ nước xuất khẩu liên quan sang thị trường một nước thứ ba

Cách 3: Giá TT được xác định theo trị giá tính toán (constructed normal value)

Trong các cách thức nêu trên, cách 1 là cách thức tính giá TT tiêu chuẩn, được ưu tiên xem xét áp dụng trước trong tất cả các trường hợp. Chỉ khi không đáp ứng được các điều kiện để sử dụng cách 1 thì giá TT mới được tính theo cách 2 hoặc cách 3.

Câu hỏi 16: Cách tính giá thông thường chuẩn (standard rule)?

Giá TT được xác định là giá mà sản phẩm tương tự với sản phẩm bị điều tra (SPTT) được bán tại thị trường nội địa nước xuất khẩu.

Trường hợp nhà sản xuất và nhà phân phối tại nước xuất khẩu có quan hệ phụ thuộc với nhau (và do đó giá bán sản phẩm của nhà sản xuất cho nhà phân phối có thể thấp hơn bình thường) thì cơ quan có thẩm quyền nước nhập khẩu có thể quyết định lấy giá bán của nhà phân phối cho người mua độc lập đầu tiên làm giá TT.

Cách tính này chỉ được áp dụng khi các điều kiện sau đây được đáp ứng:

- SPTT được bán tại nước xuất khẩu trong điều kiện thương mại bình thường; và

- SPTT phải được bán tại nước xuất khẩu với số lượng đáng kể (không thấp hơn 5% số lượng sản phẩm bị điều tra xuất sang nước nhập khẩu).

Cách thức tính giá thông thường này có thể không được áp dụng nếu nước xuất khẩu là nước có nền kinh tế phi thị trường.

Câu hỏi 17: Các cách tính giá thông thường ngoài cách tính chuẩn?

Việc tính giá thông thường (giá TT) trên cơ sở giá bán của sản phẩm tương tự (SPTT) (giá TT xác định theo cách tính chuẩn) tại thị trường nội địa không được áp dụng trong các trường hợp:

- SPTT không được bán trên thị trường nội địa nước XK trong điều kiện thương mại thông thường; hoặc
- Tình trạng thị trường đặc biệt³; hoặc
- SPTT được bán tại thị trường nội địa của nước XK với khối lượng không đáng kể (dưới 5% số lượng sản phẩm bán sang thị trường nước NK liên quan)

Trong những trường hợp như thế này, giá TT có thể được tính theo một trong hai cách dưới đây:

- Giá TT = Giá bán của SPTT sang một nước thứ ba thích hợp (với điều kiện là mức giá này có thể so sánh được và phải mang tính đại diện) (Cách 2); hoặc
- Giá TT = Giá thành sản xuất + các chi phí (gồm chi phí bán hàng, quản trị, chung) + Lợi nhuận (Cách 3)

Hai cách tính giá TT nêu trên có thể không được áp dụng nếu nước xuất khẩu có nền kinh tế phi thị trường.

³ ADA không nêu rõ thế nào là tình trạng thị trường đặc biệt, vì thế mỗi nước có qui định riêng về vấn đề này.

Câu hỏi 18: Thế nào là hàng hóa được bán trong điều kiện thương mại thông thường (sales in the ordinary course of trade)?

Một trong các điều kiện để có thể sử dụng cách tính giá TT chuẩn (giá TT được tính theo giá bán của SPTT tại thị trường nội địa của nước xuất khẩu) là sản phẩm tương tự với sản phẩm bị điều tra (SPTT) được bán tại thị trường này trong điều kiện thương mại thông thường.

Hiện không có định nghĩa cụ thể thế nào là hàng hóa bán trong điều kiện thương mại thông thường. Tuy nhiên, ADA nêu một trường hợp có thể coi là không được bán theo điều kiện thương mại thông thường: đó là *khi SPTT được bán tại thị trường nội địa hoặc bán sang một nước thứ ba với mức giá không đủ bù đắp chi phí sản xuất theo đơn vị sản phẩm* (giá thành sản xuất + chi phí bán hàng, quản trị, chi phí chung) (bán lỗ vốn).

Tuy vậy, SPTT bị bán lỗ vốn tại thị trường nội địa chỉ bị coi là không được bán trong điều kiện thương mại thông thường và do đó, giá bán sản phẩm tại thị trường nội địa không được dùng để tính giá TT khi:

- Việc bán hàng lỗ vốn đó được thực hiện trong một khoảng thời gian dài (thường là 1 năm, và trong mọi trường hợp cũng không được ít hơn 6 tháng); và
- Hàng hóa bị bán lỗ vốn này được bán với một số lượng đáng kể, tức là:
 - + lượng hàng bán lỗ vốn không ít hơn 20% tổng số SPTT được bán (trong giao dịch đang được xem xét để xác định giá TT); hoặc
 - + giá bán bình quân gia quyền thấp hơn chi phí bình quân gia quyền.

Tuy nhiên nếu sản phẩm bị bán với giá thấp hơn mức chi phí sản xuất nhưng giá bán này vẫn cao hơn chi phí bình quân gia quyền

trong khoảng thời gian được điều tra thì việc bán lỗ vốn này được xem như hành động bán hàng để thu hồi vốn (bù đắp các chi phí) trong khoảng thời gian hợp lý và vẫn được xem là việc bán hàng trong điều kiện thương mại thông thường.

Câu hỏi 19: Khi nào thì lượng sản phẩm tương tự bán tại thị trường nội địa nước xuất khẩu được coi là không đáng kể?

Một trong các yếu tố khiến giá thông thường (giá TT) không được tính theo cách tính chuẩn (tính theo giá bán tại thị trường nội địa nước XK) là sản phẩm tương tự với sản phẩm bị điều tra (SPTT) được bán tại thị trường nội địa nước xuất khẩu với khối lượng không đáng kể.

Lượng SPTT bán tại nước xuất khẩu sẽ bị coi là không đáng kể nếu thấp hơn 5% lượng sản phẩm bị điều tra xuất khẩu sang nước đang tiến hành điều tra.

Tuy nhiên, cơ quan điều tra vẫn có thể sử dụng giá bán của SPTT tại thị trường nội địa để xác định giá TT nếu có bằng chứng cho thấy dù lượng sản phẩm bán ra thị trường nội địa không đạt tỷ lệ 5% nhưng số lượng này cũng đủ để so sánh được với giá XK một cách hợp lý để tính biên độ phá giá.

Câu hỏi 20: Khi giá thông thường được tính theo trị giá tính toán thì các chi phí được xác định trên cơ sở nào?

Các chi phí dùng để xác định giá thông thường (trong trường hợp giá TT được xác định theo trị giá tính toán - Xem Câu hỏi 17) được xác định dựa trên sổ sách ghi chép của nhà sản xuất hoặc nhà xuất khẩu liên quan với điều kiện là những sổ sách ghi chép này *phù hợp với các nguyên tắc kế toán được chấp nhận rộng rãi* tại nước XK và phản ánh một cách *hợp lý* các chi phí đi kèm với việc sản xuất và bán sản phẩm đang bị điều tra.

Khi xác định các chi phí này, cơ quan có thẩm quyền phải xem xét *tất cả các bằng chứng sẵn có* về việc phân bổ chi phí (kể cả các bằng chứng do nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất cung cấp).

Câu hỏi 21: Giá thông thường được tính như thế nào nếu sản phẩm được xuất sang nước thứ ba trước khi vào thị trường nước nhập khẩu?

Trường hợp sản phẩm không được nhập khẩu trực tiếp từ nước sản xuất sang nước nhập khẩu mà được xuất sang một nước thứ ba (nước trung gian) trước khi vào nước nhập khẩu, giá TT sẽ được xác định theo giá bán của sản phẩm liên quan tại thị trường nước trung gian đó (trong trường hợp này nước trung gian được coi là nước xuất khẩu).

Tuy nhiên, giá TT vẫn có thể được xác định theo các cách bình thường (giá bán tại nước sản xuất) như khi sản phẩm được xuất khẩu trực tiếp không qua nước thứ ba trung gian trong các trường hợp sau:

- Sản phẩm chỉ đơn thuần chuyển qua cảng của nước thứ ba; hoặc
- Nước thứ ba không sản xuất sản phẩm đó hoặc không có mức giá nào có thể đem ra so sánh được.

Câu hỏi 22: Giá thông thường được tính như thế nào trong trường hợp nước xuất khẩu có nền kinh tế phi thị trường (non-economic market)?

Các qui định của WTO về chống bán phá giá không trực tiếp đề cập đến vấn đề nền kinh tế phi thị trường. Tuy nhiên, Điều VI GATT 1994 cho rằng trong trường hợp hàng hóa bị điều tra chống bán phá giá được nhập khẩu từ một nước nơi chính phủ có độc quyền hay gần như độc quyền về thương mại và nhà nước ấn định toàn bộ giá cả nội địa, việc so sánh giá XK với giá tại thị trường nội địa nước xuất khẩu có thể là không phù hợp. Qui định này thực tế cho phép cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu bỏ qua các cách thức

tính giá thông thường nêu tại ADA và tự mình xác định một cách thức tính mà mình cho là *hợp lý* (vì ADA không ấn định cách thức tính thay thế). Đích hướng tới của qui định này chính là các nước có nền kinh tế phi thị trường.

Thường thì trong những trường hợp như thế này, cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu, sau khi kết luận rằng nước xuất khẩu có nền kinh tế phi thị trường, có thể sẽ bỏ qua các số liệu về chi phí, giá cả nội địa nước xuất khẩu và chọn một *nước thứ ba thay thế* (dùng giá bán hoặc các chi phí sản xuất sản phẩm tại nước này) để tính giá TT của sản phẩm đang điều tra. Nói cách khác, biên độ bán phá giá sẽ được tính trên cơ sở so sánh giữa giá XK sản phẩm với giá thông thường tính theo giá trị tại nước thứ ba thay thế.

Câu hỏi 23: Qui định về nền kinh tế phi thị trường có thể gây ra những bất lợi gì cho các nhà sản xuất, xuất khẩu sản phẩm đang bị điều tra?

Việc sử dụng giá cả tại một nước thứ ba thay thế khi xác định giá thông thường của hàng hóa nhập khẩu từ một nước có nền kinh tế phi thị trường có thể đem đến nhiều bất lợi cho các nhà sản xuất, xuất khẩu liên quan, ví dụ:

- Cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu có quyền tự do lựa chọn một nước thứ ba thay thế và giá cả ở nước này có thể khác xa giá cả tại nước xuất khẩu do có các điều kiện, hoàn cảnh thương mại khác nhau;
- Rất có thể các nhà sản xuất SPTT tại nước thứ ba được lựa chọn là những đối thủ cạnh tranh của các nhà sản xuất nước xuất khẩu đang bị điều tra và vì thế họ có thể khai báo mức giá khiến kết quả so sánh giá XK với giá TT (biên độ phá giá) bất lợi cho những nhà sản xuất, xuất khẩu của nước xuất khẩu liên quan...

Câu hỏi 24: Biên độ phá giá (dumping margin) được tính như thế nào? Biên độ phá giá tối thiểu?

Biên độ phá giá được tính theo công thức:

$$BDPG = (Giá TT - Giá XK) / Giá XK$$

Như vậy, việc tính toán biên độ bán phá giá được thực hiện theo một qui trình gồm 5 bước:

Bước 1: Xác định giá xuất khẩu (giá XK)

Bước 2: Xác định giá thông thường (giá TT)

Bước 3: Điều chỉnh giá XK và giá TT về cùng một cấp độ thương mại

Bước 4: So sánh giá XK với giá TT sau khi đã điều chỉnh để tìm ra biên độ phá giá (tìm hiệu số so sánh)

Bước 5: Tính biên độ phá giá (bằng phần trăm của hiệu số so sánh trên giá XK)

Biên độ phá giá được xét đến trong các tính toán của cơ quan có thẩm quyền phải lớn hơn 2%. Như vậy, biên độ 2% được xem là biên độ phá giá tối thiểu: cơ quan có thẩm quyền sẽ không bắt đầu cuộc điều tra nếu kiểm tra sơ bộ cho thấy biên độ phá giá thấp hơn 2%; trường hợp cuộc điều tra đã bắt đầu thì cơ quan có thẩm quyền sẽ đình chỉ việc điều tra đối với những trường hợp này.

Câu hỏi 25: Giá thông thường và giá xuất khẩu được so sánh với nhau như thế nào?

Có ba cách so sánh giá TT với giá XK:

Cách 1: So sánh giá TT *bình quân gia quyền* với giá XK *bình quân gia quyền* của tất cả các giao dịch của từng nhà sản xuất, xuất khẩu;

Cách 2: So sánh giá TT và giá XK của *từng giao dịch* (hoặc

của các giao dịch thực hiện trong cùng một ngày hoặc gần như trong cùng một ngày);

Cách 3: So sánh giá TT *bình quân gia quyền* với giá XK của *từng giao dịch* nếu cơ quan có thẩm quyền cho rằng có sự chênh lệch đáng kể về cơ cấu giá XK giữa những người mua, vùng hoặc thời điểm khác nhau và có giải thích chính thức về việc tại sao việc sử dụng hai cách trên không thể tính đến các khác biệt trên một cách hợp lý.

Câu hỏi 26: Khi so sánh giá thông thường và giá xuất khẩu cần tuân thủ nguyên tắc gì?

ADA qui định một số qui tắc cần tuân thủ khi tiến hành so sánh hai loại giá này:

Hai giá này phải được so sánh trong *cùng một cấp độ thương mại* (ví dụ: cùng là giá xuất xưởng/bán buôn/bán lẻ)

Thông thường giá xuất xưởng (giá của sản phẩm tại thời điểm sản phẩm rời nhà máy sản xuất) được lựa chọn để tiến hành so sánh giá XK và giá TT. Nếu chọn loại giá này thì toàn bộ các chi phí phát sinh sau thời điểm sản phẩm xuất xưởng sẽ phải khấu trừ đi trước khi tiến hành so sánh. Ví dụ: nếu sản phẩm được bán theo giá CIF (tức là giá ghi trong hợp đồng đã bao gồm cả phí bảo hiểm và phí vận chuyển) thì giá XK đem so sánh với giá TT sẽ là giá ghi trong hợp đồng sau khi đã trừ đi các chi phí bảo hiểm và vận chuyển.

- Hai loại giá này phải được xác định tại *cùng một thời điểm* (hoặc tại các thời điểm gần nhau nhất);
- Khi tiến hành so sánh cần phải *tính đến những khác biệt* (ví dụ khác biệt về điều kiện bán hàng, thuế, dung lượng thương mại, khối lượng sản phẩm, đặc tính vật lý...) có thể ảnh hưởng đến việc so sánh về giá để có sự điều chỉnh phù hợp;
- Nếu giá TT và giá XK được xác định theo hai loại đơn vị

tiền tệ khác nhau dẫn đến việc phải chuyển đổi để phục vụ cho việc so sánh giá thì tỷ giá chuyển đổi là tỷ giá có hiệu lực tại thời điểm bán hàng (ngày bán, ngày ghi trên hóa đơn thương mại, lệnh mua...).

Câu hỏi 27: Biên độ phá giá được tính chung cho tất cả các nhà sản xuất, xuất khẩu hay được tính riêng cho từng chủ thể?

Biên độ phá giá phải được tính cho *từng nhà sản xuất, xuất khẩu liên quan*. Trên cơ sở biên độ phá giá, cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu sẽ tính toán mức thuế chống phá giá (trong mọi trường hợp không được cao hơn biên độ phá giá) cho từng nhà sản xuất, xuất khẩu.

Tuy nhiên, nếu số lượng nhà sản xuất, xuất khẩu liên quan quá lớn khiến cho việc tính toán biên độ phá giá đơn lẻ không thể thực hiện được thì cơ quan có thẩm quyền nước nhập khẩu có thể chỉ lựa chọn một số lượng thích hợp các nhà sản xuất, xuất khẩu để điều tra (sẽ có biên độ đơn lẻ cho các nhà sản xuất, xuất khẩu này) và tính một *biên độ bán phá giá chung* cho nhóm các nhà sản xuất, xuất khẩu (biên độ cho nhóm) không tham gia điều tra theo nguyên tắc lấy bình quân các biên độ đơn lẻ.

XÁC ĐỊNH THIẾT HẠI

Câu hỏi 28: Việc xác định thiệt hại (determination of injury) bao gồm những nội dung gì?

Việc xác định thiệt hại được tiến hành trên hai khía cạnh sau:

(i) khối lượng sản phẩm nhập khẩu được bán phá giá và ảnh hưởng của việc này đến giá của sản phẩm tương tự tại thị trường nội địa nước nhập khẩu;

Cụ thể, về khối lượng sản phẩm nhập khẩu bị điều tra, cơ quan điều tra phải xem xét trên thực tế có sự *tăng đáng kể* (tuyệt đối hoặc tương đối) của hàng nhập khẩu bán phá giá so với mức sản xuất hoặc nhu cầu tiêu dùng tại nước nhập khẩu hay không.

Về tác động của hàng nhập khẩu bán phá giá đối với giá của SPTT tại thị trường nước nhập khẩu, cơ quan có thẩm quyền phải xem xét trên hai khía cạnh:

- hàng nhập khẩu bán phá giá có phải là đã được bán với giá *thấp hơn một cách đáng kể* so với giá của SPTT tại thị trường nước nhập khẩu hay không?; hoặc
 - việc hàng nhập khẩu bán phá giá đó có đúng là đã làm giảm giá của SPTT trên thị trường nước nhập khẩu ở mức đáng kể hoặc ngăn không cho giá tăng đáng kể hay không (điều mà lẽ ra sẽ không xảy ra nếu không bán phá giá hàng nhập đó)?
- (i) hậu quả của việc nhập khẩu này đối với các nhà sản xuất các sản phẩm này của nước nhập khẩu

Hệ quả của việc bán phá giá đối với ngành sản xuất nội địa nước xuất khẩu được xem xét trên một loạt các nhân tố khác nhau của ngành sản xuất đó và những thiệt hại của ngành sản xuất cũng có thể được xem xét ở nhiều dạng khác nhau.

Câu hỏi 29: Thiệt hại (injury) đối với ngành sản xuất nội địa nước nhập khẩu là những thiệt hại loại gì?

Thiệt hại được xem xét trong quá trình xác định thiệt hại do việc bán phá giá hàng nhập khẩu liên quan gây ra bao gồm ba loại:

- (i) Thiệt hại đáng kể đối với ngành sản xuất nội địa của nước nhập khẩu (thiệt hại thực tế); hoặc
- (ii) Nguy cơ gây ra thiệt hại đáng kể đối với một ngành sản xuất nội địa (thiệt hại trong tương lai/nguy cơ thiệt hại); hoặc

- (iii) Ngăn cản việc hình thành một ngành sản xuất trong nước.

Câu hỏi 30: Thế nào là thiệt hại đáng kể (material injury) ?

Mức độ nghiêm trọng của các thiệt hại được xem xét đến trong điều tra chống bán phá giá chỉ mang tính tương đối: thiệt hại *đáng kể* (khác với loại thiệt hại được xem xét trong điều tra áp dụng biện pháp tự vệ - safeguards: thiệt hại *ng nghiêm trọng*).

Tuy nhiên, ADA không định nghĩa thế nào là một “thiệt hại đáng kể” và trao quyền quyết định về vấn đề này cho các quốc gia (các quốc gia được toàn quyền quyết định khi nào thì một thiệt hại là đáng kể, khi nào thì thiệt hại là không đáng kể).

Câu hỏi 31: Các yếu tố cần xem xét khi xác định thiệt hại thực tế (actual injury)?

ADA qui định thiệt hại phải được xem xét trên tất cả các yếu tố và chỉ số kinh tế có thể có tác động đến thực trạng của ngành sản xuất. ADA không đưa ra một danh mục đầy đủ các yếu tố này nhưng có nêu một số yếu tố, chỉ số cơ bản bắt buộc phải xem xét như:

- Mức suy giảm thực tế và tiềm ẩn của doanh số, lợi nhuận, sản lượng, thị phần, năng suất, tỷ lệ lãi đối với đầu tư, tỷ lệ năng lực được sử dụng, giá,...;
- Các nhân tố ảnh hưởng đến giá trong nước;
- Các nhân tố ảnh hưởng xấu thực tế hoặc tiềm ẩn đối với quá trình chu chuyển tiền mặt, lượng lưu kho, công ăn việc làm, lương, tăng trưởng, khả năng huy động vốn, nguồn đầu tư...;
- Độ lớn của biên độ bán phá giá;...

Cần lưu ý là theo qui định tại ADA nếu chỉ có một hoặc một số yếu

tố trên thì không nhất thiết dẫn tới kết luận cuối cùng về việc có thiệt hại hay không.

Vấn đề quan trọng là cách thức đánh giá, mức độ được xem là thỏa mãn của từng yếu tố lại không được ADA đề cập đến. Vì vậy, mỗi quốc gia được quyền tùy ý ấn định các qui tắc đánh giá mỗi yếu tố nói trên trong tổng thể các yếu tố để đi đến kết luận có hay không có thiệt hại đáng kể.

Câu hỏi 32: Các yếu tố cần xem xét khi xác định **nguy cơ thiệt hại** (threat of injury)?

ADA không qui định đầy đủ các yếu tố mà cơ quan có thẩm quyền cần xem xét khi quyết định xem có tồn tại *nguy cơ gây thiệt hại đáng kể* hay không, nhưng có nêu ví dụ một số yếu tố điển hình sau đây:

- *tỉ lệ gia tăng đáng kể* hàng nhập khẩu được bán phá giá vào nước nhập khẩu và đó là dấu hiệu cho thấy có nhiều khả năng hàng nhập khẩu *sẽ gia tăng ở mức lớn*;
- *năng lực sản xuất lớn (trong thực tế hoặc trong tương lai gần)* của nhà sản xuất, xuất khẩu sản phẩm liên quan là dấu hiệu cho thấy sẽ có sự gia tăng đáng kể của hàng xuất khẩu được bán phá giá sang thị trường nước nhập khẩu;
- vấn đề liệu hàng nhập khẩu được nhập với *mức giá có tác động làm giảm hoặc kìm hãm đáng kể giá trong nước* và có thể làm tăng nhu cầu đối với hàng nhập khẩu thêm nữa hay không;
- *số thực tồn kho* của sản phẩm đang bị điều tra;...

Theo qui định, để đánh giá nguy cơ thiệt hại, cơ quan có thẩm quyền nước nhập khẩu phải xem xét ít nhất là 4 yếu tố nói trên. Tuy nhiên không một yếu tố nào trong số này có tính quyết định; cơ quan điều tra phải xem xét chúng trong một tổng thể chung để đi đến kết luận về thiệt hại.

Câu hỏi 33: Trường hợp hàng hóa bị bán phá giá nhập khẩu với số lượng quá nhỏ thì có bị điều tra chống bán phá giá không?

Việc điều tra chống bán phá giá chỉ được thực hiện khi số lượng, khối lượng hàng bị bán phá giá nhập khẩu từ một nước xuất khẩu *không dưới mức tối thiểu* là 3% tổng lượng nhập khẩu hàng hóa bị điều tra vào nước nhập khẩu.

Tuy nhiên, khi lượng nhập khẩu hàng hóa bị điều tra từ mỗi nước thấp hơn 3% tổng lượng nhập khẩu hàng hóa đó vào nước nhập khẩu nhưng tổng lượng hàng hóa liên quan nhập khẩu từ các nước này (tức các nước có lượng NK chiếm dưới 3%) lại chiếm trên 7% tổng lượng hàng hóa liên quan nhập khẩu (từ tất cả các nguồn) vào nước nhập khẩu thì việc điều tra vẫn được tiến hành.

Câu hỏi 34: Mối quan hệ nhân quả giữa việc bán phá giá và thiệt hại được xem xét như thế nào?

ADA chỉ nêu qui định chung theo đó cơ quan điều tra phải xác định rằng hàng hóa bán phá giá nhập khẩu, thông qua các tác động của nó đến các yếu tố, chỉ số kinh tế, gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước trên cơ sở kiểm tra tất cả các bằng chứng liên quan.

Do đó, các quốc gia có thể sử dụng các phương pháp khác nhau để xác định mối quan hệ này (ví dụ: sự trùng hợp về thời gian giữa việc bán phá giá và thiệt hại xảy ra, các phân tích kinh tế để xác định mức tăng trưởng của ngành sản xuất nội địa nếu như không có việc bán phá giá của hàng nhập khẩu...).

Câu hỏi 35: Trường hợp thiệt hại còn do những nguyên nhân khác ngoài việc hàng hóa nhập khẩu bán phá giá thì giải quyết như thế nào?

ADA qui định những thiệt hại phát sinh từ các nguyên nhân khác sẽ không được tính đến khi xác định thiệt hại trong điều tra chống

bán phá giá. Những nguyên nhân này có thể là:

- Số lượng và giá bán của sản phẩm nhập khẩu liên quan nhưng không bị bán phá giá;
- Sự giảm sút nhu cầu hoặc thay đổi về hình thức tiêu dùng;
- Các hành động hạn chế thương mại hoặc cạnh tranh giữa nhà sản xuất trong nước và nước ngoài;
- Sự phát triển của công nghệ, khả năng xuất khẩu và năng suất của ngành sản xuất nội địa nước nhập khẩu;...

Tuy nhiên, theo một án lệ của WTO (vụ Thailand H-beam), cơ quan có thẩm quyền trong điều tra thiệt hại một vụ việc chống bán phá giá không có nghĩa vụ tự tìm hiểu các nguyên nhân khác cũng gây ra thiệt hại nói trên. Vì vậy, để cơ quan có thẩm quyền tính đến các nguyên nhân này và loại trừ những thiệt hại mà chúng gây ra khỏi những thiệt hại được xem xét trong vụ điều tra chống bán phá giá, tự các bên liên quan (đặc biệt là bên bị đơn) phải nêu ra các nguyên nhân này (trong các lập luận của mình) trước cơ quan điều tra có thẩm quyền.

THỦ TỤC ĐIỀU TRA

ADA qui định những vấn đề cơ bản nhất (mang tính định khung) về thủ tục. Pháp luật về chống bán phá giá của mỗi quốc gia sẽ qui định cụ thể về những vấn đề này nhưng không được vi phạm các thời hạn, nguyên tắc qui định trong ADA.

Câu hỏi 36: Ai được quyền yêu cầu tiến hành điều tra chống bán phá giá?

ADA qui định hai loại chủ thể có thể đưa ra yêu cầu điều tra chống bán phá giá:

- (i) ngành sản xuất trong nước/nội địa nước nhập khẩu hoặc chủ thể nhân danh cho ngành sản xuất trong nước; hoặc
- (ii) cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu.

Câu hỏi 37: Ngành sản xuất nội địa nước nhập khẩu bao gồm những chủ thể nào?

ADA định nghĩa “ngành sản xuất nội địa” là “tập hợp/tổng thể các nhà sản xuất trong nước của nước nhập khẩu sản xuất SPTT (với sản phẩm bị điều tra) hoặc những nhà sản xuất có tổng sản phẩm chiếm phần đáng kể trong tổng sản lượng sản xuất trong nước những sản phẩm đó”.

Tuy nhiên, ADA có nêu một số ngoại lệ:

Ngoại lệ 1: Trường hợp bị *loại trừ* khỏi khái niệm “ngành sản xuất SPTT nội địa”

Thực tế có những nhà sản xuất nội địa nước xuất khẩu có thể được lợi từ việc bán phá giá của sản phẩm nhập khẩu hoặc bản thân họ có liên quan đến việc này, bao gồm các trường hợp sau:

- nhà sản xuất nội địa đồng thời là nhà nhập khẩu những sản phẩm đang bị điều tra chống bán phá giá;
- nhà sản xuất có quan hệ với nhà xuất khẩu hoặc nhà nhập khẩu sản phẩm đang bị điều tra chống bán phá giá

ADA qui định những trường hợp như thế này bị loại trừ khỏi danh sách các nhà sản xuất nội địa được xem xét trong vụ việc có liên quan.

Ngoại lệ 2: Trường hợp *thu hẹp* khái niệm “ngành sản xuất trong nước”

Trong một số trường hợp, lãnh thổ nước nhập khẩu có thể được chia thành hai hoặc nhiều thị trường cạnh tranh riêng biệt và tập hợp các nhà sản xuất tại một trong những thị trường đó có thể được coi là

ngành sản xuất nội địa độc lập (hoặc *ngành sản xuất nội địa vùng - regional industry*) nếu:

- (i) các nhà sản xuất tại thị trường đó bán toàn bộ hoặc gần như toàn bộ sản phẩm của họ tại thị trường đó; và
- (ii) nhu cầu của thị trường này đối với sản phẩm liên quan không được cung ứng ở mức độ đáng kể bởi các nhà sản xuất SPTT ngoài vùng lãnh thổ đó.

Khi xảy ra trường hợp như thế này, có thể coi là có thiệt hại ngay cả khi phần lớn ngành sản xuất trong lãnh thổ nước nhập khẩu không bị tổn hại gì (do nằm ở các vùng khác) nếu:

- có sự tập trung lượng hàng nhập khẩu bán phá giá vào thị trường (vùng) đó; và
- hàng nhập khẩu được bán phá giá gây thiệt hại đối với các nhà sản xuất sản xuất ra toàn bộ hoặc gần như toàn bộ lượng sản phẩm tại thị trường đó.

Ngoại lệ 3: Trường hợp mở rộng khái niệm “*ngành sản xuất nội địa*”

Trường hợp này xảy ra khi thị trường hai hoặc nhiều quốc gia đã đạt đến một mức độ hội nhập cao, có những đặc tính của một thị trường thống nhất (ví dụ: trường hợp của Liên minh châu Âu). Khi đó, *ngành sản xuất trong toàn bộ khu vực kinh tế đã hội nhập* được hiểu chung là “ngành sản xuất nội địa”: điều này có nghĩa là thiệt hại được xem xét là thiệt hại đối các ngành sản xuất liên quan của tất cả các quốc gia trong khu vực kinh tế hội nhập đó chứ không riêng ngành sản xuất của quốc gia nào.

Câu hỏi 38: Thuế chống bán phá giá được xác định như thế nào trong trường hợp “ngành sản xuất nội địa” là ngành sản xuất nội địa của vùng?

Khi ngành sản xuất nội địa trong điều tra chống bán phá giá là ngành sản xuất nội địa của vùng thì phải có sự điều chỉnh thu hẹp

phạm vi đối tượng bị áp dụng thuế chống bán phá giá. Theo qui định của ADA, thuế chống bán phá giá (nếu có) trong trường hợp này chỉ đánh vào các sản phẩm bị điều tra được dành riêng để tiêu thụ tại thị trường (vùng) đó.

Tuy nhiên, nước nhập khẩu vẫn có thể đánh thuế chống bán phá giá theo cách thông thường (tức là đánh thuế đối với tất cả các sản phẩm nhập khẩu liên quan không phân biệt thị trường tiêu thụ của nó tại nước nhập khẩu) nếu Hiến pháp nước này không cho phép qui định thuế riêng biệt như vậy với điều kiện:

- các nhà xuất khẩu đã được tạo cơ hội để có thể đình chỉ việc xuất khẩu với mức giá được coi là phá giá vào khu vực nói trên (ví dụ: tự điều chỉnh nâng giá bán sản phẩm) hoặc đưa ra bảo đảm thích hợp khác nhưng thực tế họ đã không làm được như vậy; và
- thuế chống bán phá giá nói trên không chỉ đánh vào sản phẩm của nhà sản xuất cụ thể đang cung cấp cho khu vực liên quan (tức là thuế này cũng phải áp dụng đối với các nhà sản xuất, xuất khẩu khác của nước xuất khẩu khi họ nhập sản phẩm liên quan vào các vùng khác trong lãnh thổ nước nhập khẩu).

Câu hỏi 39: Khi nào thì một nhà sản xuất nội địa bị coi là có quan hệ với nhà xuất khẩu hoặc nhà nhập khẩu sản phẩm bị điều tra?

ADA qui định các nhà sản xuất nội địa bị coi là có quan hệ với nhà xuất khẩu hoặc nhà nhập khẩu trong các trường hợp:

- Một bên kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp bên kia;
- Cả hai (nhà sản xuất nội địa và nhà xuất khẩu/nhập khẩu) cùng bị một bên thứ ba kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp;
- Cả hai cùng kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp một người thứ ba (nếu có lý do để nghi ngờ rằng mối quan hệ đó có

thể làm cho nhà sản xuất nội địa đó cư xử khác với các nhà sản xuất khác không có mối quan hệ như vậy).

(Một bên được coi là kiểm soát bên kia khi có khả năng *hạn chế* hoặc *chỉ đạo* bên kia theo luật hoặc trên thực tế.)

Câu hỏi 40: Để kiện chống bán phá giá, chủ thể kiện phải đáp ứng điều kiện gì?

Phần lớn các vụ điều tra chống bán phá giá trên thực tế đều được khởi xướng bởi ngành sản xuất trong nước (hoặc đại diện của họ). ADA qui định chủ thể yêu cầu phải *mang tính đại diện cho ngành sản xuất nội địa*, tức là phải đáp ứng được các điều kiện sau:

- Yêu cầu tiến hành điều tra phải được sự ủng hộ của các nhà sản xuất trong nước chiếm tối thiểu 50% tổng lượng sản phẩm tương tự được sản xuất ra bởi tổng số các nhà sản xuất đã bày tỏ ý kiến (tán thành hoặc phản đối) về việc điều tra; và
- Các nhà sản xuất tán thành cuộc điều tra chiếm tối thiểu 25% tổng sản lượng sản phẩm tương tự được ngành sản xuất trong nước làm ra.

ADA cũng ghi nhận khả năng *người lao động* tại các nhà máy trong nước sản xuất ra các SPTT hoặc đại diện của họ có thể tự nộp Đơn yêu cầu hoặc có ý kiến ủng hộ Đơn yêu cầu.

Việc kiểm tra xem chủ thể yêu cầu có đáp ứng được các điều kiện này hay không sẽ được thực hiện bởi cơ quan có thẩm quyền trong giai đoạn “tiền tố tụng” (giai đoạn kiểm tra các điều kiện sơ bộ trước khi ra quyết định chính thức bắt đầu vụ điều tra chống bán phá giá).

Trường hợp việc kiểm tra tính đại diện không thể tiến hành trên tất cả các nhà sản xuất nội địa do số lượng quá lớn thì cơ quan có thẩm quyền nước nhập khẩu có thể kiểm tra mức độ ủng hộ hoặc phản đối Đơn kiện của các nhà sản xuất trong nước thông qua việc chọn mẫu thống kê hợp lý.

Câu hỏi 41: Các điều kiện đối với Đơn yêu cầu điều tra chống bán phá giá?

Để yêu cầu cơ quan có thẩm quyền tiến hành vụ điều tra chống bán phá giá, ngành sản xuất nội địa liên quan phải nộp Đơn yêu cầu. Đơn yêu cầu phải đáp ứng những điều kiện liên quan đến các thông tin trong Đơn và các bằng chứng kèm theo.

Các yêu cầu về thông tin:

ADA qui định chủ thể có yêu cầu, trong phạm vi có thể, phải cung cấp trong Đơn yêu cầu các thông tin dưới đây:

- Thông tin *xác định danh tính của chủ thể nộp đơn*, các mô tả về số lượng và giá trị sản phẩm do chủ thể nộp đơn sản xuất ra.
- Nếu đơn được nộp nhân danh ngành sản xuất trong nước thì phải nêu rõ tên của tất cả các nhà sản xuất nội địa sản xuất ra SPTT được biết đến (hoặc tên các hiệp hội các nhà sản xuất SPTT trong nước), mô tả về số lượng và giá trị SPTT do các chủ thể đó sản xuất ra;
- Thông tin *mô tả đầy đủ về sản phẩm bị nghi là bán phá giá*, tên của nước hoặc các nước xuất khẩu hoặc xuất xứ của những sản phẩm đó; danh tính của mỗi nhà xuất khẩu hoặc sản xuất nước ngoài được biết đến và danh sách các chủ thể nhập khẩu sản phẩm đó;
- Thông tin về *giá thông thường* (thông tin về giá bán SPTT tại thị trường nước xuất khẩu/ xuất xứ hoặc thông tin về giá bán của SPTT từ nước xuất khẩu/xuất xứ sang nước thứ ba hoặc thông tin về trị giá tính toán)
- Thông tin về *giá xuất khẩu* (hoặc thông tin về giá bán của sản phẩm liên quan cho người mua độc lập đầu tiên trên lãnh thổ nước nhập khẩu)
- Thông tin về *sự gia tăng số lượng sản phẩm nhập khẩu bị nghi là bán phá giá; ảnh hưởng của việc này đến giá của*

SPTT tại thị trường nội địa nước nhập khẩu; *ảnh hưởng của việc này đối với ngành sản xuất nội địa* (thể hiện qua các yếu tố thể hiện tình trạng của ngành sản xuất nội địa)

Các yêu cầu về bằng chứng:

Đơn yêu cầu phải bao gồm các bằng chứng xác thực về:

- Việc bán phá giá; và
- Thiệt hại đối với ngành sản xuất trong nước; và
- Mối quan hệ nhân quả giữa việc bán phá giá và thiệt hại nói trên.

Câu hỏi 42: Cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu nếu quyết định tự điều tra thì phải tuân thủ những điều kiện gì?

Theo qui định của ADA, cơ quan có thẩm quyền nước nhập khẩu nếu quyết định khởi xướng vụ điều tra mặc dù không có đơn yêu cầu cũng phải đáp ứng được điều kiện về bằng chứng.

Cụ thể, cơ quan này phải có đầy đủ các bằng chứng về:

- Việc bán phá giá; và
- Thiệt hại; và
- Mối quan hệ nhân quả giữa việc bán phá giá và thiệt hại.

Câu hỏi 43: Trước khi quyết định bắt đầu điều tra, cơ quan có thẩm quyền phải tiến hành những thủ tục gì?

Thủ tục điều tra chống bán phá giá không được tiến hành một cách tự động ngay khi có Đơn yêu cầu của ngành sản xuất nội địa mà phải căn cứ vào quyết định tiến hành điều tra chống bán phá giá của cơ quan có thẩm quyền.

Theo qui định của ADA, *trước khi ra quyết định bắt đầu điều tra*, cơ quan có thẩm quyền phải tiến hành các thủ tục:

- Kiểm tra xem chủ thể nộp Đơn yêu cầu có đáp ứng các

điều kiện về tính đại diện cho ngành sản xuất nội địa không. Cơ quan có thẩm quyền sẽ không chấp nhận Đơn kiện nếu điều kiện về tính đại diện không được đảm bảo;

- Kiểm tra tính hợp lý và chính xác của các bằng chứng để xem xét xem các bằng chứng đó có đủ để bắt đầu việc điều tra không;

Ngoài ra cơ quan có thẩm quyền nước nhập khẩu có trách nhiệm phải thông báo về Đơn yêu cầu cho chính phủ nước xuất khẩu sản phẩm bị kiện. Cũng theo qui định tại ADA, trước khi có quyết định tiến hành điều tra chống bán phá giá, cơ quan có thẩm quyền nước nhập khẩu không được *công khai* cho các đối tượng khác các thông tin về Đơn kiện.

Câu hỏi 44: Các bên liên quan trong vụ điều tra chống bán phá giá?

ADA qui định một số chủ thể sau đây có thể được xem như một bên có liên quan trong điều tra chống bán phá giá:

- Nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài; nhà nhập khẩu sản phẩm đang bị điều tra; hiệp hội ngành nghề mà đại đa số thành viên của nó là các chủ thể nói trên;
- Chính phủ nước xuất khẩu;
- Nhà sản xuất các SPTT tại nước nhập khẩu hoặc một hiệp hội ngành nghề mà đại đa số thành viên của nó là các chủ thể này;
- Các chủ thể khác (tuỳ theo qui định của mỗi quốc gia)

Ngoài ra, ADA còn qui định về trách nhiệm của cơ quan có thẩm quyền phải tạo cơ hội để những *người tiêu dùng* sản phẩm liên quan (nếu sản phẩm đó được tiêu thụ chủ yếu dưới hình thức bán lẻ) hoặc của những *chủ thể sử dụng hàng hóa* đó vào *mục đích sản xuất* (nếu sản phẩm bị điều tra là nguyên liệu đầu vào) cung cấp thông tin liên quan đến các nội dung của điều tra chống bán phá

giá (thông tin về việc bán phá giá, về thiệt hại, về mối quan hệ nhân quả). Như vậy, những chủ thể loại này cũng có thể được xem là các bên liên quan trong điều tra chống bán phá giá.

Câu hỏi 45: Có phải tất cả các nhà sản xuất, xuất khẩu, nhập khẩu sản phẩm bị điều tra đều có quyền tham gia vào quá trình điều tra không? Nếu không tham gia điều tra thì biên độ phá giá được tính cho họ như thế nào?

Về nguyên tắc, mỗi nhà sản xuất, xuất khẩu sản phẩm đang bị điều tra đều có quyền tham gia vào quá trình điều tra và được tính toán một biên độ bán phá giá riêng (tương ứng với mức độ bán phá giá thực tế của mình).

Tuy nhiên, có thể xảy ra trường hợp số lượng nhà sản xuất, xuất khẩu liên quan quá lớn khiến việc điều tra đối với tất cả các chủ thể nói trên không thể tiến hành được. Trong những trường hợp như vậy, ADA cho phép các cơ quan có thẩm quyền hạn chế phạm vi điều tra trong một số lượng nhất định các nhà sản xuất, xuất khẩu mà các cơ quan này lựa chọn.

Trong các trường hợp như vậy, biên độ phá giá (căn cứ để tính thuế chống bán phá) sẽ được tính riêng cho từng nhà sản xuất, xuất khẩu được lựa chọn điều tra. Những nhà sản xuất, xuất khẩu không được chọn nhưng vẫn cung cấp thông tin kịp thời phục vụ quá trình điều tra vẫn có thể được tính biên độ phá giá riêng nếu số lượng các chủ thể này không quá lớn. Đối với tất cả các trường hợp không được điều tra còn lại, biên độ phá giá sẽ được ấn định *không cao hơn biên độ phá giá bình quân gia quyền* của các nhà sản xuất, xuất khẩu được lựa chọn để điều tra.

Câu hỏi 46: Các quyền cơ bản của các bên liên quan trong điều tra chống bán phá giá?

Quyền được thông báo và được giải thích về các quyết định của cơ quan có thẩm quyền

ADA qui định cơ quan có thẩm quyền trong quá trình điều tra chống bán phá giá phải thông báo cho các bên liên quan về:

- quyết định bắt đầu điều tra;
- kết luận/quyết định sơ bộ;
- kết luận/quyết định cuối cùng.

Thông báo phải đi kèm với những thông tin liên quan và những lý do ban hành quyết định. Các nội dung tối thiểu của các thông báo này được nêu cụ thể trong ADA và mức độ chi tiết của chúng tăng dần cùng với tiến trình của cuộc điều tra.

Quyền được tiếp cận thông tin, quyền được bảo mật thông tin

Về quyền được tiếp cận thông tin: Các bên được quyền tiếp cận tất cả các thông tin không mang tính bảo mật liên quan đến họ và được cơ quan có thẩm quyền sử dụng trong quá trình điều tra.

Về thông tin mật và quyền được bảo mật thông tin

Trong quá trình tham gia điều tra chống bán phá giá, để bảo vệ quyền lợi hợp pháp của mình, mỗi bên đều cần tiếp cận các thông tin mật của bên đối phương. Trong khi đó, bản thân họ thì rất miễn cưỡng khi phải đưa ra những thông tin thuộc dạng bảo mật của mình. Vì vậy, ADA qui định những nguyên tắc cơ bản về vấn đề này nhằm đảm bảo một sự công bằng cho tất cả các bên trong việc tiếp cận thông tin đồng thời vẫn bảo vệ được các thông tin mật (Xem Câu hỏi 47).

Các quyền tố tụng cơ bản khác:

- Quyền được thông báo về các thông tin mà cơ quan có thẩm quyền yêu cầu;
- Quyền được cung cấp các bằng chứng bằng văn bản, quyền được trực tiếp trình bày chứng cứ, lập luận (tại các phiên điều trần, gặp gỡ các bên);

- Quyền được bố trí phiên điều trần;
- Quyền được thông báo trước về các chứng cứ cơ bản mà cơ quan có thẩm quyền sẽ sử dụng làm căn cứ ban hành quyết định cuối cùng;
- Quyền được yêu cầu được tính biên độ phá giá riêng (trừ các ngoại lệ xem Câu hỏi 46)

Đây không chỉ là các quyền tố tụng có liên quan trực tiếp đến việc bảo vệ quyền lợi của mỗi bên mà ở một chừng mực nhất định, sự vi phạm các quyền này từ phía các cơ quan có thẩm quyền có thể là cơ sở để các bên khiếu nại, phản đối các quyết định liên quan đến họ. Vì vậy, các bên cần lưu ý xem cơ quan có thẩm quyền có đảm bảo đầy đủ các quyền này cho mình không.

Câu hỏi 47: Vấn đề thông tin mật (confidential information) được qui định như thế nào?

ADA qui định 2 loại thông tin mà cơ quan có thẩm quyền xem là thông tin mật sau đây:

(i) thông tin mà bản thân nó có tính bảo mật

Ví dụ loại thông tin mà khi được công bố sẽ đem lại lợi thế cạnh tranh đáng kể cho các đối thủ cạnh tranh hoặc thông tin mà khi được công bố sẽ có ảnh hưởng xấu đến người cung cấp thông tin hoặc người giữ thông tin đó. Đối với những thông tin loại này cơ quan có thẩm quyền không được phép tiết lộ.

(ii) thông tin mà một bên cung cấp cho cơ quan có thẩm quyền dưới dạng thông tin mật

Với những thông tin mật loại này, nếu bên cung cấp nêu được lý do xác đáng thì:

- Thông tin đó phải được cơ quan có thẩm quyền xử lý như một thông tin mật và không thể bị tiết lộ nếu không có

thông báo cụ thể của bên đã cung cấp thông tin; và

- Cơ quan có thẩm quyền có quyền yêu cầu bên đã cung cấp thông tin mật phải trình một bản *tóm tắt nội dung* của thông tin đó (ở mức độ mà mọi người có thể hiểu một cách hợp lý về nội dung cơ bản của thông tin liên quan).

Trường hợp đặc biệt, khi không thể tóm tắt nội dung của các thông tin mật đó thì bên đã cung cấp thông tin phải tường trình đầy đủ các lý do tại sao không tóm tắt được.

BIỆN PHÁP TẠM THỜI

Câu hỏi 48: Biện pháp tạm thời (provisional measures) là gì?

Biện pháp tạm thời là biện pháp do cơ quan có thẩm quyền áp dụng đối với hàng hóa bị điều tra nhập khẩu vào nước nhập khẩu trước khi có quyết định cuối cùng về biện pháp chống bán phá giá với mục đích chủ yếu là để ngăn chặn thiệt hại tiếp tục xảy ra trong quá trình điều tra.

Các nước thành viên WTO có thể lựa chọn áp dụng các biện pháp tạm thời sau:

- (i) thu thuế tạm thời; hoặc
- (ii) hình thức bảo đảm (bằng tiền bảo đảm- bond hoặc đặt cọc - cash deposit) với khoản tiền tương đương với mức thuế chống bán phá giá được dự tính tạm thời; hoặc
- (iii) tạm đình chỉ định giá tính thuế (withholding of appraisalment) (phải chỉ rõ mức thuế thông thường và mức thuế chống bán phá giá dự tính yêu cầu)

Các biện pháp tạm thời nói trên phải tuân thủ điều kiện chung là *không vượt quá biên độ phá giá* được xác định trong kết luận sơ bộ.

Trong số các biện pháp nói trên, ADA khuyến khích các nước áp dụng biện pháp (ii). Trên thực tế hầu hết các nước đều sử dụng biện pháp tạm thời loại này bởi đây là thủ tục khá đơn giản (dễ thông qua và dễ áp dụng).

Câu hỏi 49: Các điều kiện áp dụng biện pháp tạm thời?

Biện pháp tạm thời trong chống bán phá giá chỉ có thể được áp dụng khi đáp ứng đầy đủ các điều kiện về thủ tục sau đây:

- Đã có *kết luận ban đầu* của cơ quan có thẩm quyền xác nhận có việc bán phá giá và việc này có dẫn đến thiệt hại cho ngành sản xuất nội địa;
- Có kết luận của cơ quan có thẩm quyền rằng *cần áp dụng các biện pháp này để ngăn chặn thiệt hại đang xảy ra* trong quá trình điều tra;
- Việc điều tra đã được bắt đầu theo đúng qui định và được thông báo công khai; các bên liên quan đã được tạo đầy đủ cơ hội để đệ trình thông tin và đưa ra bình luận;
- Chỉ được ban hành biện pháp tạm thời sớm nhất là *sau 60 ngày* kể từ ngày bắt đầu cuộc điều tra;
- Không được áp dụng biện pháp tạm thời quá 4 tháng kể từ khi ban hành.

CAM KẾT VỀ GIÁ

Câu hỏi 50: Cam kết về giá (price undertakings) là gì?

Theo qui định của ADA, trong quá trình tố tụng cơ quan có thẩm quyền và các nhà sản xuất, xuất khẩu sản phẩm đang bị điều tra chống bán phá giá có thể thoả thuận với nhau về *cam kết về giá* (price undertakings). Cam kết về giá chỉ có thể đưa ra khi cơ quan có thẩm quyền *đã có kết luận sơ bộ khẳng định có việc bán phá giá và việc bán phá giá này gây thiệt hại*. Khi có kết luận này, cơ quan điều tra có thể gợi ý cho các bên liên quan đưa ra cam kết về giá nhưng không có quyền bắt buộc họ.

Cam kết về giá là việc nhà sản xuất, xuất khẩu cam kết *sửa đổi mức giá bán* (tăng giá lên) hoặc cam kết *ngừng xuất khẩu phá giá hàng hóa*. Cam kết là một *thoả thuận tự nguyện* giữa các nhà sản xuất, xuất khẩu và nước nhập khẩu. Thường thì cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu sẽ chấp nhận cam kết về giá do các nhà xuất khẩu đưa ra nếu thấy rằng cam kết đó đủ để loại bỏ các thiệt hại do việc bán phá giá gây ra.

Câu hỏi 51: Hệ quả của cam kết về giá?

Khi cam kết về giá được chấp nhận, quá trình điều tra sẽ *chấm dứt* trừ khi các nhà xuất khẩu có yêu cầu tiếp tục điều tra hoặc nếu cơ quan có thẩm quyền quyết định như vậy.

Nếu điều tra vẫn được tiếp tục và kết luận cuối cùng của cơ quan có thẩm quyền là *không có việc bán phá giá* hoặc *không có thiệt hại đáng kể* thì cam kết về giá sẽ tự động chấm dứt hiệu lực. Trường hợp ngược lại, việc thực hiện cam kết về giá được tiến hành như bình thường.

Nếu nhà xuất khẩu không thực hiện đúng cam kết, nước nhập khẩu

có quyền áp dụng các hành động cần thiết (kể cả việc sử dụng các biện pháp tạm thời).

THUẾ CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ

Câu hỏi 52: Quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá phải tuân thủ những nguyên tắc gì?

Khi đã có kết luận cuối cùng khẳng định có việc bán phá giá gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước, cơ quan có thẩm quyền sẽ quyết định về hai vấn đề:

- có áp đặt thuế chống bán phá giá hay không? (điều này cho thấy ngay cả khi có đầy đủ các điều kiện, cơ quan có thẩm quyền vẫn có thể không ra quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá)
- áp đặt thuế chống bán phá giá bằng hay dưới biên độ bán phá giá? (ADA khuyến khích các nước nhập khẩu áp đặt mức thuế thấp hơn biên độ bán phá giá nếu mức thuế này đã đủ để loại bỏ thiệt hại)

Việc áp dụng thuế chống bán phá giá phải được thực hiện trên nguyên tắc không phân biệt đối xử đối với hàng nhập khẩu liên quan từ tất cả các nguồn bị coi là bán phá giá và gây thiệt hại (trừ các nguồn đã có cam kết về giá).

Trong mọi trường hợp, mức thuế chống bán phá giá không được cao hơn biên độ phá giá tính toán.

Câu hỏi 53: Quyết định áp đặt thuế có hiệu lực hồi tố (retroactivity)⁴ không?

⁴ Quyết định áp đặt thuế có hiệu lực hồi tố có nghĩa là quyết định không chỉ áp dụng đối

Quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá có hiệu lực hồi tố thực chất là việc truy thu thuế đối với hàng hóa nhập khẩu vào nước nhập khẩu trước thời điểm quyết định áp đặt thuế được ban hành.

Nguyên tắc chung là thuế chống bán phá giá không áp dụng hồi tố trừ một số ngoại lệ có điều kiện. Theo qui định của ADA, quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá chỉ có thể có hiệu lực hồi tố trong trường hợp thiệt hại do việc bán phá giá gây ra được xác định là *thiệt hại thực tế* (chứ không phải là *nguy cơ thiệt hại* hoặc chỉ là *cản trở sự hình thành của một ngành sản xuất nội địa*). Nếu là *nguy cơ thiệt hại* thì chỉ có thể áp dụng hồi tố thuế này khi chứng minh được rằng trên thực tế nếu không có các biện pháp tạm thời thì đã có thiệt hại thực tế xảy ra. Qui định này của ADA phù hợp với bản chất của việc đánh thuế là nhằm loại bỏ thiệt hại.

Câu hỏi 54: Các hình thức hồi tố thuế chống bán phá giá?

Quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá có thể có hai hình thức hồi tố:

(i) hồi tố đối với thời gian áp dụng biện pháp tạm thời

Trong trường hợp này, cơ quan có thẩm quyền nước nhập khẩu sẽ truy thu thuế đối với hàng hóa liên quan nhập khẩu vào nước này kể từ thời điểm có quyết định áp dụng biện pháp tạm thời.

Vì các nhà sản xuất, xuất khẩu đã phải nộp bảo đảm cho hàng hóa nhập khẩu với mức như nêu tại quyết định áp dụng biện pháp tạm thời nên thực chất việc truy thu này là việc chính thức thu các khoản tiền bảo đảm trước đây nhà sản xuất đã nộp, theo đó:

- nếu mức thuế chính thức cao hơn mức thu theo biện pháp tạm thời: nhà xuất khẩu không phải nộp bổ sung ngoài

với sản phẩm là đối tượng của điều tra nhập khẩu kể từ thời điểm ban hành quyết định mà còn có hiệu lực áp dụng đối với hàng hóa liên quan được nhập khẩu vào nước đó trước thời điểm ban hành quyết định.

khoản tiền bảo đảm đã nộp;

- nếu mức thuế chính thức thấp hơn mức thu theo biện pháp tạm thời: nhà xuất khẩu được hoàn lại khoản chênh lệch

(i) hồi tố đối với khoảng thời gian tính từ 90 ngày trước khi áp dụng biện pháp tạm thời cho đến khi có quyết định chính thức về thuế chống bán phá giá

Hồi tố loại này chỉ áp dụng trong những trường hợp rất hãn hữu khi đã có tiền sử về việc bán phá giá, việc nhập khẩu được bán phá giá với số lượng lớn và có nguy cơ gây phương hại đến tác dụng loại bỏ thiệt hại của thuế chống bán phá giá cuối cùng.

Câu hỏi 55: Trong những trường hợp nào thì thuế thu tạm thời hoặc khoản tiền đặt cọc thu theo biện pháp tạm thời được hoàn lại?

ADA qui định các trường hợp hoàn thuế (đã thu tạm thời) sau đây:

- Nếu quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá chính thức của cơ quan có thẩm quyền (ban hành sau khi kết thúc điều tra) không có hiệu lực hồi tố thì phải hoàn trả lại toàn bộ số thuế hoặc tiền đặt cọc đã thu theo quyết định áp dụng biện pháp tạm thời trước đó;
- Nếu quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá chính thức có hiệu lực hồi tố nhưng mức thuế ấn định thấp hơn mức thu tạm thời thì phần chênh lệch sẽ được hoàn lại (tuy nhiên nếu thuế chính thức cao hơn mức ấn định trong quyết định áp dụng biện pháp tạm thời thì không phải nộp bổ sung)
- Nếu cơ quan có thẩm quyền ra quyết định cuối cùng là không đánh thuế chống bán phá giá (do không đủ các điều kiện đánh thuế hoặc đã có đủ các điều kiện nhưng cơ quan có thẩm quyền vẫn quyết định không đánh thuế) thì phải hoàn lại toàn bộ số thuế hoặc tiền đặt cọc đã thu trừ khi cơ

quan này có quyết định khác.

Câu hỏi 56: Mức thuế chống bán phá giá chính thức được xác định vào thời điểm nào?

ADA qui định hai hình thức xác định mức thuế chống bán phá giá mà các quốc gia thành viên có thể lựa chọn tùy theo hoàn cảnh cụ thể của mình:

Cách 1: Tính thuế cho khoảng thời gian đã qua (hệ thống này được áp dụng tại Hoa Kỳ):

Kết thúc cuộc điều tra chống bán phá giá, cơ quan có thẩm quyền ra quyết định áp đặt thuế chính thức nhưng chỉ đưa ra một mức thuế chống bán phá giá *ước tính tạm thời*; việc xác định mức thuế chính thức sẽ được tính toán dựa trên các số liệu thực tế (của từng khoảng thời gian) và được thực hiện càng sớm càng tốt (thường là 12 tháng và trong mọi trường hợp không quá 18 tháng) *sau khi có yêu cầu của một trong các bên liên quan về việc tính thuế chính thức*. Việc hoàn thuế (nếu mức thuế chính thức thấp hơn mức thuế dự kiến trước đó) được thực hiện không chậm hơn 90 ngày kể từ ngày xác định mức thuế chính thức phải nộp.

Ví dụ:

Giả sử ngày ra quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá là 1/1/2000 theo hình thức tính thuế này với định kỳ tính thuế là 1 năm 1 lần:

- Cơ quan có thẩm quyền sẽ tính một mức thuế tạm thời để nhà nhập khẩu nộp (giả sử là X%) trong hoặc sau khi ra quyết định áp đặt thuế chính thức. Mức thuế chính thức sẽ được xác định định kỳ một năm một lần (theo yêu cầu của các chủ thể liên quan): đầu năm 2001 sẽ tính mức thuế chính thức cho giai đoạn từ 1/1/2000 đến 1/1/2001 dựa trên những số liệu thực tế (biên độ phá giá thực tế) trong thời gian này (giả sử mức thuế chính thức là Y%). Nếu $Y < X$

thì phải hoàn lại phần thuế chênh lệch. Tương tự như vậy, các khoản thuế chính thức cho các năm 2002, 2003, 2004, 2005 của các chủ thể liên quan sẽ được lần lượt xác định vào đầu các năm 2003, 2004, 2005, 2006 nếu có yêu cầu.

Cách 2: Tính thuế cho khoảng thời gian trong tương lai (Liên minh châu Âu áp dụng cách này)

Theo cách này, cơ quan có thẩm quyền sau khi hoàn thành việc điều tra chống bán phá giá sẽ tính toán luôn *mức thuế chống bán phá giá chính thức* cho cả khoảng thời gian có hiệu lực của quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá.

Ví dụ: Quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá ban hành ngày 1/1/2000. Với cách tính thuế cho khoảng thời gian trong tương lai, quyết định này sẽ ấn định luôn một mức thuế (giả sử là X%). Mức thuế X% này sẽ áp dụng cho suốt khoảng thời gian quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá có hiệu lực.

Tuy nhiên trong trường hợp này, ADA qui định các bên liên quan trong vụ điều tra chống bán phá giá có quyền yêu cầu cơ quan có thẩm quyền hoàn lại phần thuế thu vượt quá biên độ bán phá giá trên thực tế của họ. Để yêu cầu hoàn thuế, các chủ thể phải có đơn yêu cầu kèm theo đầy đủ các bằng chứng. Cơ quan có thẩm quyền phải ra quyết định có hoàn thuế cho chủ thể đó hay không, nếu có thì mức hoàn thuế là bao nhiêu trong vòng 12 tháng (có thể gia hạn thêm nhưng không quá 18 tháng) kể từ khi nhận được yêu cầu.

Câu hỏi 57: Thuế chống bán phá giá có hiệu lực trong bao lâu?

Về nguyên tắc, thuế chống bán phá giá được áp dụng để ngăn chặn việc bán phá giá và loại bỏ các thiệt hại do việc bán phá giá gây ra. Vì vậy, thuế này sẽ được duy trì cho đến khi nào việc ngăn

chặn và loại bỏ thiệt hại do việc bán phá giá gây ra không còn cần thiết nữa⁵.

Tuy nhiên, trong mọi trường hợp, ADA qui định thuế chống bán phá giá sẽ chấm dứt sau **5 năm** kể từ thời điểm quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá chính thức được ban hành hoặc kể từ lần rà soát lại gần nhất (với điều kiện lần rà soát đó được tiến hành trên cả hai nội dung: bán phá giá và thiệt hại) trừ khi cơ quan có thẩm quyền nước nhập khẩu, sau khi tiến hành rà soát, đi đến kết luận là việc bán phá giá gây thiệt hại có nhiều khả năng tiếp tục duy trì hoặc tái diễn nếu thuế chống bán phá giá chấm dứt hiệu lực.

Câu hỏi 58: Mức thuế chống bán phá giá được tính như thế nào đối với các nhà xuất khẩu mới (new shipper)?

Các nhà sản xuất, xuất khẩu sản phẩm bị điều tra nhưng *không* nhập khẩu sản phẩm này vào nước nhập khẩu *trong giai đoạn điều tra* được gọi chung là các nhà xuất khẩu mới. Đối với những trường hợp này cơ quan điều tra sẽ tiến hành điều tra nhanh để xác định biên độ phá giá riêng cho họ chứ không sử dụng kết quả điều tra phá giá của các nhà sản xuất, xuất khẩu có hàng hóa nhập khẩu vào nước nhập khẩu trong giai đoạn điều tra. Trong quá trình tiến hành việc điều tra này, cơ quan có thẩm quyền không được thu thuế chống bán phá giá đối với các sản phẩm nhập khẩu của những nhà xuất khẩu mới này.

⁵ Qui định được hiểu như một qui định có tính hai mặt:

Mặt tích cực: Thuế chống bán phá giá có thể chấm dứt, sửa đổi vào bất kỳ thời điểm nào nếu không còn cơ sở để áp dụng nó nữa (kết luận điều tra lại cho thấy không còn việc bán phá giá hoặc không còn thiệt hại) dù thuế đó mới được áp dụng.

Mặt tiêu cực: Thuế chống bán phá giá có thể kéo dài rất dài (vì không có qui định về thời hạn tối đa cho việc áp dụng). Chính yếu tố này tạo nên nguy cơ "không lường trước được", rất bất lợi cho các nhà xuất khẩu liên quan.

RÀ SOÁT

Câu hỏi 59: Quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá có thể được rà soát lại (review) không?

Quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá có thể được xem xét lại thông qua thủ tục **rà soát lại**. Việc rà soát lại có thể dẫn tới việc *chấm dứt* áp dụng thuế chống bán phá giá trước thời hạn hoặc, *tiếp tục đặt thuế cho đến hết thời hạn 5 năm* hoặc *kéo dài thời hạn áp dụng thuế này thêm 5 năm nữa* (để thực hiện nguyên tắc chỉ duy trì thuế chống bán phá giá khi thuế này còn cần thiết).

ADA qui định hai trường hợp rà soát lại quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá:

- Rà soát lại *trong thời hạn 5 năm* kể từ khi có quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá chính thức; và
- Rà soát lại ngay trước khi hết thời hạn 5 năm kể từ khi có quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá chính thức (thường được biết đến dưới tên ""rà soát hoàng hôn"").

Lưu ý:

Các quá trình rà soát này cũng được áp dụng cho các thoả thuận **cam kết về giá** thực hiện giữa nước nhập khẩu và các nhà nhập khẩu liên quan.

Câu hỏi 60: Những yếu tố nào được điều tra trong quá trình rà soát lại?

Khi rà soát lại, việc điều tra được tiến hành trên cơ sở các phân tích về các chi tiết trong *tương lai* chứ không phải là các sự kiện hiện tại. Điều này khác với quá trình điều tra chống bán phá giá ban đầu theo đó các kết luận đều căn cứ vào các số liệu, sự kiện thực tế xảy ra trong quá trình điều tra.

Vì vậy, ngay cả khi vào thời điểm tiến hành rà soát lại không

còn hiện tượng bán phá giá và/hoặc thiệt hại, cơ quan có thẩm quyền cũng chưa thể kết luận ngay việc chấm dứt áp dụng thuế chống bán phá giá (bởi tình trạng không có hiện tượng bán phá giá hoặc không có thiệt hại có thể là do tác động của việc áp dụng thuế chống bán phá giá và nếu thuế này không được áp dụng nữa thì có thể sẽ lại phát sinh hiện tượng bán phá giá hoặc thiệt hại).

Câu hỏi 61: Rà soát trong thời hạn 5 năm kể từ khi có quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá được thực hiện như thế nào?

- *Chủ thể yêu cầu rà soát lại:*

Việc rà soát này do *cơ quan có thẩm quyền nước nhập khẩu* tiến hành nếu cơ quan này thấy cần thiết hoặc nếu *các bên liên quan* có yêu cầu và cung cấp những thông tin mà cơ quan này cho là đủ cơ sở để tiến hành rà soát lại.

- *Điều kiện tiến hành rà soát lại:*

Nếu việc rà soát được tiến hành theo yêu cầu của các bên liên quan thì cần phải đáp ứng các điều kiện về thời gian và nội dung dưới đây:

+ *Điều kiện về thời gian:* Việc rà soát này chỉ có thể tiến hành sau một khoảng thời gian hợp lý kể từ khi có quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá chính thức (theo qui định cụ thể của nước xuất khẩu).

+ *Điều kiện về nội dung*

Các bên liên quan khi đề nghị cơ quan có thẩm quyền tiến hành rà soát lại có thể yêu cầu cơ quan này tiến hành rà soát 1 trong 3 nội dung sau:

- việc tiếp tục áp đặt thuế có cần thiết để đền bù cho việc bán phá giá không?
- liệu thiệt hại có khả năng tiếp tục xảy ra hoặc tái xuất hiện

nếu chấm dứt việc thu thuế này hoặc thay đổi mức thuế không?

- cả hai nội dung trên

Sau khi tiến hành rà soát lại, cơ quan thẩm quyền sẽ ra một quyết định. Nếu cơ quan này ra quyết định theo đó việc áp dụng thuế chống bán phá giá không còn cần thiết nữa thì việc áp đặt thuế sẽ chấm dứt ngay sau khi có quyết định này mà không cần chờ đến hết thời hạn 5 năm (Xem Câu hỏi 57).

Câu hỏi 62: Rà soát ngay trước khi hết thời hạn 5 năm kể từ khi có quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá được thực hiện như thế nào (rà soát hoàng hôn - sunset review)?

Việc rà soát này được tiến hành bởi cơ quan có thẩm quyền ngay trước khi hết thời hạn 5 năm nói trên theo sáng kiến của chính cơ quan đó hoặc trên cơ sở đề nghị của *ngành sản xuất nội địa* (hoặc của đại diện ngành này)⁶.

Nếu cơ quan có thẩm quyền, sau khi tiến hành rà soát lại, kết luận rằng việc chấm dứt áp dụng thuế chống bán phá giá khi hết hạn 5 năm nói trên có thể dẫn tới sự tiếp tục hoặc tái phát sinh hiện tượng bán phá giá và các thiệt hại thì cơ quan này có thể ra quyết định tiếp tục áp dụng thuế chống bán phá giá. Khi đó thời hạn 5 năm áp dụng thuế chống bán phá giá lại được tính bắt đầu từ ngày có quyết định này.

⁶ Lưu ý: chủ thể có quyền yêu cầu rà soát lại trong trường hợp này không giống với các chủ thể có quyền yêu cầu rà soát lại trong trường hợp thứ nhất.

KHIẾU KIỆN

Câu hỏi 63: Có thể khiếu kiện các quyết định của cơ quan có thẩm quyền trong vụ điều tra chống bán phá giá không?

ADA qui định mỗi quốc gia phải duy trì một hệ thống các cơ quan và thủ tục hành chính, trọng tài hoặc tư pháp để xem xét lại các quyết định cuối cùng của cơ quan có thẩm quyền trong điều tra chống bán phá giá hoặc các quyết định trong việc rà soát lại theo yêu cầu của các bên liên quan. Việc qui định cơ quan nào có thẩm quyền xem xét khiếu kiện loại này, cơ quan tư pháp (toà án) hay cơ quan hành chính, sẽ do pháp luật của từng quốc gia qui định. Điều kiện duy nhất là các cơ quan này phải độc lập với cơ quan đã ra các quyết định bị khiếu kiện.

CÁC QUI ĐỊNH KHÁC

Câu hỏi 64: Nước nhập khẩu có thể điều tra chống bán phá theo yêu cầu của một nước khác không? Nếu có thì theo thủ tục nào?

ADA có dự liệu trường hợp một nước nhập khẩu tiến hành điều tra bán phá giá thay mặt cho một nước thứ ba. Đó là khi có đơn đề nghị điều tra chống bán phá giá của cơ quan có thẩm quyền nước thứ ba gửi cơ quan có thẩm quyền nước nhập khẩu.

Trong trường hợp này, nước thứ ba hành động như là một nguyên đơn trong vụ kiện chống bán phá giá do nước nhập khẩu tiến hành. Vì vậy, đơn đề nghị (đơn kiện) của nước thứ ba phải được gửi kèm với các thông tin (chứng cứ) cho thấy hàng hóa nhập khẩu đang được *bán phá giá* và các thông tin chi tiết cho thấy việc bán hàng đang bị nghi là phá giá này *đang gây thiệt hại* cho ngành sản xuất của nước thứ ba đó. Chính phủ nước thứ ba này cũng có nghĩa vụ

hỗ trợ cơ quan có thẩm quyền nước nhập khẩu tìm kiếm các thông tin mà cơ quan này yêu cầu.

Trong quá trình xem xét đơn kiện, nước nhập khẩu phải xem xét tác động của hàng hóa bị bán phá giá đối với toàn bộ ngành sản xuất nội địa liên quan của nước thứ ba đó chứ không chỉ đánh giá thiệt hại gây ra do việc bán phá giá đối với xuất khẩu SPTT của nước thứ ba đó sang nước nhập khẩu. Nước nhập khẩu này có toàn quyền chấp nhận đơn kiện (và bắt đầu cuộc điều tra) hoặc không chấp nhận đơn kiện.

Câu hỏi 65: WTO có cơ quan riêng phụ trách về vấn đề chống bán phá giá không?

Theo qui định tại ADA, một Ủy ban về Thực tiễn chống bán phá giá (Committee on Anti-dumping Practices) đã được thành lập với thành viên bao gồm đại diện của tất cả các quốc gia thành viên (thường được nhắc đến dưới tên *Ủy ban của ADA*). Ban thư ký của WTO cũng đồng thời thực hiện chức năng như Ban thư ký của Ủy ban này.

Ủy ban về chống bán phá giá họp định kỳ 2 lần/năm và có thể có những phiên họp bất thường theo yêu cầu của một quốc gia thành viên với nhiệm vụ chủ yếu là:

- Thực hiện các trách nhiệm được giao theo Hiệp định hoặc do các quốc gia thành viên giao;
- Tư vấn cho các quốc gia thành viên về các vấn đề liên quan đến hoạt động của Hiệp định ADA và thực hiện mục tiêu của Hiệp định;

Hoạt động của Ủy ban này có ý nghĩa quan trọng trong việc đảm bảo thực thi Hiệp định một cách chính xác và thống nhất bởi các quốc gia thành viên thông qua các hình thức quản lý như:

- Các quốc gia thành viên phải báo cáo ngay cho Ủy ban tất cả các biện pháp chống bán phá giá tạm thời hay chính thức mà mình áp dụng;

- Các quốc gia thành viên phải đệ trình báo cáo định kỳ 6 tháng cho Ủy ban về những biện pháp chống bán phá giá mà mình đã thực hiện;
- Các quốc gia thành viên thông báo cho Ủy ban về cơ quan có thẩm quyền cũng như các thủ tục điều tra chống bán phá giá của nước mình.

Câu hỏi 66: ADA có qui định ưu tiên đối với các nước đang phát triển không?

Nhìn chung ADA không có nhiều qui định ưu tiên đối với các nước đang phát triển trong những vấn đề về nội dung (điều tra bán phá giá, thiệt hại, mối quan hệ nhân quả) cũng như thủ tục điều tra⁷.

ADA chỉ có các qui định được coi là "ưu tiên" áp dụng cho các nước đang phát triển dưới đây:

- Các nước phát triển phải có sự chiếu cố đặc biệt đến các tình hình đặc thù của các nước đang phát triển liên quan khi xem xét các đơn kiện chống bán phá giá;
- Trước khi ra quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá có ảnh hưởng tới lợi ích cơ bản của các nước đang phát triển thì cần lưu ý xem xét đến các khả năng áp dụng các biện pháp điều chỉnh khác mang tính xây dựng.

ADA không có qui định cụ thể về nội dung của các "biện pháp điều chỉnh mang tính xây dựng" này. Tuy nhiên, trong án lệ của WTO vụ EC-Khăn trải giường, Ban hội thẩm có nêu một số ví dụ về các biện pháp này như: cam kết về giá, áp dụng mức thuế thấp hơn biên độ phá giá,... (tuy nhiên, Ban hội thẩm trong vụ này cho rằng *quyết định không áp đặt thuế chống bán phá giá đối với một nước đang*

⁷ Khác với một số Hiệp định khác của WTO liên quan đến các biện pháp đảm bảo công bằng trong thương mại quốc tế (ví dụ như Hiệp định về Biện pháp tự vệ): so với ADA, các Hiệp định này có nhiều qui định về nội dung và thủ tục có tính ưu tiên hơn đối với các nước đang phát triển.

phát triển không phải là một "biện pháp điều chỉnh có tính chất xây dựng" cần được xem xét).

ADA qui định việc xem xét áp dụng các biện pháp điều chỉnh này phải được tiến hành trước khi áp dụng *các biện pháp chống bán phá giá* (nói chung). Tuy nhiên, qui định này được Ban hội thẩm trong vụ việc nói trên giải thích là: việc xem xét này chỉ phải thực hiện trước khi áp dụng biện pháp thuế chống bán phá giá chính thức (chứ không bắt buộc phải được thực hiện trước khi áp dụng biện pháp tạm thời).

Câu hỏi 67: Giải quyết tranh chấp giữa các quốc gia thành viên WTO trong lĩnh vực chống bán phá giá?

ADA qui định việc giải quyết tranh chấp giữa các quốc gia thành viên liên quan đến các biện pháp chống bán phá giá phải tuân thủ Thỏa thuận về giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ WTO (DSU) và những qui định đặc biệt dưới đây:

- **Về đối tượng có thể bị khiếu kiện:** Chỉ các quốc gia thành viên WTO mới có thể yêu cầu thành lập Ban hội thẩm giải quyết tranh chấp liên quan đến các biện pháp sau đây:

- (i) thuế chống bán phá giá; hoặc
- (ii) thỏa thuận cam kết về giá; hoặc
- (iii) biện pháp tạm thời (với điều kiện là biện pháp này có ảnh hưởng đáng kể và quốc gia khiếu kiện thấy rằng biện pháp này không tuân thủ các qui định về điều kiện áp dụng biện pháp tạm thời⁸).

⁸ Tuy nhiên, các quốc gia thành viên vẫn được khởi kiện khi pháp luật về chống bán phá giá của một quốc gia vi phạm nội dung của ADA (quyền khởi kiện qui định tại Điều XXIII GATT 1994). Các qui định của pháp luật quốc gia trái với ADA cũng có thể bị khiếu kiện khi chúng được áp dụng cho một quá trình điều tra chống bán phá giá cụ thể (giải thích nêu tại Báo cáo Phúc thẩm vụ Hoa Kỳ-Luật 1916).

- Về phạm vi xem xét của Ban hội thẩm:

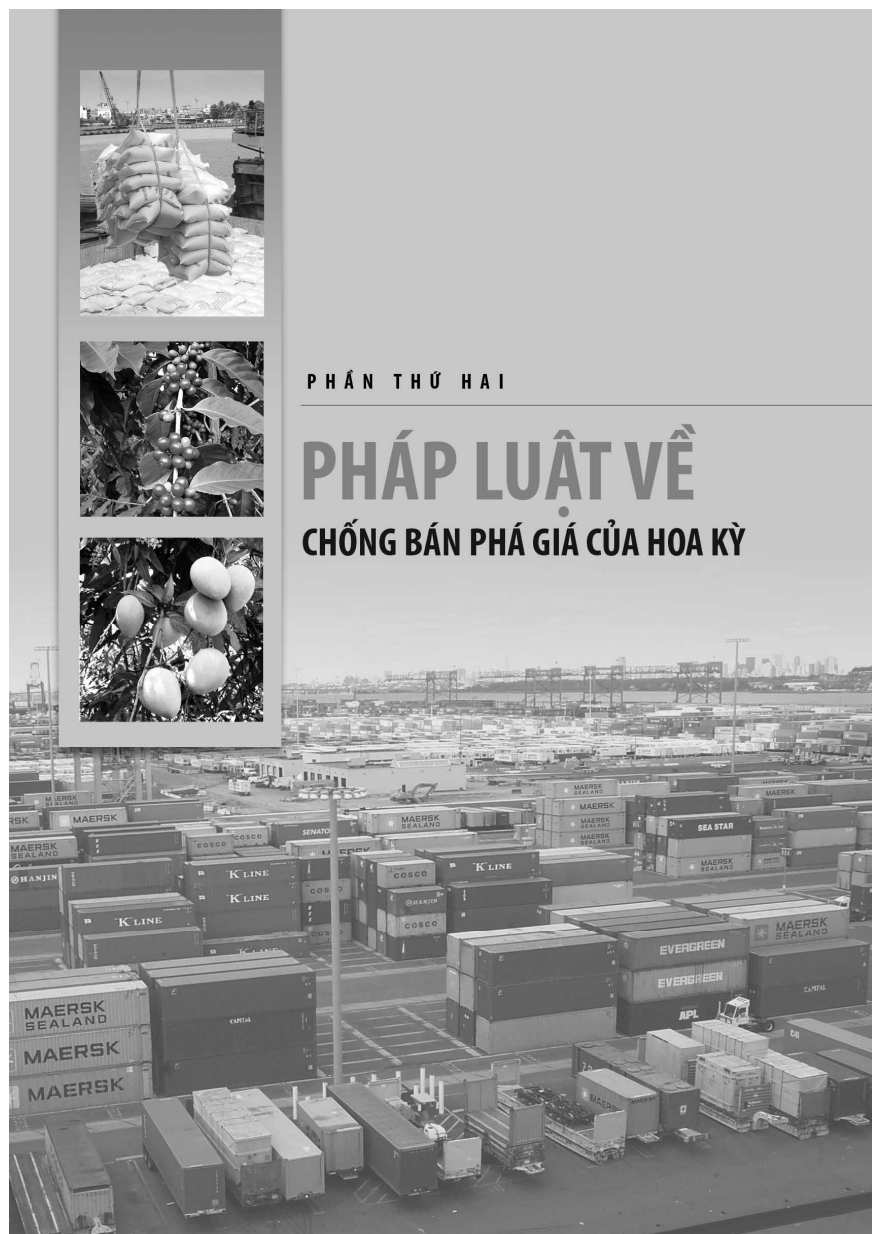
- + Ban hội thẩm chỉ xem xét xem việc xác định sự việc của cơ quan có thẩm quyền nước nhập khẩu có đầy đủ, hợp lý không và cách đánh giá sự việc đó có công bằng và khách quan hay không; Nếu hai yêu cầu này đã được đáp ứng thì Ban hội thẩm sẽ tôn trọng quyết định của cơ quan có thẩm quyền nước nhập khẩu;
- + Trong quá trình giải quyết tranh chấp, nếu Ban hội thẩm thấy có ít nhất hai cách giải thích có thể chấp nhận được cho một qui định của ADA và nếu biện pháp liên quan của cơ quan có thẩm quyền nước nhập khẩu dựa trên một trong các cách giải thích đó thì biện pháp này sẽ được Ban hội thẩm coi là phù hợp với Hiệp định.

- Về chủ thể tham gia quá trình giải quyết tranh chấp:

Chủ thể tham gia quá trình giải quyết tranh chấp trong WTO là các thành viên của WTO. Vì vậy, mặc dù khởi nguồn của các tranh chấp liên quan đến biện pháp chống bán phá giá trong khuôn khổ WTO thường là những bất đồng về lợi ích giữa chủ thể tư (nhà sản xuất nước ngoài và ngành sản xuất nội địa nước nhập khẩu), chỉ quốc gia mới được quyền tham gia vào các thủ tục giải quyết tranh chấp trong WTO (khởi kiện, bào chữa, trả lời, trình bày, khiếu nại...).

Tuy nhiên, vì quốc gia tham gia vào quá trình giải quyết tranh chấp thông qua đoàn đại diện của mình mà WTO lại không qui định về thành phần của đoàn đại diện này nên các quốc gia có thể cho phép đại diện của ngành sản xuất liên quan nước mình tham gia vào đoàn đại diện này.

Ngoài ra, ngành sản xuất liên quan còn có thể gián tiếp tham gia vào quá trình này thông qua việc trình bày các bản khai ngắn gọn nộp cho Ban hội thẩm trong quá trình giải quyết tranh chấp của Ban này.



NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG

Câu hỏi 68: Thuế chống bán phá giá được qui định tại những văn bản nào trong pháp luật Hoa Kỳ?

Pháp luật về chống bán phá giá của Hoa Kỳ qui định về các vấn đề trình tự, thủ tục, nội dung của quá trình điều tra và áp dụng các biện pháp chống bán phá giá tại Hoa Kỳ và các cơ quan có thẩm quyền trong các hoạt động này. Hiện nay, các vấn đề về chống bán phá giá được qui định trong các văn bản sau đây:

- Luật chống bán phá giá 1916
- Luật Thuế quan 1930
- Các Phần 1671-1677n, Mục 19 Bộ luật Hoa Kỳ (US Federal Code)
- Các Phần 351.101-702 Mục 19 Bộ luật Qui định Hoa Kỳ (US Federal Regulation)
- Các Phần 207.1-120 Mục 19 Bộ luật Qui định Hoa Kỳ

Câu hỏi 69: Các cơ quan nào của Hoa Kỳ có thẩm quyền liên quan đến vấn đề chống bán phá giá?

Những cơ quan có thẩm quyền trong lĩnh vực chống bán phá giá của Hoa Kỳ là những cơ quan thực hiện việc điều tra, ra quyết định về các biện pháp chống bán phá giá, thực thi, giải quyết các khiếu kiện liên quan đến các quyết định trong hoạt động chống bán phá giá..., cụ thể:

Bộ Thương mại Hoa Kỳ (US Department of Commerce - DOC):
chịu trách nhiệm

- + Điều tra về việc bán phá giá ("less than normal value" investigation);
- + Ra quyết định chính thức về việc áp dụng các biện pháp

chống bán phá giá (sau khi có các kết luận cuối cùng khẳng định việc bán phá giá và thiệt hại);

- + Ra quyết định về thoả thuận đình chỉ (suspension agreements);
- + Rà soát hành chính để xác định mức thuế chống bán phá giá chính thức (administrative reviews);
- + Thực hiện các thủ tục rà soát do có sự thay đổi hoàn cảnh (changed circumstances reviews), rà soát hoàng hôn (sunset reviews);

Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (US International Trade Commission - ITC): chịu trách nhiệm

- + Điều tra thiệt hại
- + Tham gia vào quá trình điều tra trong thủ tục rà soát lại do thay đổi hoàn cảnh (changed circumstances reviews) và rà soát theo điều khoản hoàng hôn (sunset reviews)

Cơ quan Hải quan Hoa Kỳ (US Customs Service): chịu trách nhiệm

- + Thực thi các quyết định liên quan đến biện pháp chống bán phá giá;
- + Thu thuế chống bán phá giá

Toà án Thương mại Quốc tế (US Court of International Trade - CIT):

- + Giải quyết các khiếu kiện đối với các quyết định về nội dung của cơ quan có thẩm quyền ban hành liên quan đến vấn đề chống bán phá giá
- + (Quyết định của Toà này về vấn đề chống bán phá giá còn có thể bị kháng nghị lên Toà Phúc thẩm liên bang Hoa Kỳ)

Văn phòng Đại diện Thương mại Hoa Kỳ (The Office of the US Trade Representative - USTR):

- + Tham gia đàm phán các Hiệp định thương mại quốc tế (trong đó có các hiệp định liên quan đến chống bán phá giá)
- + Đại diện cho chính phủ Hoa Kỳ tham gia vào việc giải quyết các tranh chấp (trong đó có các tranh chấp liên quan đến các biện pháp chống bán phá giá) theo thủ tục của WTO

Câu hỏi 70: Các bước điều tra chống bán phá giá tại Hoa Kỳ?

Quá trình điều tra chống bán phá giá tại Hoa Kỳ được tiến hành theo các bước sau:

Bước 1: Đơn khởi kiện của ngành sản xuất nội địa của Hoa Kỳ gửi đến DOC và ITC (hoặc trong một số ít trường hợp DOC tự quyết định khởi xướng việc điều tra)

Bước 2: Thông báo bắt đầu điều tra của DOC ban hành (khi DOC thấy rằng đơn kiện đã thoả mãn các điều kiện qui định)

Bước 3: Quá trình điều tra sơ bộ

- ITC tiến hành điều tra sơ bộ về thiệt hại:

- + nếu kết luận sơ bộ khẳng định có thiệt hại (kết luận khẳng định): quá trình điều tra tiếp tục;
- + nếu kết luận sơ bộ là không có thiệt hại hoặc lượng hàng hóa nhập khẩu liên quan là không đáng kể (kết luận phủ định): chấm dứt cuộc điều tra

(Kết luận sơ bộ của ITC phải được đưa ra trước khi DOC có kết luận sơ bộ)

- DOC tiến hành điều tra sơ bộ về bán phá giá:

- + nếu kết luận sơ bộ khẳng định có việc bán phá giá (kết luận khẳng định): DOC sẽ ban hành quyết định áp dụng biện pháp tạm thời;
- + nếu kết luận sơ bộ là không có việc bán phá giá (kết luận phủ định): quá trình điều tra vẫn tiếp tục nhưng DOC không được áp dụng các biện pháp tạm thời;

Bước 4: Quá trình điều tra cuối cùng

- DOC điều tra lần cuối cùng về việc bán phá giá;

(kết luận của DOC phải được đưa ra trước khi ITC đưa ra kết luận cuối cùng)

- ITC điều tra lần cuối cùng về thiệt hại;

Nếu DOC hoặc ITC có kết luận không đồng ý với bên khởi kiện: chấm dứt cuộc điều tra

Nếu cả DOC và ITC có kết luận khẳng định: DOC ra quyết định chính thức áp dụng biện pháp chống bán phá giá (ấn định mức thuế chống bán phá giá tạm thời)

Bước 5: Các thủ tục rà soát lại

- *Rà soát hành chính*: Do DOC tiến hành theo yêu cầu của một hoặc các bên liên quan;

Kết quả: ấn định mức thuế chính thức tính theo năm (cho chủ thể có yêu cầu hoặc cho tất cả các nhà xuất khẩu liên quan, tùy từng trường hợp)

- *Rà soát do thay đổi về hoàn cảnh*: Do DOC và ITC tiến hành;

Kết quả: DOC có thể ra quyết định giữ nguyên, rút lại một phần hoặc toàn bộ quyết định áp dụng biện pháp chống bán phá giá chính thức

- *"Rà soát hoàng hôn"*: 5 năm sau khi quyết định áp dụng biện

pháp chống bán phá giá được ban hành, DOC và ITC sẽ phải tiến hành rà soát lại để xem xét hủy bỏ biện pháp chống bán phá giá;

Kết quả:

- + nếu một trong hai cơ quan có kết luận phủ định: biện pháp chống bán phá giá được hủy bỏ;
- + nếu cả hai cơ quan có kết luận khẳng định: biện pháp chống bán phá giá tiếp tục được duy trì

Câu hỏi 71: Các thời hạn điều tra chống bán phá giá tại Hoa Kỳ?

Quá trình điều tra chống bán phá giá tại Hoa Kỳ được tiến hành theo các thời hạn được trình bày theo bảng dưới đây (việc gia hạn các thời hạn được áp dụng trong các trường hợp phức tạp):

Bước tiến hành	Thông thường	Có gia hạn
Nộp đơn kiện/DOC tự khởi xướng	0 (ngày)	0 (ngày)
Quyết định bắt đầu điều tra	20	40
Kết luận sơ bộ của ITC	45	45
Kết luận sơ bộ của DOC	160	210
Kết luận cuối cùng của DOC	235	345
Kết luận cuối cùng của ITC	280	390
Quyết định áp thuế của DOC	287	397

Câu hỏi 72: Sản phẩm tương tự với sản phẩm bị điều tra được xác định như thế nào trong điều tra chống bán phá giá ở Hoa Kỳ?

Các loại sản phẩm có liên quan đến điều tra chống bán phá giá của

Hoa Kỳ (Xem thêm Câu hỏi 8) bao gồm:

- *Sản phẩm bị điều tra* (Subject merchandise): là những sản phẩm nhập khẩu bị kiện bán phá giá và là loại sản phẩm sẽ bị áp đặt thuế chống bán phá giá nếu quyết định chống bán phá giá được ban hành.

- *Sản phẩm nước ngoài tương tự với sản phẩm bị điều tra* (Foreign like product): là các sản phẩm sản xuất bởi các nhà sản xuất, xuất khẩu liên quan và được bán tại thị trường nước ngoài (nước xuất khẩu hoặc nước thứ ba, tùy từng trường hợp) giống hệt, hoặc giống về những thành phần cơ bản với giá trị tương đương, hoặc giống về mục đích sử dụng với sản phẩm đang bị điều tra, được sử dụng trong so sánh để xác định xem có việc bán phá giá không;

- *Sản phẩm nội địa tương tự với sản phẩm bị điều tra* (Domestic like product): là các sản phẩm sản xuất tại Hoa Kỳ tương tự với sản phẩm bị điều tra, được sử dụng khi xác định ngành sản xuất nội địa liên quan và xác định thiệt hại đối với ngành sản xuất đó

Thường thì DOC và ITC sử dụng một quyết định giống nhau về SPTT trong điều tra của mình. Tuy nhiên, về nguyên tắc, hai cơ quan này có thể có quyết định khác nhau về việc xác định thế nào là SPTT phục vụ cho quá trình điều tra của mình (ITC có thể xác định phạm vi SPTT rộng hơn về chủng loại, loại sản phẩm so với DOC hoặc có thể sử dụng hai hay nhiều loại SPTT trong nước tương ứng với sản phẩm đang bị điều tra).

Trường hợp sản phẩm nước ngoài tương tự với sản phẩm bị điều tra không phải là sản phẩm giống hệt thì DOC sẽ tiến hành những điều chỉnh để bù đắp những chênh lệch về giá giữa SPTT và sản phẩm bị điều tra.

Câu hỏi 73: Giai đoạn điều tra chống bán phá giá tại Hoa Kỳ?

Pháp luật Hoa Kỳ qui định hai loại giai đoạn điều tra khác nhau

(period of investigation - POI) (Xem Câu hỏi 10) áp dụng riêng cho điều tra xác định thiệt hại và điều tra xác định bán phá giá:

- *Giai đoạn điều tra xác định bán phá giá:*

- + Thông thường: 12 tháng tính từ khi có đơn kiện trở về trước;
- + Đối với trường hợp sản phẩm bị điều tra được nhập khẩu vào Hoa Kỳ không thường xuyên: DOC có thể quyết định mở rộng thời hạn điều tra ra hơn 12 tháng
- + Đối với trường hợp nước xuất khẩu có nền kinh tế phi thị trường: 6 tháng

- *Giai đoạn điều tra xác định thiệt hại:*

Giai đoạn điều tra xác định thiệt hại mà ITC áp dụng trong điều tra của mình là 3 năm kể từ ngày có đơn kiện chống bán phá giá: Các nhà sản xuất, phân phối... liên quan của Hoa Kỳ phải cung cấp các thông tin liên quan đến các chỉ số kinh tế khác nhau (chỉ số sản xuất, năng lực tiêu dùng, vận tải, xuất khẩu, bán hàng, lao động...) trong suốt giai đoạn 3 năm tính từ ngày có đơn kiện trở về trước.

Câu hỏi 74: Ai có quyền yêu cầu tiến hành vụ điều tra chống bán phá giá tại Hoa Kỳ?

Điều tra chống bán phá giá có thể được khởi xướng bởi một trong hai chủ thể sau:

- *Ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ* (sản xuất sản phẩm tương tự với sản phẩm bị kiện là bán phá giá vào Hoa Kỳ), bao gồm:

- + các nhà sản xuất hoặc các nhà bán buôn SPTT;
- + các hiệp hội các nhà sản xuất hoặc nhà bán buôn sản phẩm; và/hoặc
- + các công đoàn và nhóm công nhân trong ngành đó.

Đơn kiện của ngành sản xuất nội địa phải được gửi cho DOC và một bản sao đơn kiện được gửi đồng thời cho ITC.

Theo qui định trong pháp luật Hoa Kỳ thì DOC và ITC đều có nghĩa vụ cung cấp những hỗ trợ kỹ thuật chuyên môn cho các doanh nghiệp nhỏ trong việc chuẩn bị đơn kiện nếu các doanh nghiệp này có yêu cầu.

- Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC):

Trên thực tế, rất hiếm khi DOC tự khởi xướng việc điều tra. Khi quyết định khởi xướng điều tra, DOC cũng phải có những bằng chứng ban đầu chứng tỏ có hiện tượng bán phá giá gây thiệt hại làm căn cứ cho những điều tra sau này của DOC và ITC.

Câu hỏi 75: Thông báo bắt đầu điều tra chống bán phá giá do cơ quan nào ban hành và phải tuân thủ các điều kiện gì?

- **Chủ thể ban hành:** Thông báo bắt đầu thủ tục điều tra chống bán phá giá: DOC

- Các điều kiện ban hành:

Nếu vụ điều tra được khởi xướng bởi đơn kiện của ngành sản xuất nội địa thì DOC phải tiến hành xem xét các vấn đề sau trước khi ra quyết định có bắt đầu vụ điều tra hay không:

- + Đơn kiện có đưa ra được các bằng chứng ban đầu về việc có bán phá giá và thiệt hại/đe dọa thiệt hại không?
- + Chủ thể nộp đơn có nhân danh ngành sản xuất nội địa nước nhập khẩu và được các nhà sản xuất trong nước ủng hộ hay không?

(Các điều kiện xác định mức độ đại diện và ủng hộ tuân thủ qui định của WTO về vấn đề này - Xem Câu hỏi 40).

Nếu đơn kiện không chứng minh được tỉ lệ ủng hộ theo yêu cầu thì

DOC sẽ tiến hành một cuộc khảo sát trong ngành để xác định liệu bên khiếu kiện có đủ tư cách không. Nếu có quá nhiều nhà sản xuất nội địa liên quan thì việc xác định tỉ lệ ủng hộ sẽ được thực hiện bằng cách khảo sát các chủ thể được lựa chọn theo phương pháp lấy mẫu hợp lý.

Trường hợp có mâu thuẫn về quan điểm đối với đơn kiện giữa nhà sản xuất (ban quản lý doanh nghiệp sản xuất) và tập thể người lao động trong doanh nghiệp đó thì doanh nghiệp đó sẽ được coi là chủ thể trung gian, không phản đối cũng không ủng hộ đơn kiện.

Trước khi DOC ra quyết định về vấn đề tỉ lệ ủng hộ đơn kiện thì tất cả các chủ thể liên quan đều có quyền trình cho DOC bình luận của mình hoặc các thông tin về vấn đề này. Tuy nhiên một khi DOC đã ra quyết định về việc này thì không ai có quyền đề nghị xem xét lại quyết định này.

ĐIỀU TRA VỀ BÁN PHÁ GIÁ (DO DOC TIẾN HÀNH)

Câu hỏi 76: Các nguyên tắc tính giá thông thường mà DOC áp dụng?

Nhìn chung, pháp luật Hoa Kỳ về các nguyên tắc tính giá thông thường được qui định giống với các nội dung của Hiệp định ADA, tuy nhiên có một số thay đổi nhỏ (về điều kiện áp dụng) do các qui định của ADA mang tính lựa chọn:

Cách 1: Xác định giá TT theo *giá bán của sản phẩm nước ngoài tương tự tại thị trường nước xuất khẩu*. Đây là cách được ưu tiên áp dụng trước nếu việc dựa trên giá bán tại thị trường nước xuất khẩu là phù hợp.

Cách 2: Xác định giá TT theo *giá bán của sản phẩm nước ngoài tương tự tại một nước thứ ba* nếu giá này có tính đại diện, số lượng sản phẩm nước ngoài tương tự bán tại thị trường này không thấp hơn 5% lượng sản phẩm bán tại hoặc xuất sang Hoa Kỳ và tình hình thị trường tại nước này là thích hợp cho việc so sánh.

Cách 3: Xác định giá TT theo trị giá tính toán

Giá TT theo trị giá tính toán được xác định trên cơ sở tính tổng “chi phí sản xuất” ra sản phẩm bị điều tra (bao gồm chi phí lao động, chi phí cho nguyên vật liệu, chi phí bán hàng, phí quản lý và phí chung, phí đóng gói,...) cộng với mức lợi nhuận hợp lý.

Cách 2 và 3 có thể được lựa chọn áp dụng khi việc áp dụng cách 1 là không phù hợp, tức là khi:

- Sản phẩm nước ngoài tương tự không được bán tại thị trường nước xuất khẩu; hoặc
- Lượng sản phẩm nước ngoài tương tự được bán tại thị trường nước xuất khẩu thấp hơn 5% so với lượng sản phẩm nhập khẩu vào Hoa Kỳ (trường hợp *việc bán SPTT tại thị trường nước xuất khẩu không “phù hợp”*); hoặc
- Việc bán sản phẩm nước ngoài tương tự tại thị trường nước xuất khẩu ở trong “*tình trạng thị trường đặc biệt*” không cho phép việc so sánh công bằng với giá xuất khẩu (bao gồm cả tình trạng chính phủ can thiệp quá mức vào việc định giá sản phẩm nước ngoài tương tự, hoặc khi có sự khác nhau về nhu cầu giữa thị trường Hoa Kỳ và thị trường nước xuất khẩu)

Câu hỏi 77: Khái niệm “bán hàng ngoài điều kiện thương mại thông thường” được hiểu như thế nào trong pháp luật Hoa Kỳ?

Khái niệm bán hàng ngoài điều kiện thương mại thông thường trong pháp luật Hoa Kỳ cũng được qui định tương tự như trong WTO (Xem Câu hỏi 18). Tuy nhiên, bên cạnh

qui định coi bán lỗ vốn là một hình thức bán hàng ngoài điều kiện thương mại thông thường, Hoa Kỳ *không xuất* (“startup operations”)⁹: mức chi phí sản xuất trong giai đoạn này được xác định theo chi phí sản xuất ra sản phẩm vào thời điểm kết thúc giai đoạn khởi sự - tức là khi chi phí cho sản xuất đã trở lại điều kiện bình thường, không bị đội lên bởi các chi phí về công nghệ, kỹ thuật... nữa¹⁰

- Ngoài trường hợp bán lỗ vốn, DOC có thể xác định thêm các trường hợp khác cũng bị coi là bán hàng ngoài điều kiện thương mại thông thường (ví dụ: *bán hàng với tỉ lệ lãi cao một cách bất bình thường; bán hàng mẫu...*). Qui định này thực tế đã trao cho DOC thẩm quyền rộng, khó lường trước, gây khó khăn không nhỏ đối với nhà sản xuất, xuất khẩu là bị đơn trong các vụ kiện bán phá giá.

Theo qui định, khi tính toán, DOC không tính đến việc bán hàng của nhà sản xuất SPTT thực hiện ngoài các điều kiện thương mại thông thường. Khi đó giá thông thường được tính theo giá thông thường của những trường hợp bán hàng khác được thực hiện trong điều kiện thương mại thông thường. Nếu không có sản phẩm nào được bán trong điều kiện thương mại thông thường thì giá TT được tính theo trị giá tính toán.

Câu hỏi 78: Khi nào thì một nước bị Hoa Kỳ coi là có nền kinh tế phi thị trường?

Theo pháp luật Hoa Kỳ, một nước có nền kinh tế phi thị trường là nước mà theo kết luận của DOC có nền kinh tế “hoạt động không dựa trên các nguyên tắc thị trường về các cơ chế tính giá hoặc chi

⁹ Giai đoạn “khởi sự sản xuất” được định nghĩa là giai đoạn mà nhà sản xuất đang sử dụng công nghệ sản xuất mới hoặc đang sản xuất loại sản phẩm đòi hỏi những khoản đầu tư bổ sung lớn.

¹⁰ Khi đó, khoản chênh lệch giữa các mức chi phí này sẽ được khấu hao dần trong các giai đoạn tiếp theo của vòng đời sản phẩm, được tính gộp vào giá của sản phẩm nếu trong tương lai lại phát sinh vấn đề điều tra chống bán phá giá.

phí, và do đó hàng hóa được bán tại nước này không phản ánh giá trị công bằng của hàng hóa”.

Khi xác định tính chất “thị trường” hay “phi thị trường” của một nền kinh tế, DOC đánh giá trên 6 yếu tố cơ bản sau:

- (i) mức độ tự do chuyển đổi của đồng nội tệ;
- (ii) mức độ mà tiền lương được xác định bằng việc tự do thương lượng giữa người lao động và người quản lý;
- (iii) mức độ cho phép các liên doanh hoặc đầu tư nước ngoài;
- (iv) mức độ chính phủ sở hữu hoặc kiểm soát phương tiện sản xuất;
- (v) mức độ kiểm soát của chính phủ đối với việc phân bổ các nguồn lực và đối với các quyết định về sản lượng và giá cả của các doanh nghiệp; và
- (vi) các yếu tố khác mà DOC cho là hợp lý.

Mặc dù các yếu tố để xác định một nước có nền kinh tế thị trường hay phi thị trường được quy định khá rõ trong pháp luật Hoa Kỳ nhưng những tiêu chí để đánh giá khi nào một yếu tố đã được thoả mãn thì lại không được xác định cụ thể. Do đó, quyết định của DOC về việc một nước có nền kinh tế thị trường hay không được ban hành chủ yếu dựa trên quan điểm khá chủ quan của cơ quan này.

Câu hỏi 79: Giá thông thường được xác định như thế nào trong trường hợp nước xuất khẩu có nền kinh tế phi thị trường?

Nếu nước xuất khẩu bị kết luận là nước có nền kinh tế phi thị trường thì các cách thức tính giá thông thường (3 cách) sẽ không được áp dụng nếu DOC cho rằng những thông tin có được không cho phép xác định giá thông thường theo các cách này. Trong những trường hợp này, DOC sẽ tính giá thông thường bằng cách

xác định các yếu tố sản xuất đầu vào thực tế của các nhà sản xuất, xuất khẩu liên quan (số giờ lao động, lượng nguyên liệu thô được sử dụng, mức độ sử dụng năng lượng và các yếu tố khác phục vụ sản xuất, khấu hao...) và tính giá trị tổng cộng của các yếu tố này theo trị giá của chúng tại thị trường của một hoặc một số nước thứ ba có nền kinh tế thị trường mà DOC cho là thích hợp.

Nước được lựa chọn là nước có nền kinh tế thị trường thoả mãn hai điều kiện:

- là nước ở mức độ phát triển tương ứng với nước xuất khẩu liên quan; và
- là nước sản xuất loại SPTT với số lượng đáng kể.

Tuy nhiên nếu DOC không xác định được một nước thứ ba nào có các điều kiện đáp ứng những đòi hỏi trên (ví dụ không có nước nào ngoài nước xuất khẩu sản xuất mặt hàng đó) thì DOC sẽ xác định giá thông thường dựa trên giá của một loại *sản phẩm có thể so sánh được* với sản phẩm bị điều tra, được sản xuất tại một nước có nền kinh tế thị trường ở mức độ phát triển có thể so sánh được với nước xuất khẩu liên quan và đang được bán tại các nước khác, kể cả Hoa Kỳ.

Câu hỏi 80: Mức thuế chống bán phá giá được xác định như thế nào trong trường hợp nước xuất khẩu bị coi là có nền kinh tế phi thị trường?

Mức thuế suất chống bán phá giá được DOC tính toán trong trường hợp này *có thể* là một mức thuế duy nhất, áp dụng chung cho tất cả các sản phẩm bị điều tra nhập khẩu vào Hoa Kỳ không phân biệt nguồn sản xuất, xuất khẩu (tức là không có mức thuế chống phá giá riêng cho từng nhà sản xuất, xuất khẩu).

Tuy nhiên, DOC vẫn có thể tính toán mức thuế riêng cho từng đối tượng nếu cơ quan này quyết định như vậy. Điều kiện để được tính mức thuế đơn lẻ là các nhà sản xuất, xuất khẩu liên quan phải chứng minh được rằng hoạt động của doanh nghiệp mình theo luật

(de jure) hoặc trên thực tế (de facto) không thuộc sự kiểm soát của chính phủ nước xuất khẩu đó. Nếu DOC chấp nhận yêu cầu này, mức thuế áp dụng cho sản phẩm của nhà xuất khẩu liên quan sẽ được tính toán trên cơ sở so sánh giá XK thực tế của nhà xuất khẩu với giá TT được xác định bằng cách tính trị giá các yếu tố đầu vào của nhà sản xuất cung cấp hàng hóa cho nhà xuất khẩu liên quan theo đơn giá thị trường tại nước thứ ba được lựa chọn.

Ví dụ: Trong vụ cá basa, cá tra Việt Nam, 11 công ty được tính mức thuế riêng sau khi đáp ứng được các điều kiện đặt ra theo pháp luật Hoa Kỳ. Các doanh nghiệp còn lại của Việt Nam phải chịu một mức thuế chung cao hơn nhiều so với mức thuế riêng của 11 doanh nghiệp nói trên.

Câu hỏi 81: Thoả thuận đình chỉ (suspension agreement) được thực hiện như thế nào trong trường hợp nước xuất khẩu bị coi là có nền kinh tế phi thị trường?

Thoả thuận đình chỉ (trong WTO gọi là "cam kết về giá" - Xem Câu hỏi 50) thông thường được thực hiện trên cơ sở đàm phán giữa Hoa Kỳ (mà đại diện là DOC) với các nhà sản xuất, xuất khẩu liên quan. Tuy nhiên, đối với trường hợp nước xuất khẩu được xem là nước có nền kinh tế phi thị trường thì chủ thể tham gia đàm phán với Hoa Kỳ là *chính phủ nước xuất khẩu liên quan*.

Tương tự, thoả thuận đình chỉ một khi đã đạt được có thể sẽ áp dụng cho tất cả các nhà sản xuất, xuất khẩu của nước xuất khẩu liên quan (trừ khi DOC có quyết định khác).

Câu hỏi 82: Nếu DOC đã kết luận một nước xuất khẩu có nền kinh tế phi thị trường thì sau đó có thể xoá bỏ kết luận đó trong những trường hợp nào?

Về nguyên tắc, một khi DOC đã kết luận một nước là nước có nền kinh tế phi thị trường thì quyết định đó sẽ có hiệu lực cho đến khi DOC rút lại quyết định đó và không thể khiếu kiện quyết định này ra trước một cơ quan tư pháp (tòa án) nào.

Như vậy, nếu trong tương lai có vụ điều tra chống bán phá giá khác liên quan đến nước đó thì DOC sẽ không tiến hành điều tra lại vấn đề này mà dùng kết luận cũ của mình trừ khi các bên liên quan có yêu cầu xem xét lại.

Việc xem xét lại quyết định về vị thế của một nước có nền kinh tế phi thị trường chỉ có thể được DOC thực hiện trong các trường hợp sau đây:

(i) Trong khuôn khổ một vụ điều tra chống bán phá giá khác, nước bị DOC kết luận là có nền kinh tế phi thị trường trong vụ điều tra trước đó hoặc các nhà sản xuất liên quan của nước đó yêu cầu DOC xem xét lại;

Trong trường hợp này, khi có yêu cầu, DOC sẽ tiến hành một quá trình điều tra riêng rẽ để giải quyết yêu cầu này. DOC sẽ lấy ý kiến của công luận (trong đó có ý kiến của các bên liên quan đến vụ điều tra, ý kiến chuyên môn của các bên thứ ba như Ngân hàng thế giới, Quỹ tiền tệ quốc tế, các ngân hàng phát triển khu vực, các tổ chức quốc tế khác...) về thực tiễn tại nước xuất khẩu so với 6 tiêu chí nói trên. Sau đó DOC sẽ tự mình tiến hành các phân tích về khuôn khổ pháp luật và điều kiện kinh tế nội địa của nước liên quan so với từng tiêu chí.

(ii) Ngành sản xuất đang bị điều tra có thể chứng minh ngành mình hoạt động theo hướng thị trường và do đó có quyền được áp dụng các phương pháp chung để tính giá thông thường;

Trong trường hợp này, DOC sẽ xem xét xem thực tế ngành sản xuất liên quan có thoả mãn 3 điều kiện (không có sự tham gia của chính phủ trong việc định giá cả hoặc khối lượng sản xuất; ngành sản xuất liên quan thuộc sở hữu tư nhân hoặc tập thể và không thuộc sở hữu của nhà nước trên thực tế; giá cả áp dụng khi chi trả tất cả các yếu tố đầu vào) để được coi là một ngành sản xuất theo hướng thị trường không.

Sau quá trình xem xét DOC có thể kết luận ngành sản xuất đó theo

hướng thị trường và được áp dụng các phương pháp chung về tính giá TT (mà không ảnh hưởng đến kết luận của DOC về việc nước có ngành sản xuất đó vẫn là nước có nền kinh tế phi thị trường). Tuy nhiên, cho đến nay DOC chưa từng thừa nhận một ngành sản xuất nào hoạt động theo hướng thị trường trong điều kiện một nước không có nền kinh tế thị trường.

(iii) Nếu việc xóa bỏ vị thế này là một phần của quá trình nước bị coi là có nền kinh tế phi thị trường đó đàm phán để gia nhập WTO.

Tuy nhiên, có thể có trường hợp một nước đang tiến hành đàm phán song phương với Hoa Kỳ đồng ý để bị coi là nước có nền kinh tế phi thị trường trong khuôn khổ các cuộc điều tra chống bán phá giá của Hoa Kỳ (ví dụ Trung Quốc đồng ý để bị coi là có nền kinh tế phi thị trường trong vòng 15 năm).

Câu hỏi 83: Giá thông thường được xác định như thế nào đối với các giao dịch giữa nhà sản xuất với các chủ thể có quan hệ phụ thuộc?

Khái niệm "quan hệ phụ thuộc"

Phạm vi các chủ thể được xem là có quan hệ phụ thuộc nhau theo pháp luật Hoa Kỳ rộng hơn so với qui định tại ADA.

- Đó có thể là các chủ thể có quan hệ gia đình, quan hệ giữa chủ sử dụng lao động và người lao động, quan hệ liên doanh hợp tác...(thường thì tiêu chí để xác định quan hệ phụ thuộc này là quan hệ sở hữu: theo luật, các bên được xem là "phụ thuộc nhau" nếu một bên chiếm ít nhất 5% cổ phần có quyền biểu quyết của bên kia).

- Đó có thể là quan hệ giữa các chủ thể có sự kiểm soát (một bên kiểm soát bên kia, cả hai bên cùng kiểm soát một bên thứ ba, cả hai cùng thuộc sự kiểm soát của một bên). Khái niệm kiểm soát được hiểu là "ở vào vị trí có thể thực hiện sự hạn chế hoặc điều khiển một cách hợp pháp hoặc trên thực tế". Cách định nghĩa mơ hồ này

cho phép DOC có thể xác định quan hệ phụ thuộc ngay cả trên cơ sở những giao dịch thương mại nhất định giữa các chủ thể (ví dụ quan hệ cung cấp, phân phối lâu dài; quan hệ nợ...)

Hệ quả của quan hệ phụ thuộc giữa các chủ thể trong giao dịch

Giá cả trong các giao dịch giữa các chủ thể "phụ thuộc nhau" như vậy sẽ không được tính đến trong các hoạt động sau của DOC:

(i) Trong việc xác định các giao dịch được sử dụng để tính toán giá thông thường: những giao dịch loại này sẽ bị loại ra trừ khi DOC xác định rằng quan hệ phụ thuộc đó không ảnh hưởng đến giá bán của sản phẩm nước ngoài tương tự (trên cơ sở so sánh giá bình quân gia quyền trong giao dịch này với giá bình quân gia quyền trong những giao dịch bình thường giữa nhà sản xuất với các chủ thể độc lập).

(ii) Trong việc tính toán chi phí sản xuất và trị giá tính toán: trường hợp giữa nhà sản xuất với nhà cung cấp nguyên vật liệu để sản xuất ra sản phẩm bị điều tra hoặc sản phẩm tương tự nước ngoài có quan hệ phụ thuộc, chi phí đầu vào của các sản phẩm này sẽ không được sử dụng để tính toán chi phí sản xuất nói chung trừ khi DOC xác định rằng quan hệ phụ thuộc này không ảnh hưởng đến giá đầu vào.

Câu hỏi 84: Những điều chỉnh đối với giá thông thường theo qui định của Hoa Kỳ?

Trước khi tính toán biên độ phá giá, DOC phải tiến hành một số **điều chỉnh** sau đối với giá TT mà mình đã xác định:

- Điều chỉnh do có **khác biệt về chủng loại** giữa sản phẩm bị điều tra và sản phẩm nước ngoài tương tự (ví dụ khi không tìm được sản phẩm tương tự trên thị trường nước xuất khẩu giống hệt với sản phẩm bị điều tra tại Hoa Kỳ);
- Điều chỉnh do có sự **khác biệt về điều kiện bán hàng** (ví dụ: nếu thời hạn thanh toán tiền áp dụng cho khách hàng tại thị trường nước xuất khẩu ngắn hơn thời hạn áp dụng

cho khách hàng tại Hoa Kỳ; khác biệt về các hình thức hỗ trợ kỹ thuật, dịch vụ, quảng cáo...);

- Điều chỉnh do có sự **khác biệt về cấp độ bán hàng** (ví dụ trong thị trường nội địa, SPTT được bán buôn và bán lẻ nhưng tại Hoa Kỳ thì sản phẩm chỉ được bán buôn);
- Điều chỉnh do có sự **khác biệt về số lượng hàng bán** ra (DOC chỉ thực hiện điều chỉnh này nếu bị đơn có thể chứng minh được những khác biệt về số lượng này có thể tạo ra sự chênh lệch giá)
- Điều chỉnh liên quan đến **các khoản tín dụng** (do có sự chênh lệch về thời gian giữa ngày gửi hàng và ngày được thanh toán tiền hàng).

Tuy nhiên, pháp luật Hoa Kỳ không qui định cụ thể cách thức điều chỉnh khi có các khác biệt nói trên. Vì vậy, DOC có thể tùy nghi điều chỉnh các yếu tố này (và do đó có nhiều khả năng đi đến kết quả bất lợi cho nhà sản xuất, xuất khẩu).

Giá TT sau khi được điều chỉnh vì các lý do như trên sẽ được DOC **cộng thêm** các chi phí bao bì, đóng gói và các chi phí khác có liên quan để hàng hóa được đặt trong tình trạng đóng gói hoàn hảo sẵn sàng cho vận chuyển sang Hoa Kỳ.

Ngược lại, DOC sẽ **trừ đi** các chi phí sau đây (nếu đã được gộp vào giá của sản phẩm tương tự bán cho người mua tại thị trường nội địa nước xuất khẩu liên quan):

- Chi phí bao bì, đóng gói và các chi phí khác liên quan để hàng hóa được đặt trong tình trạng đóng gói hoàn hảo sẵn sàng cho việc vận chuyển đến nơi giao hàng cho người mua (trên thị trường nội địa nước XK hoặc người mua của một nước thứ ba);
- Chi phí vận chuyển hàng hóa từ nơi tập kết hàng đến nơi giao hàng cho người mua;

- Các loại thuế đánh vào sản phẩm tương tự hoặc đánh vào các bộ phận cấu thành của sản phẩm nhưng đã được truy lĩnh hoặc được miễn trừ;

Điểm đáng lưu ý là để DOC thực hiện các điều chỉnh này, các bên bị đơn không chỉ có nghĩa vụ cung cấp chứng cứ mà còn phải đưa ra những lập luận chứng minh sự cần thiết phải tiến hành các điều chỉnh này.

Câu hỏi 85: Trường hợp giá thông thường được xác định theo trị giá tính toán thì các chi phí chung và lợi nhuận được tính như thế nào?

Trị giá tính toán là giá TT được xác định bằng cách cộng tổng các chi phí sản xuất tính trong điều kiện nước xuất xứ hàng hóa và chi phí quản lý, bán hàng, chi phí chung và các khoản lợi nhuận hợp lý.

Về chi phí sản xuất thì DOC có thể căn cứ vào chi phí sản xuất thực tế của các nhà sản xuất sản phẩm bị điều tra liên quan.

Đối với các khoản chi phí khác và lợi nhuận, DOC sẽ xác định các khoản này căn cứ vào chi phí thực tế của các bị đơn liên quan và các lợi nhuận dựa trên việc bán SPTT với giá bán cao hơn chi phí sản xuất. Trường hợp DOC không thể có được các thông tin về những vấn đề này thì DOC sẽ tính các chi phí quản lý, chi phí chung, chi phí bán hàng và lợi nhuận (gọi chung là SGA) theo lần lượt một trong ba cách sau đây:

- SGA bằng tổng chi phí SGA thực tế của nhà sản xuất, xuất khẩu trong việc bán các sản phẩm cùng chủng loại bởi cùng một nhà sản xuất;
- SGA bằng SGA bình quân gia quyền của tổng số chi phí và lợi nhuận của các nhà sản xuất, xuất khẩu khác trong việc bán các SPTT trong các điều kiện thương mại thông thường;
- SGA tính theo bất cứ phương pháp hợp lý nào khác nhưng

không vượt quá tổng số chi phí và lợi nhuận của nhà sản xuất, xuất khẩu khác trong việc bán sản phẩm cùng loại với sản phẩm bị điều tra.

Câu hỏi 86: Giá xuất khẩu được tính như thế nào? Những điều chỉnh đối với giá xuất khẩu?

Giá xuất khẩu (hay còn gọi là giá Hoa Kỳ - US price) được xác định tương tự như trong WTO (Xem Câu hỏi 12), tức là:

- Giá của sản phẩm bị điều tra được nhà sản xuất, xuất khẩu bán lần đầu tiên cho nhà nhập khẩu độc lập tại Hoa Kỳ hoặc giá bán cho một người mua độc lập để xuất khẩu sang Hoa Kỳ (đây là giá bán trước ngày nhập khẩu vào Hoa Kỳ); hoặc

- Nếu không xác định được theo cách trên thì giá XK sẽ được xác định là giá bán sản phẩm trước hoặc sau ngày nhập khẩu từ người sản xuất, xuất khẩu hoặc nhà nhập khẩu có quan hệ phụ thuộc tại Hoa Kỳ cho người mua độc lập đầu tiên của Hoa Kỳ (giá XK theo trị giá tính toán).

Theo qui định của pháp luật Hoa Kỳ, giá XK được sử dụng trong tính toán biên độ phá giá phải là giá xuất xưởng. Vì thế, để điều chỉnh về mức giá XK tại thời điểm "xuất xưởng", DOC sẽ

(i) *trừ đi các khoản* (nếu đã được tính gộp vào giá XK trước đó) sau đây:

- Chi phí vận chuyển (bao gồm cước vận chuyển nội hạt, thuê kho ở nước xuất khẩu; cước vận chuyển hàng đến Hoa Kỳ, cước vận chuyển nội hạt ở Hoa Kỳ, phí môi giới...) để đưa hàng hóa liên quan từ nơi bốc hàng tại nước xuất khẩu đến địa điểm giao hàng trên lãnh thổ Hoa Kỳ;
- Thuế xuất khẩu hoặc các loại thuế, phí khác mà nước xuất khẩu đã đánh vào hàng hóa xuất khẩu sang Hoa Kỳ đó;

Trường hợp giá XK được tính theo cách 2 (giá XK theo trị giá tính toán) thì DOC sẽ *trừ tiếp* những khoản sau:

- Chi phí bán hàng trực tiếp hoặc gián tiếp mà nhà sản xuất, xuất khẩu phải chịu
- Chi phí cho bất kỳ một hoạt động lắp ráp thêm nào được thực hiện tại Hoa Kỳ
- Lợi nhuận phân bổ từ việc bán hàng, phân phối và sản xuất thêm ở Hoa Kỳ

(ii) *cộng thêm vào các khoản* (nếu chưa được tính gộp vào giá XK) sau đây:

- Các chi phí bao bì, đóng gói và các chi phí khác liên quan để hàng hóa ở tình trạng đóng gói hoàn hảo sẵn sàng cho việc vận chuyển sang Hoa Kỳ;
- Thuế nhập khẩu do nước xuất khẩu đánh vào hàng hóa nhưng đã được miễn trừ hoặc trả lại vì lý do hàng được xuất khẩu sang Hoa Kỳ;
- Thuế đối kháng mà Hoa Kỳ đã áp dụng đối với sản phẩm (nếu có)

Câu hỏi 87: Biên độ phá giá được DOC xác định như thế nào?

Biên độ phá giá của hàng hóa bị điều tra được DOC tính toán trên cơ sở hiệu số giữa giá thông thường và giá xuất khẩu của hàng hóa. Khoảng chênh lệch giữa hai loại giá này, tính theo tỉ lệ phần trăm đối với giá xuất khẩu, sẽ là biên độ phá giá. Mức thuế chống bán phá giá sẽ được DOC xác định căn cứ trên biên độ phá giá này.

DOC áp dụng hai phương pháp tính biên độ phá giá khác nhau trong hai trường hợp: trong quá trình điều tra và trong quá trình rà soát lại.

Trong quá trình điều tra, biên độ bán phá giá được tính theo một trong 3 cách sau đây:

- So sánh *giá xuất khẩu bình quân gia quyền* của sản phẩm tương tự trong suốt khoảng thời gian điều tra với *giá thông thường bình quân gia quyền* trong cùng khoảng thời gian đó đối với từng nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài; hoặc
- So sánh *giá xuất khẩu và giá thông thường của từng giao dịch* của mỗi nhà sản xuất, xuất khẩu; hoặc
- So sánh *giá thông thường bình quân gia quyền* với *giá xuất khẩu của từng giao dịch* nếu giá xuất khẩu chênh lệch khá lớn giữa những người mua, vùng lãnh thổ, thời điểm giao dịch và DOC phải giải thích lý do vì sao 2 cách tính trên không thích hợp khi sử dụng vào những trường hợp như thế này.

Trong quá trình rà soát lại (rà soát hành chính, "rà soát hoàng hôn" hoặc rà soát do thay đổi hoàn cảnh):

Khi so sánh giá xuất khẩu của từng giao dịch với giá thông thường bình quân gia quyền, giá TT bình quân này chỉ được xác định trên cơ sở tính bình quân gia quyền các giá thông thường của tháng diễn ra giao dịch liên quan. Nếu không thể xác định được giá thông thường bình quân gia quyền *trong tháng* đó thì xác định giá này trong khoảng thời gian *3 tháng ngay trước* lần bán hàng vào Hoa Kỳ đó. Nếu không xác định được giá thông thường trong giai đoạn này thì xác định theo giá bình quân gia quyền trong khoảng thời gian *2 tháng sau* lần bán hàng liên quan. Nếu cách này cũng không được thì DOC sẽ tự xác định một giá thông thường xây dựng phù hợp.

Câu hỏi 88: DOC thu thập thông tin qua các bảng câu hỏi như thế nào?

Gửi bảng câu hỏi là cách thu thập thông tin chủ yếu của DOC. Cụ thể, DOC sẽ gửi các bản yêu cầu cung cấp thông tin hoặc bảng câu hỏi đến các nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài... có liên quan.

Các bảng câu hỏi này thường là rất dài và phức tạp. Người nhận

thường chỉ có thời hạn **30 ngày** (có thể có gia hạn trong một số trường hợp) để trả lời tất cả các câu hỏi nêu trong đó. Trường hợp có quá nhiều nhà sản xuất, xuất khẩu hoặc nhập khẩu liên quan thì DOC có thể chỉ gửi bảng hỏi đến các chủ thể được lựa chọn.

Nếu DOC cho rằng các câu trả lời mà họ nhận được chưa thoả đáng thì DOC sẽ thông báo về việc này cho các chủ thể liên quan. Các chủ thể này có thể bổ sung thêm các thông tin trong thời hạn do DOC qui định hoặc giải thích lý do về sự không thoả đáng này.

Theo qui định, DOC phải tính đến những khó khăn mà các bên, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ của các nước đang phát triển, gặp phải khi cung cấp thông tin cho DOC trong các quyết định của mình (ví dụ quyết định gia hạn thời hạn trả lời, các yêu cầu đối với các câu trả lời...). DOC có trách nhiệm phải cung cấp những hỗ trợ hợp lý nếu có thể để giảm bớt khó khăn cho các bên liên quan. Thực tế cho thấy các công ty bị đơn hầu hết đều cảm thấy khó khăn trước bảng câu hỏi rắc rối mà họ nhận được từ DOC mà cơ quan này thì không mấy mặn mà trong việc "giúp đỡ" các bị đơn như luật định.

Câu hỏi 89: Thông tin sẵn có (facts available) là gì? Khi nào DOC sử dụng các thông tin sẵn có?

Thông tin sẵn có là những thông tin khác mà DOC phải sử dụng để đưa ra kết luận về một vấn đề khi thông tin do các nhà sản xuất, xuất khẩu cung cấp (thông qua các câu trả lời bảng câu hỏi) không đủ hoặc không sử dụng được để đi đến kết luận đó. Qui định này cho phép DOC sử dụng những thông tin không có lợi cho bên liên quan mà DOC cho là đã không hợp tác trong việc cung cấp thông tin cần thiết cho DOC.

Vì vậy, việc sử dụng những "thông tin sẵn có" thường rất bất lợi cho những nhà sản xuất, xuất khẩu liên quan vì trong những trường hợp như thế này, DOC thường đưa ra kết luận có thể dẫn tới biên độ

bán phá giá cao nhất có thể chủ yếu trên cơ sở các thông tin do ngành sản xuất nội địa của Hoa Kỳ viện dẫn. Trên thực tế các công ty nước ngoài rất hay rơi vào tình cảnh này bởi bảng hỏi quá khó, bởi thông tin được yêu cầu quá nhạy cảm hay đơn giản chỉ vì họ mắc phải những "lỗi" như đưa ra thông tin hoặc con số không kiểm tra được, trả lời không đúng hạn, không đầy đủ hay không đúng mẫu qui định...

Câu hỏi 90: Việc xác minh thông tin được DOC thực hiện như thế nào?

Để đảm bảo tính chính xác của các thông tin trả lời bảng hỏi và các thông tin khác được cung cấp theo yêu cầu của DOC, cơ quan này thường tiến hành việc xác minh thông qua việc kiểm tra các nguồn thông tin, phỏng vấn người đã trực tiếp trả lời bảng câu hỏi...

Ngoài ra, DOC còn có thể cử nhân viên sang nước xuất khẩu kiểm tra thực tế. Việc kiểm tra này phải được thông báo trước cho các chủ thể bị kiểm tra và phải được sự chấp nhận của họ. Thường thì các công ty bị đơn phải chấp nhận yêu cầu kiểm tra này nếu không muốn bị khép vào diện "bất hợp tác".

Câu hỏi 91: Phiên điều trần¹¹ (hearing) của DOC được tiến hành như thế nào?

Trong quá trình điều tra, trước khi ra kết luận cuối cùng về việc bán phá giá, DOC phải tiến hành một phiên điều trần theo yêu cầu của bất cứ bên nào có liên quan (thông thường thì thời hạn yêu cầu tổ chức phiên điều trần là 30 ngày kể từ khi có kết luận sơ bộ). Bên có yêu cầu phải nêu rõ những vấn đề cần điều trần kèm theo lập luận bằng văn bản. Các bên liên quan khác có thể trình các phản bác (bằng văn bản) trong thời hạn qui định.

¹¹ Phiên điều trần là buổi họp chính thức do cơ quan có thẩm quyền triệu tập và chủ trì để các bên liên quan (tự mình hoặc thông qua luật sư) trực tiếp trình bày quan điểm của mình và trả lời lập luận của bên kia về một hoặc một số vấn đề trong vụ điều tra chống bán phá giá..

Phiên điều trần chỉ được tiến hành sau khi đã có thông báo trên Công báo Liên bang và sau 2 ngày kể từ khi các bên đã trình bày các lập luận và phản bác bằng văn bản.

Tại phiên điều trần, mỗi bên liên quan được khoảng 1 tiếng trình bày miệng (tính cả thời gian trình bày lập luận của mình và thời gian trả lời lập luận của đối phương). Chủ tọa phiên điều trần có thể đưa ra câu hỏi bổ sung về những vấn đề liên quan.

Sau khi kết thúc phiên điều trần, DOC phải soạn một biên bản về những nội dung cơ bản của phiên điều trần để cho bất kỳ ai có nhu cầu cũng có thể tiếp cận được. Trong một số trường hợp (ví dụ những nội dung được nêu ra trong phiên điều trần nhưng chưa được trình bày trong văn bản lập luận nộp trước phiên điều trần) chủ tọa phiên điều trần có thể yêu cầu các bên liên quan trình văn bản bổ sung trong một thời hạn nhất định (các bên liên quan có thể tự gửi văn bản nếu thấy cần thiết).

ĐIỀU TRA THIẾT HẠI (DO ITC TIẾN HÀNH)

Câu hỏi 92: Điều tra thiệt hại của ITC bao gồm những hoạt động gì?

ITC là cơ quan được giao trách nhiệm điều tra về thiệt hại của ngành sản xuất nội địa liên quan và mối quan hệ nhân quả của việc nhập khẩu hàng hóa bị điều tra và thiệt hại đó. Để đưa ra kết luận về vấn đề này, ITC sẽ xác định các vấn đề sau:

- Phạm vi hàng tương tự trong nước và ngành công nghiệp nội địa liên quan tới việc điều tra;
- Ảnh hưởng của việc nhập khẩu hàng hóa bị điều tra (từ một nước xuất khẩu) đối với ngành sản xuất nội địa;
- Ảnh hưởng gộp từ việc nhập khẩu hàng bị điều tra từ nhiều

nguồn (nước xuất khẩu) khác nhau, nếu cần;

- Hàng nhập khẩu bị điều tra có gây ra những ảnh hưởng về số lượng và giá cả trên thị trường Hoa Kỳ hay không;
- Việc nhập khẩu hàng hóa bị điều tra có đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể đối với ngành sản xuất trong nước của Hoa Kỳ không;
- Việc nhập khẩu hàng hóa bị điều tra có làm chậm trễ sự hình thành một ngành sản xuất nội địa của Hoa Kỳ không (trong trường hợp cần thiết).

Theo qui định, ITC cũng là cơ quan có thẩm quyền điều tra về mối quan hệ nhân quả giữa việc bán phá giá và thiệt hại. Điểm đáng lưu ý là ITC chỉ cần xác định rằng việc nhập khẩu hàng hóa bán phá giá là một nguyên nhân gây ra thiệt hại cho ngành sản xuất nội địa mà *không cần phải là nguyên nhân duy nhất hay chủ yếu* gây ra thiệt hại đó.

Câu hỏi 93: Điều tra về ngành sản xuất trong nước của ITC được tiến hành như thế nào?

Thực chất đây là việc ITC *xác định những công ty/nhà sản xuất nội địa được xem là thành phần của ngành sản xuất (hoặc các ngành sản xuất) liên quan* phải chịu thiệt hại do việc hàng nhập khẩu bán phá giá gây ra. Để làm việc này, ITC sử dụng một số tiêu chí như vốn đầu tư, chuyên môn kỹ thuật, giá trị gia tăng, nhân công, số lượng và chủng loại của các thành phần có nguồn gốc trong nước, các hoạt động và chi phí khác có liên quan. Nếu một công ty Hoa Kỳ vừa sản xuất sản phẩm tương tự với hàng hóa bị điều tra và những sản phẩm khác thì khi xác định thiệt hại, ITC chỉ xem xét trong phân hoạt động liên quan đến việc sản xuất hàng tương tự của công ty đó.

Ngành sản xuất nội địa là đối tượng của điều tra thiệt hại thường là ngành sản xuất của toàn liên bang Hoa Kỳ. Tuy nhiên, ngành sản

xuất nói tại đây có thể chỉ là ngành sản xuất của một vùng lãnh thổ nhất định của Hoa Kỳ (với các điều kiện tuân thủ qui định của WTO - Xem Câu hỏi 9). Trong trường hợp này, ITC có thể đưa ra kết luận khẳng định có thiệt hại nếu tất cả hoặc phần lớn (khoảng 85%) ngành sản xuất của vùng đó bị thiệt hại hoặc đe dọa thiệt hại bởi việc nhập khẩu sản phẩm bị điều tra.

Câu hỏi 94: Việc tính gộp các thiệt hại gây ra do hàng hóa nhập khẩu từ nhiều nước được ITC thực hiện như thế nào?

Theo qui định, ITC có thể xác định gộp ảnh hưởng về số lượng và giá cả gây ra bởi hàng hóa bị điều tra nhập khẩu từ tất cả các nguồn (các nước xuất khẩu khác nhau) nếu (i) các đơn kiện về các sản phẩm nhập khẩu từ các nguồn này được nộp cùng một ngày, của cùng một ngành sản xuất và (ii) nếu các hàng hóa nhập khẩu từ các nguồn khác nhau này cạnh tranh lẫn nhau và cạnh tranh với hàng nội địa. Thường thì cũng không khó khăn gì để ITC quyết định tính gộp thiệt hại từ nhiều nguồn khác nhau. Và khi đó các thiệt hại gây ra bởi việc nhập khẩu sản phẩm bị điều tra từ tất cả các nguồn sẽ được đánh giá như thể thiệt hại đó được gây ra từ việc nhập khẩu hàng từ một nước duy nhất. Vì vậy, kết luận khẳng định về việc có thiệt hại đối với ngành sản xuất nội địa cũng có nhiều khả năng xảy ra hơn trong những trường hợp như thế này.

Tuy nhiên, khi xác định thiệt hại để ra kết luận cuối cùng, ITC không được tính gộp đối với những trường hợp sau:

- Hàng hóa nhập khẩu từ một nước nào đó đã bị điều tra trong một vụ chống phá giá khác đã kết thúc trước đó; hoặc
- Hàng hóa nhập khẩu đã được DOC xác định là không bán phá giá trong quyết định sơ bộ (trừ khi DOC ra quyết định cuối cùng trước khi ITC ban hành quyết định cuối cùng về thiệt hại)

- Các trường hợp đặc biệt khác (nhập khẩu từ Israel, nước thuộc hiệp ước CBERA...)

Câu hỏi 95: ITC đánh giá ảnh hưởng của hàng hoá nhập khẩu bị điều tra đối với số lượng và giá như thế nào?

Đánh giá của ITC về số lượng hàng nhập khẩu là việc xem xét xem lượng hàng nhập khẩu bị điều tra có gia tăng đáng kể so với sản xuất và tiêu dùng SPTT tại Hoa Kỳ không.

Đánh giá này được ITC thực hiện thông qua các số liệu thu thập từ nhiều nguồn khác nhau. Phần lớn các số liệu này được xác định từ câu trả lời bảng câu hỏi của các bên liên quan. Một nguồn khác cũng khá quan trọng là các số liệu thống kê của Cục thống kê (được xác lập trên cơ sở số liệu của Hải quan). Trên cơ sở các số liệu có được, ITC cũng xác định lượng tiêu thụ hàng năm và lượng bán SPTT trong nước hàng năm. Với những số liệu này, ITC sẽ ước lượng thị phần của sản phẩm nhập khẩu đang bị điều tra tại thị trường Hoa Kỳ.

Cũng trong khuôn khổ hoạt động này, ITC có trách nhiệm xác định xem lượng hàng nhập khẩu từ một nước nhất định có ở mức "có thể bỏ qua" hay không (theo tiêu chí dưới 3% cho mỗi nước và dưới 7% khi tính gộp - Xem Câu hỏi 33). Nếu có, cuộc điều tra có thể kết thúc đối với nước xuất khẩu bị điều tra liên quan.

Câu hỏi 96: ITC đánh giá ảnh hưởng của hàng hoá nhập khẩu bị điều tra đối với giá như thế nào?

Ảnh hưởng về giá do hàng nhập khẩu bị điều tra gây ra sẽ được ITC xem xét trên cơ sở xác định xem liệu hàng nhập khẩu có bị bán với giá thấp hơn so với giá bán của hàng tương tự trong nước hoặc hàng nhập khẩu có gây ra sự sụt giảm về giá hoặc kìm hãm sự tăng giá ở mức độ đáng kể không.

- *Xác định xem hàng nhập khẩu liên quan có bị bán với giá thấp hơn giá bán của SPTT trong nước không:*

ITC sẽ yêu cầu các nhà sản xuất trong nước, các nhà nhập khẩu, xuất khẩu cung cấp số liệu về giá chào hoặc giá đã trả chính xác của một nhóm các sản phẩm được lựa chọn (theo dạng chọn mẫu) trong giai đoạn điều tra. Trên cơ sở các số liệu có được, ITC sẽ thiết lập sơ đồ diễn biến về giá trong suốt giai đoạn điều tra của nhóm sản phẩm được lựa chọn và đặc biệt tập trung vào việc so sánh giá bán của sản phẩm bị điều tra với giá bán của sản phẩm tương tự trong nước (có tính đến các khác biệt trong điều khoản mua bán có ảnh hưởng đến giá).

- *Xác định xem có sự sụt giảm về giá hay cản trở sự tăng giá không:*

ITC sẽ điều tra xem liệu hàng nhập khẩu có góp phần tạo ra diễn biến tiêu cực về giá của hàng tương tự trong nước không. Đối với sự *sụt giảm về giá*, ITC sẽ xác định xem liệu hàng nhập khẩu có khiến cho giá hàng tương tự nội địa bị giảm trong giai đoạn điều tra hay không. Đối với hình thức *cản trở sự tăng giá* thì việc xác định phức tạp hơn: ITC phải xác định xem liệu giá hàng trong nước lẽ ra có tăng lên nhiều hơn mức tăng thực tế trong giai đoạn điều tra hay không. Để xác định được điều này, ITC phải xem xét cùng lúc một loạt các yếu tố: ví dụ, ITC phải xem xét xem có sự tăng lên về chi phí sản xuất hàng hóa nội địa tương tự trong giai đoạn điều tra không để từ đó có thể suy ra rằng giá bán sản phẩm sẽ phải tăng lên tương ứng như thế nào, hoặc ITC sẽ xem xét về sự gia tăng về nhu cầu tiêu thụ trong giai đoạn điều tra vì yếu tố này cũng có thể khiến giá cả của hàng hóa tăng lên.

Câu hỏi 97: ITC xác định ảnh hưởng của hàng hóa nhập khẩu bị điều tra đối với ngành sản xuất nội địa như thế nào?

- *Các yếu tố được xem xét:*

Về cơ bản, các yếu tố được ITC xem xét trong quá trình này tương

tự như trong WTO (sự sụt giảm thực tế hoặc tiềm tàng về sản lượng, thị phần, lợi nhuận, ảnh hưởng tiêu cực đến sự lưu chuyển vốn, sử dụng nhân công, lương, khả năng tăng cường vốn và đầu tư.... Xem Câu hỏi 31). Ngoài ra, ITC còn tiến hành xem xét một số yếu tố khác như ảnh hưởng tiêu cực (thực tế hoặc tiềm tàng) đến các cố gắng của ngành sản xuất trong nước trong sản xuất và phát triển (bao gồm cả các cố gắng để phát triển một loại sản phẩm khác tiến bộ hơn hoặc có cải tiến mới). ITC xem xét cả độ lớn của biên độ phá giá mà DOC đã tính toán như một yếu tố để xác định mức độ ảnh hưởng.

Theo qui định ITC phải xem xét các yếu tố nói trên trong hoàn cảnh của chu kỳ kinh doanh, có tính đến tất cả các nhân tố cạnh tranh liên quan riêng có của ngành sản xuất đang xem xét.

- Cách xác định mối quan hệ nhân quả:

Để đánh giá mối quan hệ nhân quả giữa việc nhập khẩu hàng hóa bị điều tra với thiệt hại của ngành sản xuất nội địa liên quan, ITC thường sử dụng công thức tính toán do Văn phòng Kinh tế của ITC thiết lập (công thức COMPAS). Theo công thức này, người ta sẽ tính toán sản lượng và mức giá mà ngành sản xuất nội địa đáng lẽ đạt được *nếu không có* sự tồn tại của hàng hóa nhập khẩu liên quan và từ đó tính toán mức độ ảnh hưởng của hàng hóa nhập khẩu đến tổng thu của ngành sản xuất trong nước.

Câu hỏi 98: ITC kết luận về thiệt hại (thực tế hoặc nguy cơ) hoặc việc cản trở sự hình thành của ngành sản xuất nội địa như thế nào?

- Kết luận về thiệt hại thực tế:

Trên cơ sở kết quả điều tra về ảnh hưởng của hàng hóa nhập khẩu bị điều tra đến ngành sản xuất trong nước (Xem câu hỏi trên), ITC sẽ cân nhắc mức độ thiệt hại của ngành sản xuất trong nước. Nếu ITC cho rằng thiệt hại này là đáng kể thì cơ quan này sẽ ra kết luận khẳng định về thiệt hại và mối quan hệ nhân quả.

- Nguy cơ gây thiệt hại đáng kể:

Trường hợp ITC xác định rằng hàng hóa nhập khẩu không gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất nội địa, ITC phải tiếp tục xác định xem liệu trong tương lai có thể xảy ra việc bán phá giá ở mức độ lớn không và liệu nếu có thì có thể gây ra thiệt hại đáng kể nếu không có quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá hoặc một thỏa thuận đình chỉ không. Nếu câu trả lời là có thì ITC sẽ đưa ra kết luận khẳng định (với lý do có đe dọa gây thiệt hại đáng kể).

- Cản trở sự phát triển của ngành sản xuất nội địa:

Nếu thiệt hại được xác định dưới dạng cản trở đối với việc hình thành ngành sản xuất nội địa thì ITC phải xem xét xem thực tế ngành sản xuất nội địa đã hình thành chưa, cụ thể là ITC phải xem xét (i) thời điểm bắt đầu việc sản xuất ra sản phẩm đó tại Hoa Kỳ, (ii) việc sản xuất đó có được tiến hành ổn định không hay vừa mới bắt đầu tiến hành đã kết thúc, (iii) qui mô của việc sản xuất nội địa đó trong tương quan với tổng thể thị trường nội địa, (iv) ngành sản xuất liên quan của Hoa Kỳ có đạt được mức hoà vốn hay không và (v) những hoạt động đó có thực sự là một ngành sản xuất mới chưa hay mới chỉ dừng lại ở một dây chuyền sản xuất của một nhà máy.

Nếu ngành sản xuất liên quan chưa được hình thành thì ITC sẽ đánh giá xem những khó khăn của ngành sản xuất đó là những khó khăn thông thường khi một ngành sản xuất mới khởi động thường gặp phải hay đó là hệ quả của việc nhập khẩu hàng hóa bị điều tra liên quan.

Câu hỏi 99: Các hoạt động điều tra mà ITC thực hiện?

Cũng giống như DOC, việc điều tra của ITC chủ yếu được tiến hành thông qua việc gửi các **bảng câu hỏi**, tập hợp các câu trả lời, tìm hiểu **thông tin từ các nguồn khác** để đánh giá và đưa ra kết luận về từng nhóm vấn đề.

Ngoài ra, trước khi ra kết luận sơ bộ và kết luận cuối cùng về thiệt hại và mối quan hệ nhân quả giữa việc nhập khẩu hàng hóa bị điều tra với thiệt hại, theo yêu cầu của bất kỳ bên nào, ITC phải tổ chức **phiên điều trần** (thường kéo dài 1 ngày) để các bên trực tiếp trình bày, tranh luận. Vì khoảng thời gian dành cho mỗi bên liên quan trong phiên điều trần không nhiều nên quan trọng hơn lại là những bản giải trình được gửi cho ITC trước khi tiến hành phiên điều trần này. Tại phiên điều trần các bên chỉ tập trung vào việc thẩm vấn và tranh luận, ITC không cho phép các bên đưa ra chứng cứ mới vào giai đoạn này (Xem thêm Câu hỏi 91). Sau phiên điều trần này các bên có thể trình lập luận bằng văn bản cho ITC có liên quan (thường là trong thời hạn 7 ngày).

Sau khi tiến hành phiên điều trần, các Ủy viên ITC xem xét lại các vấn đề một lần nữa và ITC sẽ đưa ra quyết định cuối cùng về việc có thiệt hại và mối quan hệ nhân quả giữa việc nhập khẩu hàng hóa bị điều tra và thiệt hại đối với ngành sản xuất trong nước hay không.

ĐÌNH CHỈ ĐIỀU TRA

Câu hỏi 100: Vụ điều tra chống bán phá giá tại Hoa Kỳ có thể được chấm dứt hoặc đình chỉ trong những trường hợp nào?

Vụ điều tra chống bán phá giá tại Hoa Kỳ chấm dứt hoặc đình chỉ trong các trường hợp sau:

- *Đơn kiện bị rút lại:*

DOC hoặc ITC đều có quyền ra quyết định chấm dứt vụ điều tra chống bán phá giá khi bên khiếu kiện rút lại đơn kiện (trong trường hợp việc điều tra được khởi xướng trên cơ sở đơn kiện đó) hoặc DOC quyết định rút lại việc điều tra (trường hợp DOC tự mình khởi xướng điều tra).

- *Thoả thuận đình chỉ được chấp thuận:*

DOC có thể ra quyết định đình chỉ điều tra trên cơ sở một thoả thuận đình chỉ. Tuy nhiên, trong trường hợp này, quyết định chấm dứt điều tra chỉ được DOC ban hành sau khi đã cân nhắc đến lợi ích chung của việc chấm dứt này trên cơ sở xem xét xem (i) thoả thuận có tác động bất lợi đến người tiêu dùng Hoa Kỳ hơn là việc áp dụng thuế chống bán phá giá không, (ii) thoả thuận có tác động thế nào đến lợi ích thương mại quốc tế của Hoa Kỳ và (iii) tác động của thoả thuận đến tính cạnh tranh của ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ.

- *Kết luận cuối cùng của DOC hoặc ITC là kết luận phủ định:*

Trong giai đoạn điều tra cuối cùng, nếu DOC hoặc ITC kết luận không có việc bán phá giá hoặc không có thiệt hại đáng kể thì vụ điều tra sẽ chấm dứt; tất cả những khoản tiền ký quỹ, đặt cọc trước đó theo quyết định áp đặt thuế tạm thời sẽ được hoàn trả lại.

THOẢ THUẬN ĐÌNH CHỈ

Câu hỏi 101: Thoả thuận đình chỉ (suspension agreement)?

Theo qui định, thoả thuận đình chỉ là một hình thức cam kết của nhà sản xuất, xuất khẩu với những nội dung nhất định được DOC chấp nhận (tương tự với cam kết về giá trong qui định của WTO). Khi DOC và nhà sản xuất, xuất khẩu liên quan đạt được một thoả thuận đình chỉ thì DOC sẽ đình chỉ việc điều tra đối với nhà sản xuất, xuất khẩu đó.

Có hai loại thoả thuận đình chỉ:

- (i) **Thoả thuận** ký kết giữa DOC và tập hợp các nhà sản xuất, xuất khẩu chiếm phần lớn lượng hàng hóa đang được điều tra (tối thiểu là 85% theo quan điểm của DOC) theo

đó các nhà sản xuất, xuất khẩu cam kết loại bỏ việc bán phá giá hoặc dừng việc xuất khẩu sang Hoa Kỳ trong vòng 6 tháng sau khi đình chỉ điều tra¹².

- (ii) **Thoả thuận** giữa các chủ thể nói trên với DOC có nội dung sửa đổi giá nếu điều này đủ để loại bỏ thiệt hại đáng kể, ngăn chặn được tình trạng sụt giảm giá sản phẩm nội địa do hàng nhập khẩu gây ra và đáp ứng những điều kiện qui định¹³.

Khi chấp nhận cam kết này, DOC có thể tham khảo ý kiến của các nhà sản xuất nội địa nhưng không bắt buộc phải tính đến các ý kiến này nếu thấy rằng nội dung cam kết phù hợp với lợi ích chung và có thể kiểm soát được một cách hiệu quả. Thường thì các nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài không dễ dàng thuyết phục DOC chấp nhận một thoả thuận chứa đựng nội dung có lợi cho mình. Nếu chấp thuận cam kết, DOC phải thông báo cho các bên liên quan và ITC chậm nhất là 30 ngày trước khi công bố quyết định đình chỉ.

Câu hỏi 102: Hệ quả của thoả thuận đình chỉ?

- DOC phải thông báo về quyết định đình chỉ điều tra (quyết định này có hiệu lực kể từ ngày có thông báo);
- ITC sẽ chấm dứt việc điều tra thiệt hại

Ngoại lệ: Trường hợp thoả thuận nhằm loại bỏ thiệt hại (loại thoả

¹² Đối với trường hợp nước xuất khẩu là nước có nền kinh tế phi thị trường, thoả thuận này còn phải đáp ứng điều kiện: nội dung thoả thuận phải đảm bảo ngăn chặn được tình trạng sụt giảm giá của sản phẩm nội địa tương tự do hàng nhập khẩu bị điều tra gây ra.

¹³ Cụ thể, thoả thuận đình chỉ dạng này chỉ được chấp nhận nếu phần chênh lệch giữa giá thông thường và giá xuất khẩu của mỗi lần nhập khẩu của mỗi nhà sản xuất, xuất khẩu không cao hơn 15% phần chênh lệch giữa giá thông thường bình quân gia quyền và giá xuất khẩu bình quân gia quyền của tất cả các lô hàng nhập khẩu bán phá giá của chủ thể đó trong suốt giai đoạn điều tra (chỉ sử dụng thoả thuận này trong những trường hợp đặc biệt khi việc điều tra phức tạp, và việc chấp nhận thoả thuận là có lợi hơn cho ngành sản xuất trong nước của Hoa Kỳ so với việc tiếp tục điều tra).

thuận áp dụng trong các trường hợp đặc biệt), nếu các bên liên quan có yêu cầu xem xét lại quyết định đình chỉ (của DOC) gửi đến ITC thì ITC sẽ xem xét lại xem cam kết trong thoả thuận có đủ để loại bỏ thiệt hại không trong vòng 75 ngày sau đó. Nếu ITC kết luận rằng cam kết này không thể loại bỏ thiệt hại thì quyết định đình chỉ bị huỷ và cuộc điều tra được tiếp tục.

- Việc điều tra sẽ được đình chỉ trừ khi có yêu cầu tiếp tục điều tra của một hoặc các nhà xuất khẩu chiếm phần lớn lượng hàng bị điều tra nhập khẩu vào Hoa Kỳ hoặc một số chủ thể khác theo qui định của pháp luật.

Trong trường hợp này: Nếu các quyết định cuối cùng là khẳng định thì DOC không áp đặt thuế chống bán phá giá và thoả thuận vẫn tiếp tục duy trì hiệu lực (với điều kiện là các bên phải tuân thủ đầy đủ các cam kết theo thoả thuận). Ngược lại, nếu DOC hoặc ITC có kết luận cuối cùng là phủ định thì thoả thuận đình chỉ mất hiệu lực và vụ điều tra kết thúc.

Câu hỏi 103: Hệ quả của việc vi phạm thoả thuận đình chỉ?

Kết luận về việc có hành vi vi phạm thoả thuận đình chỉ sẽ do DOC ban hành (sau khi có kết quả rà soát tiến hành theo yêu cầu của một hoặc các bên liên quan hoặc theo sáng kiến của DOC).

Sau khi có kết luận khẳng định có vi phạm của DOC:

- Bất kỳ hàng hóa nào là đối tượng điều tra đã nhập khẩu nhưng chưa chính thức thanh toán thuế (unliquidated) trong giai đoạn tính từ ngày thứ 90 trước khi có thông báo về quyết định đình chỉ điều tra hoặc kể từ ngày đầu tiên hàng hóa vi phạm thoả thuận được nhập khẩu hoặc giải phóng khỏi kho tập kết để đưa vào tiêu thụ sẽ bị cơ quan Hải quan ngừng thủ tục cho thanh toán thuế chính thức; và
- Cuộc điều tra chống bán phá giá sẽ được nối lại (nếu trước đó cuộc điều tra chưa kết thúc) hoặc DOC ban hành lệnh

áp đặt thuế chống bán phá giá đối với số hàng hóa bị ngừng thủ tục thanh toán thuế chính thức (nếu trước đó cuộc điều tra đã tiến hành xong);

- Nếu việc vi phạm là có chủ ý, các chủ thể vi phạm sẽ bị phạt theo qui trình, thủ tục và mức phạt tương tự như khi có hành vi gian lận thương mại theo pháp luật Hoa Kỳ.
- Các qui định nói trên về việc đình chỉ điều tra có một số thay đổi nhỏ nếu ngành sản xuất nội địa liên quan được ITC xác định là ngành sản xuất vùng.

BIỆN PHÁP TẠM THỜI

Câu hỏi 104: Biện pháp tạm thời được qui định như thế nào trong pháp luật Hoa Kỳ?

Theo qui định, ngay khi có *kết luận sơ bộ khẳng định của DOC* về việc có bán phá giá và *kết luận sơ bộ của ITC khẳng định* có thiệt hại đáng kể do hàng hóa nhập khẩu bán phá giá gây ra, DOC sẽ ra lệnh thu thuế chống bán phá giá tạm thời (biện pháp tạm thời) đối với các nhà sản xuất, xuất khẩu liên quan.

Lệnh thu thuế tạm thời có hiệu lực kể từ ngày thông báo về kết luận sơ bộ khẳng định có bán phá giá của DOC được đăng trên Công báo liên bang hoặc kể từ ngày thứ 60 tính từ khi có Thông báo bắt đầu cuộc điều tra chống bán phá giá (tuỳ vào ngày nào muộn hơn).

Theo lệnh này, hàng hóa liên quan nhập khẩu vào Hoa Kỳ sau thời điểm biện pháp tạm thời này có hiệu lực sẽ phải ký quỹ tiền thuế. Mức ký quỹ được xác định trên cơ sở biên độ phá giá tạm thời mà DOC tính toán (DOC sẽ tính biên độ phá giá riêng cho từng nhà sản xuất, xuất khẩu được điều tra và tính một biên độ phá giá chung cho những nhà sản xuất, xuất khẩu không được lựa chọn điều tra).

THUẾ CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ

Câu hỏi 105: Lệnh áp đặt thuế chống bán phá giá được qui định như thế nào trong pháp luật Hoa Kỳ?

- *Cơ quan ban hành: DOC*

- *Điều kiện ban hành:*

Lệnh áp đặt thuế chống bán phá giá được DOC ban hành sau khi:

- + *Có kết luận cuối cùng của DOC khẳng định* có việc bán phá giá (không dưới mức có thể bỏ qua); và
- + *ITC ra kết luận cuối cùng khẳng định* có thiệt hại gây ra bởi việc bán phá giá đó

Theo qui định, sau 7 ngày kể từ ngày nhận được kết luận cuối cùng khẳng định có thiệt hại do ITC gửi, DOC phải ban hành Lệnh áp đặt thuế chống bán phá giá (như vậy, lệnh này gần như là tự động sau khi các kết luận cuối cùng khẳng định có bán phá giá gây thiệt hại, DOC không thể đưa ra quyết định khác).

- *Mức thuế chống bán phá giá:*

Do Hoa Kỳ áp dụng cách tính thuế hồi tố (tức là tính mức thuế chính thức trên cơ sở biên độ bán phá giá thực tế trong giai đoạn bị tính thuế) nên trong Lệnh áp đặt thuế chống bán phá giá, DOC chỉ nêu *mức thuế dự kiến* (tạm thời) cho từng nhà sản xuất, xuất khẩu được điều tra và mức thuế dự kiến cho các nhà sản xuất, xuất khẩu có liên quan nhưng không được điều tra¹⁴. Mức thuế tạm thời này được *xác định trên cơ sở biên độ phá giá mà DOC tính toán trong*

¹⁴ *Mức thuế cho các nhà sản xuất, xuất khẩu không được điều tra này được tính bằng bình quân gia quyền biên độ phá giá của các nhà sản xuất được điều tra (tính cả các trường hợp nhà sản xuất, xuất khẩu được điều tra có biên độ phá giá bằng 0 và biên độ dưới mức tối thiểu). Nếu cách này tính này đem đến kết quả là mức thuế dưới mức tối thiểu (2%) thì DOC có thể sử dụng các cách tính khác thích hợp.*

quá trình điều tra (mức thuế không vượt quá biên độ phá giá).

Mức thuế chính thức sẽ được tính toán cụ thể nếu sau 12 tháng kể từ ngày DOC ra quyết định này (và mỗi năm tiếp sau tính từ thời điểm này), các bên liên quan có yêu cầu đề nghị DOC tính toán chính xác mức thuế thực tế. Khoảng thời gian sau khi có Lệnh áp đặt thuế chống bán phá giá cho đến khi có quyết định ấn định mức thuế chính thức (kết quả của việc rà soát hành chính), nhà sản xuất, xuất khẩu liên quan nộp thuế tạm thời dưới hình thức ký quỹ.

Thông thường Lệnh áp thuế sẽ có hiệu lực trong vòng 5 năm (hiệu lực về việc đánh thuế chứ không phải là hiệu lực về mức thuế ấn định). Tuy nhiên, tùy từng trường hợp cụ thể, hiệu lực của lệnh này có thể rút ngắn hoặc gia hạn.

Câu hỏi 106: Lệnh áp đặt thuế chống bán phá giá có hiệu lực đối với hàng hóa nhập khẩu vào Hoa Kỳ từ thời điểm nào?

Theo qui định của Hoa Kỳ, thuế chống bán phá giá áp dụng đối với tất cả các lô hàng là đối tượng điều tra nhập khẩu vào Hoa Kỳ kể từ thời điểm:

- (i) Lệnh áp đặt thuế chống bán phá giá được đăng trên Công báo liên bang (nếu trước đó DOC chưa ban hành biện pháp tạm thời hoặc kết luận cuối cùng của ITC chỉ xác định là có nguy cơ gây ra thiệt hại đáng kể); hoặc
- (ii) Biện pháp tạm thời có hiệu lực (nếu trước đó DOC đã ra lệnh áp dụng biện pháp tạm thời và kết luận cuối cùng của ITC xác định là có thiệt hại thực tế); hoặc
- (iii) Ngày thứ 90 trước thời điểm qui định trong (i)

hoặc (ii)¹⁵ nếu DOC (theo yêu cầu của bên có liên quan và DOC đã tiến hành điều tra cùng với các dữ liệu do ITC cung cấp- **critical circumstances determinations**) xác định rằng:

- hàng hóa này có lịch sử bán phá giá tại Hoa Kỳ hoặc tại một nước thứ ba; và
- người nhập khẩu biết hoặc buộc phải biết rằng hàng hóa này bị bán phá giá và sẽ gây ra thiệt hại đáng kể; và
- hàng hóa bị điều tra được nhập khẩu vào Hoa Kỳ với số lượng lớn trong một thời gian ngắn.

Câu hỏi 107: Thuế chống bán phá giá được áp dụng như thế nào đối với các nhà xuất khẩu mới?

Thuế chống bán phá giá được tính toán trên các số liệu, thông tin trong giai đoạn điều tra (thường là 1 năm ngay trước khi có quyết định bắt đầu việc điều tra chống bán phá giá). Vì thế, mức thuế chống bán phá giá trong quyết định áp đặt thuế chỉ dự tính cho các nhà xuất khẩu có hàng hoá xuất sang Hoa Kỳ trong giai đoạn điều tra này.

Đối với các nhà sản xuất, xuất khẩu không xuất khẩu hàng hóa liên quan sang Hoa Kỳ trong giai đoạn điều tra (gọi chung là các nhà xuất khẩu mới), mức thuế áp dụng cho hàng hóa của họ sẽ được xác định riêng thông qua thủ tục điều tra nhanh của DOC và ITC.

Câu hỏi 108: Thủ tục điều tra để tính mức thuế chống bán phá giá đối với các nhà xuất khẩu mới?

- Điều kiện tiến hành điều tra:

¹⁵ Theo các điều kiện cụ thể được nêu trong từng trường hợp (i) hoặc (ii);

Việc điều tra chỉ tiến hành khi có yêu cầu của các nhà xuất khẩu mới gửi DOC kèm theo chứng cứ chứng minh rằng:

- (i) họ không xuất khẩu mặt hàng là đối tượng của thuế chống bán phá giá sang Hoa Kỳ trong giai đoạn điều tra; và
- (ii) họ không có quan hệ phụ thuộc với bất kỳ nhà sản xuất, xuất khẩu nào đã xuất khẩu hàng hóa bị điều tra sang Hoa Kỳ trong giai đoạn điều tra

- *Thủ tục điều tra:*

+ Bắt đầu điều tra:

Nếu yêu cầu điều tra được các nhà xuất khẩu mới đệ trình trong vòng 6 tháng kể từ khi quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá có hiệu lực thì việc điều tra được tiến hành từ ngày cuối cùng của tháng thứ 6 đó.

Nếu yêu cầu được đệ trình sau thời gian này thì việc điều tra sẽ được tiến hành bắt đầu từ ngày cuối cùng của khoảng thời gian định kỳ 6 tháng tính từ ngày thuế chống bán phá giá có hiệu lực mà đơn yêu cầu được nộp trong khoảng thời gian đó.

+ Nộp bảo đảm:

Cùng với việc bắt đầu điều tra, DOC sẽ lệnh cho cơ quan Hải quan thu tiền bảo đảm đối với từng lô hàng nhập khẩu vào Hoa Kỳ của nhà xuất khẩu mới hoặc thu một khoản bảo lãnh chung cho tất cả các lô hàng của nhà xuất khẩu mới nhập khẩu vào Hoa Kỳ cho đến khi hết thời gian điều tra (nhà xuất khẩu mới được tự do lựa chọn một trong hai cách).

+ Nội dung điều tra:

Thủ tục điều tra do DOC tiến hành nhằm xác định biên độ phá giá của nhà xuất khẩu mới cũng tương tự như thủ tục điều tra thông thường nhưng được thực hiện nhanh chóng hơn. Theo qui định, kết luận sơ bộ về việc bán phá giá gây thiệt hại phải được đưa ra trong

vòng 180 ngày (muộn nhất không quá 300) ngày kể từ khi bắt đầu điều tra đối với nhà xuất khẩu mới và kết luận cuối cùng phải được đưa ra sau đó 90 ngày (muộn nhất không quá 150 ngày).

- ***Kết quả:*** Sau khi kết thúc điều tra, DOC sẽ xác định biên độ phá giá áp dụng cho nhà xuất khẩu mới.

Câu hỏi 109: Thuế chống bán phá giá được áp dụng như thế nào trong trường hợp chỉ nhập khẩu vào Hoa Kỳ các bộ phận của sản phẩm là đối tượng chịu thuế rồi sau đó mới tiến hành lắp ráp thành sản phẩm?

Thông thường thuế chống bán phá giá chỉ áp dụng đối với loại hàng hoá bị điều tra. Vì vậy, nếu chỉ nhập khẩu các bộ phận riêng lẻ cấu thành của hàng hoá liên quan thì không phải chịu thuế này. Tuy nhiên, có thể xảy ra trường hợp là sau khi quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá được ban hành, các nhà sản xuất, xuất khẩu mới bắt đầu xuất khẩu hàng vào Hoa Kỳ dưới dạng bộ phận riêng lẻ của sản phẩm để sau đó lắp ráp tại Hoa Kỳ và bán sản phẩm hoàn chỉnh tại đây (nhằm mục đích tránh thuế chống bán phá giá liên quan).

Để tránh tình trạng này, pháp luật Hoa Kỳ qui định hình thức "điều tra xác định phạm vi" (Scope investigation) với mục tiêu xác định cụ thể phạm vi các đối tượng sản phẩm phải chịu thuế chống bán phá giá. Qua việc điều tra này, các bộ phận cấu thành của sản phẩm bị đánh thuế chống bán phá giá khi nhập khẩu vào Hoa Kỳ có thể sẽ phải chịu thuế này nếu DOC xác định rằng:

- Sản phẩm sau khi được lắp ráp hoàn chỉnh được bán ở Hoa Kỳ thuộc cùng một loại hoặc chủng loại như sản phẩm là đối tượng chịu thuế; và
- Sản phẩm đó được hoàn chỉnh và lắp ráp từ các bộ phận cấu thành được sản xuất tại nước xuất khẩu là đối tượng của thuế chống bán phá giá; và
- Quá trình hoàn chỉnh hoặc lắp ráp tại Hoa Kỳ đơn giản và không đáng kể (căn cứ vào một số yếu tố như: mức độ đầu

tư cần thiết để tiến hành việc này, trị giá của phần lắp ráp là nhỏ trong tổng giá trị của sản phẩm); và

- Các bộ phận cấu thành chiếm một tỷ trọng đáng kể trong trị giá của sản phẩm hoàn chỉnh (tỷ trọng này không cố định và được xem xét trong từng trường hợp cụ thể).

Các qui tắc tương tự cũng được áp dụng trong trường hợp nhà sản xuất, xuất khẩu nhập khẩu các bộ phận cấu thành của sản phẩm sang một nước thứ ba, tiến hành *lắp ráp hoàn chỉnh tại nước thứ ba* này rồi sau đó mới xuất sang Hoa Kỳ.

Câu hỏi 110: Những sản phẩm có thay đổi hoặc phát triển hơn so với sản phẩm là đối tượng chịu thuế chống bán phá giá có phải chịu thuế này không?

Nếu sau khi có quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá, nhà sản xuất hoặc xuất khẩu thực hiện một số *thay đổi* đối với sản phẩm (minor alterations of merchandise) khiến sản phẩm không còn mang đầy đủ những đặc điểm vật lý của sản phẩm được miêu tả trong lệnh áp đặt thuế chống bán phá giá, DOC sẽ tiến hành *điều tra xác định phạm vi* đối với những trường hợp này. Nếu DOC kết luận những thay đổi nói trên không đáng kể thì những sản phẩm này cũng phải chịu thuế chống bán phá giá.

Nếu sản phẩm mới được *phát triển* từ sản phẩm là đối tượng chịu thuế chống bán phá giá (later-developed merchandise) thì DOC cũng sẽ tiến hành *điều tra xác định phạm vi* và sản phẩm này cũng có thể bị DOC kết luận là đối tượng phải chịu thuế nếu:

- sản phẩm "mới" này cũng có những đặc tính vật lý chung tương tự như sản phẩm chịu thuế; và
- mong đợi của người mua cuối cùng đối với sản phẩm "mới" cũng giống như mong đợi của họ đối với sản phẩm chịu thuế; và
- mục đích sử dụng của hai loại sản phẩm này là giống

nhau¹⁶; và

- sản phẩm "mới" được bán cùng các kênh thương mại với sản phẩm chịu thuế; và
- sản phẩm "mới" được quảng cáo và bày bán theo cùng cách thức với sản phẩm chịu thuế.

Với các tính chất nói trên, sản phẩm "mới" có thể bị kết luận thuộc phạm vi áp dụng của quyết định đánh thuế chống bán phá giá ngay cả khi sản phẩm này không cùng đồng thuế với sản phẩm bị điều tra.

RÀ SOÁT

Câu hỏi 111: Rà soát hành chính (administrative review) là gì ?

Rà soát hành chính là quá trình DOC tính toán biên độ phá giá thực tế để xác định mức thuế chống bán phá giá chính thức cho các nhà sản xuất, xuất khẩu liên quan. Cụ thể, sau tròn mỗi năm kể từ ngày Lệnh áp đặt thuế chống bán phá giá của DOC được ban hành (Xem thêm Câu hỏi 105), các bên liên quan (ngành sản xuất nội địa, các nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài) có thể gửi đơn yêu cầu DOC tiến hành xem xét lại để tính mức thuế chính thức cho mình cho khoảng thời gian 1 năm liền trước yêu cầu đó¹⁷. Trên cơ sở yêu cầu này DOC sẽ tiến hành tính toán biên độ phá giá của tất cả các sản phẩm của các chủ thể thích hợp (tuỳ trường hợp) đã nhập khẩu vào

¹⁶ Những chức năng bổ sung của sản phẩm "mới" so với sản phẩm chịu thuế không làm thay đổi mục đích sử dụng của sản phẩm "mới" này nếu những chức năng mới này không phải là mục tiêu sử dụng cơ bản của sản phẩm và chi phí để sản xuất chức năng này không cao hơn tổng chi phí để sản xuất ra sản phẩm.

¹⁷ Trường hợp lần rà soát hành chính đầu tiên có thể phải cộng thêm cả khoảng thời gian thuế chống bán phá giá có hiệu lực hồi tố trước đó (tính từ thời điểm có kết luận sơ bộ khẳng định của DOC cho đến khi có lệnh áp đặt thuế chống bán phá giá).

Hoa Kỳ trong giai đoạn rà soát và ấn định mức thuế chính thức cho giai đoạn này sau khi có kết quả tính toán.

Chú ý: Giai đoạn rà soát thường kéo dài khoảng 16-17 tháng cho lần rà soát hành chính đầu tiên (tính từ ngày lệnh áp đặt thuế chống bán phá giá có hiệu lực áp dụng đến ngày có yêu cầu rà soát hành chính); 12 tháng cho các lần rà soát tiếp theo (tính từ khi có yêu cầu rà soát trở về trước).

Thủ tục rà soát hành chính này cũng được áp dụng để rà soát quá trình thực hiện thoả thuận đình chỉ của các nhà sản xuất, xuất khẩu liên quan để xác định các chủ thể này trên thực tế có vi phạm các cam kết đưa ra trong thoả thuận đình chỉ không (Xem Câu hỏi 101).

Câu hỏi 112: Các yêu cầu về thủ tục trong rà soát hành chính?

Chủ thể tiến hành:

Thủ tục rà soát hành chính được tiến hành bởi DOC (không có sự tham gia của ITC) vì đây đơn thuần chỉ là thủ tục tính toán biên độ phá giá thực tế để xác định mức thuế chính thức thay cho mức thuế tạm thời được nêu trong quyết định áp đặt thuế của DOC.

Thủ tục khởi xướng:

Theo qui định của pháp luật Hoa Kỳ, *các bên liên quan có quyền yêu cầu DOC* thực hiện rà soát hành chính. (Đối với các thoả thuận đình chỉ, ngoài quyền yêu cầu rà soát của các bên liên quan, DOC cũng có thể tự khởi xướng việc rà soát hành chính để xác định xem trên thực tế thoả thuận đình chỉ có bị vi phạm không. Trên thực tế DOC không mấy khi tự mình tiến hành việc này).

Đơn yêu cầu rà soát hành chính phải được nộp trong tháng liền trước ngày chẵn năm của lệnh đánh thuế chống bán phá giá (thông thường mỗi tháng DOC sẽ tổng kết tất cả những lệnh áp đặt thuế chống bán phá giá có thể là đối tượng yêu cầu rà soát hành chính trong tháng đó và đăng thông báo về danh sách này để các bên liên

quan được biết). Ngành sản xuất nội địa liên quan của Hoa Kỳ có thể nộp đơn yêu cầu DOC tiến hành rà soát hành chính để tính mức thuế chống phá giá chính thức của *tất cả các nhà sản xuất, xuất khẩu liên quan*. Nếu đơn yêu cầu là của một hoặc một số nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài thì DOC chỉ tiến hành xem xét lại biên độ phá giá và tính mức thuế chính thức cho các lô hàng nhập khẩu vào Hoa Kỳ của *chính các chủ thể có yêu cầu* đó trong giai đoạn xem xét lại.

Thủ tục tiến hành:

Thủ tục tiến hành rà soát hành chính do DOC thực hiện cũng bao gồm các hoạt động tương tự như hoạt động mà cơ quan này tiến hành trong giai đoạn điều tra chống bán phá giá, tức là DOC gửi bản câu hỏi đến các chủ thể liên quan, có thể tiến hành xác minh thực tế, yêu cầu các chủ thể trình bày tóm tắt vấn đề và tiến hành một phiên điều trần công khai nếu có yêu cầu. Nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài là đối tượng của rà soát hành chính nếu không tự nguyện tham gia vào quá trình điều tra này thì DOC sẽ thực hiện việc tính toán sau đó dựa trên những thông tin sẵn có.

Thời hạn:

Trong quá trình rà soát hành chính, DOC phải đưa ra kết luận cuối cùng không muộn hơn 1 năm kể từ khi khởi xướng việc rà soát này (có thể gia hạn nhưng không quá 18 tháng kể từ ngày khởi xướng).

Câu hỏi 113: Kết quả của quá trình rà soát hành chính ?

- *Trường hợp rà soát hành chính đối với lệnh áp dụng thuế chống bán phá giá:*

Kết quả của quá trình rà soát hành chính là mức thuế chính thức cho hàng hóa của các nhà sản xuất, xuất khẩu là đối tượng rà soát nhập khẩu vào Hoa Kỳ trong giai đoạn rà soát. Cơ quan Hải quan sẽ căn cứ vào quyết định kết luận sau quá trình rà soát lại của DOC

để thu thuế chống bán phá giá chính thức.

Nếu mức thuế chính thức thấp hơn mức ký quỹ tạm thời đã thu theo lệnh áp đặt thuế chống bán phá giá thì cơ quan Hải quan Hoa Kỳ phải nhanh chóng hoàn trả lại phần chênh lệch cho các chủ thể liên quan (bao gồm cả lãi) đối với các lô hàng nhập khẩu trong giai đoạn rà soát. Ngược lại nếu mức thuế này cao hơn mức đã ký quỹ thì cơ quan này sẽ tiến hành truy thu (bao gồm cả lãi trên số tiền chênh lệch).

Mức thuế được xác định sau khi rà soát hành chính sẽ là mức thuế tạm thời mới áp dụng cho các chủ thể liên quan cho khoảng thời gian sau giai đoạn rà soát POR (thường là cho đến khi có yêu cầu mới về việc rà soát hành chính).

Đối với những chủ thể không có yêu cầu (không tự yêu cầu hoặc không bị yêu cầu) rà soát hành chính, DOC sẽ tính toán mức thuế chính thức tự động (thường là giữ nguyên mức thuế dự tính tạm thời trước đó), thông báo cho cơ quan Hải quan để cơ quan này căn cứ vào đó thu thuế chống bán phá giá chính thức đối với hàng hóa liên quan nhập khẩu trong giai đoạn rà soát lại và thu tiền ký quỹ cho những lô hàng nhập khẩu sau đó.

- Trường hợp rà soát hành chính đối với thoả thuận đình chỉ:

Nếu kết quả rà soát hành chính cho thấy nhà sản xuất, xuất khẩu liên quan đã vi phạm các cam kết trong thoả thuận đình chỉ, DOC sẽ ra quyết định tuyên bố thoả thuận đình chỉ bị vi phạm. Hệ quả của quyết định này là thoả thuận đình chỉ chấm dứt hiệu lực và các hệ quả khác kéo theo (Xem Câu hỏi 101).

Câu hỏi 114: Thủ tục "rà soát hoàng hôn" (sunset review) là gì?

"Rà soát hoàng hôn" là thủ tục rà soát tiến hành ngay trước khi hết thời hạn 5 năm kể từ khi quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá

có hiệu lực (hoặc kể từ lần "rà soát hoàng hôn" trước đó). Thủ tục này được tiến hành nhằm xác định xem hiện tượng bán phá giá và thiệt hại có tiếp tục hoặc tái xuất hiện không nếu lệnh áp đặt thuế chống bán phá giá được huỷ bỏ.

Nếu kết luận sau quá trình rà soát khẳng định hiện tượng bán phá giá và thiệt hại có thể tiếp tục hoặc tái diễn nếu thuế chống bán phá giá bị bãi bỏ thì thuế này được tiếp tục *gia hạn hiệu lực thêm 5 năm nữa*. Trường hợp có kết luận ngược lại thì thuế chống bán phá giá sẽ chấm dứt hiệu lực.

Thoả thuận đình chỉ cũng có thể được rà soát lại theo thủ tục này.

Câu hỏi 115: Thủ tục "rà soát hoàng hôn" được tiến hành như thế nào?

- Cơ quan thực hiện việc rà soát:

Thủ tục rà soát này được tiến hành cùng lúc bởi DOC và ITC, mỗi bên chịu trách nhiệm điều tra vấn đề thuộc thẩm quyền của mình theo thủ tục giống như điều tra ban đầu (trong một số trường hợp, có thể tiến hành theo thủ tục rút gọn).

- Khởi xướng thủ tục "rà soát hoàng hôn":

Theo qui định, thủ tục này được tiến hành một cách tự động, không cần dựa trên yêu cầu của chủ thể nào. Tuy nhiên, trước tiên DOC phải thông báo trên Công báo Liên bang về việc này và yêu cầu các bên liên quan trình văn bản tuyên bố ủng hộ việc rà soát và cung cấp các thông tin cần thiết cho cơ quan chức năng. Nếu không nhận được sự hưởng ứng bất kỳ chủ thể nào (điều rất khó xảy ra), DOC sẽ đình chỉ việc rà soát hoàng hôn (trong vòng 90 ngày kể từ khi bắt đầu thủ tục này) và ra quyết định huỷ bỏ lệnh áp đặt thuế. Nếu có sự hưởng ứng nhưng các câu trả lời không thật đầy đủ thì DOC hoặc ITC có thể đưa ra kết luận cuối cùng trong vòng 120 ngày (đối với DOC) hoặc 150 ngày (đối với ITC) kể từ ngày bắt đầu việc rà

soát hoàng hôn chỉ dựa trên những thông tin mà mình có được.

- *Tiêu chí đánh giá:*

Tiêu chí đánh giá việc bán phá giá hay thiệt hại sử dụng trong "rà soát hoàng hôn" có một số điểm khác biệt so với tiêu chí xác định trong điều tra ban đầu. Điều tra ban đầu chủ yếu đánh giá các yếu tố thực tế (có bán phá giá không, có thiệt hại không) còn "rà soát hoàng hôn" phải xem xét các yếu tố trong tương lai (liệu trong tương lai có thể xảy ra bán phá giá hay thiệt hại không).

Câu hỏi 116: Kết quả của "rà soát hoàng hôn"?

Khác với thủ tục rà soát hành chính để ấn định mức thuế chính thức do DOC tiến hành, kết luận đưa ra sau thủ tục "rà soát hoàng hôn" có hiệu lực đối với tất cả các chủ thể là đối tượng áp dụng của quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá.

- Nếu một trong hai cơ quan này ra kết luận phủ định (kết luận theo đó việc chấm dứt thuế chống bán phá giá không làm tiếp tục hoặc tái xuất hiện hiện tượng bán phá giá hoặc thiệt hại) thì DOC sẽ ra quyết định rút lại (chấm dứt hiệu lực) lệnh áp đặt thuế chống bán phá giá.
- Ngược lại nếu cả hai cùng có kết luận khẳng định thì quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá vẫn tiếp tục được duy trì (về nguyên tắc là thêm 5 năm nữa). Hết 5 năm tiếp theo đó thì lại một cuộc "rà soát hoàng hôn" nữa được tiến hành và cứ thế tiếp tục.

Câu hỏi 117: Rà soát do có thay đổi hoàn cảnh (changed circumstance review) là gì và được thực hiện như thế nào?

Pháp luật Hoa Kỳ quy định cơ quan có thẩm quyền của nước này có

thể xem xét lại các quyết định cuối cùng dẫn đến lệnh áp đặt thuế chống bán phá giá nếu sau đó, những tiến bộ về công nghệ, những thay đổi về phương thức bán hàng hay về nhu cầu, những biến động về chính trị tại nước xuất khẩu... khiến cho lệnh này trở nên *không cần thiết* hoặc *không còn phù hợp*.

Các bên liên quan đến điều tra chống bán phá giá chỉ có thể yêu cầu DOC hoặc ITC tiến hành việc rà soát "do thay đổi hoàn cảnh" vào sau 24 tháng kể từ khi ban hành lệnh áp đặt thuế chống bán phá giá trừ khi bên yêu cầu đưa ra được lý do chính đáng. Bên yêu cầu có nghĩa vụ chứng minh sự thay đổi hoàn cảnh.

Rà soát lại do hoàn cảnh thay đổi cũng có mục tiêu gần giống với "rà soát hoàng hôn": xem xét xem liệu việc rút lại hoặc thay đổi lệnh áp đặt thuế chống bán phá giá (trong hoàn cảnh mới) có làm tiếp tục hoặc tái xuất hiện việc bán phá giá hoặc thiệt hại không.

Các qui định nêu trên cũng áp dụng với trường hợp rà soát lại do có thay đổi về hoàn cảnh đối với các thỏa thuận đình chỉ.

KHIẾU KIỆN

Câu hỏi 118: Các bên liên quan có thể kiện các quyết định mà DOC và ITC ban hành trong quá trình điều tra chống bán phá giá đến cơ quan nào? Việc giải quyết khiếu kiện được thực hiện như thế nào?

Theo pháp luật Hoa Kỳ, một bên có quyền và lợi ích liên quan nếu không thỏa mãn với một quyết định cuối cùng của ITC hoặc DOC có thể đệ đơn khởi kiện đến *Toà án Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ* (Court of International Trade - CIT).

Việc xem xét lại quyết định của các cơ quan này tại CIT sẽ tuân thủ

các qui định về trình tự, thủ tục giải quyết khiếu kiện hành chính nói chung của Hoa Kỳ (Luật giải quyết khiếu nại hành chính Hoa Kỳ 1947) và thủ tục giải quyết khiếu kiện theo Quy tắc tố tụng của CIT. Thông thường, CIT chỉ xem xét liệu quyết định bị khiếu kiện có được ban hành trên cơ sở các "*chứng cứ quan trọng*" và có "*tuân thủ pháp luật*" hay không (tức là xem xét lại những vấn đề pháp lý) chứ không xem xét lại các vấn đề thực tế.

Phán quyết của CIT trong các vụ việc này có thể được kháng cáo lên *Toà Phúc thẩm Liên bang Hoa Kỳ* (US Court of Appeal for Federal Circuit).

Câu hỏi 119: Ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ có thể kiện hàng hóa nhập khẩu vào một nước khác (nước thứ ba) bán phá giá gây thiệt hại cho mình không?

Ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ sản xuất sản phẩm tương tự hoặc cạnh tranh trực tiếp với sản phẩm của một nước xuất khẩu (một nước bất kỳ) có thể nộp đơn khiếu nại lên Đại diện Thương mại Hoa Kỳ (US Trade Representative) đề nghị cơ quan này hành động nếu ngành sản xuất này có lý do để tin rằng:

- sản phẩm đó đang bán phá giá tại một nước thành viên WTO; và
- ngành sản xuất đó đang bị thiệt hại hoặc đe dọa thiệt hại đáng kể do việc bán phá giá đó gây ra;

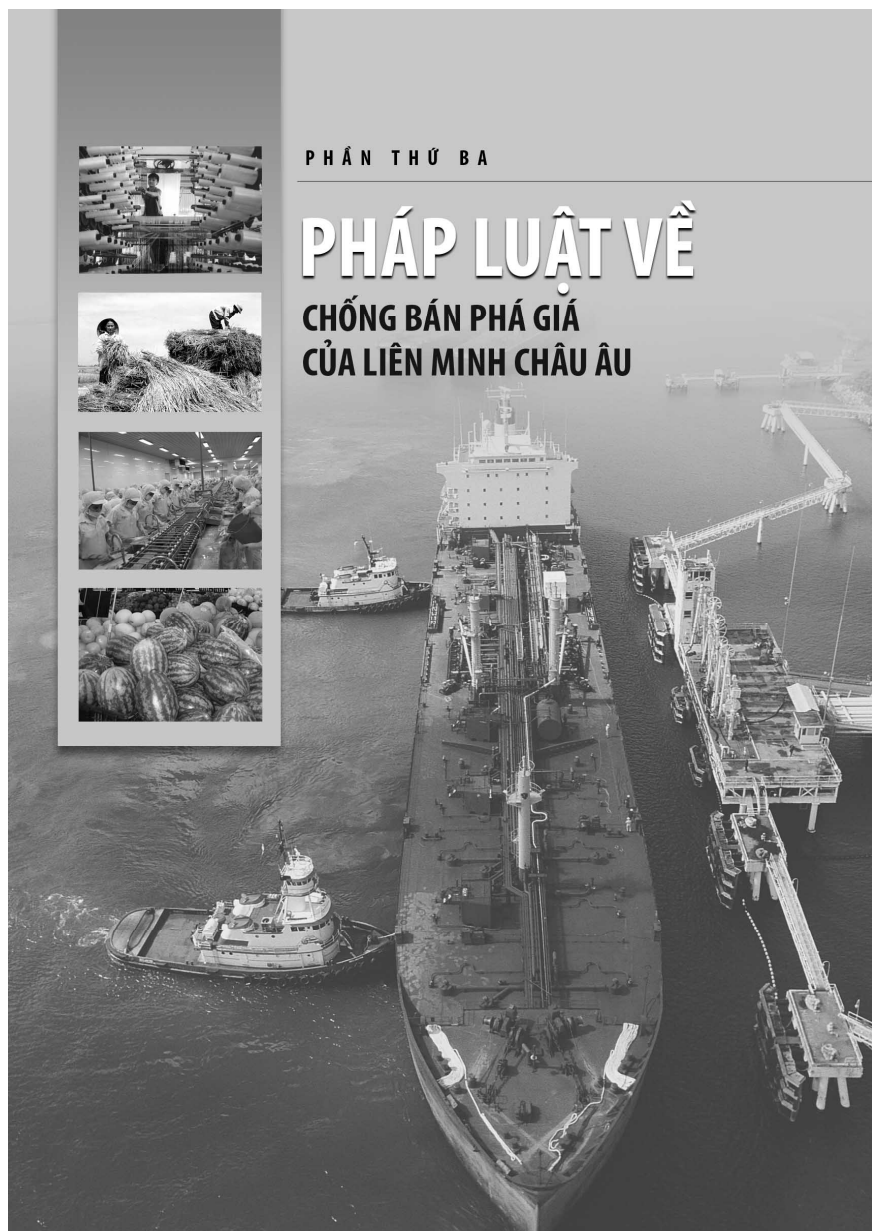
Đơn khiếu nại phải kèm theo các thông tin chứng minh cho các lập luận của ngành sản xuất nêu trong đơn (mức độ chi tiết của các thông tin phụ thuộc vào yêu cầu của Đại diện Thương mại).

Đại diện Thương mại Hoa Kỳ, trên cơ sở xem xét đơn khiếu nại và các thông tin kèm theo, nếu thấy rằng khiếu nại của ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ là hợp lý, sẽ yêu cầu cơ quan có thẩm quyền nước

nhập khẩu nêu trong đơn tiến hành điều tra chống bán phá giá nhân danh Hoa Kỳ (theo Điều 12 ADA). DOC và ITC sẽ hỗ trợ Đại diện Thương mại Hoa Kỳ chuẩn bị các nội dung cần thiết để thực hiện yêu cầu này.

Đại diện Thương mại sẽ tiến hành tham vấn với cơ quan có thẩm quyền nước nhập khẩu được yêu cầu về yêu cầu điều tra này. Nếu nước nhập khẩu được yêu cầu từ chối tiến hành điều tra, Đại diện Thương mại Hoa Kỳ sẽ nhanh chóng cố vấn cho ngành sản xuất nội địa của Hoa Kỳ để tiến hành hành động trên cơ sở một luật khác để bảo vệ lợi ích của mình.

Với qui định này, các nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài có thể bị ngành sản xuất sản phẩm tương tự của Hoa Kỳ gây khó dễ với những lập luận về chống bán phá giá ngay cả khi không nhập khẩu hàng hóa vào Hoa Kỳ. Điều này càng cho thấy việc sẵn sàng về thông tin và kỹ năng đối phó với các cuộc điều tra chống bán phá giá là cần thiết ngay cả khi họ không nhập khẩu vào một nước có "truyền thống" trong lĩnh vực này như Hoa Kỳ.



NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG

Câu hỏi 120: Pháp luật về chống bán phá giá của Liên minh châu Âu bao gồm những văn bản nào?

Các qui định về điều tra và áp dụng các biện pháp chống bán phá giá do Liên minh châu Âu tiến hành đối với các sản phẩm nhập khẩu từ một hoặc các nước thứ ba (không phải thành viên của Liên minh châu Âu) vào Liên minh này (tức là vào một, một số hoặc tất cả các quốc gia thành viên) được tập trung tại *Qui định của Hội đồng (European Council) của Liên minh châu Âu số 384/96 ngày 22/12/1995 về việc bảo vệ chống lại hàng nhập khẩu bị bán phá giá từ các nước không phải là thành viên Liên minh châu Âu*.

Qui định này sau đó được sửa đổi, bổ sung bởi các văn bản sau:

- Qui định của Hội đồng (EC) số 2331/96 ngày 2/12/1996
- Qui định của Hội đồng (EC) số 905/98 ngày 27/4/1998
- Qui định của Hội đồng (EC) số 2238/2000 ngày 9/10/2000
- Qui định của Hội đồng (EC) số 1972/2002 ngày 5/11/2002

Câu hỏi 121: Những cơ quan nào của Liên minh châu Âu có thẩm quyền trong điều tra chống bán phá giá?

- Ủy ban Châu Âu (*European Commission*):

- + Chịu trách nhiệm chính trong việc tổ chức điều tra chống bán phá giá (bao gồm cả điều tra về việc bán phá giá và điều tra về thiệt hại);
- + Có thẩm quyền ban hành một số quyết định (quyết định chấp nhận đơn kiện và bắt đầu điều tra, quyết định chấm dứt vụ việc...);
- + Đưa ra các đề xuất trình Hội đồng châu Âu đối với những quyết định không thuộc thẩm quyền ban hành của Ủy ban (quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá chính thức, tạm thời...).

- Hội đồng Châu Âu (*European Council*):

- + Cơ quan này có thẩm quyền ban hành một số quyết định trong vụ điều tra chống bán phá giá (đặc biệt là quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá chính thức).
- + Đối với những quyết định thuộc thẩm quyền của Ủy ban châu Âu, Hội đồng châu Âu có thể có quyết định khác với quyết định của Ủy ban và quyết định của Hội đồng là quyết định cuối cùng.

- Ủy ban Tư vấn (*Advisory Committee*):

Ủy ban này gồm đại diện của tất cả các quốc gia thành viên Liên minh và một đại diện của Ủy ban Châu Âu đóng vai trò là chủ tịch Ủy ban Tư vấn.

Ủy ban Tư vấn có chức năng đưa ra ý kiến tham vấn (khi được yêu cầu hoặc khi pháp luật quy định việc tham vấn bắt buộc). Ý kiến này không có giá trị bắt buộc nhưng cơ quan có thẩm quyền ra quyết định liên quan phải tính đến ý kiến của Ủy ban khi ban hành

quyết định. Trong trường hợp Ủy ban Tư vấn có ý kiến khác với ý kiến của Ủy ban Châu Âu về cùng một vấn đề thì Hội đồng châu Âu là cơ quan có thẩm quyền ra quyết định cuối cùng về vấn đề đó.

- Các cơ quan có thẩm quyền của các quốc gia thành viên:

- + Có trách nhiệm phối hợp với Ủy ban châu Âu trong hoạt động điều tra của cơ quan này;
- + Thực thi các quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá (chính thức hoặc tạm thời).

Câu hỏi 122: Các giai đoạn và thời hạn trong điều tra chống bán phá giá tại Liên minh châu Âu?

Bước thủ tục	Thời hạn tối đa ¹⁸ (ngày)
Đơn kiện	0
Thông báo bắt đầu điều tra	45
Biện pháp tạm thời	315
Quyết định cuối cùng	455

Câu hỏi 123: Giai đoạn điều tra được qui định như thế nào trong pháp luật Liên minh châu Âu?

Theo qui định, giai đoạn được điều tra trong mỗi vụ điều tra chống bán phá giá sẽ do Ủy ban châu Âu quyết định nhưng trong mọi trường hợp không ít hơn 6 tháng tính từ khi bắt đầu việc điều tra trở về trước. Trên thực tế, giai đoạn điều tra thường được xác định là 12 tháng liền trước thời điểm bắt đầu điều tra. Chỉ những thông tin, số liệu trong giai đoạn này mới được tính đến trong các tính toán về biên độ phá giá và thiệt hại.

¹⁸ Thời hạn này đã tính cả những trường hợp gia hạn.

Câu hỏi 124: Các điều kiện áp đặt thuế chống bán phá giá tại Liên minh châu Âu?

- **4 điều kiện** cần thỏa mãn để áp đặt thuế chống bán phá giá bao gồm:

- (i) Hàng hóa nhập khẩu bị *bán phá giá* vào Liên minh châu Âu;
- (ii) Ngành sản xuất sản phẩm tương tự với hàng nhập khẩu đó bị *thiệt hại đáng kể*;
- (iii) Có *mối quan hệ nhân quả* giữa việc hàng nhập khẩu bị bán phá giá và thiệt hại này;
- (iv) Việc áp đặt thuế chống bán phá giá đáp ứng được các *lợi ích của Cộng đồng*

Như vậy, so với qui định chung trong WTO, các điều kiện áp đặt thuế chống bán phá giá trong khuôn khổ pháp luật Liên minh châu Âu có thêm một điều kiện thứ tư là phải đảm bảo lợi ích Cộng đồng¹⁹.

Câu hỏi 125: Ai có quyền yêu cầu tiến hành vụ điều tra chống bán phá giá tại Liên minh châu Âu?

- *Chủ thể khởi xướng vụ điều tra:*

Theo qui định, một cuộc điều tra chống bán phá giá tại Liên minh

¹⁹ Xét từ góc độ pháp lý thì qui định như thế này thỏa mãn ở mức độ cao yêu cầu đặt ra trong WTO. Xét từ góc độ thực tiễn, qui định này thể hiện một sự kiểm chế nhất định của Liên minh châu Âu trong việc sử dụng các biện pháp chống bán phá giá. Nếu như trong pháp luật chống bán phá giá của Hoa Kỳ, quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá là một quyết định có tính tự động ngay khi có kết luận cuối cùng khẳng định có bán phá giá gây thiệt hại (DOC, cơ quan ra quyết định, không có bất kỳ lựa chọn nào khác trừ trường hợp có thỏa thuận đình chỉ) thì tại Liên minh châu Âu, ngay cả khi hội tụ đủ ba điều kiện này, các biện pháp chống bán phá giá có thể vẫn không bị áp dụng nếu việc áp dụng này đi ngược lại lợi ích Cộng đồng. Đối với các nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài, qui định này tạo thêm một cơ hội có ý nghĩa để có thể thoát khỏi việc áp dụng thuế chống bán phá giá nếu họ chứng minh được rằng thuế chống bán phá giá nếu áp dụng sẽ không có lợi cho Cộng đồng.

châu Âu được khởi xướng bởi *đơn kiện bằng văn bản* của **bất kỳ thể nhân, pháp nhân hoặc hiệp hội** hành động nhân danh ngành sản xuất nội địa của Liên minh²⁰.

Nếu một quốc gia thành viên Liên minh châu Âu có những bằng chứng đủ để chứng minh về việc bán phá giá và thiệt hại gây ra đối với ngành sản xuất Liên minh thì phải cung cấp cho Ủy ban những bằng chứng này để **Ủy ban châu Âu** quyết định có tự khởi xướng vụ điều tra hay không.

- *Nơi nộp đơn*

Đơn kiện nói trên phải được nộp hoặc trực tiếp cho **Ủy ban Châu Âu**, hoặc nộp cho một **quốc gia thành viên** Liên minh để sau đó quốc gia này sẽ chuyển cho Ủy ban Châu Âu.

Ủy ban có trách nhiệm gửi ngay một bản sao của bất kỳ đơn kiện nào nhận được cho tất cả các quốc gia thành viên.

- *Nội dung đơn kiện:*

Cơ bản là những nội dung liên quan đến việc xác định nguyên đơn, bị đơn; các nội dung liên quan đến việc xác định (đặc định hóa) hàng hóa là đối tượng của đơn kiện; những thông tin về lượng nhập khẩu, về giá... cùng với các bằng chứng kèm theo chứng minh cho việc bán phá giá, thiệt hại và mối quan hệ nhân quả (giống qui định của WTO).

Câu hỏi 126: Khi nào một cuộc điều tra chống bán phá giá được chính thức bắt đầu?

- *Thủ tục kiểm tra trước khi quyết định bắt đầu điều tra (điều tra tiền tố tụng):*

²⁰ Đơn kiện này được xem là thụ lý vào ngày làm việc đầu tiên sau ngày Ủy ban nhận được đơn kiện gửi theo đường thư bảo đảm hoặc ngày Ủy ban ký xác nhận đã nhận đơn.

Để ra quyết định có bắt đầu điều tra chống phá giá theo đơn yêu cầu hay không, Ủy ban Châu Âu phải tiến hành kiểm tra những điều kiện sau:

- (i) Tỷ lệ ủng hộ và phản đối đơn kiện từ phía các nhà sản xuất nội địa của Liên minh (để xác định xem chủ thể nộp đơn kiện có "nhân danh ngành sản xuất nội địa của Liên minh" không) (Mức độ đại diện và ủng hộ yêu cầu tuân thủ qui định của WTO - Xem Câu hỏi 40)
- (ii) Chứng cứ về việc bán phá giá và thiệt hại gây ra đối với ngành sản xuất nội địa: cuộc điều tra chỉ có thể được bắt đầu nếu Ủy ban châu Âu thấy rằng các chứng cứ này là đầy đủ ở mức độ tương đối;

Cũng trong giai đoạn này, Ủy ban Châu Âu có trách nhiệm thông báo cho chính phủ nước xuất khẩu hàng hóa bị khởi kiện về đơn kiện này.

- Bắt đầu thủ tục điều tra chống bán phá giá:

Muộn nhất là 45 ngày kể từ ngày thụ lý đơn kiện, nếu các điều kiện trong điều tra tiền tố tụng đã được thỏa mãn, Ủy ban Châu Âu sẽ bắt đầu cuộc điều tra chống bán phá giá và phải đăng thông báo về việc này trên Công báo của Liên minh châu Âu²¹.

Toàn văn đơn kiện (trừ những thông tin được xem là bí mật) sẽ được cung cấp cho các nhà sản xuất, xuất khẩu được biết đến và đại diện chính phủ nước xuất khẩu; những chủ thể có liên quan khác nếu có yêu cầu cũng có thể tiếp cận những văn bản này. Tuy nhiên, nếu số nhà sản xuất, xuất khẩu liên quan quá lớn, Ủy ban châu Âu

²¹ Thông báo bắt đầu điều tra chống bán phá giá phải chỉ rõ loại hàng hóa là đối tượng điều tra, các nước xuất khẩu liên quan, tóm tắt nội dung các thông tin đã nhận đồng thời yêu cầu các chủ thể cung cấp những thông tin liên quan cho Ủy ban Châu Âu. Thông báo này cũng nêu rõ thời hạn để các chủ thể có liên quan có thể tự giới thiệu về mình, trình bày ý kiến thông qua các văn bản và cung cấp các thông tin; thời hạn để các bên đưa ra yêu cầu được trình bày trực tiếp trước Ủy ban.

sẽ chỉ cung cấp nội dung đơn kiện cho cơ quan có thẩm quyền nước xuất khẩu hoặc đến các hiệp hội ngành nghề liên quan.

XÁC ĐỊNH VIỆC BÁN PHÁ GIÁ

Câu hỏi 127: Giá thông thường được xác định như thế nào (cách tính chuẩn) ?

Nhìn chung, các qui định về vấn đề này của Liên minh châu Âu tuân thủ các yêu cầu cơ bản của WTO (Xem Câu hỏi 15) cùng với một số điểm chi tiết hóa.

Cụ thể, giá TT được xác định dựa trên giá bán trong điều kiện thương mại thông thường của hàng hóa tương tự khi nhà xuất khẩu liên quan bán hàng hóa đó cho người mua độc lập. Trường hợp nhà xuất khẩu tại nước xuất khẩu không đồng thời là nhà sản xuất hoặc có sản xuất nhưng không bán sản phẩm tương tự tại thị trường nước xuất khẩu thì giá thông thường sẽ được xác định trên cơ sở giá bán sản phẩm tương tự của người bán hoặc nhà sản xuất khác.

Để có thể sử dụng cách tính giá thông thường này (cách tính chuẩn) cần hội tụ đủ các điều kiện sau đây:

- Lượng sản phẩm tương tự tiêu thụ tại thị trường nước xuất khẩu không ít hơn 5% lượng sản phẩm bị điều tra nhập khẩu vào Liên minh châu Âu;

(Tuy nhiên, nếu mức 5% không đạt được nhưng lượng hàng tiêu thụ tại nước xuất khẩu vẫn đảm bảo tính đại diện thì vẫn được xem là đã thỏa mãn điều kiện này);

- Hàng hóa tương tự được bán trong điều kiện thương mại thông thường tại thị trường nước xuất khẩu cho phép việc so sánh giá một cách hợp lý.

Câu hỏi 128: Các cách tính giá thông thường trong trường hợp không đáp ứng các điều kiện để áp dụng cách tính chuẩn?

Nếu không thoả mãn một trong hai điều kiện để áp dụng cách tính chuẩn (Xem Câu hỏi trên) thì theo qui định của Liên minh châu Âu có thể sử dụng một trong hai cách sau để tính giá thông thường (giống WTO):

- (i) giá thông thường được xác định theo giá bán sản phẩm tương tự trong điều kiện thương mại thông thường sang một nước thứ ba thích hợp, với điều kiện là những giá này phải mang tính đại diện; hoặc
- (ii) giá thông thường được tính toán dựa trên giá thành sản phẩm tại nước xuất xứ cộng với một khoản hợp lý các chi phí bán hàng, chi phí chung và chi phí hành chính và một khoản lợi nhuận hợp lý.

Câu hỏi 129: Pháp luật Liên minh châu Âu qui định như thế nào về "điều kiện thương mại bình thường"?

Không có định nghĩa cụ thể thế nào là việc bán hàng trong "điều kiện thương mại bình thường". Tuy nhiên, pháp luật Liên minh châu Âu có qui định theo đó việc bán sản phẩm tương tự tại thị trường nội địa nước xuất khẩu có thể bị xem là bán hàng không "trong điều kiện thương mại bình thường vì lý do giá cả" (Xem Câu hỏi 18) khi:

- Hàng hóa được bán với giá không đủ để thu hồi vốn trong một khoảng thời gian hợp lý; và
- Việc bán hàng như vậy được thực hiện trong một khoảng thời gian tương đối dài với một khối lượng lớn hàng hóa.

Cũng với cách qui định này, Liên minh châu Âu đã để ngỏ những khả năng mà cơ quan thẩm quyền của Liên minh có thể đánh giá

một việc bán hàng là không được tiến hành trong điều kiện thương mại bình thường vì những lý do khác ngoài lý do giá cả.

Câu hỏi 130: Liên minh châu Âu qui định như thế nào về cách tính các chi phí ?

Chi phí, nếu cần phải tính cụ thể²², được xác định dựa trên các *ghi chép của bên bị đơn* với điều kiện là sổ sách kế toán của các đơn vị này tuân thủ các nguyên tắc kế toán chung được thừa nhận tại nước xuất khẩu và phản ánh một cách hợp lý các chi phí liên quan đến việc sản xuất và bán hàng là đối tượng điều tra.

Nếu các chi phí liên quan không được ghi chép một cách hợp lý trong sổ sách của nhà sản xuất, xuất khẩu thì các chi phí này có thể được điều chỉnh hoặc xác định trên cơ sở *các chi phí của các nhà sản xuất, xuất khẩu khác của cùng nước xuất khẩu* đó. Trường hợp không có hoặc không thể sử dụng được những thông tin này thì các chi phí sẽ được xác định theo một *cách thức hợp lý*, bao gồm cả việc sử dụng thông tin của các thị trường khác có tính đại diện.

Câu hỏi 131: Những điều chỉnh đối với chi phí sản xuất?

Cơ quan điều tra sẽ lưu ý đến các chứng cứ liên quan đến các *phân bổ chi phí* hợp lý kể cả những *điều chỉnh chi phí* đối với những hạng mục chi phí chưa xuất hiện nhưng có hoặc sẽ mang lại lợi ích nhất định cho hoạt động sản xuất.

Đối với những chi phí trong giai đoạn *khởi sự sản xuất* (khi cần thiết phải có những khoản đầu tư bổ sung, khả năng sử dụng thấp...), chi phí bình quân cho giai đoạn khởi sự sẽ được tính theo chi phí thực hiện vào cuối giai đoạn này.

²² Ví dụ trong việc xác định hàng hóa có bị bán ngoài điều kiện thương mại thông thường không hoặc khi xác định trị giá tính toán.

Câu hỏi 132: Những điều chỉnh đối với chi phí bán hàng, chi phí hành chính, chi phí chung và lợi nhuận?

Các khoản chi phí và lợi nhuận này được xác định dựa trên *số liệu thực tế* liên quan đến việc sản xuất và bán sản phẩm tương tự trong điều kiện thương mại thông thường của nhà sản xuất, nhà xuất khẩu bị điều tra.

Trường hợp không thể xác định theo cách trên thì các khoản này sẽ được tính toán trên cơ sở:

- chi phí và lợi nhuận bình quân gia quyền được xác định cho các nhà xuất khẩu hoặc sản xuất khác cũng là đối tượng bị điều tra liên quan đến sản xuất và bán sản phẩm tương tự trong thị trường nội địa nước xuất xứ hàng hóa; hoặc
- chi phí và lợi nhuận thực tế liên quan đến sản xuất và bán hàng trong điều kiện thương mại bình thường tại thị trường nội địa nước xuất xứ của những sản phẩm thuộc cùng một chủng loại với sản phẩm bị điều tra của những nhà sản xuất, xuất khẩu liên quan; hoặc
- một phương pháp hợp lý bất kỳ với điều kiện khoản lợi nhuận được xác định không vượt quá phần lợi nhuận thông thường được các nhà sản xuất, xuất khẩu khác có được từ việc bán sản phẩm thuộc cùng chủng loại trên thị trường nội địa nước xuất xứ.

Câu hỏi 133: Những nước nào bị coi là có nền kinh tế phi thị trường trong các cuộc điều tra chống bán phá giá của Liên minh châu Âu?

Liên minh châu Âu sử dụng phương thức *liệt kê trước* các nước mà cơ quan điều tra chống bán phá giá sẽ coi là nước có nền kinh tế phi thị trường chứ không áp dụng phương thức ấn định các *tiêu chí* và trao quyền cho cơ quan điều tra đánh giá mức độ thỏa mãn tiêu

chí đó trong từng trường hợp như Hoa Kỳ.

Theo Qui định 2238/2000 của Hội đồng Châu Âu, Việt Nam cùng với Nga, Trung Quốc, Ukraine, Kazakhstan và những nước có nền kinh tế phi thị trường là thành viên của WTO được hưởng qui chế đặc biệt theo đó các nước này vẫn bị coi là có *nền kinh tế phi thị trường* nhưng nếu cơ quan điều tra xác định rằng *các nhà sản xuất, xuất khẩu nhất định hoạt động theo các điều kiện kinh tế thị trường* (theo cơ sở yêu cầu của các chủ thể này) thì có thể áp dụng các cách tính giá thông thường như trong trường hợp các nước có nền kinh tế thị trường đối với họ.

Câu hỏi 134: Giá thông thường được tính như thế nào trong trường hợp nước xuất khẩu bị coi là có nền kinh tế phi thị trường theo pháp luật Liên minh châu Âu?

Theo qui định của Liên minh châu Âu, nếu nước xuất khẩu sản phẩm bị điều tra là nước có nền kinh tế phi thị trường thì giá TT sẽ được xác định trên cơ sở:

Giá cả hoặc trị giá tính toán của sản phẩm tương tự với sản phẩm bị điều tra tại một nước thứ ba có nền kinh tế thị trường hoặc giá bán SPTT từ nước thứ ba đó sang các nước khác (kể cả giá bán sang Liên minh châu Âu); hoặc

Nếu không tính được các giá này, theo bất kỳ phương thức hợp lý nào kể cả mức giá thực trả hoặc có thể trả của sản phẩm tương tự tại thị trường Liên minh châu Âu sau khi đã điều chỉnh để gộp cả mức lợi nhuận hợp lý vào giá đó.

Khi lựa chọn nước thứ ba, cơ quan điều tra phải áp dụng một cách lựa chọn hợp lý, có tính đến bất kỳ thông tin nào có thể tin cậy được vào thời điểm lựa chọn. Ủy ban châu Âu được khuyến khích lựa chọn nước thứ ba là một nước có nền kinh tế thị trường là đối tượng của cùng cuộc điều tra chống bán phá giá nếu phù hợp.

Câu hỏi 135: Nếu Việt Nam là nước xuất khẩu trong một vụ kiện bán phá giá của Liên minh châu Âu thì sẽ áp dụng những qui định gì?

Vào thời điểm hiện tại, Việt Nam vẫn bị xem là nền kinh tế phi thị trường nhưng được hưởng qui chế đặc biệt.

Cụ thể, các nhà sản xuất, xuất khẩu Việt Nam liên quan có thể được cơ quan điều tra của Liên minh châu Âu coi là *hoạt động trong điều kiện thị trường* và giá TT của hàng hóa của các nhà sản xuất, xuất khẩu này sẽ được tính theo các nguyên tắc thông thường với điều kiện:

- Nhà sản xuất, xuất khẩu Việt Nam liên quan có đơn yêu cầu bằng văn bản về vấn đề này gửi đến Ủy ban châu Âu; và

- Đơn yêu cầu phải kèm theo những chứng cứ chứng minh rằng (các) nhà sản xuất, xuất khẩu này hoạt động theo các điều kiện của nền kinh tế thị trường, tức là phải chứng minh các vấn đề sau:

- + Các quyết định quan trọng của doanh nghiệp (ví dụ các quyết định liên quan đến giá, chi phí, các yếu tố đầu vào, bán hàng, đầu tư...) được ban hành trên cơ sở xem xét cung cầu thị trường và không có sự can thiệp của Nhà nước, đặc biệt các chi phí cho các yếu tố đầu vào cơ bản phải phản ánh đúng giá trị của chúng trên thị trường;
- + Doanh nghiệp có hệ thống số liệu được kiểm toán độc lập theo các tiêu chuẩn kiểm toán quốc tế và áp dụng cho tất cả các mục đích;
- + Các chi phí sản xuất và thực trạng tài chính của doanh nghiệp không chịu những ảnh hưởng đáng kể từ hệ thống kinh tế phi thị trường nước đó (đặc biệt trong các vấn đề liên quan đến việc đánh giá tài sản thấp hơn giá trị thực của chúng, thanh toán qua bù trừ nợ, trao đổi hàng...);
- + Doanh nghiệp là đối tượng áp dụng của luật phá sản và pháp luật về tài sản (những luật này sẽ đảm bảo tính chắc

chắn và ổn định trong hoạt động của doanh nghiệp);

- + Tỷ giá chuyển đổi ngoại tệ trong hoạt động của doanh nghiệp được thực hiện theo tỷ giá thị trường.

Đối với những nhà sản xuất, xuất khẩu Việt Nam khác không đáp ứng được yêu cầu trên, về mặt nguyên tắc cơ quan có thẩm quyền của Liên minh châu Âu sẽ xác định một mức thuế chống bán phá giá chung áp dụng cho họ tính theo cách tính giá áp dụng cho nước có nền kinh tế phi thị trường (Xem Câu hỏi 134).

Tuy nhiên, theo Qui định số 1972/2002 của Hội đồng châu Âu ngày 5/11/2002, các nhà sản xuất, xuất khẩu của Việt Nam mặc dù không đáp ứng được các yêu cầu để Liên minh châu Âu coi là hoạt động trong điều kiện thị trường vẫn có thể yêu cầu được áp dụng mức thuế riêng. Để được tính mức thuế riêng, các nhà sản xuất, xuất khẩu này phải có đơn yêu cầu kèm theo chứng cứ chứng minh:

- Số lượng hàng, giá xuất khẩu, các điều kiện và nguyên tắc bán hàng được tự do thỏa thuận;
- Phần lớn cổ phần thuộc sở hữu tư nhân (trong trường hợp nhà nước có đại diện trong Hội đồng quản trị hoặc chiếm giữ vị trí quản lý thì phải là thiểu số hoặc doanh nghiệp phải chứng minh được mình vẫn hoạt động độc lập, không chịu sự can thiệp của nhà nước);
- Tỷ giá chuyển đổi ngoại tệ được thực hiện theo tỷ giá thị trường;
- Sự can thiệp của nhà nước không ở mức có thể làm biến dạng biện pháp chống bán phá giá một khi các nhà sản xuất, xuất khẩu liên quan được áp dụng mức thuế riêng; và
- Trường hợp nhà xuất khẩu là công ty liên doanh hoặc có một phần hoặc toàn bộ vốn đầu tư nước ngoài thì nhà xuất khẩu đó phải được tự do chuyển vốn và lợi nhuận về nước.

Câu hỏi 136: Giá xuất khẩu được tính như thế nào?

Về cơ bản, pháp luật Liên minh châu Âu qui định hai phương pháp tính giá XK như được nêu trong WTO, tức là:

- Giá XK là giá thực trả hoặc giá có thể trả cho hàng hóa bị điều tra khi hàng hóa này được xuất khẩu sang Liên minh châu Âu từ nước xuất khẩu (giá XK xác định theo giá tại Hợp đồng XK);
- Nếu không xác định được giá XK theo cách trên (vì không có giá đó) hoặc nếu có giá XK nhưng không đáng tin cậy (do có sự kết hợp hoặc thỏa thuận bù trừ giữa nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu) thì giá XK có thể được tính trên cơ sở *giá mà hàng hóa nhập khẩu được bán cho người mua độc lập đầu tiên* hoặc, nếu hàng hóa đó không được bán lại trong đúng tình trạng khi nhập khẩu, giá XK sẽ được tính *theo một cách thức hợp lý*.

Câu hỏi 137: Giá xuất khẩu được điều chỉnh như thế nào?

Việc điều chỉnh được qui định đối với các trường hợp giá XK được xác định không dựa theo giá trên hợp đồng XK (ví dụ khi giá XK được tính theo giá bán cho người mua độc lập đầu tiên hoặc tính theo một cách thức khác).

Theo qui định thì giá XK tính được theo các phương pháp này sẽ được điều chỉnh tất cả các chi phí, bao gồm các khoản thuế, phí *phát sinh trong giai đoạn từ khi nhập khẩu hàng hóa đến khi chúng được bán lại, các khoản lợi nhuận hợp lý mà nhà nhập khẩu tính thêm vào giá của hàng hóa khi bán lại...* với mục tiêu xác định được giá XK có thể tin cậy được *khi hàng hóa đến biên giới lãnh thổ hải quan của Liên minh châu Âu*²³.

²³ Qui định này khác với Hoa Kỳ (tại Hoa Kỳ, giá XK và giá TT được điều chỉnh về mức giá tại thời điểm xuất xưởng).

Những khoản phải điều chỉnh còn bao gồm cả những khoản chi phí mà lẽ ra nhà nhập khẩu phải trả nhưng lại được trả bởi một chủ thể khác trong hoặc ngoài Liên minh châu Âu (do có thỏa thuận bù trừ hay liên kết với nhà nhập khẩu hoặc với nhà xuất khẩu nước ngoài), bao gồm cả những chi phí vận chuyển thông thường, bảo hiểm, trông giữ, bốc dỡ và các chi phí liên quan khác, thuế quan, thuế chống bán phá giá (nếu có) và các loại thuế khác phải nộp trên lãnh thổ nước nhập khẩu do nhập khẩu hoặc bán hàng hóa đó và một mức hợp lý các chi phí hành chính, chi phí chung, chi phí bán hàng và lợi nhuận.

Câu hỏi 138: Nguyên tắc so sánh giá thông thường và giá xuất khẩu?

Nhìn chung pháp luật Liên minh châu Âu ghi nhận những nguyên tắc cơ bản nêu trong WTO liên quan đến việc so sánh giá xuất khẩu và giá thông thường mà nguyên tắc bao trùm là việc so sánh phải được tiến hành một cách công bằng, cụ thể:

- Nguyên tắc so sánh giá thông thường và giá xuất khẩu xác lập tại cùng một cấp độ thương mại;
- Nguyên tắc so sánh giá của các hoạt động bán hàng tiến hành trong cùng một thời điểm hoặc trong những thời điểm gần nhau nhất;
- Nguyên tắc so sánh *có tính đến tất cả những yếu tố khác biệt* có thể ảnh hưởng đến tính có thể so sánh được của giá;
- Nguyên tắc *không điều chỉnh hai lần* đối với cùng một yếu tố;

Câu hỏi 139: Những yếu tố nào cần được tính đến khi điều chỉnh giá thông thường và giá xuất khẩu?

Theo qui định, trước khi đưa vào so sánh, giá thông thường và giá xuất khẩu phải được điều chỉnh hợp lý để tính đến:

(i) Những khác biệt về đặc điểm vật lý của sản phẩm

Trường hợp các sản phẩm tương tự không phải là sản phẩm giống hệt với sản phẩm bị điều tra mà chỉ là sản phẩm có đặc tính gần giống nhất, các loại giá liên quan cần được điều chỉnh để bù đắp cho những khác biệt đó.

(ii) Thuế, phí nhập khẩu và các loại thuế gián thu khác

Giá thông thường sẽ được trừ đi một khoản tương ứng với tổng các khoản thuế, phí nhập khẩu hoặc gián thu khác đánh vào sản phẩm tương tự hoặc vào các vật liệu gắn kèm với sản phẩm đó để phục vụ cho việc tiêu dùng nội địa của nước xuất khẩu (những khoản thuế, phí mà nếu sản phẩm tương tự đó được xuất sang Liên minh châu Âu thì chủ hàng được miễn).

(iii) Những khoản được giảm giá, chiết khấu

Giá phải được điều chỉnh nếu có khác biệt về chiết khấu, giảm giá, kể cả những hình thức giảm giá liên quan đến số lượng khi những chiết khấu này có thể định lượng được và gắn với việc bán hàng đang xem xét.

Giá của hàng hóa liên quan cũng có thể được điều chỉnh để tính đến những chiết khấu, giảm giá trả chậm nếu được chứng minh bởi tập quán chiết khấu ổn định trong những giai đoạn trước đó. Tuy nhiên những khấu trừ này chỉ được tính đến nếu đáp ứng những điều kiện liên quan đến việc định lượng khoản chiết khấu hoặc giảm giá đó.

(iv) Cấp độ thương mại (bán buôn, bán lẻ, bán hàng đa cấp...)

Nếu việc xem xét dây chuyền phân phối các sản phẩm liên quan (sản phẩm bị điều tra và sản phẩm tương tự) trên cả hai thị trường cho thấy giá xuất khẩu ở một cấp độ thương mại khác với cấp độ thương mại của giá TT và sự khác biệt này ảnh hưởng đến so sánh

của hai loại giá này thì phải tiến hành những điều chỉnh phù hợp trên cơ sở giá thị trường.

Nếu sự khác biệt về cấp độ thương mại không thể định lượng được (do trên thị trường nội địa nước xuất khẩu không có các cấp độ thương mại liên quan) hoặc khi một số chức năng nhất định được chứng minh là có liên quan đến một cấp độ thương mại khác với cấp độ thương mại được sử dụng trong so sánh giá thì có thể tiến hành những điều chỉnh đặc biệt khác.

(v) Những chi phí vận chuyển, bảo hiểm, bốc dỡ, lưu giữ và các chi phí khác

Giá của hàng hóa liên quan sẽ được điều chỉnh để tính đến những khác biệt về chi phí trực tiếp bỏ ra để vận chuyển hàng từ kho của nhà xuất khẩu đến nơi giao hàng cho người mua (với điều kiện những chi phí đó đã được tính vào giá bán sản phẩm từ nhà xuất khẩu cho người mua đó). Các chi phí này bao gồm phí vận chuyển, phí bảo hiểm, bốc dỡ, lưu kho và những chi phí khác có liên quan đến quá trình này.

(vi) Chi phí đóng gói

Những khác biệt liên quan trực tiếp đến các chi phí đóng gói cho sản phẩm liên quan sẽ được tính đến khi điều chỉnh giá.

(vii) Tín dụng

Cơ quan có thẩm quyền cũng phải tiến hành điều chỉnh giá để tính đến những khác biệt trong chi phí liên quan đến bất kỳ khoản tín dụng nào được cấp cho vụ bán hàng đang xem xét (nếu chi phí này đã tính vào giá bán của sản phẩm liên quan).

(viii) Chi phí sau bán hàng

Khác biệt trong các chi phí trực tiếp liên quan đến các hoạt động bảo hành, bảo đảm, hỗ trợ kỹ thuật và dịch vụ theo luật định hoặc

theo các điều khoản của hợp đồng bán hàng sẽ được tính đến để điều chỉnh lại giá trước khi đem so sánh.

(ix) *Hoa hồng*

Những chênh lệch về hoa hồng trong những vụ bán hàng liên quan sẽ được điều chỉnh cho phù hợp.

(x) *Chuyển đổi tiền tệ*

Để việc so sánh giá được chính xác, nếu các giá đem so sánh được tính theo những đồng tiền khác nhau thì phải qui đổi về cùng một đồng tiền theo tỉ giá hối đoái áp dụng vào ngày tiến hành việc bán hàng liên quan. Tuy nhiên nếu việc bán hàng đó là mua bán hàng hóa trong tương lai và có liên quan trực tiếp đến hợp đồng xuất khẩu hàng hóa thì tỉ lệ hối đoái được xác định là tỉ lệ áp dụng vào thời điểm tiến hành việc mua bán đó trên thực tế.

Thông thường, ngày tiến hành vụ mua bán được xác định là ngày ghi trên hóa đơn thương mại. Tuy nhiên, ngày ghi trên hợp đồng, lệnh mua hàng hoặc giấy xác nhận việc mua hàng cũng có thể coi là ngày tiến hành vụ mua bán liên quan nếu việc xác định các điều khoản chính của việc mua bán dựa trên những văn bản này là phù hợp hơn.

Khi chuyển đổi tiền, thông thường những biến động về tỉ giá hối đoái sẽ không được tính đến trừ khi nhà nhập khẩu chứng minh được một sự biến đổi có tính bền vững của tỉ giá hối đoái diễn ra trong giai đoạn điều tra.

(xi) *Các yếu tố khác*

Ngoài 10 yếu tố bắt buộc phải tính đến nêu trên, theo qui định áp dụng từ năm 1996 tại Liên minh châu Âu, những yếu tố khác nếu có ảnh hưởng đến việc so sánh giá cũng phải được tính đến khi điều chỉnh những loại giá này, đặc biệt khi người tiêu dùng tại thị trường

nội địa thường xuyên phải trả các mức giá khác biệt do có những khác biệt này²⁴.

Câu hỏi 140: Biên độ phá giá được tính như thế nào?

Theo qui định, biên độ phá giá (của từng nhà xuất khẩu) được tính theo một trong hai cách dưới đây:

Cách 1: So sánh giá thông thường bình quân gia quyền với giá xuất khẩu bình quân gia quyền của tất cả các vụ bán hàng liên quan sang Liên minh châu Âu;

Cách 2: So sánh giá thông thường với giá xuất khẩu của từng giao dịch với nhau để tìm ra biên độ phá giá của từng giao dịch.

Hai cách này có thể dùng thay thế cho nhau tùy theo sự lựa chọn của Ủy ban Châu Âu.

Tuy nhiên, trong trường hợp *có sự khác biệt rõ rệt về giá xuất khẩu* giữa những người mua, vùng địa lý hoặc những khoảng thời gian khác nhau khiến cho kết quả tính toán theo hai cách trên không thể hiện chính xác biên độ phá giá trên thực tế thì **cách 3** được sử dụng: so sánh giá thông thường bình quân gia quyền với giá xuất khẩu của từng giao dịch.

Biên độ bán phá giá được tính trên cơ sở hiệu số của giá thông thường và giá xuất khẩu (hiệu số/giá XK). Trường hợp có **nhều biên độ phá giá đối với một nhà sản xuất, xuất khẩu** (chủ yếu là do áp dụng cách 2 hoặc 3 khi so sánh giá) thì biên độ phá giá của

²⁴ Về mặt lý thuyết, đây là một qui định mở theo hướng có lợi cho các nhà xuất khẩu nước ngoài bởi họ có thêm cơ hội để có được kết quả tính toán biên độ phá giá chính xác hơn. Tuy nhiên, trên thực tế, cơ hội chỉ có ý nghĩa khi các nhà xuất khẩu liên quan biết tận dụng nó bằng việc tích cực yêu cầu cơ quan có thẩm quyền thực hiện việc điều chỉnh và cung cấp những bằng chứng chứng minh sự xác thực của những khác biệt cần điều chỉnh đó bởi theo một án lệ trong WTO, cơ quan điều tra không có trách nhiệm tự mình tiến hành điều chỉnh trừ khi có yêu cầu và bằng chứng chứng minh từ phía các bên có liên quan.

nhà sản xuất, xuất khẩu đó sẽ được tính bằng bình quân gia quyền của tất cả các biên độ phá giá được tính.

Câu hỏi 141: Pháp luật Liên minh châu Âu qui định tính biên độ phá giá như thế nào trong trường hợp có quá nhiều giao dịch liên quan?

Trường hợp có quá nhiều giao dịch cần đưa vào so sánh để tính biên độ phá giá (đối với một nhà xuất khẩu), cơ quan có thẩm quyền có thể sử dụng phương pháp lấy mẫu để tính biên độ phá giá hoặc chỉ tính biên độ phá giá cho các giao dịch mang tính đại diện. Việc lựa chọn giao dịch nào làm mẫu sẽ do cơ quan điều tra quyết định nhưng nhà sản xuất, xuất khẩu liên quan có thể được cơ quan này tham vấn và có cơ hội được trình bày ý kiến về những giao dịch được chọn với những thông tin cần thiết liên quan để cơ quan có thẩm quyền xem xét.

XÁC ĐỊNH THIẾT HẠI

Câu hỏi 142: Thiết hại được xác định như thế nào trong các vụ điều tra chống bán phá giá của Liên minh châu Âu?

Nhìn chung các qui định của Liên minh châu Âu giống các qui định trong WTO về vấn đề này (Xem Câu hỏi 29-32) với một số điểm chi tiết hơn:

- Về đánh giá tác động tổng thể của việc nhập khẩu hàng hóa liên quan từ các nước khác nhau:

Việc đánh giá này chỉ được thực hiện khi biên độ phá giá xác định cho nhập khẩu từ các nước đơn lẻ không dưới mức tối thiểu cho phép²⁵ và lượng nhập khẩu từ mỗi nước không ở mức có thể bỏ

²⁵ Tức là biên độ phá giá dưới 2%.

qua²⁶. Ngoài ra, việc tính gộp như vậy phải là hợp lý theo quan điểm của cơ quan có thẩm quyền sau khi xem xét những điều kiện cạnh tranh giữa các sản phẩm nhập khẩu và các điều kiện cạnh tranh giữa các sản phẩm nhập khẩu với các sản phẩm tương tự của Liên minh.

- Xác định phạm vi ngành sản xuất thiệt hại:

Những ảnh hưởng của việc nhập khẩu hàng hóa bán phá giá được đánh giá trong mối tương quan với ngành sản xuất hàng hóa tương tự nội địa của Liên minh châu Âu nếu những số liệu sẵn có cho phép xác định riêng rẽ việc sản xuất những hàng hóa này (theo các tiêu chí như qui trình sản xuất, lượng bán và lợi nhuận của người sản xuất).

Nếu không thể xác định riêng rẽ việc sản xuất này thì ảnh hưởng của việc hàng nhập khẩu bán phá giá sẽ được xem xét trong quan hệ với tình trạng sản xuất của loại hàng hóa trong nhóm hoặc loại sản phẩm hẹp nhất có chứa sản phẩm tương tự đó.

Câu hỏi 143: Trong điều tra thiệt hại, ngành sản xuất nội địa của Liên minh châu Âu được xác định như thế nào?

Những qui định của WTO trong việc xác định ngành sản xuất nội địa nước nhập khẩu bị thiệt hại cũng được áp dụng cho Liên minh châu Âu mặc dù lãnh thổ thuế quan độc lập này không phải là một quốc gia theo nghĩa thông thường.

Như vậy, trong trường hợp của Liên minh châu Âu **ngành sản xuất nội địa** trong điều tra về thiệt hại được hiểu là tổng thể các nhà sản xuất của Liên minh châu Âu sản xuất ra hàng hóa tương tự với hàng hóa bị điều tra hoặc tập hợp các nhà sản xuất có sản lượng

²⁶ Tức là không ít hơn 1% thị phần sản phẩm tương tự tại Liên minh Châu Âu hoặc lượng nhập khẩu từ mỗi nước thấp hơn 1% nhưng tổng nhập khẩu từ các nước loại này lại từ 3% thị phần tại Liên minh châu Âu.

chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng sản lượng hàng hóa tương tự sản xuất ra tại Liên minh châu Âu. Với qui định này, sẽ không được xem là có "thiệt hại đáng kể" trong những trường hợp thiệt hại chỉ xảy ra đối với ngành sản xuất liên quan của một hoặc một số quốc gia thành viên Liên minh chứ không phải là thiệt hại đối với tất cả.

Tuy nhiên, qui định về "*ngành sản xuất vùng*" (regional industry) của WTO cũng được ghi nhận trong pháp luật về chống phá giá của Liên minh châu Âu, cho phép cơ quan có thẩm quyền giới hạn ngành sản xuất nội địa vào một nhóm nhỏ hơn các nhà sản xuất và thiệt hại do đó cũng chỉ được xem xét trong giới hạn các đối tượng này và sản xuất của họ nếu những điều kiện nhất định được đáp ứng.

THỦ TỤC ĐIỀU TRA

Câu hỏi 144: Cơ quan nào trong Liên minh châu Âu có thẩm quyền tiến hành việc điều tra, thu thập thông tin?

Theo qui định, *Ủy ban châu Âu* (UBCA) có trách nhiệm chính trong việc điều tra cả về việc bán phá giá và thiệt hại do việc bán phá giá này gây ra. Cùng phối hợp với Ủy ban châu Âu là *các quốc gia thành viên Liên minh châu Âu*. (Sau đây các cơ quan này được gọi chung là cơ quan có thẩm quyền trong việc điều tra)

Các cơ quan này sẽ tiến hành điều tra đồng thời về việc bán phá giá và thiệt hại.

Câu hỏi 145: Liên minh châu Âu qui định như thế nào về việc thu thập thông tin qua từ các bên (qua bảng câu hỏi và việc trình bày quan điểm) ?

- *Bảng câu hỏi:*

Theo qui định, các bên nhận được bảng câu hỏi của Ủy ban châu Âu có 30 ngày để trả lời tính từ ngày họ nhận được các bảng câu hỏi này. Thời điểm nhận được bảng câu hỏi được suy đoán là 1 tuần kể từ ngày Ủy ban châu Âu gửi bảng câu hỏi đi cho các nhà xuất khẩu nước ngoài hoặc đại diện chính phủ nước xuất khẩu (thực tế Ủy ban châu Âu thường gửi bảng câu hỏi này ngay khi thông báo bắt đầu điều tra).

Thời hạn trả lời này có thể được gia hạn thêm 30 ngày nữa sau khi UBCA đã tính đến thời hạn điều tra và với điều kiện là bên yêu cầu gia hạn phải nêu được lý do chính đáng, chủ yếu là các lý do gắn với hoàn cảnh riêng của họ.

- *Các bên liên quan trình bày quan điểm:*

Các bên liên quan có thể trực tiếp trình bày quan điểm của mình trước Ủy ban châu Âu nếu trong thời hạn qui định (nêu trong Thông báo bắt đầu điều tra của Ủy ban châu Âu) gửi yêu cầu gửi tới Ủy ban châu Âu dưới dạng văn bản trong đó chứng minh được rằng họ là một bên liên quan có thể bị ảnh hưởng bởi các kết quả của quá trình điều tra chống bán phá giá và có lý do chính đáng cho yêu cầu này của mình.

Câu hỏi 146: Qui định của Liên minh châu Âu về phiên điều trần?

Tại phiên điều trần do Ủy ban châu Âu tiến hành trên cơ sở yêu cầu của các bên, bị đơn và nguyên đơn gặp nhau, trình bày ý kiến và trả lời, phản bác các lập luận của nhau. Theo qui định, khi quyết định triệu tập phiên điều trần, Ủy ban châu Âu phải tính đến sự cần thiết phải bảo mật thông tin và sự thuận tiện cho các bên tham dự.

Tham dự phiên điều trần có các nhà nhập khẩu, xuất khẩu, đại diện của chính phủ nước (các nước) xuất khẩu liên quan và các nguyên đơn. Các chủ thể này không bắt buộc phải tham dự các phiên điều

trần; việc một chủ thể không tham dự không ảnh hưởng đến các quyền và lợi ích của chủ thể đó trong vụ việc. Những thông tin, lập luận miệng đưa ra trong các phiên điều trần này cũng chỉ được tính đến nếu sau đó chúng được xác nhận lại bằng văn bản và được gửi cho Ủy ban châu Âu.

Câu hỏi 147: Việc xác minh các thông tin được quy định như thế nào?

Về nguyên tắc, mọi thông tin do các bên cung cấp được cơ quan có thẩm quyền sử dụng trong quá trình ra quyết định đều phải được kiểm tra tính xác thực một cách kỹ càng nhất có thể.

Việc xác minh và điều tra thực địa sẽ do các quốc gia thành viên trực tiếp thực hiện nếu Ủy ban châu Âu có yêu cầu. Cụ thể, Ủy ban châu Âu (UBCA) có thể yêu cầu các quốc gia thành viên tiến hành xác minh hoặc điều tra cần thiết, đặc biệt là khi đối tượng cần kiểm tra có liên quan đến nhà nhập khẩu, thương nhân và nhà sản xuất của Liên minh châu Âu.

Điều tra thực địa tại nước xuất khẩu cũng do một hoặc một số các quốc gia thành viên tiến hành trên cơ sở yêu cầu của UBCA (UBCA cũng có thể tự mình thực hiện việc này với sự trợ giúp của các quan chức quốc gia có yêu cầu). Điều kiện để tiến hành kiểm tra thực địa là:

- Phải có chấp thuận của các công ty bị kiểm tra; và
- Chính phủ nước xuất khẩu liên quan đã được thông báo chính thức về việc này và không có phản đối gì.

Ngoài ra, các đương sự bị kiểm tra thực địa phải được thông báo về thông tin cụ thể mà UBCA cần xác minh qua điều tra thực địa; về những thông tin cần chuẩn bị để xuất trình trong quá trình điều tra này (tuy nhiên điều này không có nghĩa là cơ quan có thẩm quyền trong quá trình điều tra thực địa không được yêu cầu đương sự cung cấp thêm bất kỳ thông tin nào khác).

Trong trường hợp đương sự không gửi bản trả lời theo đúng cách thức và thời hạn qui định thì không được tiến hành điều tra thực địa đối với đương sự đó.

Thủ tục và các vấn đề khác liên quan đến việc thực hiện yêu cầu kiểm tra, điều tra thực địa của UBCA sẽ do quốc gia thành viên tự quyết định. Việc thực hiện nhiệm vụ này của các quốc gia thành viên có thể được hỗ trợ bởi các nhân viên của UBCA nếu quốc gia thành viên có yêu cầu hoặc nếu UBCA thấy cần thiết.

Câu hỏi 148: Liên minh châu Âu quy định như thế nào về việc các cơ quan có thẩm quyền tự tiến hành thu thập thông tin?

Ngoài những thông tin do các bên cung cấp thông qua việc trả lời các bảng câu hỏi và tự trình bày (bằng miệng hoặc văn bản), để đi đến các quyết định, cơ quan có thẩm quyền phải tiến hành thu thập thêm thông tin nếu cần thiết. Việc có thu thập thêm thông tin hay không do Ủy ban châu Âu quyết định nhưng phân thực thì chủ yếu được tiến hành bởi các quốc gia thành viên nếu UBCA có yêu cầu.

Trình tự được tiến hành như sau: UBCA yêu cầu các quốc gia thành viên cung cấp thông tin. Sau đó, các quốc gia thành viên sẽ tiến hành các bước cần thiết phù hợp để thực hiện việc thu thập những thông tin được yêu cầu. Những thông tin này sẽ được quốc gia liên quan trình một lần với những vấn đề khác (ví dụ kết quả các cuộc điều tra, xác minh... thực hiện theo yêu cầu của UBCA trong vụ việc liên quan) cho UBCA. UBCA sau đó sẽ phổ biến các thông tin được cung cấp cho tất cả các nước thành viên (nếu có yêu cầu này từ phía quốc gia trình thông tin hoặc nếu đây là những thông tin thuộc lợi ích chung). Trong trường hợp thông tin mà UBCA phải thông báo cho các quốc gia thành viên là thông tin mật thì UBCA sẽ phải thay thế bằng một bản tóm tắt không mật những thông tin đó.

Câu hỏi 149: Liên minh châu Âu qui định như thế nào về việc lựa chọn điều tra như thế nào trong trường hợp có quá nhiều đối tượng điều tra?

Trong trường hợp số đương sự (nguyên đơn, các nhà xuất khẩu, các nhà nhập khẩu quá đông) hoặc có quá nhiều loại sản phẩm hoặc giao dịch cần điều tra thì việc điều tra sẽ được hạn chế trong một số lượng nhất định các chủ thể, giao dịch hoặc loại sản phẩm.

Việc lựa chọn "mẫu" này được thực hiện trên cơ sở những thông tin sẵn có tại thời điểm tiến hành việc lựa chọn và cần đảm bảo tính đại diện ở mức cao nhất có thể. UBCA có quyền đưa ra quyết định cuối cùng về việc lựa chọn mẫu này. Qui định pháp luật khuyến khích cơ quan này tham vấn ý kiến các bên về vấn đề này và đưa ra quyết định với sự đồng thuận của các bên với điều kiện là các bên đã tự giới thiệu về mình cho UBCA và cung cấp những thông tin cần thiết tạo điều kiện cho việc lựa chọn mẫu có tính đại diện.

Trong trường hợp tỷ lệ không hợp tác của các bên được lựa chọn quá cao đến mức làm ảnh hưởng đến kết quả điều tra thì UBCA sẽ tiến hành chọn mẫu lại. Tuy nhiên, nếu các bên được lựa chọn mới vẫn tiếp tục không hợp tác và không còn đủ thời gian để tiến hành việc lựa chọn lại thì UBCA xử lý như với trường hợp không hợp tác thông thường.

Câu hỏi 150: Nếu các bên liên quan không hợp tác với cơ quan có thẩm quyền trong việc cung cấp thông tin thì được xử lý như thế nào?

Việc các bên từ chối không cung cấp hoặc không cho tiếp cận những thông tin cần thiết trong thời hạn qui định hoặc làm phương hại đáng kể đến việc điều tra, đến việc đưa ra kết luận sơ bộ hoặc chính thức về sự kiện thực tế (facts) được xem là không hợp tác trong điều tra. Khi đó cơ quan có thẩm quyền sẽ sử dụng những thông tin sẵn có và thông báo việc này cho bên có thái độ bất hợp tác đó biết.

Trường hợp các bên cung cấp thông tin sai lệch hoặc thông tin giả

thì thông tin này sẽ không được sử dụng và cơ quan có thẩm quyền sẽ sử dụng những thông tin sẵn có.

Nếu thông tin mà các bên cung cấp không được hoàn thiện như qui định và nếu như các thông tin này được cung cấp đúng thời hạn, có thể xác minh được và bên liên quan đã làm hết sức mình và nếu như việc này không gây ra những khó khăn cho cơ quan có thẩm quyền để đi đến những kết luận chính xác thì những thông tin này vẫn được cơ quan có thẩm quyền sử dụng.

Câu hỏi 151: Quyền tiếp cận thông tin của các bên liên quan trong vụ điều tra được qui định như thế nào?

Theo qui định, các nguyên đơn, nhà nhập khẩu, nhà sản xuất, xuất khẩu và những hiệp hội đại diện cho họ, các tổ chức đại diện cho người tiêu dùng hoặc cho người sử dụng hàng hóa liên quan cũng như đại diện các chính phủ nước xuất khẩu được phép tiếp cận tất cả những thông tin mà bất kỳ bên nào của cuộc điều tra cung cấp nếu có yêu cầu bằng văn bản với điều kiện: các thông tin này được soạn thảo bởi các bên liên quan nhằm phục vụ cho việc tham gia vụ kiện của họ, được sử dụng trong điều tra và không có tính bảo mật. Những tài liệu nội bộ do cơ quan có thẩm quyền của Liên minh châu Âu hoặc của quốc gia thành viên không phải là những thông tin mà các bên liên quan được tự do tiếp cận.

Câu hỏi 152: Liên minh châu Âu qui định như thế nào về việc công khai các tình tiết thực tế và lập luận được sử dụng để ra quyết định?

Theo qui định, các tình tiết thực tế và lập luận chính được sử dụng khi ban hành các quyết định phải được UBCA công khai cho các bên liên quan, cụ thể:

- (i) Đối với Quyết định áp đặt biên pháp tạm thời: các nguyên đơn, nhà nhập khẩu, nhà xuất khẩu và các hiệp hội đại diện của họ cùng với đại diện của nước xuất khẩu có

thể yêu cầu UBCA công khai các tình tiết thực tế và lập luận mà cơ quan này sử dụng để *ra quyết định* này.

- (ii) Đối với Quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá chính thức: các chủ thể trên có quyền yêu cầu UBCA công khai các tình tiết thực tế và lập luận mà cơ quan này sử dụng để xây dựng *bản đề nghị* (trình Hội đồng châu Âu quyết định) áp dụng thuế chính thức hoặc chấm dứt vụ việc mà không áp dụng biện pháp gì (đặc biệt là những tình tiết hoặc lập luận khác với tình tiết lập luận sử dụng để ban hành quyết định tạm thời).

Yêu cầu và việc thực hiện công khai hóa phải tuân thủ các qui định sau:

- + Yêu cầu phải được lập thành văn bản gửi UBCA trong thời hạn qui định;
- + Việc công khai phải được thực hiện bằng văn bản, có lưu ý đến việc bảo vệ các thông tin mật và phải được đưa ra chậm nhất là 1 tháng trước khi UBCA ra quyết định hoặc bản đề nghị liên quan (trường hợp việc công khai khó thực hiện trong thời hạn này thì UBCA cũng phải thực hiện sau đó).

Về nguyên tắc, việc công khai này không ảnh hưởng gì đến quyết định được ban hành sau đó. Tuy nhiên nếu quyết định ban hành sau đó lại sử dụng các tình tiết hoặc lập luận khác thì những tình tiết, lập luận này cũng phải được nhanh chóng công khai.

- + Những ý kiến bình luận, trình bày của các bên đối với các văn bản công khai này chỉ được UBCA tính đến nếu được trình trong thời hạn do UBCA ấn định.

Câu hỏi 153: Qui định của Liên minh châu Âu về việc công bố các quyết định trong vụ điều tra chống bán phá giá?

Quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá tạm thời, chính thức, quyết định chấp thuận cam kết, chấm dứt điều tra hoặc chấm dứt vụ việc phải được công bố trên Công báo của Liên minh châu Âu. Một bản sao của các quyết định này sẽ được gửi cho các bên liên quan (tuy nhiên trong một số trường hợp nhất định, qui định này có thể có thay đổi tùy thuộc vào hoàn cảnh cụ thể của vấn đề được xem xét).

Nội dung được công bố của các quyết định này phải đảm bảo tính bảo mật đối với các thông tin mật nhưng vẫn phải bao gồm các yếu tố như tên của các nhà xuất khẩu, của nước xuất khẩu nếu có thể, miêu tả hàng hóa và tóm tắt những sự việc chính, những lập luận liên quan đến kết luận về việc bán phá giá và thiệt hại.

BIỆN PHÁP TẠM THỜI

Câu hỏi 154: Điều kiện và thủ tục áp dụng biện pháp tạm thời?

Các biện pháp tạm thời được áp dụng chủ yếu để ngăn chặn nguy cơ việc bán phá giá *gây thêm những thiệt hại mới* cho ngành sản xuất nội địa của Liên minh. Vì vậy, để có thể áp dụng các biện pháp này, nguy cơ đó phải có thật, có nghĩa là ít nhất phải có kết luận sơ bộ của cơ quan có thẩm quyền khẳng định có việc bán phá giá gây thiệt hại. Ngoài ra, để áp dụng các biện pháp này, cần chứng minh rằng quyền lợi của Cộng đồng đòi hỏi như vậy.

Các biện pháp tạm thời chỉ có thể được áp dụng sau ít nhất là 60 ngày và không được muộn hơn 9 tháng kể từ ngày bắt đầu cuộc điều tra.

Trước khi áp dụng biện pháp tạm thời, UBCA phải tham vấn các quốc gia thành viên của Liên minh châu Âu. Việc tham vấn này có thể được bỏ qua trong trường hợp khẩn cấp nhưng UBCA vẫn có nghĩa vụ thông báo cho các quốc gia thành viên trước khi ra quyết định (trong trường hợp này, UBCA vẫn có nghĩa vụ tham vấn các quốc gia thành viên trong vòng 10 ngày kể từ khi UBCA thông báo cho các nước này về biện pháp tạm thời được áp dụng).

Trường hợp biện pháp tạm thời là do một quốc gia thành viên yêu cầu áp dụng, UBCA phải quyết định có áp dụng biện pháp tạm thời hay không trong vòng 5 ngày làm việc kể từ ngày nhận được yêu cầu.

Câu hỏi 155: Cơ quan nào của Liên minh châu Âu có thẩm quyền quyết định áp dụng biện pháp tạm thời?

UBCA là cơ quan có thẩm quyền đánh giá xem các điều kiện để áp dụng biện pháp tạm thời đã thoả mãn chưa và ra quyết định về việc áp dụng biện pháp này. UBCA phải thông báo mọi quyết định về vấn đề này cho Hội đồng châu Âu và tất cả các quốc gia thành viên.

Tuy nhiên, Hội đồng châu Âu có thể ra quyết định khác với quyết định của UBCA về những vấn đề này bằng cách bỏ phiếu đa số. Trong trường hợp này, quyết định của UBCA được thay thế bằng HDCA.

Câu hỏi 156: Nội dung và thời hạn áp dụng biện pháp tạm thời?

- *Nội dung của biện pháp tạm thời:*

Biện pháp tạm thời mà Liên minh châu Âu áp dụng là việc buộc chủ hàng phải nộp một khoản tiền bảo đảm (bảo đảm thanh toán thuế chống bán phá giá) khi nhập khẩu hàng hóa liên quan vào lãnh thổ Liên minh kể từ thời điểm ban hành quyết định áp dụng biện pháp tạm thời.

Khoản tiền bảo đảm này được ấn định ở mức không cao hơn biên độ phá giá được xác định trong kết luận sơ bộ. Pháp luật Liên minh châu Âu cũng qui định rõ mức bảo đảm nên ở mức thấp hơn biên độ phá giá nếu mức này đã đủ để loại bỏ thiệt hại đối với ngành sản xuất của Liên minh.

- *Thời hạn áp dụng biện pháp tạm thời:*

Cơ quan ra quyết định áp dụng biện pháp này (UBCA hoặc HDCA) sẽ quyết định lựa chọn áp dụng biện pháp này theo thời hạn nào: 6 tháng (có thể gia hạn thêm 3 tháng) hoặc 9 tháng. Tuy nhiên, cơ quan có thẩm quyền chỉ có thể gia hạn hoặc quyết định áp dụng thời hạn 9 tháng nếu có yêu cầu của các nhà sản xuất, xuất khẩu chiếm tỷ trọng lớn về thương mại hàng hóa liên quan hoặc nếu những người này không có phản đối khi UBCA thông báo về việc này.

CAM KẾT VỀ GIÁ

Câu hỏi 157: Cam kết về giá?

Cam kết về giá trong điều tra chống bán phá giá của Liên minh châu Âu được hiểu là thoả thuận tự nguyện giữa Liên minh châu Âu (thông qua UBCA) và một nhà sản xuất, xuất khẩu bất kỳ²⁷ theo đó nhà xuất khẩu cam kết *sửa đổi giá* của mình hoặc *dừng việc xuất khẩu với giá bị coi là phá giá* sang Liên minh.

Theo qui định, cam kết về giá phải đáp ứng các điều kiện sau đây:

- Cam kết về giá chỉ được thực hiện khi đã có *kết luận tạm*

²⁷ Qui định này khác so với qui định của Hoa Kỳ về vấn đề này (tại Hoa Kỳ, thoả thuận đình chỉ trong vụ điều tra chống bán phá giá phải do các nhà sản xuất, xuất khẩu chiếm phần lớn lượng hàng hóa bị điều tra đưa ra).

thời khẳng định có việc bán phá giá gây thiệt hại (giống điều kiện để áp dụng biện pháp tạm thời);

- Gợi ý cam kết phải được đưa ra *trước khi kết thúc thời hạn để các bên trình bày bình luận* đối với văn bản công khai các tình tiết sẽ được UBCA sử dụng để đưa ra đề nghị áp dụng thuế chống bán phá giá chính thức hoặc quyết định chấm dứt vụ việc hoặc chấm dứt điều tra;
- Nội dung của cam kết *đủ để loại bỏ thiệt hại* do việc bán phá giá gây ra (UBCA quyết định điều này). Tuy nhiên, việc tăng giá trong cam kết không được cao hơn mức cần thiết để loại bỏ thiệt hại.
- Cam kết về giá chỉ có thể được chấp nhận nếu cam kết đó *có thể thực hiện được*.

(Như vậy trong trường hợp nội dung cam kết không thể thực hiện được hoặc nếu số lượng các nhà xuất khẩu thực tế hoặc tiềm năng quá lớn hoặc vì những lý do khác thì không được cam kết về giá).

Câu hỏi 158: Thủ tục và hệ quả cam kết về giá?

- Gợi ý cam kết:

Cam kết về giá là sự thỏa thuận tự nguyện, vì vậy theo qui định, UBCA có thể gợi ý việc ký cam kết về giá nhưng không nhà xuất khẩu nào có thể bị ép buộc phải cam kết về giá nếu không muốn.

Việc nhà xuất khẩu không gợi ý cam kết hoặc không chấp nhận gợi ý cam kết của UBCA không gây ra bất kỳ hệ quả nào bất lợi đối với họ trong quá trình điều tra sau đó (trừ trường hợp thiệt hại tồn tại dưới dạng nguy cơ: khi đó nguy cơ này sẽ được coi là rõ nét hơn và việc chứng minh cũng đỡ khó khăn hơn).

- Thông báo nội dung cam kết:

Nhà xuất khẩu tham gia cam kết về giá có trách nhiệm phải cung cấp văn bản (không mật) của cam kết đó để tất cả các bên có liên quan trong vụ điều tra đều có thể tiếp cận được.

- Các hệ quả của cam kết về giá:

Sau khi cam kết về giá được chấp nhận, cuộc điều tra sẽ kết thúc nếu Ủy ban Tư vấn (Advisory Committee) không có phản đối gì khi được UBCA tham vấn về việc này. Trường hợp UB Tư vấn phản đối việc chấm dứt điều tra thì UBCA sẽ phải trình lên Hội đồng châu Âu một bản báo cáo về kết quả tham vấn cùng với bản đề nghị chấm dứt cuộc điều tra. Nếu Hội đồng châu Âu không có quyết định khác thông qua việc bỏ phiếu đa số trong vòng 1 tháng kể từ khi nhận được đề nghị này của UBCA thì cuộc điều tra coi như chấm dứt.

Thông thường, nếu cam kết về giá được chấp nhận thì việc điều tra về thiệt hại và biên độ phá giá thông thường phải được hoàn tất. Nếu UBCA đi đến kết luận là không có việc bán phá giá hoặc không có thiệt hại thì cam kết tự động hết hiệu lực trừ khi tình trạng không có hiện tượng bán phá giá hoặc thiệt hại này phần lớn là do thực hiện cam kết về giá nói trên (trong trường hợp này, cam kết về giá sẽ tiếp tục có hiệu lực thêm một khoảng thời gian hợp lý sau đó). Nếu các kết luận này là khẳng định thì cam kết tiếp tục có hiệu lực (tuân thủ các qui định về việc rà soát lại hoặc "rà soát hoàng hôn" giống như trường hợp thuế chống bán phá giá chính thức).

Câu hỏi 159: Nghĩa vụ của nhà sản xuất, xuất khẩu sau khi có cam kết về giá?

Nhà sản xuất, xuất khẩu có nghĩa vụ thực hiện đúng những nội dung đã thỏa thuận trong cam kết về giá. Việc thực hiện nghĩa vụ này kéo dài đến khi cam kết này hết hiệu lực (tự động hết hiệu lực

do có kết luận phủ định về việc bán phá giá hay thiệt hại *hoặc* hết hiệu lực theo kết quả của các cuộc rà soát lại).

Để đảm bảo việc thực hiện nghĩa vụ theo cam kết của nhà sản xuất, xuất khẩu liên quan, UBCA sẽ yêu cầu nhà sản xuất, xuất khẩu này cung cấp định kỳ thông tin liên quan đến việc thực thi cam kết và cho phép xác minh những thông tin nhất định. Việc không thực hiện nghĩa vụ cung cấp thông tin này có thể được xem như một hình thức vi phạm cam kết.

Câu hỏi 160: Hệ quả việc vi phạm hoặc rút lại cam kết về giá?

- Trường hợp có lý do để nghi ngờ rằng cam kết về giá đang bị vi phạm; hoặc khi nhà xuất khẩu rút lại cam kết hay vi phạm cam kết và việc điều tra chưa kết thúc: UBCA có thể ra quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá tạm thời.

- Trường hợp vi phạm hoặc rút lại cam kết và cuộc điều tra đã kết thúc (và đã có kết luận cuối cùng khẳng định về việc bán phá giá gây thiệt hại): UBCA áp đặt thuế chống bán phá giá chính thức đối với hàng hóa liên quan của chủ thể khi hàng hóa này nhập khẩu vào Liên minh châu Âu.

Trước khi có quyết định thay thế cam kết về giá bằng thuế chống bán phá giá chính thức do nhà xuất khẩu vi phạm cam kết, nhà sản xuất, xuất khẩu liên quan phải được tạo cơ hội để trình bày ý kiến của mình về quyết định này.

ĐÌNH CHỈ ĐIỀU TRA

Câu hỏi 161: Khi nào thì vụ việc hoặc việc điều tra²⁸ chống bán phá giá được đình chỉ mà không có biện pháp nào được áp dụng?

Vụ việc chống bán phá giá hoặc việc điều tra liên quan trong khuôn khổ Liên minh châu Âu có thể được chấm dứt trong một trong các trường hợp sau²⁹:

- Đơn kiện chống bán phá giá bị rút lại:

Theo qui định các chủ thể kiện (nguyên đơn) có thể rút lại đơn kiện vào bất kỳ giai đoạn nào của quá trình điều tra. Nếu đơn kiện bị rút lại thì vụ việc có thể được đình chỉ trừ khi việc đình chỉ như vậy là đi ngược lại lợi ích của Cộng đồng.

- Biện pháp bảo vệ chống lại hành vi chống bán phá giá³⁰ không còn cần thiết:

Nếu UBCA, qua quá trình điều tra, cho rằng biện pháp bảo vệ là không cần thiết và nếu sau khi đã tham vấn Ủy ban Tư vấn và cơ quan này không có phản đối thì UBCA có thể quyết định đình chỉ vụ việc hoặc đình chỉ điều tra.

Nếu Ủy ban Tư vấn có ý kiến khác về việc này thì UBCA sẽ trình

²⁸ Có sự khác biệt giữa đình chỉ vụ việc (*termination of the proceeding*) và đình chỉ việc điều tra (*termination of the investigation*). Đình chỉ vụ việc là đình chỉ toàn bộ vụ việc điều tra chống bán phá giá và tất cả các hoạt động liên quan (với một số đối tượng xác định hoặc đối với tất cả các đối tượng). Trong khi đó đình chỉ điều tra là đình chỉ hoạt động "điều tra" đơn thuần (bao gồm điều tra về bán phá giá và thiệt hại) có đối tượng xác định và có điều kiện xác định (chỉ chấm dứt điều tra nhưng vẫn tiếp tục các hoạt động tiếp theo trong quá trình một vụ việc chống bán phá giá như rà soát lại, "rà soát hoàng hôn").

²⁹ Việc chấm dứt có thể có những điều kiện kèm theo chứ không phải là chấm dứt "tự động" trong các trường hợp này.

³⁰ Bao gồm biện pháp tạm thời, thuế chống bán phá giá chính thức hoặc cam kết về giá (Điều 9 Quy định EC 384/96 dùng thuật ngữ "protective measures").

lên Hội đồng châu Âu một bản báo cáo về kết quả tham vấn và một bản đề nghị đình chỉ vụ việc (hoặc đình chỉ điều tra trong trường hợp việc điều tra chưa chấm dứt). Nếu Hội đồng châu Âu không có quyết định khác thông qua bỏ phiếu đa số trong vòng 1 tháng kể từ khi UBCA trình vấn đề này thì vụ việc coi như được chấm dứt.

- *Lượng hàng nhập khẩu từ một nước xuất khẩu chiếm dưới 1% thị phần tại Liên minh châu Âu (trừ khi tổng lượng nhập khẩu từ các nước xuất khẩu nhóm này chiếm từ 3% thị phần trở lên)*³¹:

Trường hợp hàng nhập khẩu từ một quốc gia xuất khẩu chiếm dưới 1% thị phần tại Liên minh, thiệt hại đối với ngành sản xuất nội địa của Liên minh sẽ được suy đoán là "ở mức có thể bỏ qua" và do đó việc điều tra đối với các nhà xuất khẩu của nước xuất khẩu thoả mãn điều kiện này sẽ được đình chỉ.

- *Biên độ phá giá thấp hơn 2%:*

Trong trường hợp này, việc điều tra sẽ được đình chỉ ngay đối với nhà nhập khẩu có biên độ phá giá được tính toán là thấp hơn 2% nhưng vụ việc vẫn tiếp tục đối với những nhà xuất khẩu khác. Tuy nhiên, các nhà xuất khẩu này vẫn là đối tượng của vụ việc, có nghĩa là họ vẫn phải chịu những cuộc điều tra tiến hành trong khuôn khổ rà soát lại hoặc "rà soát hoàng hôn" như bình thường.

³¹ WTO qui định các giới hạn về "lượng nhập khẩu không đáng kể" này lần lượt là 3% và 7% tổng lượng hàng hóa liên quan nhập khẩu vào nước nhập khẩu. Sự khác biệt trong qui định của Liên minh châu Âu so với qui định trong WTO có thể giải thích là do thị trường Liên minh khá lớn so với một quốc gia thông thường (hiện tại thị trường Liên minh là tổng hợp của 15 thị trường các nước thành viên, và từ 2005 sẽ là 25 thị trường với việc kết nạp thêm 10 nước Đông Âu cũ) nên việc qui định ngưỡng "không đáng kể" như trong WTO có thể không phù hợp và do đó cần được giảm xuống mức thấp hơn.

THUẾ CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ

Câu hỏi 162: Điều kiện và thủ tục áp dụng thuế chống bán phá giá chính thức?

- *Về điều kiện áp dụng:*

Thuế chống bán phá giá chỉ có thể được áp đặt khi:

- + Đã có kết luận chính thức (cuối cùng) của UBCA *khẳng định* có việc bán phá giá gây thiệt hại đáng kể đối với ngành sản xuất nội địa của Liên minh; và
- + Việc áp đặt thuế chống bán phá giá phù hợp với Lợi ích của Cộng đồng.

- *Về nguyên tắc áp dụng:*

- + Thuế chống bán phá giá phải được áp dụng theo mức phù hợp cho mỗi vụ việc, trên cơ sở *không phân biệt đối xử* đối với hàng hóa nhập khẩu từ tất cả các nguồn khác nhau bị kết luận là có bán phá giá gây thiệt hại.

Ngoại lệ của nguyên tắc này là những *cam kết về giá* đang có hiệu lực: đối với những trường hợp này, thuế chống bán phá giá không được áp dụng cho những nhà xuất khẩu liên quan mặc dù các điều kiện khác đã thoả mãn đầy đủ.

- + Thuế chống bán phá giá *có thể có giá trị hồi tố* (tức là thuế này được áp dụng cho hàng hóa nhập khẩu vào Liên minh châu Âu *trước khi* có quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá). Tuy nhiên qui định này chỉ có thể được thực hiện nếu một loạt các điều kiện được đáp ứng.
- + Thuế chống bán phá giá được *thu riêng*, độc lập với việc thu các loại thuế, phí hải quan khác áp dụng đối với hàng nhập khẩu nói chung. Tuy nhiên, một sản phẩm không thể cùng lúc chịu thuế chống bán phá giá và thuế đối kháng

nếu hai loại thuế này được áp dụng với cùng một trường hợp (phát sinh từ việc bán phá giá hoặc trợ cấp xuất khẩu).

Câu hỏi 163: Thủ tục và cơ quan ra quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá chính thức?

Sau khi đã hội tụ đủ các điều kiện để áp đặt thuế chống bán phá giá chính thức, UBCA phải lập một bản đề nghị áp đặt thuế chống bán phá giá và gửi cho Ủy ban Tư vấn để cơ quan này cho ý kiến trước khi trình lên Hội đồng Châu Âu.

Nếu trước đó Liên minh châu Âu đã áp dụng biện pháp tạm thời trong vụ việc liên quan thì bản đề nghị này của UBCA phải được trình lên Hội đồng châu Âu muộn nhất là 1 tháng kể từ khi kết thúc thời hạn áp dụng biện pháp tạm thời đó.

Quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá do Hội đồng châu Âu ban hành thông qua bỏ phiếu đa số.

Câu hỏi 164: Nguyên tắc xác định mức thuế chống bán phá giá chính thức?

- Thuế chống bán phá giá chính thức không được cao hơn biên độ phá giá và nên thấp hơn biên độ phá giá nếu điều này đã đủ để loại bỏ thiệt hại cho ngành sản xuất của Liên minh.

- Về nguyên tắc, thuế chống bán phá giá chính thức phải được tính riêng cho từng nhà xuất khẩu tham gia điều tra (thuế đơn lẻ) trừ trường hợp nước xuất khẩu là nước có nền kinh tế phi thị trường.

- Thuế chống bán phá giá trong trường hợp chỉ một số nhà sản xuất, xuất khẩu được lựa chọn điều tra:

- + Các chủ thể được lựa chọn điều tra sẽ được tính mức thuế riêng.
- + Đối với các nhà sản xuất, xuất khẩu đã tự giới thiệu mình trước UBCA như một bên có liên quan nhưng không được

lựa chọn điều tra: áp dụng mức thuế chung nhưng *không được cao hơn biên độ phá giá bình quân gia quyền* của các chủ thể được lựa chọn điều tra. (Lưu ý là khi tính toán biên độ phá giá bình quân gia quyền, UBCA sẽ bỏ qua những trường hợp có biên độ bằng không hoặc biên độ thấp hơn mức tối thiểu).

- Quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá cũng có hiệu lực áp dụng cho những nhà xuất khẩu mới (không xuất khẩu hàng hóa liên quan vào Liên minh trong giai đoạn điều tra). Tuy nhiên, mức thuế sẽ được xác định trên cơ sở một cuộc điều tra nhanh về biên độ phá giá do cơ quan có thẩm quyền tiến hành đối với các chủ thể này.

Câu hỏi 165: Việc xác định xem thuế chống bán phá giá có phù hợp với lợi ích Cộng đồng hay không được thực hiện như thế nào?

Theo qui định của Liên minh châu Âu, thuế chống bán phá giá tạm thời hoặc chính thức có thể không được áp dụng nếu cơ quan có thẩm quyền kết luận rõ ràng rằng việc này là *không cần thiết cho lợi ích của Cộng đồng* (mặc dù những điều kiện về phá giá và thiệt hại đã hội tụ đầy đủ).

- Các yếu tố cần xem xét:

UBCA có trách nhiệm tiến hành việc xem xét, cân nhắc tất cả các yếu tố "lợi ích" liên quan (bao gồm các lợi ích của ngành sản xuất nội địa, của người sử dụng công nghiệp và của người tiêu dùng...) và xem xét chúng trong một tổng thể thống nhất. Tuy nhiên, trong số các yếu tố được xem xét này, sự cần thiết phải loại bỏ những hậu quả phi thương mại của việc bán phá giá và thiết lập lại hệ thống cạnh tranh hiệu quả là yếu tố quan trọng phải được lưu ý đặc biệt.

- Về việc cung cấp thông tin của các bên liên quan:

Trong quá trình UBCA xem xét vấn đề này, các bên có thể cung cấp các thông tin liên quan cho UBCA. Các thông tin về vấn đề này

(hoặc bản tóm tắt của chúng nếu là thông tin mật) phải được cung cấp cho các bên khác để họ có thể có lập luận phản bác nếu cần. Các bên cũng có quyền trình bày ý kiến trước UBCA, yêu cầu cơ quan này tiến hành phiên điều trần... về vấn đề này.

Các bên liên quan đã cung cấp thông tin đúng qui định có quyền yêu cầu cơ quan có thẩm quyền cho phép tiếp cận các căn cứ thực tế và lập luận mà dựa vào đó cơ quan có thẩm quyền ra quyết định cuối cùng về vấn đề này (với điều kiện là những thông tin này chỉ được công khai hóa ở mức "có thể" và không ảnh hưởng đến các quyết định sau đó của UBCA hoặc Hội đồng châu Âu).

Câu hỏi 166: Cơ quan nào có thẩm quyền quyết định về vấn đề lợi ích của Cộng đồng trong việc áp đặt thuế chống bán phá giá?

UBCA là cơ quan trực tiếp xem xét vấn đề này thông qua việc cân nhắc các lợi ích một cách tổng thể trên cơ sở những thông tin liên quan được các bên cung cấp theo đúng qui định. Kết quả của các phân tích này cùng với kết luận của UBCA về vấn đề này sẽ được chuyển cho Ủy ban Tư vấn để cơ quan này cho ý kiến.

Ý kiến của Ủy ban Tư vấn phải được UBCA tính đến khi UBCA đưa ra bất kỳ đề nghị nào liên quan đến việc áp đặt thuế chống bán phá giá hoặc chấm dứt điều tra, chấm dứt vụ việc mà không áp đặt bất kỳ biện pháp nào.

Câu hỏi 167: Thuế chống bán phá giá chính thức có hiệu lực hồi tố trong những trường hợp nào?

Thông thường, thuế chống bán phá giá chính thức chỉ áp dụng cho những hàng hóa liên quan nhập khẩu vào Liên minh châu Âu sau thời điểm quyết định này được ban hành. Tuy nhiên, cũng giống như qui định trong WTO, Liên minh châu Âu qui định các trường hợp áp dụng hồi tố của thuế chống bán phá giá chính thức với những điều kiện cụ thể:

- Trường hợp 1: Thuế chống phá giá chính thức có hiệu lực hồi tố đối với khoảng thời gian áp dụng biện pháp tạm thời

Trường hợp đã áp dụng biện pháp tạm thời mà sau đó kết luận cuối cùng cho thấy có việc bán phá giá gây thiệt hại, Hội đồng Châu Âu sẽ quyết định phần nào của thuế chống bán phá giá áp dụng tạm thời sẽ được thu chính thức³². Việc thu chính thức này được thực hiện không phụ thuộc vào việc sau đó cơ quan này có quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá hay không (ví dụ vì lợi ích Cộng đồng mà thuế chống bán phá giá không được áp đặt).

Điều kiện để áp dụng qui định này giống qui định trong WTO.

Sau khi đã tiến hành thu chính thức phần thuế này, nếu sau đó Quyết định áp đặt thuế chính thức được ban hành và mức thuế chính thức nêu trong Quyết định cao hơn mức thuế đã thu thì phần chênh lệch được bỏ qua. Ngược lại nếu thuế chính thức thấp hơn thì phần chênh lệch sẽ được tính toán để hoàn trả lại cho các chủ thể liên quan.

- Trường hợp 2: Thuế chống bán phá giá chính thức có hiệu lực hồi tố đối với khoảng thời gian trước và trong khi áp dụng biện pháp tạm thời:

Thuế chống bán phá giá chính thức có thể được áp dụng hồi tố đối với hàng hóa nhập khẩu vào Liên minh không sớm hơn 90 ngày trước ngày có quyết định áp dụng biện pháp tạm thời nhưng phải sau ngày bắt đầu điều tra với điều kiện là:

- (i) hàng hóa liên quan đã có lịch sử bán phá giá trong một thời gian tương đối dài hoặc nhà nhập khẩu đã hoặc buộc phải biết về việc bán phá giá này (về qui mô của việc bán phá giá và những hệ quả thiệt hại); và

³² Nếu kết luận cuối cùng về việc bán phá giá hoặc thiệt hại là phủ định thì không một khoản thuế thu tạm thời nào bị thu chính thức và các khoản ký quỹ đã nộp theo quyết định áp dụng biện pháp tạm thời sẽ được hoàn trả.

- (ii) có sự tăng đột biến về số lượng nhập khẩu vào những thời điểm và hoàn cảnh nhất định có thể ảnh hưởng nghiêm trọng đến hiệu quả của thuế chống bán phá giá chính thức.

- *Trường hợp 3: Hiệu lực hồi tố của thuế chống bán phá giá đối với trường hợp vi phạm hoặc rút lại cam kết về giá:*

Đối với trường hợp cam kết về giá bị vi phạm hoặc bị rút lại, thuế chống bán phá giá chính thức sẽ được thu đối với hàng hóa đã được thông quan không sớm hơn 90 ngày trước ngày có biện pháp tạm thời nhưng sau ngày xảy ra việc vi phạm hoặc rút lại cam kết về giá và với điều kiện là hàng hóa đó đã được ghi/nhập sổ quản lý của hải quan.

Câu hỏi 168: Thuế chống bán phá giá có hiệu lực trong bao lâu?

Về nguyên tắc, biện pháp chống bán phá giá (thuế) sẽ có hiệu lực cho đến khi và ở mức độ cần thiết để loại bỏ việc bán phá giá gây thiệt hại.

Cụ thể, pháp luật Liên minh châu Âu qui định như sau:

- Thuế chống bán phá giá chính thức sẽ hết hiệu lực toàn bộ sau 5 năm kể từ ngày áp đặt hoặc 5 năm kể từ ngày tiến hành rà soát lại tổng thể (rà soát đối với cả bán phá giá và thiệt hại) *trừ khi* kết luận rà soát lại cho thấy việc chấm dứt hiệu lực của thuế này sẽ dẫn tới sự tiếp diễn hoặc tái diễn hiện tượng bán phá giá và thiệt hại;
- Thuế chống bán phá giá có thể hết hiệu lực (toàn bộ hoặc đối với một số đối tượng cụ thể) căn cứ vào kết luận rà soát lại do cơ quan có thẩm quyền tiến hành trên cơ sở yêu cầu của các chủ thể nhất định;

Câu hỏi 169: Có thể hoãn thực hiện biện pháp chống bán phá giá (chính thức hoặc tạm thời) không?

Biện pháp chống bán phá giá có thể được hoãn thi hành nhưng phải tuân thủ những qui định sau:

- *Cơ sở pháp lý:*

Việc hoãn biện pháp chống bán phá giá chỉ có thể thực hiện vì lợi ích Cộng đồng. Cụ thể, biện pháp chống bán phá giá chỉ được hoãn khi các điều kiện thị trường tạm thời thay đổi khiến cho việc hoãn thực hiện biện pháp chống bán phá giá cũng không gây ra thiệt hại gì.

- *Chủ thể quyết định:*

Việc hoãn được thực hiện thông qua quyết định của UBCA. Tuy nhiên, trước khi có quyết định này, ngành sản xuất nội địa của Liên minh phải được tạo cơ hội để cho ý kiến và những ý kiến này phải được UBCA tính đến khi ra quyết định liên quan.

- *Thời hạn:*

Thời gian hoãn thực hiện là 9 tháng, có thể được gia hạn thêm nhưng tổng cộng không quá 1 năm (việc gia hạn do Hội đồng châu Âu quyết định thông qua bỏ phiếu đa số trên cơ sở đề xuất của UBCA).

Tuy nhiên, nếu cơ sở pháp lý để hoãn việc thực hiện biện pháp chống bán phá giá không còn nữa (khi mà việc hoãn có khả năng gây ra thiệt hại) thì biện pháp này sẽ được áp dụng ngay mà không phụ thuộc vào việc thời hạn hoãn đã hết hay chưa.

Câu hỏi 170: Thuế chống bán phá giá được áp dụng như thế nào trong các trường hợp nhà xuất khẩu nước ngoài thực hiện một số chuyển đổi đối với hàng hóa để tránh thuế chống bán phá giá (circumvention)?

Liên minh châu Âu qui định thuế chống bán phá giá không chỉ áp dụng cho đối tượng chịu thuế (là các sản phẩm bị điều tra nhập khẩu từ các nước xuất khẩu liên quan) mà còn áp dụng với các *sản phẩm tương tự* hoặc *các bộ phận cấu thành* của sản phẩm tương

tự nhập khẩu từ các nước khác khi có hiện tượng cố ý thực hiện chuyển đổi để tránh thuế.

Cố ý chuyển đổi để tránh thuế (circumvention) là hiện tượng xảy ra khi có sự thay đổi trong phương thức kinh doanh thương mại giữa các nước ngoài Liên minh và Liên minh châu Âu (hình thành từ thực tiễn, qui trình hoặc việc sản xuất) mà:

- Nguyên nhân của hiện tượng này chủ yếu là do việc áp đặt biện pháp chống bán phá giá (các nguyên nhân hoặc lý do kinh tế khác đều không đủ để giải thích hiện tượng này);
- Có chứng cứ chứng minh rằng hiệu quả của các biện pháp chống bán phá giá đối với giá cả và/hoặc số lượng sản phẩm tương tự bị suy giảm; và rằng có hiện tượng bán phá giá của sản phẩm tương tự hoặc sản phẩm gần giống.

Việc lắp ráp sản phẩm tại Liên minh châu Âu hoặc tại một nước ngoài Liên minh có thể bị coi là một hành vi chuyển đổi nhằm trốn thuế nếu:

- Việc lắp ráp chỉ bắt đầu từ khi điều tra chống bán phá giá được khởi xướng hoặc việc lắp ráp đã bắt đầu trước đó nhưng gia tăng mạnh kể từ thời điểm này và các bộ phận lắp ráp được nhập khẩu từ nước xuất khẩu đang bị điều tra; và
- Các bộ phận lắp ráp chiếm từ 60% trở lên tổng giá trị các bộ phận cấu thành sản phẩm cuối cùng (tuy nhiên không thể coi là chuyển đổi nhằm trốn thuế đối với các trường hợp giá trị gia tăng tạo ra từ việc lắp ráp hoặc hoàn thiện cao hơn 25% chi phí sản xuất ra sản phẩm đó); và
- Hiệu quả của biện pháp chống bán phá giá đối với giá và/hoặc số lượng sản phẩm tương tự được lắp ráp bị suy giảm hoặc có chứng cứ chứng minh việc bán phá giá liên quan đến giá thông thường của sản phẩm tương tự hoặc sản phẩm gần giống được xác định trước đó.

Câu hỏi 171: Thủ tục để áp đặt thuế chống bán phá giá được áp đặt cho các trường hợp cố ý chuyển đổi để tránh thuế chống bán phá giá được thực hiện như thế nào?

Thuế chống bán phá giá chỉ được áp dụng cho các trường hợp cố ý chuyển đổi để tránh thuế sau khi Ủy ban châu Âu tiến hành điều tra xác minh cụ thể và kết luận khẳng định có hiện tượng này trên thực tế.

- *Yêu cầu tiến hành điều tra:*

Các chủ thể có quyền lợi trong việc điều tra này (chủ yếu là nhà sản xuất nội địa của Liên minh) có thể yêu cầu UBCA tiến hành điều tra với điều kiện là phải **cung cấp đủ các bằng chứng** chứng minh sự tồn tại hiện tượng cố ý chuyển đổi để tránh thuế.

- *Thủ tục điều tra:*

UBCA là cơ quan có quyền bắt đầu việc điều tra về vấn đề này bằng một quyết định điều tra (sau khi đã tham vấn ý kiến của Ủy ban Tư vấn) và chịu trách nhiệm chính trong việc điều tra.

Khi có quyết định điều tra, UBCA sẽ lệnh cho cơ quan hải quan ghi sổ các lô hàng nhập khẩu liên quan hoặc yêu cầu chủ hàng nộp tiền bảo đảm khi nhập khẩu các lô hàng này.

Thời hạn điều tra là 9 tháng kể từ ngày có quyết định điều tra. Thủ tục và phương pháp điều tra tương tự như điều tra chống bán phá giá thông thường.

- *Quyết định:*

Hội đồng châu Âu là cơ quan có thẩm quyền quyết định về vấn đề này và biện pháp xử lý (nếu có) bằng cách bỏ phiếu đa số trên cơ sở đề xuất của UBCA.

Nếu quyết định của Hội đồng là mở rộng phạm vi áp dụng thuế chống bán phá giá ra những sản phẩm tương tự xác định hoặc các

bộ phận nhất định của sản phẩm bị điều tra thì quyết định này sẽ có hiệu lực được tính từ ngày hải quan ghi sổ lô hàng nhập khẩu hoặc kể từ ngày chủ hàng phải nộp bảo đảm.

- Đối với những hàng hóa khác nhập khẩu vào Liên minh châu Âu mà không bị qui kết là cố ý chuyển đổi để tránh thuế:

Sản phẩm nhập khẩu sẽ không bị coi là đối tượng bị ghi sổ hoặc phải nộp tiền bảo đảm nếu chủ hàng xuất trình giấy xác nhận hải quan rằng hàng hóa nhập khẩu này không thuộc dạng chuyển đổi để tránh thuế chống bán phá giá. Giấy xác nhận được cấp này trên cơ sở đơn yêu cầu bằng văn bản của chủ hàng và được chấp thuận bằng quyết định của UBCA sau khi cơ quan này đã tham vấn ý kiến của Ủy ban Tư vấn hoặc bằng quyết định áp đặt biện pháp chống bán phá giá đó của Hội đồng Châu Âu. Giấy chứng nhận ghi rõ các điều kiện phải tuân thủ và thời hạn có hiệu lực và chỉ có hiệu lực khi các qui định này được tuân thủ.

Câu hỏi 172: Thuế chống bán phá giá được áp dụng như thế nào đối với các nhà xuất khẩu mới³³?

Liên minh châu Âu qui định một thủ tục điều tra nhanh để tính toán mức thuế chống bán phá giá cụ thể cho các nhà sản xuất, xuất khẩu không có sản phẩm nhập khẩu vào Liên minh châu Âu trong giai đoạn điều tra (gọi chung là "nhà xuất khẩu mới") trên cơ sở các qui định trong WTO về vấn đề này:

- *Khởi xướng thủ tục điều tra đối với các nhà xuất khẩu mới:*

Việc điều tra này được tiến hành khi:

+ một nhà sản xuất, xuất khẩu chứng minh được rằng mình

³³ Lưu ý là các qui định này không áp dụng cho trường hợp thuế chống bán phá giá được áp dụng chung cho các nhà xuất khẩu không được chọn điều tra (khi việc điều tra chỉ giới hạn trong một số nhà xuất khẩu nhất định).

không có liên hệ với bất kỳ nhà sản xuất hoặc nhà xuất khẩu nào của nước xuất khẩu phải chịu biện pháp chống bán phá giá; và

+ nhà sản xuất, xuất khẩu đó đã nhập khẩu hàng hóa vào Liên minh sau giai đoạn điều tra hoặc chứng minh được rằng mình có nghĩa vụ phải nhập khẩu một lượng hàng đáng kể vào Liên minh châu Âu theo hợp đồng đã ký.

- *Thủ tục điều tra đối với các nhà xuất khẩu mới:*

Việc điều tra phải được thực hiện theo nguyên tắc *nhANH chóng* (kết luận đưa ra muộn nhất sau 12 tháng kể từ ngày bắt đầu) sau khi tham vấn ý kiến Ủy ban Tư vấn và sau khi các nhà sản xuất nội địa đã được tạo cơ hội để có thể trình bày ý kiến về việc điều tra này.

Quyết định của UBCA khởi xướng việc điều tra này đồng thời có hệ quả:

- Huỷ hiệu lực của biện pháp chống bán phá giá đối với nhà xuất khẩu mới là đối tượng điều tra mới này; và
- Ghi sổ hải quan đối với các lô hàng nhập khẩu của các chủ thể này (sau khi có kết quả điều tra, căn cứ vào biên độ phá giá mới được xác định, thuế chống bán phá giá mới áp dụng riêng cho các chủ thể này sẽ được truy thu đối với các lô hàng liên quan kể từ ngày ghi sổ).

Các hoạt động điều tra trong quá trình này được thực hiện theo qui định áp dụng cho điều tra bình thường (trừ các thời hạn).

- *Hệ quả của việc điều tra:*

Căn cứ vào kết quả điều tra (biên độ phá giá của các nhà xuất khẩu mới), thuế chống bán phá giá được ấn định trước đó (trong quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá chính thức) sẽ được duy trì, sửa đổi hoặc huỷ bỏ đối với nhà xuất khẩu mới liên quan (theo quyết định của Hội đồng châu Âu).

Trường hợp nhà xuất khẩu mới không phải chịu biện pháp chống bán phá giá theo quyết định mới nhưng các nhà xuất khẩu khác của cùng quốc gia xuất khẩu vẫn phải chịu biện pháp này thì nhà xuất khẩu mới vẫn là đối tượng của các cuộc rà soát lại do cơ quan có thẩm quyền nước nhập khẩu tiến hành với các nhà xuất khẩu nước xuất khẩu liên quan.

Nếu biện pháp chống bán phá giá bị huỷ bỏ hoặc sửa theo hướng thấp hơn mức áp dụng trước đó và nếu nhà xuất khẩu mới đã nộp tiền ký quỹ hoặc đã nộp thuế theo mức cũ thì sẽ được hoàn lại phần chênh lệch.

RÀ SOÁT

Câu hỏi 173: Thủ tục khởi xướng và điều kiện để tiến hành rà soát lại thuế chống bán phá giá chính thức sau 5 năm áp dụng ("rà soát hoàng hôn")?

Thủ tục "rà soát hoàng hôn" được tiến hành để xác định xem liệu việc chấm dứt hiệu lực của biện pháp chống bán phá giá (sau khi hết thời hạn 5 năm kể từ ngày có quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá) có thể dẫn tới việc tiếp diễn hoặc tái diễn hiện tượng bán phá giá gây thiệt hại không. Nếu câu trả lời là *không* thì biện pháp chống bán phá giá sẽ hết hiệu lực. Nếu câu trả lời là *có* thì về nguyên tắc biện pháp này sẽ được áp dụng thêm 5 năm nữa.

- *Thủ tục khởi xướng việc rà soát:*

Thông báo về việc sắp hết thời hạn 5 năm được đăng trên Công báo của Liên minh châu Âu vào thời điểm thích hợp trong năm cuối của thời hạn 5 năm kể trên.

Sau khi có thông báo này, các nhà sản xuất Liên minh châu Âu có

quyền đệ đơn yêu cầu tiến hành "rà soát hoàng hôn" đối với biện pháp chống bán phá giá liên quan muộn nhất là 3 tháng trước khi chính thức hết thời hạn 5 năm nói trên. UBCA là cơ quan quyết định có bắt đầu "rà soát hoàng hôn" không trên cơ sở xem xét các chứng cứ do chủ thể đệ đơn cung cấp.

Trường hợp không có đơn yêu cầu hoặc UBCA không tự mình quyết định việc rà soát lại, biện pháp chống bán phá giá sẽ *tự động hết hiệu lực* sau khi kết thúc thời hạn 5 năm nói trên. Thông báo về việc chấm dứt hiệu lực của biện pháp này cũng phải được đăng tải trên Công báo của Liên minh.

- *Điều kiện tiến hành "rà soát hoàng hôn":*

Yêu cầu "rà soát hoàng hôn" chỉ có thể được cơ quan có thẩm quyền chấp nhận và bắt đầu quá trình rà soát lại nếu yêu cầu này có *kèm theo bằng chứng* đủ để cho thấy việc chấm dứt hiệu lực áp dụng của biện pháp chống bán phá giá sẽ có nhiều khả năng gây ra sự tiếp tục hoặc tái diễn việc bán phá giá hoặc thiệt hại.

Khả năng này có thể được xác định thông qua :

- Bằng chứng chứng minh việc bán phá giá hoặc thiệt hại vẫn đang diễn ra liên tục; hoặc
- Bằng chứng cho thấy việc loại bỏ thiệt hại trên thực tế là nhờ chủ yếu hoặc một phần vào việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá; hoặc
- Bằng chứng chứng minh rằng với hoàn cảnh của các nhà xuất khẩu, điều kiện thị trường, việc bán phá giá gây thiệt hại sẽ còn tiếp diễn...

Câu hỏi 174: Hoạt động điều tra và kết quả quá trình "rà soát hoàng hôn"?

- *Hoạt động điều tra:*

Việc điều tra trong quá trình "rà soát hoàng hôn" do UBCA tiến

hành trên cả hai phương diện là bán phá giá và thiệt hại. Các nhà xuất khẩu, nhập khẩu, đại diện của nước xuất khẩu liên quan và các nhà sản xuất Liên minh phải được tạo cơ hội để trình bày, phản biện, bình luận về các vấn đề được nêu trong yêu cầu rà soát lại.

Các kết luận của UBCA phải được xây dựng dựa trên việc xem xét tất cả các tài liệu được thu thập, cung cấp theo đúng qui định và có liên quan đến việc liệu sự chấm dứt hiệu lực của biện pháp chống bán phá giá có nhiều khả năng hay không có khả năng dẫn tới sự tiếp diễn hoặc tái diễn hiện tượng bán phá giá và thiệt hại.

Việc điều tra phải được tiến hành nhanh chóng và thông thường sẽ phải kết thúc trong vòng 12 tháng kể từ ngày bắt đầu tiến hành việc rà soát.

- Kết quả của "rà soát hoàng hôn":

Tuỳ vào kết quả của quá trình điều tra rà soát, sẽ có hai cách thức xử lý đối với biện pháp chống bán phá giá liên quan (theo quyết định của Hội đồng châu Âu):

- (i) *Tiếp tục duy trì biện pháp chống bán phá giá* (về mặt nguyên tắc là thêm 5 năm nữa) nếu kết quả điều tra cho thấy việc chấm dứt hiệu lực của biện pháp này có nhiều khả năng dẫn tới sự tiếp diễn hoặc tái diễn hiện tượng bán phá giá gây thiệt hại;
- (i) *Chấm dứt hiệu lực của biện pháp chống bán phá giá* nếu kết quả điều tra cho thấy việc bán phá giá hoặc thiệt hại không có khả năng tiếp tục hoặc tái diễn khi không áp dụng biện pháp này nữa.

Câu hỏi 175: Ai được quyền yêu cầu tiến hành rà soát lại biện pháp chống bán phá giá khi chưa hết thời hạn 5 năm (rà soát lại)? Điện chấp nhận yêu cầu?

Quá trình rà soát lại này được thực hiện để xem xét xem có cần thiết duy trì thuế chống bán phá giá cũng như mức thuế áp dụng

(đối với những đối tượng nhất định) có hợp lý không.

Thủ tục này cũng được áp dụng để xác định xem cam kết về giá có bị vi phạm hay không.

- Các chủ thể có quyền yêu cầu rà soát lại:

Các chủ thể sau đây có quyền yêu cầu tiến hành rà soát lại biện pháp chống bán phá giá chính thức:

- + UBCA hoặc quốc gia thành viên Liên minh châu Âu (nếu có bằng chứng đủ để chứng minh sự cần thiết của việc rà soát lại); hoặc
- + Bất kỳ nhà xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa liên quan hoặc các nhà sản xuất của Liên minh với điều kiện:
 - (i) biện pháp chống bán phá giá đã được áp dụng trong một khoảng thời gian hợp lý (ít nhất là 1 năm kể từ ngày ấn định thuế chính thức); và
 - (ii) đơn yêu cầu phải kèm theo đầy đủ bằng chứng chứng minh cho sự cần thiết phải rà soát lại biện pháp chống bán phá giá.

- Khi nào thì việc rà soát lại biện pháp chống bán phá giá được tiến hành:

UBCA chỉ quyết định bắt đầu rà soát lại đối với biện pháp chống bán phá khi yêu cầu rà soát lại có kèm theo bằng chứng đầy đủ cho thấy:

- + việc tiếp tục áp đặt thuế chống bán phá giá không còn cần thiết để bù đắp cho việc bán phá giá; và/hoặc
- + thiệt hại không có khả năng tiếp tục hoặc tái diễn nếu biện pháp chống bán phá giá chấm dứt hoặc thay đổi; hoặc biện pháp hiện tại không hoặc không còn đủ để loại bỏ việc bán phá giá gây thiệt hại.

Câu hỏi 176: Thủ tục tiến hành và kết quả quá trình rà soát lại?

- *Thủ tục rà soát lại:*

UBCA là cơ quan có thẩm quyền tiến hành việc rà soát lại. Cách thức điều tra trong quá trình này giống giai đoạn điều tra ban đầu.

Trên cơ sở những bằng chứng thu thập hoặc được cung cấp, UBCA phải xem xét các vấn đề liên quan trong đó có việc quyết định xem liệu có *những thay đổi căn bản về hoàn cảnh* liên quan đến việc bán phá giá và thiệt hại không; và liệu *những biện pháp chống bán phá giá đang thực hiện đã đạt được kết quả dự tính* trong việc loại bỏ thiệt hại mà trước đó cơ quan này đã xác định không.

Việc rà soát lại phải được tiến hành nhanh chóng và thông thường kết luận phải được đưa ra trong vòng 12 tháng kể từ ngày bắt đầu việc rà soát lại.

- *Kết quả của việc rà soát:*

Căn cứ vào kết luận của UBCA, cơ quan đã ban hành quyết định áp dụng biện pháp chống bán phá giá (Hội đồng châu Âu hoặc UBCA) sẽ quyết định một trong các giải pháp dưới đây:

- (i) huỷ bỏ biện pháp chống bán phá giá liên quan; hoặc
- (ii) giữ nguyên biện pháp đó; hoặc
- (iii) sửa đổi biện pháp chống bán phá giá (thường là sửa đổi mức thuế áp đặt)

Câu hỏi 177: Thủ tục yêu cầu và xét hoàn thuế đối với các trường hợp thuế chống bán phá giá bị huỷ bỏ hoặc sửa đổi theo hướng giảm đi so với mức thuế đang có hiệu lực (theo kết quả rà soát lại)?

Sau khi rà soát lại, nếu thuế chống bán phá giá bị huỷ bỏ hoặc sửa đổi với mức thuế mới thấp hơn thì nhà nhập khẩu liên quan có quyền yêu cầu cơ quan có thẩm quyền của Liên minh châu Âu hoàn trả lại phần thuế chênh lệch đã thu.

- *Đơn yêu cầu hoàn thuế:*

Muốn vậy chủ thể đã nộp thuế chống bán phá giá phải nộp đơn yêu cầu hoàn thuế đến cơ quan có thẩm quyền của quốc gia thành viên Liên minh nơi hàng hóa nhập khẩu được thông quan. Thời hạn nộp đơn yêu cầu hoàn thuế là 6 tháng kể từ *ngày cơ quan có thẩm quyền ấn định mức thuế chính thức phải thu* hoặc kể từ *ngày có quyết định thu thuế chính thức đối với những khoản bảo đảm thu theo quyết định áp dụng biện pháp tạm thời*. Đơn yêu cầu sẽ được quốc gia thành viên chuyển tiếp đến UBCA.

Đơn yêu cầu hoàn thuế chỉ được xem xét nếu phần nội dung liên quan đến khoản tiền hoàn trả có kèm theo chứng cứ hợp lệ và tất cả những giấy tờ hải quan liên quan đến việc tính toán và hoàn trả khoản tiền đó. Kèm theo là những chứng cứ về giá thông thường và giá xuất khẩu (trong một giai đoạn có tính đại diện) của nhà sản xuất, xuất khẩu có hàng hóa bị áp thuế liên quan.

- *Giải quyết yêu cầu hoàn thuế:*

UBCA là cơ quan có quyền quyết định có chấp nhận yêu cầu trong đơn không và nếu chấp nhận thì chấp nhận đến mức độ nào yêu cầu này. Nếu việc rà soát lại được tiến hành theo sáng kiến của chính UBCA thì cơ quan này sẽ quyết định mức hoàn thuế trên cơ sở những thông tin mà cơ quan này đã sử dụng trong quá trình rà soát lại.

- *Hoàn thuế:*

Việc hoàn thuế sẽ được thực hiện trong vòng 12 tháng, có thể muộn hơn nhưng trong mọi trường hợp không quá 18 tháng kể từ ngày có đơn yêu cầu có kèm theo chứng cứ đầy đủ của nhà nhập khẩu hàng hóa được hưởng hoàn thuế. Cơ quan có thẩm quyền của quốc gia thành viên Liên minh châu Âu liên quan là người trực tiếp thực hiện việc hoàn thuế này thường là không muộn hơn 90 ngày kể từ ngày UBCA ra quyết định hoàn thuế.

Câu hỏi 178: Liên minh châu Âu qui định như thế nào về việc mở lại cuộc điều tra?

Điều tra lại được áp dụng khi biện pháp phá giá không đạt được hiệu quả mong muốn (không đạt được mục tiêu loại bỏ thiệt hại và điều chỉnh giá bán của hàng hóa). Kết quả của việc mở lại cuộc điều tra thường dẫn tới việc áp đặt biện pháp chống bán phá giá nghiêm khắc hơn, và do đó không có lợi cho các nhà xuất khẩu nước ngoài.

Việc điều tra lại do ngành sản xuất nội địa của Liên minh (hoặc đại diện của họ) yêu cầu khi có đủ thông tin cho thấy biện pháp chống bán phá giá được áp dụng chính thức không tạo ra bất kỳ chuyển biến nào hoặc có chuyển biến nhưng chưa đủ trong giá bán lại hoặc các giá bán tiếp theo tại thị trường Liên minh.

Việc điều tra lại (mở lại cuộc điều tra chống bán phá giá) sẽ do UBCA tiến hành sau khi tham vấn Ủy ban Tư vấn với mục tiêu chủ yếu là xem xét lại xem biện pháp chống bán phá giá có tác động đến các loại giá nói trên hay không.

Câu hỏi 179: Thủ tục và kết quả của việc điều tra lại?

- Thủ tục điều tra lại:

Trong quá trình điều tra lại, các nhà xuất khẩu, nhập khẩu và nhà sản xuất nội địa của Liên minh được tạo cơ hội để làm sáng tỏ hiện trạng của việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá liên quan đến giá bán lại và giá bán tiếp theo sau đó (thông qua việc trình bày ý kiến, lập luận và các chứng cứ chứng minh).

Nhìn chung, các qui định về thủ tục điều tra áp dụng trong cuộc điều tra ban đầu cũng được áp dụng cho việc điều tra lại này. Tuy nhiên, thời hạn điều tra ngắn hơn thời hạn, thông thường không quá 60 ngày kể từ ngày khởi xướng việc điều tra lại.

- Kết quả của quá trình điều tra lại:

+ Nếu kết quả điều tra lại cho thấy biện pháp chống bán phá giá được áp dụng đáng lẽ phải tạo ra những chuyển biến trong các loại giá nói trên nhưng thực tế biện pháp này đã không đạt được hiệu quả như vậy thì giá xuất khẩu sẽ được tính toán lại và biên độ bán phá giá cũng được xác định lại căn cứ vào giá xuất khẩu mới. Mục tiêu của các hoạt động này là nhằm xác định mức thuế chống bán phá giá phù hợp để có thể loại bỏ thiệt hại.

+ Nếu điều tra lại cho thấy *việc không có chuyển biến gì trong các loại giá này là do giá xuất khẩu bị sụt giảm* vào các thời điểm trước hoặc sau khi các biện pháp chống bán phá giá được áp dụng thì cơ quan này sẽ tiến hành tính toán lại biên độ phá giá để tính đến các giá xuất khẩu thấp hơn này.

Trong hai trường hợp này, UBCA gửi đề xuất sửa đổi biện pháp chống bán phá giá trên cơ sở các kết luận mới về các giá xuất khẩu lên Hội đồng Châu Âu. Hội đồng sẽ quyết định việc sửa đổi này thông qua bỏ phiếu đa số.

Cần lưu ý rằng những thay đổi trong giá thông thường sẽ không được tính đến trong quá trình điều tra lại trừ khi bên đương sự viện dẫn việc này đã cung cấp một cách hợp lệ tất cả các thông tin đầy đủ về sự thay đổi giá thông thường này cho UBCA.

KHIẾU KIỆN

Câu hỏi 180: Các bên liên quan có thể kiện các quyết định được ban hành trong vụ điều tra chống bán phá giá tại Liên minh châu Âu đến cơ quan nào? Việc giải quyết khiếu kiện được thực hiện như thế nào?

Các quyết định của cơ quan có thẩm quyền ban hành trong vụ điều tra chống bán phá giá có thể bị kiện ra *Toà sơ thẩm Châu Âu* (European Court of First Instance). Toà này có thẩm quyền chuyên biệt trong việc xét xử các khiếu kiện có liên quan đến các biện pháp chống bán phá giá do Liên minh châu Âu áp dụng.

Thời hạn để các bên liên quan kiện quyết định của cơ quan châu Âu có thẩm quyền ra Toà sơ thẩm châu Âu là 2 tháng kể từ khi quyết định liên quan được thông báo cho bên đó hoặc kể từ khi quyết định được công khai.

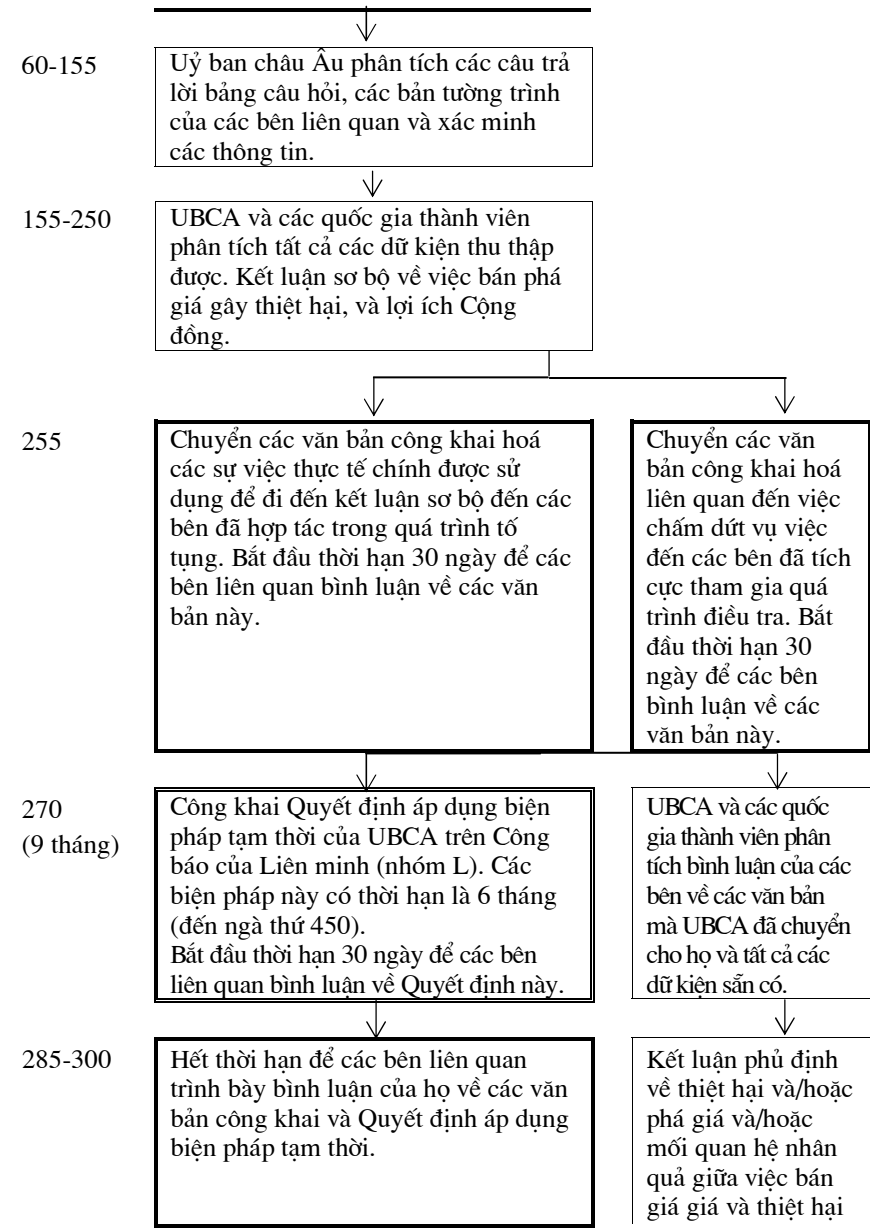
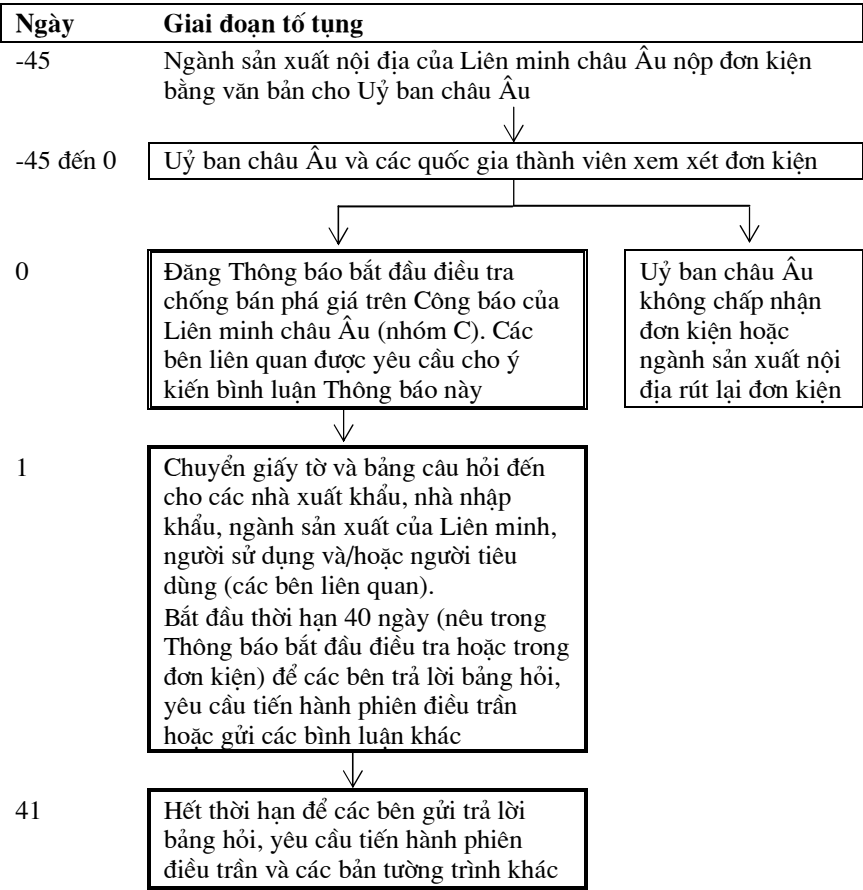
Toà sơ thẩm châu Âu chỉ xem xét những *vấn đề pháp lý* của quyết định bị kiện mà không xem xét lại những *vấn đề thực tế* (tình tiết thực tế) theo các thủ tục được qui định trong Quy tắc tố tụng của toà này (bao gồm hai giai đoạn tố tụng: tố tụng viết và tố tụng miệng).

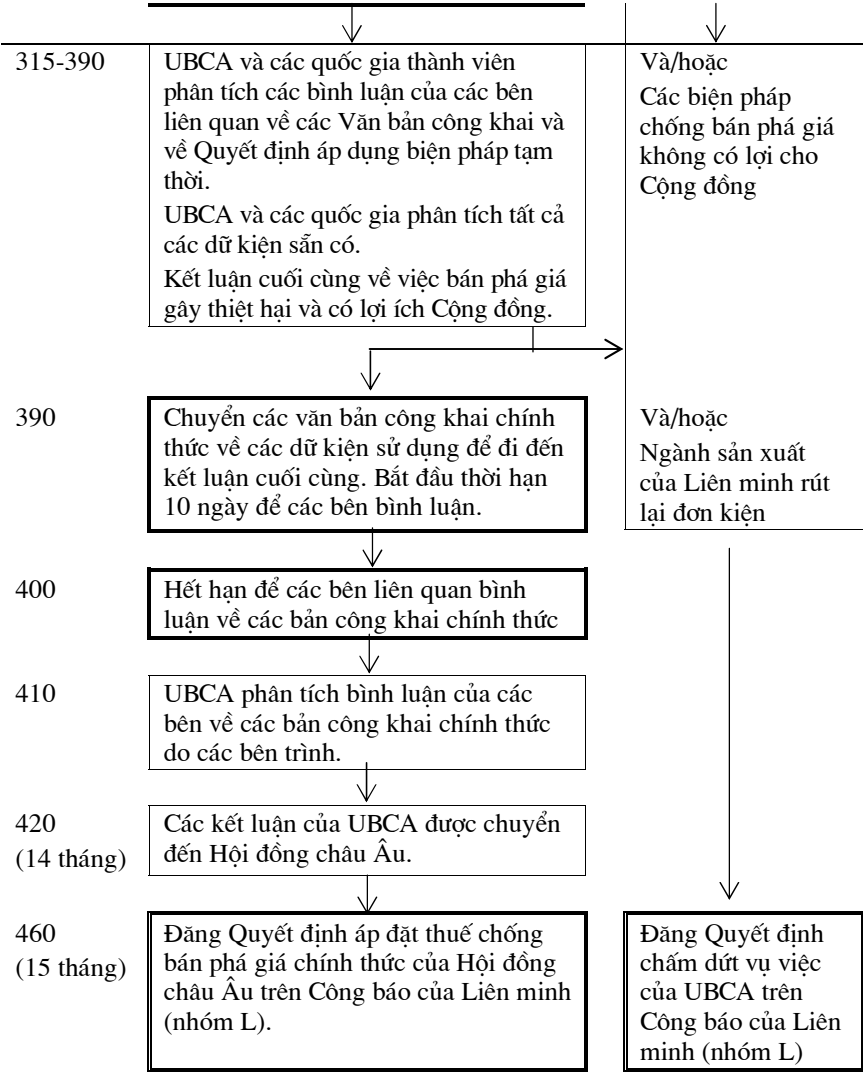
Bản án (quyết định giải quyết vụ việc) của Toà sơ thẩm có thể là *giữ nguyên* hoặc *huỷ bỏ* quyết định bị kiện của cơ quan có thẩm quyền trong điều tra chống bán phá giá của Liên minh châu Âu.

Bên liên quan nếu không hài lòng với bản án sơ thẩm của Toà sơ thẩm châu Âu có thể *kháng nghị* bản án này lên *Toà án châu Âu* (Court of Justice of European Communities). Quyết định (bản án) của Toà châu Âu là chung thẩm.

PHỤ LỤC 1

Tóm tắt các giai đoạn tố tụng và thời hạn trong vụ điều tra chống bán phá giá tại EU





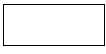
Giải thích ý nghĩa các khung:



Đăng văn bản trên Công báo của Liên minh



Các bên liên quan phải có hành động trong một thời hạn nhất định



Các hoạt động khác

Lưu ý: Trong các vụ việc cụ thể có thể có sự thay đổi nhất định về các giai đoạn tố tụng cũng như thời hạn liên quan.

PHỤ LỤC 2

Thuế chống bán phá giá đang có hiệu lực tại Hoa Kỳ
(Tính đến tháng 12/2008)

Tên nước	Số lượng	Tên nước	Số lượng	Tên nước	Số lượng
Argentina	6	Indonesia	9	Slovak Republic	1
Australia	1	Iran	1	Philippines	1
Bangladesh	1	Italy	8	South Africa	9
Belarus	1	Japan	21	Spain	5
Belgium	2	Kazastan	3	Sweden	2
Brazil	9	Korea	12	Taiwan	13
Canada	4	Latvia	1	Thailand	9
Chile	3	Malaysia	3	Trinidad & Tobago	1
China	66	Mexico	11	Turkey	4
Czech Rep.	1	Moldova	2	Ukraine	7
Ecuador	2	Netherland	2	United Arab Emirates	1
Finland	1	Philippines	1	United Kingdom	6
France	13	Portugal	1	Venezuela	3
Germany	6	Romania	3	Vietnam	3
India	11	Russia	8		

Nguồn: www.wto.org

PHỤ LỤC 3

Thuế chống bán phá giá đang có hiệu lực tại EU
(Tính đến tháng 12/2008)

Tên nước	Số lượng	Tên nước	Số lượng	Tên nước	Số lượng
Algeria	1	India	17	Romania	4
Australia	2	Indonesia	11	Russia	17
Belarus	4	Japan	7	Saudi Arabia	2
Brazil	4	Korea	12	Singapore	1
Bulgaria	4	Latvia	1	Slovak	2
China	60	Libya	1	South Africa	4
Croatia	5	Lithuania	3	Taiwan	11
Crech Republic	7	Malaysia	10	Thailand	17
Estonia	2	Mexico	3	Turkey	2
Egypt	2	Norway	3	Ukraine	11
Island	1	Pakistan	2	USA	6
Hungary	2	Poland	8	Vietnam	4

Nguồn: www.wto.org

PHỤ LỤC 4

Thống kê các vụ kiện chống bán phá giá mà Việt Nam có liên quan (Tính đến tháng 12/2009)

Năm	Tổng số vụ kiện	Mặt hàng bị kiện	Nước kiện	Quá trình điều tra							
				Thời gian khởi kiện	Biện pháp tạm thời		Biện pháp cuối cùng			Ghi chú	
					Ngày	Tỉ lệ	Thời gian	Ngày	Tỉ lệ		Thời gian
2009	34	Máy điều hòa	Thổ Nhĩ Kỳ	25/07/2009							Chưa có kết luận (Điều tra chống lẩn tránh thuế)
	33	Đĩa ghi DVD	Ấn Độ	05/05/2009							Chưa có kết luận
	32	Túi nhựa PE	Hoa Kỳ	31/03/2009	28/10/2009	52.30% - 76.11%					Áp thuế chống bán phá giá tạm thời
	31	Giày và đế giày cao su	Canada	27/02/2009							Vụ kiện chấm dứt do không có thiệt hại liên quan tới phá giá (25/09/2009)
	30	Giày	Braxin	05/01/2009							Rút đơn kiện do số lượng hàng nhập khẩu quá thấp
2008	29	Sợi vải	Ấn Độ	06/05/2008							Chưa có kết luận
	28	Lò xo không bọc	Hoa Kỳ	25/01/2008		116,31%		22/12/2008	116,31%	5 năm	
	27	Vải nhựa	Thổ Nhĩ Kỳ	11/01/2008					1.16 USD/kg	5 năm	
2007	26	Đĩa ghi CD-R	Ấn Độ	12/09/2007		Ritek: (3.04 Rupì/ cái). Các công ty khác (3.23 Rupì/cái)		06/06/2009	46,94 USD/1000 chiếc	5 năm	
	25	Đèn huỳnh quang	Ấn Độ	30/08/2007		19,5 – 72,16 Rupì/cái		26/05/2009	0,452-1,582 USD/chiếc	5 năm	
	24	Bật lửa ga	Thổ Nhĩ Kỳ	13/5/2007							Không áp thuế vì không có bằng chứng về việc

											lấn tránh thuế chống bán phá giá
2006	23	Giày mũ vải	<i>Peru</i>	23/5/2006							Không áp thuế vì không có bằng chứng về thiệt hại
	22	Dây curoa	<i>Thổ Nhĩ Kỳ</i>	13/5/2006				31/3/2007	4,55 US\$/kg	5 năm	
2005	21	Nan hoa xe đạp, xe máy	<i>Argentina</i>	21/12/2005		81%		24/6/2007	81%	5 năm	
	20	Đèn huỳnh quang	<i>Ai Cập</i>	31/10/2005		0,36-0,43 USD/cái		22/8/2006	0,32 USD/cái	5 năm	
	19	Giày mũ da	<i>EU</i>	7/7/2005		14,2%-16,8%		5/10/2006	10%	2 năm	
2004	18	Ván lướt sóng	<i>Peru</i>	20/9/2004					5,2 USD/ chiếc		
	17	Đèn huỳnh quang	<i>EU</i>	10/9/2004					66,1 %		Điều tra chống lấn tránh thuế (thuế chống bán phá giá đối với đèn huỳnh quang Trung Quốc)
	16	Chốt cài inox	<i>EU</i>	24/8/2004					7,7 %		
	15	Ống tuýt thép	<i>EU</i>	11/8/2004							Đơn kiện bị rút lại
	14	Xe đạp	<i>EU</i>	29/4/2004					15,8 %- 34,5 %		
	13	Lốp xe	<i>Thổ Nhĩ Kỳ</i>	27/9/2004					29%- 49%		
	12	Vòng khuyên kim loại	<i>EU</i>	28/4/2004					51,2 %- 78,8 %		Điều tra chống lấn tránh thuế (thuế chống bán phá giá đối với vòng khuyên kim loại Trung Quốc)
2003	11	Tôm	<i>Hoa Kỳ</i>	31/12/2003		12,11%- 93,13%			4,13%- 25,76%		Kết quả rà soát lần 3: Minh Phú 0,43% , Camimex 0,08%, Phương Nam 0,21%, các công ty khác có tham gia

											toàn quốc 25.76%
	10	Ô xít kẽm	EU	2003					28%		Điều tra chống lẩn tránh thuế (thuế chống bán phá giá đối với ô xít kẽm Trung Quốc)
2002	9	Cá da trơn	Hoa Kỳ	2002					36,84%-63,88%		Tiếp tục áp thuế CBPG thêm 5 năm nữa, mức thuế từ 36,84% đến 63,88%.
	8	Bật lửa ga	Hàn Quốc	2002							Đơn kiện bị rút lại
	7	Bật lửa ga	EU	2002							Đơn kiện bị rút lại
	6	Giày và đế giày không thấm nước	Canada	2002							Vụ kiện chấm dứt do không có bằng chứng về thiệt hại đối với ngành sản xuất nội địa của EU
2001	5	Tỏi	Canada	2001					1,48 CAD/kg		
2000	4	Bật lửa ga	Ba Lan	2000					0,09 Euro/cái		
1998	3	Giày dép	EU	1998							Vụ kiện chấm dứt do không có bằng chứng về thiệt hại đối với ngành sản xuất nội địa của EU
	2	Mì chính	EU	1998					16,8%		Điều tra chống lẩn tránh thuế (thuế chống bán phá giá đối với mì chính Trung Quốc)
1994	1	Gạo	Columbia	1994							Vụ kiện chấm dứt do không có thiệt hại đối với ngành sản xuất nội địa

Nguồn: Hội đồng Tư vấn các biện pháp phòng vệ thương mại quốc tế (Hội đồng TRC)

Mục lục tra cứu

Vấn đề	Câu hỏi số
Bán hàng lỗ vốn	18, 43, 129
Bảng câu hỏi	88
Bồi hoàn thuế	55, 57, 113, 177
Bên liên quan	44
Biên độ phá giá	24, 27, 45, 87, 111, 140
Biên độ phá giá tối thiểu	24, 161
Biện pháp tạm thời (điều kiện, nội dung)	48, 49, 104, 154-156
Các bước điều tra chống bán phá giá	70, 122, Phụ lục 1
Các yếu tố của ngành sản xuất được xem xét khi xác định thiệt hại	31, 32
Cơ quan điều tra chống bán phá giá Cộng đồng Châu Âu	121
Cơ quan điều tra chống bán phá giá Hoa Kỳ	70
Cơ quan giải quyết khiếu kiện	118, 180
Cam kết về giá	50, 51, 101, 102
Cố ý chuyển đổi để tránh thuế	109, 110, 170, 171

Cấp độ thương mại	26, 84, 86, 138, 139
Đơn kiện chống bán phá giá	
Người nộp đơn	40, 125
Nội dung đơn kiện	41, 125
Rút lại đơn kiện	100, 161
Điều chỉnh giá	26, 84, 86, 131, 132, 137, 138, 139
Điều kiện thương mại thông thường	18, 77, 129
Điều tra thực địa	90, 147
Điều tra tiền tố tụng	43, 126
Đình chỉ điều tra	100, 161
Giá thông thường	15-17, 76, 83-85, 127, 128
Giá xuất khẩu	12-14, 86, 136, 137
Giải quyết tranh chấp trong WTO	67
Giai đoạn điều tra (điều tra bán phá giá, điều tra thiệt hại)	10, 73, 123
Giai đoạn khởi sự sản xuất	77, 131
Hoãn thực hiện biện pháp chống bán phá giá	169
Hồi tố	53, 54, 106, 167
Không hợp tác	88, 150
Lợi ích Cộng đồng	124, 165, 166
Lượng sản phẩm nhập khẩu không đáng kể	33, 95, 142, 126, 161
Nền kinh tế phi thị trường	16, 22, 23, 73, 78-80, 133-135
Ngành sản xuất nội địa (chung, vùng)	9, 37, 143
Nhà sản xuất, xuất khẩu được lựa chọn (cách	27, 45, 88, 149

chọn, hệ quả)	
Nhà xuất khẩu mới	58, 107, 108, 172
Nước đang phát triển	66
Nước thứ ba	15, 22, 73, 133
Nước trung gian	21
Phiên điều trần	46, 91, 99, 146
Quan hệ phụ thuộc	83
Quan hệ giữa các qui định của WTO và pháp luật các quốc gia thành viên về chống bán phá giá	6
Quyền khiếu kiện (các quyết định trong vụ điều tra)	63, 118, 180
Quyền tố tụng	46
Rà soát do thay đổi hoàn cảnh	117
Rà soát hành chính	111-113
Rà soát hoàng hôn	114-116, 173-175
Rà soát lại	59, 60, 176
Sản phẩm nhập khẩu lắp ráp sau	109, 170
Sản phẩm tương tự	8, 72
So sánh giá thông thường và giá xuất khẩu (cách so sánh, hệ quả)	26, 87, 138, 140
Thiệt hại	
Loại thiệt hại	30-32, 98
Cách xác định thiệt hại	92-97, 142
Thông báo bắt đầu điều tra	43, 75, 126
Thông tin	
Thu thập, cung cấp, xác minh thông tin	46, 88-91, 99, 144-

Bảo mật thông tin	148
Tiếp cận thông tin	47
	46, 150
Thông tin sẵn có	89, 150
Thời hạn điều tra	71, 122
Thiệt hại tính gộp	92, 94, 142
Thoả thuận đình chỉ (điều kiện, nội dung)	101-103
Thuế chống bán phá giá (khái niệm, điều kiện áp dụng, mức thuế, thời hạn áp dụng)	52-54, 56-59, 105, 107, 109, 110, 162-164, 167-172
Truy thu thuế	53, 54, 113, 172
Tính toán chi phí	20, 83, 85, 130
Ủy ban về chống bán phá giá	65
Xác minh thông tin	90, 147