



Australian Government

AusAID

VIETNAM INTEGRATION INTO THE WORLD
ECONOMY – CAPACITY BUILDING FOR ANTI-DUMPING
Vietnam-Australia Capacity Building for Effective Governance Facility

NGHIÊN CỨU SO SÁNH VỀ KHUNG PHÁP LÝ VÀ QUẢN LÝ CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ

Hoàng Thanh Mai, Chuyên gia kinh tế

Thái Bảo Anh, Chuyên gia luật pháp

MỤC LỤC

PHẦN I: QUÁ TRÌNH ĐIỀU TRA CHỐNG PHÁ GIÁ VÀ BẢO VỆ TRONG VỤ KIẾN CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ	3
1. QUÁ TRÌNH ĐIỀU TRA CHỐNG PHÁ GIÁ	3
1.1. <i>Giai đoạn 1: Đề đơn kiện chống bán phá giá</i>	3
1.2. <i>Giai đoạn 2: Khởi kiện và Điều tra Sơ bộ</i>	4
1.3. <i>Giai đoạn 3: Giai đoạn điều tra cuối cùng và đánh thuế chống bán phá giá</i>	10
1.4. <i>Giai đoạn 4: Rà soát và Kháng nghị</i>	12
2. BẢO VỆ TRONG QUÁ TRÌNH ĐIỀU TRA CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ	13
2.1. <i>Được thông báo về việc tiến hành điều tra vụ kiện chống bán phá giá ở nước ngoài</i>	13
2.2. <i>Chuẩn bị cho một vụ kiện chống bán phá giá</i>	13
PHẦN II: CÁC QUY ĐỊNH	15
1. PHƯƠNG PHÁP TÍNH BIÊN ĐỘ PHÁ GIÁ	15
1.1. <i>Giá thông thường:</i>	15
1.1. <i>Giá thông thường:</i>	15
1.2. <i>Giá xuất khẩu:</i>	17
1.3. <i>Điều chỉnh:</i>	17
1.4. <i>So sánh, Biên độ Thiệt hại và Quy tắc Áp dụng Mức thuế thấp hơn:</i>	17
2. THIẾT HẠI	17
2.1. <i>Định nghĩa Thiệt hại</i>	18
2.2. <i>Tích lũy (Cumulative Effect)</i>	18
3. LỢI ÍCH XÃ HỘI TRONG VIỆC ÁP DỤNG BIỆN PHÁP CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ	18
4. KIẾN NGHỊ	19
PHẦN III: BIỂU MẪU VÀ HƯỚNG DẪN	20
1. ĐƠN KIẾN	20
2. BẢNG ĐIỀU TRA	21
3. SỔ TAY HƯỚNG DẪN/CẨM NANG	22
PHẦN IV: VAI TRÒ VÀ TRÁCH NHIỆM	24
1. VAI TRÒ CỦA NGÀNH SẢN XUẤT TRONG NƯỚC	24
2. VAI TRÒ CỦA NHÀ NHẬP KHẨU/NGƯỜI TIÊU DÙNG	24
3. VAI TRÒ CỦA NHÀ SẢN XUẤT/XUẤT KHẨU NƯỚC NGOÀI	24
4. VAI TRÒ CỦA CHÍNH PHỦ CỦA NƯỚC XUẤT KHẨU	25
5. VAI TRÒ CỦA CƠ QUAN ĐIỀU TRA	25
6. VAI TRÒ CỦA CHÍNH PHỦ VÀ NGÀNH SẢN XUẤT TRONG NƯỚC CỦA BA NƯỚC:	25
PHẦN V: TỔ CHỨC CHÍNH QUYỀN VÀ TƯ PHÁP	27
1. CƠ QUAN HÀNH CHÍNH	27
2. RÀ SOÁT TƯ PHÁP CÁC QUYẾT ĐỊNH HÀNH CHÍNH	28
PHẦN VI: NGUỒN NHÂN LỰC	30
1. NHÂN LỰC CỦA CƠ QUAN CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ:	30
2. CÁC LUẬT GIA, CÁC CHUYÊN GIA VÀ TƯ VẤN:	30
3. KIẾN NGHỊ CHO VIỆT NAM:	30
PHẦN VII: VẤN ĐỀ TÀI CHÍNH	32
1. NGUỒN TÀI CHÍNH CHO GIAI ĐOẠN BẢO VỆ VIỆC CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ:	32
1.1. <i>Trước vụ kiện chống bán phá giá:</i>	32
1.2. <i>Trong quá trình giải quyết vụ kiện chống bán phá giá:</i>	33
1.3. <i>Tiếp theo vụ kiện chống bán phá giá:</i>	33
2. NGUỒN TÀI CHÍNH CHO KHỞI KIẾN VỤ CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ:	34
2.1. <i>Trước vụ kiện chống bán phá giá:</i>	34
2.2. <i>Trong quá trình giải quyết vụ kiện chống bán phá giá:</i>	34
2.3. <i>Sau vụ kiện chống bán phá giá:</i>	34
3. KẾT LUẬN VÀ ĐỀ XUẤT GIAI PHÁP	36
CÁC TÀI LIỆU THAM KHẢO:	37

PHẦN I: QUÁ TRÌNH ĐIỀU TRA CHỐNG PHÁ GIÁ VÀ BẢO VỆ TRONG VỤ KIẾN CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ

1. QUÁ TRÌNH ĐIỀU TRA CHỐNG PHÁ GIÁ

Phần này trình bày tổng quan các giai đoạn trong một quá trình điều tra chống bán phá giá theo luật pháp tuân thủ các quy định của Hiệp định Chống bán phá giá của WTO (ADA), có tham chiếu đặc biệt tới ba nước được nghiên cứu, gồm Mỹ, Úc và Ấn Độ. Đồng thời, làm rõ sự khác nhau giữa ba nước này về các qui định, thủ tục và trình tự trong quá trình điều tra.¹

Quá trình điều tra chống bán phá giá bao gồm bốn giai đoạn chủ yếu:

Giai đoạn 1: Đề đơn kiện chống bán phá giá

Giai đoạn 2: Khởi kiện và điều tra sơ bộ

Giai đoạn 3: Điều tra cuối cùng và áp dụng thuế chống bán phá giá

Giai đoạn 4: Rà soát và kháng nghị

1.1. Giai đoạn 1: Đề đơn kiện chống bán phá giá

1.1.1. Các tổ chức có thẩm quyền tiếp nhận đơn kiện

Tại Mỹ, đơn kiện phải gửi đồng thời (tức cùng một ngày) lên Bộ Thương mại và Ủy ban Thương mại Quốc tế là hai tổ chức chịu trách nhiệm điều tra. Trong vòng 20 ngày sau khi nhận đơn, Bộ TM sẽ quyết định đơn kiện có hợp lệ và cung cấp đủ thông tin và bằng chứng để khởi kiện hay không. Nếu phán quyết là có, Bộ TM sẽ tiến hành cuộc điều tra còn nếu không, Bộ TM sẽ bác bỏ đơn kiện.²

Tại Úc, đơn kiện phải trình lên Bộ Hải quan, là tổ chức có trách nhiệm tiến hành điều tra. Trong vòng 20 ngày sau khi nhận đơn kiện, Bộ Hải quan sẽ xem xét sơ bộ để xác định đơn kiện có đủ thông tin, bằng chứng và hợp lệ hay không.³

Tại Ấn Độ, đơn kiện phải được gửi lên Văn phòng về thuế chống bán phá giá và các loại thuế tương tự, trực thuộc Vụ Thương mại, Bộ Thương mại và Công nghiệp Ấn độ. Đơn sẽ được xem xét về tính hợp lệ và nội dung. Đơn kiện sẽ bị bác bỏ trong vòng 20 ngày nếu không đủ bằng chứng hợp lệ, ngược lại, thông báo chính thức khởi kiện sẽ được đưa ra trong vòng 45 ngày nếu đơn kiện đầy đủ thông tin và hợp lệ.⁴

- Ở Mỹ đơn kiện phải được gửi cho cả hai cơ quan là Bộ TM và Ủy ban Thương mại Quốc tế, trong khi đó ở Úc và Ấn Độ, đơn kiện chỉ phải gửi cho một cơ quan duy nhất chịu trách nhiệm (Bộ Hải quan Úc và Văn phòng thuế chống bán phá giá Ấn Độ)

¹ Phần viết này có tham khảo tài liệu Hướng dẫn Chống bán phá giá (bản thảo) do Công ty Luật Châu Á soạn thảo và đề cương nghiên cứu Khuôn khổ Điều lệ và Hành chính Chống bán phá giá do Jurgen Kurtz soạn thảo cho Dự án Chống phá giá của Bộ Thương mại -CEG

² http://www.usitc.gov/trade_remedy/731_ad_701_cvd/handbook.pdf

³ http://www.customs.gov.au/webdata/resources/files/Antidumping_050203.pdf

⁴ http://commerce.nic.in/ad_guide.htm

- Thời gian xem xét đơn kiện để ra quyết định khởi kiện là 20 ngày ở Mỹ và Úc nhưng ở Ấn Độ, thời gian này dài hơn (45 ngày)

1.1.2. Đơn kiện

Đơn kiện phải bao gồm bằng chứng về phá giá, thiệt hại và mối quan hệ nhân quả giữa hai yếu tố này.

1.1.3. Tư cách của người nộp đơn

Điều khoản 5.1 của ADA quy định đơn kiện phải do “ngành sản xuất trong nước” hay “đại diện cho ngành sản xuất trong nước” đệ trình, và cả ba nước đều tuân thủ chặt chẽ qui định này.

Hiệp định chống phá giá của WTO không có điều khoản cho phép nhân công của các nhà sản xuất trong nước nộp đơn kiện và cả Úc và Ấn Độ đều áp dụng như vậy. Tuy nhiên, theo luật pháp của Mỹ, ý kiến ủng hộ đơn kiện có thể từ cả phía ban quản lý và nhân công của họ. Nếu ban quản lý của một công ty có ý kiến ngược với quan điểm của nhân công trong công ty, Bộ TM Mỹ sẽ không tính đến công ty này khi xác định tư cách người nộp đơn.

1.1.4. Biên độ phá giá tối thiểu

Điều 5.8 của ADA qui định rằng đơn kiện sẽ bị bác bỏ và cuộc điều tra sẽ kết thúc ngay nếu cơ quan điều tra có thẩm quyền xác định là không có đủ bằng chứng về bán phá giá, hay thiệt hại hoặc biên độ phá giá tối thiểu hoặc lượng nhập khẩu bị kiện bán phá giá không đáng kể, hay thiệt hại không đáng kể. Cả Mỹ, Úc và Ấn Độ đều tuân theo qui định này.

Biên độ phá giá (chênh lệch giữa giá thông thường và giá xuất khẩu) bị coi là tối thiểu nếu thấp hơn 2% (% giá xuất khẩu). Lượng nhập khẩu phá giá được coi là không đáng kể nếu lượng nhập khẩu từ một nước dưới 3% tổng lượng nhập khẩu hàng hóa đó, và nếu tổng lượng nhập khẩu từ tất cả các nước xuất khẩu hàng hóa này vào nước nhập khẩu dưới 7% tổng kim ngạch nhập khẩu hàng hóa đó tại nước nhập khẩu.

1.2. Giai đoạn 2: Khởi kiện và Điều tra Sơ bộ

1.2.1. Các yêu cầu về thủ tục

1.2.1.1. Thông cáo

Trước khi chính thức bắt đầu điều tra, ADA quy định các bên phải được thông báo và một thông cáo phải được gửi cho tất cả các bên liên quan.

Ở Mỹ, Ủy ban Thương mại Quốc tế sẽ chuẩn bị thông cáo để đăng trong Công báo Liên bang. Mục đích của thông cáo này là nhằm cung cấp thông tin cho công chúng về các vấn đề chính của cuộc điều tra và thời gian biểu điều tra.

Ở Úc, khi Bộ Hải quan khởi kiện, thông báo sẽ được đăng trong Công báo Liên bang Úc và một tờ báo quốc gia, thông thường là Tạp chí Tài chính Úc. Bộ Hải quan cũng đăng Thông báo Phá giá của Hải quan Úc để giải thích các thủ tục và thời gian biểu điều tra.

Ở Ấn Độ, khi Văn phòng điều tra phá giá chấp nhận rằng đơn kiện có đủ bằng chứng, thông cáo sẽ được đăng để chính thức khởi kiện trong Công báo Chính thức.

Cả ba nước đều tuân thủ các qui định của ADA về vấn đề đăng thông cáo.

1.2.1.2. Tiếp cận thông tin và cơ hội bảo vệ lợi ích

ADA quy định rằng trong quá trình điều tra, các bên phải được tiếp cận đầy đủ thông tin để có thể bảo vệ lợi ích của mình. Để đảm bảo điều này, bên khởi kiện cần cung cấp đơn kiện và các bằng điều tra cho cơ quan, nhà sản xuất và xuất khẩu nước bị kiện. Ngoài ra, những người sử dụng sản phẩm, nhà nhập khẩu và hiệp hội tiêu dùng cũng được phép cung cấp thông tin liên quan đến quá trình điều tra. Trước khi ban hành phán quyết, cơ quan điều tra phải thông báo cho tất cả các bên liên quan các thực tế chủ yếu được xem xét và làm cơ sở cho phán quyết.

Tại Mỹ, thông tin cho các bên được cung cấp trong suốt quá trình điều tra, như trong các buổi họp, phiên điều trần, bỏ phiếu, và các phán quyết sơ bộ và cuối cùng được đăng trong Công báo Liên bang. Án phẩm liên quan đến các quan điểm và phán quyết được gửi cho các bên và công chúng có thể tiếp cận các thông tin này (loại trừ thông tin mật).

Tại Úc, Bộ Hải quan cũng thông báo cho tất cả các bên liên quan để các bên có thể cung cấp thông tin liên quan. Có hai loại thông tin: thông tin cần giữ bí mật và thông tin không yêu cầu bí mật mà các bên có thể tiếp cận qua một Hồ sơ Công cộng tại văn phòng Hải quan.

Ở Ấn độ, cơ quan điều tra cũng cung cấp bằng chứng và thông tin (loại trừ thông tin mật) cho các bên liên quan trong một hồ sơ công cộng.

1.2.1.3. Thời hạn

Mỗi giai đoạn trong quá trình điều tra phải đảm bảo không vượt quá thời hạn cho phép để các bên liên quan có thể cung cấp thông tin và cơ quan điều tra thông báo về quan điểm và phán quyết của mình.

Bảng 1: Thời hạn trong các giai đoạn điều tra (Hiệp định chống phá giá của WTO)

	Không vượt quá	Giới hạn tuyệt đối
Thời hạn điều tra	15 tháng	18 tháng
Thời hạn tối thiểu để trả lời bảng hỏi	30 ngày	Có thể gia hạn
Ngày sớm nhất các biện pháp tạm thời có thể được đặt ra từ ngày khởi kiện	60 ngày	
Áp dụng các biện pháp tạm thời - thông thường	4 tháng	6 tháng (theo yêu cầu của nhà xuất khẩu)
Áp dụng các biện pháp tạm thời - xem xét mức thuế thấp hơn	6 tháng	9 tháng (theo yêu cầu của nhà xuất khẩu)
Thời hạn được phép áp dụng các biện pháp tạm thời có hồi tố nếu vi phạm cam kết giá	90 ngày trước khi áp dụng các biện pháp tạm thời	-
Phán quyết về mức thuế cuối cùng trên cơ sở hồi tố	12 (sau ngày yêu cầu đánh giá cuối cùng)	18 tháng
Hoàn trả thuế vượt quá trên cơ sở tương lai	12 tháng (từ khi yêu cầu hoàn trả)	18 tháng
Rà soát các mức thuế đã áp	5 năm (từ khi áp thuế)	-
Thời hạn rà soát	12 (từ khi bắt đầu rà soát)	-

Bảng 2: Thời hạn trong các giai đoạn điều tra của Hoa Kỳ(nguồn: <http://ia.ita.doc.gov/pcp/ppt/statutory-time-frame-for-investigations.ppt>)

Giai đoạn	Thông thường (ngày)	Gia hạn (ngày)
Đề đơn kiện	0	0
Khởi kiện	20	40
Phán quyết sơ bộ của Ủy ban Thương mại Quốc tế (ITC)	45	45
Phán quyết sơ bộ của Bộ TM	160	210
Phán quyết cuối cùng của Bộ TM	235	345
Phán quyết cuối cùng của ITC	280	390
Quyết định đánh thuế của Bộ TM	287	397

Bảng 3: Thời hạn trong các giai đoạn điều tra của Úc(nguồn: http://www.customs.gov.au/webdata/resources/files/Antidumping_050203.pdf)

	Thông thường (ngày)	Gia hạn (ngày)
Đề đơn kiện	0	
Khởi kiện	20	
Đề trình thông tin từ các bên liên quan	40	
Phán quyết khẳng định sơ bộ (dưới hình thức ký quỹ)	60+	
Phán quyết cuối cùng và tuyên bố các thực thể chủ yếu	110	
Trả lời của các bên đối với tuyên bố	130	
Khuyến nghị cuối cùng lên Bộ trưởng Hải quan	155	
Các bên liên quan kháng nghị lên văn phòng rà soát các biện pháp thương mại	30	
Văn phòng rà soát các biện pháp thương mại tiến hành rà soát	60	

Bảng 4: Thời hạn trong các giai đoạn điều tra của Ấn Độ(nguồn: <http://commerce.nic.in/Guide.PDF>)

	Thông thường (ngày/tháng/năm)	Gia hạn (ngày/tháng/năm)
Đệ đơn kiện	0	
Xem xét sơ bộ đơn kiện	2-4	
Khởi kiện	7 ngày từ khi nhận đơn kiện	
Phát hiện sơ bộ	60-70 ngày từ ngày khởi kiện	
Đánh thuế tạm thời	4-6 tuần từ ngày ra phán quyết sơ bộ	
Thời gian áp dụng thuế tạm thời	Không vượt quá 6 tháng	
Phát hiện cuối cùng	Thông thường 1 năm từ ngày khởi kiện	Thêm 6 tháng

- Cả ba nước tuân theo điều khoản của ADA về thời hạn trong mỗi giai đoạn
- Thời kỳ điều tra khác nhau giữa ba nước (287 ngày ở Mỹ, 155 ngày ở Úc và 365 ngày ở Ấn Độ). Nhưng thực tế có thể khác so với quy định.
- Thời hạn điều tra càng dài, các bên bị đơn sẽ có càng nhiều thời gian để hoàn thành bảng hỏi và các cơ quan điều tra cũng có nhiều thời gian hơn để thẩm định thông tin được cung cấp. Như vậy đối với một nước đang phát triển chưa có nhiều kinh nghiệm về việc kiện tụng chống bán phá giá, một thời hạn điều tra dài sẽ có thể có lợi hơn để cơ quan điều tra có thêm thời gian điều tra và nhà sản xuất trong nước có thể cung cấp thêm thông tin, đặc biệt trong các vụ kiện phức tạp. Xin xem bảng 5 về thời hạn điều tra của một số nước.

Bảng 5: Thời hạn điều tra của một số nước

WTO	Một năm hoặc trong mọi trường hợp gia hạn không quá 18 tháng
Brazil	Một năm hoặc trong mọi trường hợp gia hạn không quá 18 tháng
Mexico	260 ngày
Achentina	Một năm, thời gian gia hạn không được quy định cụ thể
USA	Điều tra: 407 ngày, quá trình rà soát– 545 ngày
EU	Một năm hoặc trong mọi trường hợp gia hạn không quá 15 tháng
Canada	210 ngày và trong các trường hợp đặc biệt 255 ngày.
Hàn Quốc	Trong vòng 1 năm kể từ ngày công bố trên công báo. Với thời hạn gia hạn không quá 18 tháng
Ấn Độ	Một năm hoặc trong mọi trường hợp gia hạn không quá 18 tháng

- *Nguồn: tổng hợp từ trang web của WTO (www.wto.org)*

1.2.2. Các yêu cầu về nội dung

Điều tra chống bán phá giá tập trung vào việc xác định phá giá, thiệt hại và mối quan hệ nhân quả. Thuế chống bán phá giá chỉ được áp dụng nếu cả ba điều kiện trên được đáp ứng.

Theo ADA, việc xác định biên độ phá giá dựa trên giá xuất khẩu và giá thông thường. ADA không đưa ra định nghĩa về giá xuất khẩu vì vậy các nước khác nhau đưa ra các định nghĩa khác nhau.

Về giá trị thông thường, ADA quy định đó là giá có thể so sánh trong điều kiện thương mại thông thường cho sản phẩm tương tự được tiêu dùng ở nước xuất khẩu. Giá xuất khẩu và giá thông thường có thể phải điều chỉnh để xây dựng giá xuất khẩu tính toán và giá thông thường tính toán trong một số điều kiện và hoàn cảnh nhất định.

Sau khi có bằng chứng là có việc bán phá giá, thiệt hại và quan hệ nhân quả, cơ quan điều tra sẽ đưa ra phán quyết sơ bộ, sau đó sẽ đệ trình lên cơ quan ra quyết định quan điểm của mình và khuyến nghị về việc áp dụng thuế.

Mỹ: Giai đoạn điều tra ban đầu do Bộ TM và Ủy ban Thương mại Quốc tế (ITC) tiến hành. ITC ra phán quyết về việc liệu một ngành sản xuất trong nước có bị thiệt hại thực tế, hay bị đe dọa thiệt hại hay việc thiết lập một ngành sản xuất bị chậm trễ do hàng nhập khẩu hay không. Trong khi đó, Bộ TM sẽ ra quyết định sơ bộ liệu hàng nhập khẩu có bị phá giá hay không.

Úc: Các biện pháp tạm thời (ký quỹ) có thể sẽ được áp dụng nếu phán quyết sơ bộ là khẳng định. Tuy nhiên, việc ký quỹ chỉ được áp dụng nếu có đủ thông tin được kiểm chứng khẳng định là có thiệt hại thực tế và việc áp dụng biện pháp tạm thời là cần thiết để ngăn ngừa các thiệt hại.

Ấn Độ: Thuế tạm thời không được vượt quá biên độ phá giá được đặt ra bởi Chính phủ Trung ương trên cơ sở phán quyết sơ bộ do Văn phòng thuế chống phá giá đệ trình.

1.3. Giai đoạn 3: Giai đoạn điều tra cuối cùng và đánh thuế chống bán phá giá

Trong gian đoạn cuối cùng, các bên có cơ hội cung cấp thông tin và phản hồi về phán quyết sơ bộ, dựa trên đó cơ quan điều tra sẽ đánh giá lại tình hình để đưa ra phán quyết cuối cùng. Phán quyết cuối cùng sau đó sẽ được trình lên cơ quan ra quyết định, cơ quan này sẽ có trách nhiệm đưa ra phán quyết cuối cùng về vấn đề áp thuế.

Mỹ: Giai đoạn cuối của quá trình điều tra do cả hai cơ quan tiến hành (Bộ TM và ITC). Bộ TM sẽ đưa ra phán quyết cuối cùng về việc liệu hàng nhập khẩu có bị phá giá và ITC sẽ ra phán quyết cuối cùng về thiệt hại do phá giá. Sau đó, ITC sẽ trình phán quyết cuối cùng này lên Bộ TM để Bộ TM ra quyết định về việc áp thuế. Lệnh áp thuế sẽ được Bộ TM ban hành trong vòng một tuần sau khi nhận được phán quyết khẳng định cuối cùng từ ITC.

Úc: Bộ Hải quan sau khi hoàn thành quá trình điều tra sẽ đăng bản Tuyên bố chi tiết các Thực tế chủ yếu, trong đó tóm tắt các kết quả của quá trình điều tra và hình thành cơ sở của báo cáo cuối cùng trình lên Bộ Trưởng. Trên cơ sở báo cáo của Hải quan, Bộ Trưởng sẽ ra quyết định về việc có đánh thuế hay không.

Ấn Độ: Cơ quan điều tra chống bán phá giá sẽ thông báo cho các bên về các thực tế chủ yếu là cơ sở của quyết định trước khi đưa ra kết luận cuối cùng. Cơ quan điều tra sẽ ban hành quyết định đánh thuế và đặt ra mức thuế. Theo Luật Ấn Độ, nên hạn chế đánh thuế thấp hơn, tức là ở mức thấp hơn trong hai biên độ phá giá và biên độ thiệt hại miễn là mức thuế đảm bảo loại trừ thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước.

- Quy định liên quan đến đánh thuế chặt chẽ hơn ở Mỹ (Bộ TM không có lựa chọn nào khác ngoài việc ban hành lệnh đánh thuế sau khi nhận được phán quyết khẳng định cuối cùng từ ITC.) Trong khi đó ở Úc, Bộ trưởng Hải quan sẽ quyết định có đánh thuế hay không kể cả khi có phán quyết khẳng định có phá giá từ Hải quan (sau khi cân nhắc “lợi ích xã hội” – phần này sẽ được trình bày rõ hơn ở phần Điều lệ). Xin xem bảng 6 về điều khoản Lợi ích Xã hội ở một số nước.
- Trong khi Mỹ và Úc đặt thuế dựa trên biên độ phá giá, Luật Ấn Độ cho phép sử dụng điều khoản “mức thuế thấp hơn”, tức là ở mức thấp hơn trong hai biên độ phá giá và biên độ thiệt hại, điều này có lợi hơn cho các nhà xuất khẩu nước ngoài. Tuy nhiên, Luật thuế Hải quan sửa đổi năm 1999 quy định rằng thuế có thể được đánh bằng với biên độ phá giá để bảo vệ ngành sản xuất trong nước. Xin xem bảng 7 về điều khoản “mức thuế thấp hơn” ở một số nước.

Bảng 6: Điều khoản Lợi ích Xã Hội ở một số nước (Nguồn: WTO)

Quốc gia	Brazil	Mexico	Achentina	US	EU	Canada	Úc	Ấn Độ
Lợi ích xã hội	Không	Không	Có	Không	Có	Có	Có	Không

Bảng 7: Điều khoản Mức thuế Thấp hơn ở một số nước (Nguồn: WTO)

Brazil	Mexico	Achentina	USA	EU	Canada	Ấn Độ
Được khuyến khích nhưng không nhất thiết phải áp dụng	Có thể nhưng không nhất thiết phải áp dụng	Có thể nhưng không nhất thiết phải áp dụng	Không, thuế tương ứng với biên độ phá giá	Có, thuế tương ứng với mức độ thiệt hại	Có thể áp dụng nếu là có lợi cho lợi ích xã hội	Không bắt buộc

Cam kết giá

Các nhà xuất khẩu nước ngoài có thể tiến hành cam kết giá tự nguyện khi phán quyết sơ bộ khẳng định được đưa ra. Nếu cơ quan điều tra chấp nhận cam kết giá thì cuộc điều tra sẽ chấm dứt mà không đánh thuế. Trong cam kết này, các nhà xuất khẩu có thể đề nghị điều chỉnh giá xuất khẩu hay ngừng xuất khẩu ở mức giá bị coi là phá giá.

Mỹ: Thỏa thuận đình chỉ tương tự với điều khoản cam kết giá trong ADA. Nếu Bộ TM và nhà xuất khẩu nước ngoài có thể đạt được thỏa thuận đình chỉ, Bộ TM sẽ kết thúc điều tra các nhà xuất khẩu này.

Úc: Bộ trưởng Hải quan có thể chấp nhận cam kết từ nhà xuất khẩu trong đó đề nghị sẽ xuất khẩu hàng hóa tới Úc trong tương lai theo mức giá mà sẽ không gây thiệt hại cho ngành sản xuất của Úc.

Ấn Độ: Văn phòng điều tra phá giá có thể tạm ngừng hay chấm dứt cuộc điều tra nếu nhà xuất khẩu cam kết điều chỉnh giá để loại bỏ tình trạng phá giá hay thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước. Tuy nhiên, cam kết giá sẽ không được chấp nhận nếu cơ quan điều tra cho rằng cam kết giá là không thực tế hay không chấp nhận được.

- Trong khi cả ba nước đều có các điều khoản về cam kết giá, trong thực tế các nhà xuất khẩu nước ngoài thường thấy khó thuyết phục Bộ TM Mỹ chấp nhận một thỏa thuận đình chỉ có lợi cho nhà xuất khẩu.

- Cho đến gần đây, cam kết giá không xảy ra thường xuyên ở Ấn độ (đôi khi có thể do mức cam kết giá thấp hơn biên độ thiệt hại và cơ quan điều tra không chấp nhận cam kết này), tuy nhiên gần đây đã có một số thay đổi (năm 2001, đã có 5 trường hợp cam kết giá xảy ra ở Ấn Độ).

1.4. Giai đoạn 4: Rà soát và Kháng nghị

Có hai loại rà soát: rà soát các biện pháp chống bán phá giá và rà soát tư pháp trước tòa án trong nước hay trong hệ thống giải quyết tranh chấp của WTO liên quan đến việc đánh thuế hay các vấn đề liên quan đến việc tuân thủ ADA.

1.4.1. Rà soát các biện pháp chống bán phá giá

Các biện pháp chống phá giá có thể được xem xét lại thông qua quá trình rà soát. Quá trình này có thể đưa tới quyết định chấm dứt thuế trước thời hạn, tiếp tục áp thuế cho đến khi kết thúc thời hạn 5 năm hay kéo dài thời hạn này thêm 5 năm nữa.

Rà soát trong thời hạn 5 năm từ khi quyết định đánh thuế được đưa ra. Rà soát này có thể do cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu tự thực hiện hay theo yêu cầu của bất cứ bên liên quan có khả năng cung cấp đủ thông tin để yêu cầu rà soát. Nội dung rà soát bao gồm: (i) việc tiếp tục đánh thuế là cần thiết để chống lại tình trạng bán phá giá, và/hoặc (ii) liệu thiệt hại có tiếp tục hay tái xuất hiện nếu loại bỏ hay thay đổi mức thuế.

Rà soát ngay trước khi hết thời hạn 5 năm (rà soát hoàng hôn). Rà soát này có thể được tiến hành bởi cơ quan điều tra hay theo yêu cầu của ngành sản xuất trong nước. Nếu cơ quan có thẩm quyền kết luận rằng việc chấm dứt thuế sau thời hạn 5 năm sẽ dẫn tới việc tiếp tục hay tái xuất hiện tình trạng phá giá hay thiệt hại, họ có thể ra quyết định tiếp tục đánh thuế trong 5 năm nữa.

Ở Mỹ, rà soát hành chính do Bộ TM Mỹ thực hiện, rà soát hoàng hôn do cả Bộ TM và ITC thực hiện theo thẩm quyền tương tự như trong quá trình điều tra, và rà soát do thay đổi hoàn cảnh do Bộ TM hay ITC tiến hành.

Ở Úc, một cơ quan chuyên môn là văn phòng rà soát các biện pháp thương mại (TMRO) có trách nhiệm tiến hành rà soát các quyết định cụ thể trong quá trình phá giá. TMRO không có chức năng điều tra và không thu thập thông tin mới.

Ở Ấn Độ, văn phòng điều tra phá giá sẽ tự tiến hành rà soát xem có cần thiết tiếp tục đặt thuế chống phá giá hay theo yêu cầu của các bên liên quan.

- Trong khi các cơ quan rà soát ở Mỹ và Ấn Độ cũng chính là các cơ quan thực hiện việc điều tra, cơ quan rà soát Úc là một tổ chức độc lập chỉ chịu trách nhiệm thực hiện nhiệm vụ rà soát, điều này làm tăng tính khách quan và minh bạch cho quá trình này.

1.4.2. Rà soát tư pháp:

- Khiếu kiện trước Tòa án Trong nước:

Theo qui định của ADA, 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. Các cơ quan này phải độc lập với cơ quan đã ra quyết định bị khiếu kiện.

- Cơ chế Giải quyết tranh chấp của WTO

Theo cơ chế giải quyết tranh chấp của ADA, các quốc gia có thể ra khiếu kiện trước một ủy ban chuyên trách để thách thức việc áp dụng các biện pháp chống bán phá giá và các vấn đề liên quan đến việc tuân thủ các yêu cầu của ADA. Ủy ban này sẽ rà soát xem quá trình điều tra và quyết định của cơ quan điều tra của nước nhập khẩu có thích đáng, công bằng và khách quan hay không. Chỉ có các quốc gia mới được tham gia thủ tục giải quyết tranh chấp ở WTO.

2. BẢO VỆ TRONG QUÁ TRÌNH ĐIỀU TRA CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ

2.1. Được thông báo về việc tiến hành điều tra vụ kiện chống bán phá giá ở nước ngoài

Theo hiệp định về chống bán phá giá của WTO, các chính phủ nước ngoài không cần phải công bố đơn yêu cầu bắt đầu một cuộc điều tra. Tuy nhiên, sau khi nhận được hồ sơ hợp lệ, và trước khi bắt đầu cuộc điều tra, các cơ quan chức năng phải thông báo cho chính phủ nước có liên quan. Khi nhận được thông báo về việc bắt đầu tiến hành một vụ kiện chống bán phá giá, cơ quan chức năng thông báo cho bên bị về vụ kiện (mặc dù trong nhiều trường hợp, bên bị nhận được thông báo này trước cả cơ quan chống phá giá của nước mình).

2.2. Chuẩn bị cho một vụ kiện chống bán phá giá

Như đã nói trong tài liệu này, đối với cả ba nước đã được nhắc tới, hiệp hội thương mại đóng vai trò quan trọng trong các vụ kiện chống bán phá giá. Thứ nhất, các hiệp hội này nên phổ biến thông tin cho các hành viên của mình. Thứ hai, hiệp hội, trong thời gian càng sớm càng tốt, tổng hợp và biên tập các loại thông tin mà các doanh nghiệp phải cung cấp trong bảng câu hỏi do các nước nhập khẩu đưa ra (ví dụ như: hàng hóa được bán ra khi nào, giá thành, các kênh phân phối, v.v...). Bên bị càng có nhiều thời gian để chuẩn bị thì kết quả đem lại sẽ càng khả quan. Thứ ba, các hiệp hội cùng các doanh nghiệp làm việc với nhóm điều tra chống bán phá giá nước ngoài. Các nhóm điều tra đôi khi thực hiện điều tra tại hiện trường. Thứ tư, các bên bị và hiệp hội chuẩn bị cho việc trình bày và tranh luận tại phiên điều trần do cơ quan chống bán phá giá nước ngoài mở. Và cuối cùng, các hiệp hội cùng với bên bị hợp tác với cơ quan chống bán phá giá ở nước mình để đàm phán với cơ quan chống phá giá nước ngoài hoặc của WTO trong trường hợp bên bị không được xét xử công bằng.

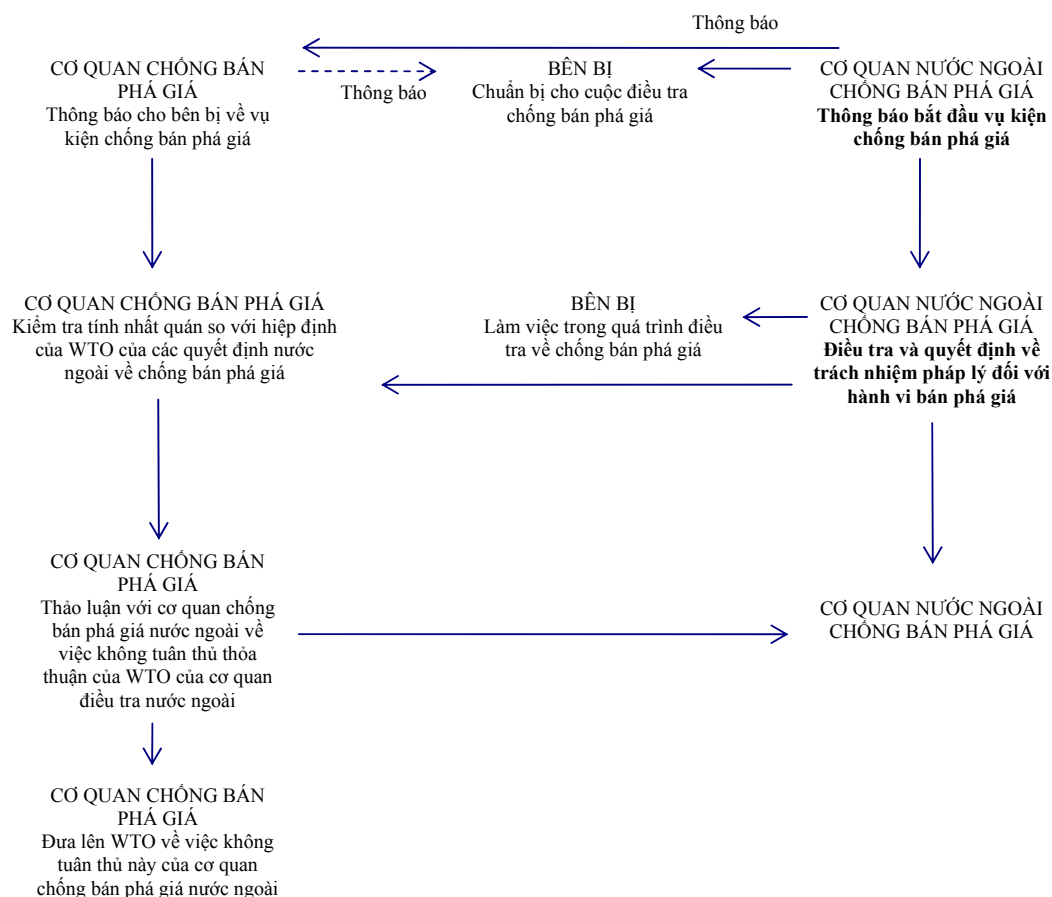
2.3. Sự hỗ trợ của cơ quan chống bán phá giá với doanh nghiệp bị kiện

Cơ quan chống bán phá giá theo dõi và phân tích các sự kiện xảy ra trong suốt quá trình điều tra chống bán phá giá ở nước ngoài. Cùng với việc thông báo về vụ việc, cơ quan chống bán phá giá nhận được các bản sao các đơn kiện được sắp xếp theo thứ tự thời gian, nhờ đó họ có thể kiểm tra xem quá trình điều tra có phù hợp với các yêu cầu pháp lý quốc tế hay không. Bản sao các phán quyết chính trong điều tra chống bán phá giá (cả các phán quyết sơ bộ và phán quyết cuối cùng của các cơ quan điều tra nước ngoài) cũng được gửi tới cơ quan chống bán phá giá để đánh giá sự phù hợp với hiệp định chống bán phá giá của WTO.

Nếu có dấu hiệu của việc một quốc gia khác không tuân thủ nghĩa vụ theo hiệp định chống bán phá giá của WTO, cơ quan chống bán phá giá có thể đàm phán song phương với quốc gia vi phạm hoặc thậm chí có thể yêu cầu WTO tư vấn trong những trường hợp các nhà xuất khẩu đang bị đối xử trái với quy định của WTO.

Ở Hoa Kỳ, Bộ thương mại là cơ quan liên bang có trách nhiệm hỗ trợ những nhà xuất khẩu Mỹ trong các vụ kiện chống bán phá giá (đặc biệt là Cục Quản lý Nhập khẩu - Import Administration và một trong những bộ phận của nó là Ban Giám sát Tuân thủ các Chế tài Thương mại - Trade Remedy Compliance Staff). Ở Úc, Bộ ngoại giao và thương mại chịu trách nhiệm về việc này. Ở Ấn Độ, Ủy ban Chống bán phá giá và các loại thuế liên quan (Directorate General of Antidumping and Allied Duties) thuộc Cục Tài chính (Department of Commerce) trực thuộc Bộ Thương mại và Công nghiệp là cơ quan cấp nhà nước chịu trách nhiệm quản lý về chống bán phá giá. Tuy nhiên, cơ quan này không hỗ trợ về kỹ thuật liên quan đến các vụ kiện chống bán phá giá ở nước ngoài cho những nhà xuất khẩu Ấn Độ.

Bảng 8: Bảo vệ các vụ kiện chống bán phá giá ở nước ngoài (Mỹ và Úc)



PHẦN II: CÁC QUY ĐỊNH

Mặc dù hệ thống các quy định về chống bán phá giá ở từng quốc gia là khác nhau nhưng các vấn đề cơ bản được các văn bản quy định là: (i) tiến trình thực hiện một vụ kiện chống bán phá giá trong đó bao gồm khởi kiện, điều tra và rà soát, (ii) các cơ quan nhà nước chịu trách nhiệm điều tra và các chức năng nhiệm vụ của các cơ quan này, và (iii) việc thực hiện các quyết định áp dụng chống bán phá giá. Về các vấn đề này, quá trình điều tra với các phương thức mà các cơ quan điều tra áp dụng trong việc tính toán, xác định phá giá và thiệt hại là một trong những yếu tố quan trọng nhất. Các yếu tố này quan trọng là vì nó có thể dẫn đến các kết quả rất khác nhau của biên độ bán phá giá và các kết quả khác của quá trình điều tra. Vì thời gian có hạn và phạm vi của nghiên cứu này, trong phần này chúng tôi sẽ không nghiên cứu và so sánh tất cả các khía cạnh của các hệ thống pháp luật về chống bán phá giá ở các quốc gia đó nhưng sẽ tập trung vào những yếu tố quan trọng nhất là:

- (i) phương pháp tính biên độ phá giá;
- (ii) xác định thiệt hại của ngành công nghiệp nội địa; và
- (iii) việc vận dụng tiêu chí “lợi ích của xã hội” trong cơ chế áp dụng chống bán phá giá.

1. PHƯƠNG PHÁP TÍNH BIÊN ĐỘ PHÁ GIÁ

Việc tính toán biên độ phá giá có thể được thể hiện bằng một công thức toán học đơn giản. Nói một cách ngắn gọn, biên độ phá giá là khoản chênh lệch giữa Giá thông (“NV”) thường với Giá xuất khẩu (“EP”) của hàng hoá. .

Mặc dù là một công thức đơn giản nhưng biên độ bán phá giá của một hàng hoá có thể rất khác nhau phụ thuộc vào phương thức mà cơ quan điều tra áp dụng để tính Giá thông thường hoặc Giá xuất khẩu và các điều chỉnh đối với công thức cơ bản.

$$\text{Dumping Margin} = \text{NV} - \text{EP}$$

1.1. Giá thông thường:

Nói một cách đơn giản, cả ba nước đều xác định Giá thông thường theo quy định của WTO trên cơ sở giá thanh toán (hoặc có thể thanh toán) cho hàng hoá tại thị trường nội địa của nước xuất khẩu. Giá thông thường xác định theo cách này được gọi là giá thị trường nội địa (“home market price”) theo luật Mỹ hoặc giá thương mại nội địa (“domestic sales”) theo luật của Úc và Ấn độ.

Giá thị trường nội địa có thể không được dùng nếu:

- không có giao dịch bán hàng hoá phù hợp cho việc tính toán tại thị trường nội địa, hoặc
- không có khả năng thu thập các thông tin trên, hoặc
- có giao dịch bán hàng hoá nhưng các giao dịch này là không phù hợp vì các lý do khác nhau ví dụ số lượng quá ít để có thể so sánh công bằng.

Trong trường hợp này, Giá thông thường có thể xác định trên cơ sở: (i) giá xuất khẩu có thể so sánh được tại một nước thứ ba, hoặc (ii) giá thành sản xuất tại quốc gia gốc với những điều chỉnh hợp lý về các chi phí, quản lý và lợi nhuận. Giá xác định theo hai cách này được gọi là “Giá tại nước thứ ba” hoặc “Giá được xây dựng”.

Tuy nhiên, có sự khác nhau giữa các quốc gia trong việc xác định cái gọi là “nền kinh tế phi thị trường” (“NME”)⁵. Theo luật pháp của Mỹ, nếu một quốc gia bị coi là phi thị trường thì Giá thông thường sẽ được xác định trên cơ sở Giá được xây dựng.⁶

Ngoài khái niệm phi thị trường, luật cạnh tranh của Úc còn có một khái niệm nữa áp dụng cho các nền kinh tế quản lý tập trung. Khái niệm này được gọi là “các nền kinh tế đang trong thời kỳ chuyển đổi”⁷. Trong một nền kinh tế đang chuyển đổi, có thể có những lĩnh vực mà chính phủ không kiểm soát, trong khi đó các lĩnh vực khác vẫn nằm dưới sự kiểm soát của chính phủ đối với giá cả của một số mặt hàng. Phương pháp tính Giá trị thông thường trong trường hợp nền kinh tế đang chuyển đổi được xác định theo từng trường hợp. Nếu như giá bán của hàng hoá chịu sự kiểm soát của chính phủ, giá thông thường có thể được xác định thông qua mọi thông tin có thể có (bao gồm cả các lựa chọn cho nền kinh tế phi thị trường). Nếu nguyên liệu thô lớn hơn 10% giá thành do các doanh nghiệp nhà nước cung cấp thì một nguyên liệu khác có thể sẽ được lựa chọn thay thế để xác định giá thông thường. Việc lựa chọn này được xác định theo từng trường hợp cụ thể.

Luật chống bán phá giá của Ấn độ quy định rằng “trong trường hợp hàng nhập khẩu từ các nước kinh tế phi thị trường, giá trị thông thường sẽ được xác định trên cơ sở giá hoặc là giá được xây dựng tại thị trường của một nước thứ ba, hoặc là giá của nước thứ ba đó bán cho các quốc gia khác – bao gồm cả Ấn độ, hoặc – trong trường hợp có thể và trên các cơ sở hợp lý khác – bao gồm giá thực trả hoặc sẽ được trả cho hàng hoá tương tự của Ấn độ có điều chỉnh để bao gồm cả mức lãi.”⁸

	Giá thông thường có thể xác định bởi (i) Giá nội địa, (ii) Giá tại nước thứ ba, và (iii) Giá được xây dựng	Kinh tế phi thị trường	Nền kinh tế đang chuyển đổi
U.S.A	Có	Có	Không
Úc	Có	Có	Có
Ấn độ	Có	Có	

⁵ Nói ngắn gọn, nền kinh tế phi thị trường chỉ các quốc gia tại đó chính phủ kiểm soát các mặt khác nhau của nền kinh tế dẫn tới việc so sánh về giá theo cách thông thường sẽ bị sai lạc.

⁶ Trong trường hợp NME, mỗi một doanh nghiệp sẽ phải báo cáo cho Bộ thương mại Mỹ về số lượng các nguyên liệu và nhân công sử dụng cho việc sản xuất ra hàng hoá bị điều tra và Bộ sẽ đánh giá các giá này theo giá cả của một quốc gia thị trường phù hợp với nước phi thị trường.

⁷ Cục Hải quan Úc, *Úc's Anti-dumping and Countervailing Administration*, p. 6, xin xem tại (<http://www.customs.gov.au/site/page.cfm?u=4227> last access on Oct 25, 2005).

⁸ Bộ Thương mại và Công nghiệp Ấn độ, *Initiation Notification*, July 30, 2001, (available at http://commerce.nic.in/adint_thermal.htm).

1.2. Giá xuất khẩu:

Cả ba quốc gia đều xác định giá xuất khẩu theo định nghĩa của WTO là một khoản thanh toán cho nhà xuất khẩu trong giao dịch thứ nhất với một bên không liên quan tại nước nhập khẩu. Nếu như không có Giá xuất khẩu hoặc Giá xuất khẩu không thể tin tưởng được vì có sự liên kết hoặc một thoả thuận phân chia lợi nhuận giữa nhà xuất khẩu và người nhập khẩu hoặc với một bên thứ ba thì Giá xuất khẩu có thể được xây dựng trên cơ sở giá mà hàng hoá đó sau khi nhập được bán lần thứ nhất cho bên thứ ba không có liên kết. Giá này được gọi là Giá được xây dựng (“CEP”).

1.3. Điều chỉnh:

Để thực hiện việc so sánh giữa hai đại lượng tương ứng, luật pháp về chống bán phá giá của ba nước cho phép cơ quan điều tra điều chỉnh Giá thông thường và Giá xuất khẩu. Giá ban đầu được điều chỉnh để lượng tính được sự khác nhau về tính chất vật lý của hàng hoá giữa hai nước, số lượng mua bán, mức tổ chức của hệ thống thương mại, các loại thuế, các chi phí đóng gói và vận chuyển. Luật chống bán phá giá của ba nước cho phép cơ quan điều tra quyết định các yếu tố điều chỉnh để đảm bảo việc so sánh là công bằng.

1.4. So sánh, Biên độ Thiệt hại và Quy tắc Áp dụng Mức thuế thấp hơn:

Cả ba nước đều sử dụng ba cách so sánh giữa Giá thông thường và Giá xuất khẩu để tính biên độ phá giá:

1. So sánh giữa giá trung bình với giá trung bình;
2. So sánh giữa giá của từng giao dịch với từng giao dịch; và
3. So sánh giữa giá trung bình với từng giao dịch.

Tuy nhiên, trong trường hợp Ấn Độ, cơ quan điều tra tính toán Biên độ Thiệt hại và áp dụng Quy tắc Áp dụng Mức thuế thấp hơn. Biên độ Thiệt hại là khoản chênh lệch giữa giá bán một cách công bằng của ngành công nghiệp nội địa và giá nhập cảng của hàng hoá bị xem xét. Giá nhập cảng hàng hoá trong trường hợp này được coi là giá trị lượng hoá được theo Luật Hải quan Ấn độ. Theo luật chống bán phá giá Ấn Độ, thuế chống bán phá giá sẽ phải được tính toán dựa trên giá trị thấp hơn của hai giá trị (biên độ bán phá giá và biên độ thiệt hại). Quy tắc này được gọi là quy tắc áp dụng mức thuế thấp hơn.

Tại Mỹ và Úc, cơ quan điều tra không tính toán biên độ phá giá và do vậy, thuế chống phá giá hoàn toàn dựa trên biên độ phá giá.

Bảng 8: Thuế bán phá giá dựa trên các yếu tố nào?

Mỹ	Úc	Ấn độ
Thuế dựa trên biên độ phá giá	Thuế dựa trên biên độ phá giá	Thuế dựa trên: (i) Biên độ phá giá; hoặc (ii) Biên độ thiệt hại

2. THIẾT HẠI

Xác định thiệt hại là việc làm quan trọng trong điều tra chống bán phá giá vì nếu không xác định được thiệt hại đối với ngành công nghiệp nội địa thì việc áp thuế chống bán phá giá là vi phạm Hiệp định về chống bán phá giá của WTO.

Ở Mỹ, Ủy ban Thương mại Quốc tế (International Trade Commission) chịu trách nhiệm xác định thiệt hại. Tại Úc, cơ quan chịu trách nhiệm là Hải quan Úc. Ở Ấn độ, Bộ Thương Mại chịu trách nhiệm cho việc xác định thiệt hại trong quá trình điều tra.

2.1. Định nghĩa Thiệt hại

Cả ba quốc gia đều sử dụng định nghĩa về thiệt hại của WTO: là (i) thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất nội địa, hoặc (ii) đe dọa gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất nội địa, hoặc (iii) gây khó khăn đáng kể cho việc hình thành một ngành công nghiệp nội địa. Cả ba quốc gia đều xác định thiệt hại trên cơ sở phân tích các yếu tố về giá và số lượng hàng hoá và một số các yếu tố khác như:

- người lao động và lương;
- cấp độ sản xuất;
- mức thu hồi vốn;
- dòng tiền tệ;
- khả năng huy động vốn;
- đầu tư; và
- việc gia tăng hàng tồn kho do suy giảm về số lượng hàng bán và sức ép về giá.

2.2. Tích lũy (Cumulative Effect)

Mỹ và Úc sử dụng cách tính tích lũy theo đó tính gộp tất cả hàng nhập khẩu từ mọi quốc gia nếu như các hàng hoá đó cạnh tranh với hàng nội địa. Việc tính gộp được thực hiện trong cả trường hợp nhập khẩu từ một trong các quốc gia này chỉ chiếm một phần nhỏ trong số hàng thâm nhập thị trường nội địa. (Phân tích tích lũy là việc tính toán tất cả các hàng bán phá giá từ một hoặc vài quốc gia vào thành một tổng để xác định xem hàng phá giá đó có gây thiệt hại cho công nghiệp nội địa hay không. Tất nhiên là cách tính đó sẽ làm gia tăng số lượng hàng bị đem ra xác định, và vì thế có nhiều khả năng hơn trong việc tìm ra thiệt hại cho ngành công nghiệp nội địa.)

Ấn Độ không áp dụng phương pháp tính tích lũy này trong xác định thiệt hại

3. LỢI ÍCH XÃ HỘI TRONG VIỆC ÁP DỤNG BIỆN PHÁP CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ

Tại Úc, luật chống bán phá giá yêu cầu rằng ngoài việc xác định được có phá giá và thiệt hại thì thuế bán phá giá chỉ được áp dụng khi có thể chứng minh rằng việc áp dụng đó có lợi cho nước Úc. Bộ trưởng Thương mại là người có quyền quyết định việc có áp dụng hay không thuế bán phá giá căn cứ vào việc áp dụng đó có đi ngược lại lợi ích của Úc hay không.

Yêu cầu này được gọi là “yêu cầu về lợi ích xã hội” (public interest test) trong tiến trình quyết định áp dụng thuế chống bán phá giá. Đây là một trong những điều khoản gây tranh cãi nhiều nhất trong luật chống bán phá giá Úc. Một mặt, các ngành công nghiệp nội địa (đặc biệt là Phòng thương mại và công nghiệp Úc) phản đối và coi yêu cầu này như là “... không nhất quán trong việc áp dụng và để cho các yếu tố chính trị lạm dụng...” Mặt khác, nó bị những nhà nhập khẩu chỉ trích là “lợi ích xã hội” ở đây thực chất không gì hơn là bảo vệ một số ngành công nghiệp cụ thể khỏi các tác động xấu từ hàng nhập khẩu. Cả hai quan

điểm này đều lo lắng rằng sẽ có sự lạm dụng sai khái niệm lợi ích xã hội. Tuy nhiên trong thực tế, nếu như được sử dụng đúng, thì đây là một bước quan trọng để đảm bảo rằng các quyết định sẽ thực sự vì lợi ích của cả xã hội (bao gồm của cả người tiêu dùng Úc) hơn là chỉ bảo vệ một nhóm nhỏ những người được hưởng lợi (một số doanh nghiệp và công nhân của họ).

Tuy nhiên, lợi ích xã hội là một cơ chế hữu hiệu để có thể tạo ra một chiếc van để giảm áp lực về chính trị hoặc chi phí bất hợp lý cho xã hội bằng cách không áp dụng thuế chống bán phá giá trong các vụ việc nhạy cảm. Đồng thời, lợi ích xã hội là cách để tính đến lợi ích của người tiêu dùng - người thực sự chịu các khoản thuế chống bán phá giá.

Ở Mỹ và Ấn độ, việc áp dụng thuế chống bán phá giá là bắt buộc khi xác định được có phá giá và có thiệt hại cho ngành công nghiệp nội địa.

4. KIẾN NGHỊ

Chúng tôi kiến nghị Việt Nam nên (i) xem xét tới vấn đề lợi ích xã hội, đặc biệt là lợi ích của người tiêu dùng trong quá trình đưa ra phán quyết về chống bán phá giá, (ii) áp dụng việc tính Biên độ Thiệt hại và Quy tắc Áp dụng mức Thuế thấp hơn; và (iii) không sử dụng phương pháp tính tích lũy trong khi xác định thiệt hại cho ngành công nghiệp nội địa.

Mặc dù công nghiệp Việt Nam cần được bảo vệ đối với các hoạt động thương mại không công bằng, nhưng cũng cần phải xem xét quyền lợi người tiêu dùng – mà đại đa số là có thu nhập thấp và hưởng lợi từ hàng nhập khẩu giá thấp. Quá lạm dụng việc bảo hộ chắc chắn sẽ tạo gánh nặng cho người tiêu dùng nhưng bảo hộ không có nghĩa là chắc chắn sẽ giúp công nghiệp nội bộ nâng cao năng lực cạnh tranh và hiệu quả của nó. Vì lý do đó, việc áp dụng Biên độ Thiệt hại và Quy tắc Áp dụng mức Thuế thấp hơn sẽ giảm mức thuế chống bán phá giá và có thể làm giảm gánh nặng cho người tiêu dùng khi thuế chống bán phá giá được áp dụng. Lý do để không sử dụng phương pháp tính tích lũy trong khi xác định thiệt hại cho ngành công nghiệp nội địa là vì phương pháp đó làm tăng lên một cách không đúng sự thực mức độ ảnh hưởng của hàng nhập khẩu đối với hàng hoá nội địa.

PHẦN III: BIỂU MẪU VÀ HƯỚNG DẪN

Phần này sẽ xem xét các loại mẫu, bảng biểu và hướng dẫn chủ yếu trong quá trình điều tra và rút ra một số điểm tương đồng và khác biệt giữa ba nước:

- đơn kiện chống phá giá,
- bảng hỏi gửi các bên liên quan,
- sổ tay/cẩm nang hướng dẫn/hướng dẫn hành chính.

1. ĐƠN KIẾN

Theo ADA, đơn kiện phải đủ bằng chứng về phá giá, thiệt hại và mối quan hệ nhân quả. Cụ thể bao gồm các nội dung sau:

- Tên, địa chỉ của người nộp đơn và mô tả số lượng và giá trị sản xuất trong nước của hàng hóa tương tự
- Mô tả đầy đủ sản phẩm bị kiện, tên nước xuất khẩu, tên của mỗi nhà xuất khẩu nước ngoài được biết và danh sách các nhà nhập khẩu sản phẩm bị kiện
- Thông tin về giá cả sản phẩm được bán để tiêu dùng ở thị trường trong nước của nước xuất xứ và thông tin về giá xuất khẩu vào thị trường nước nhập khẩu
- Thông tin về diễn biến kim ngạch nhập khẩu của sản phẩm bị kiện, ảnh hưởng của hàng nhập khẩu này lên giá cả của sản phẩm tương tự ở thị trường trong nước và hậu quả của việc nhập khẩu lên ngành sản xuất trong nước.

Mỹ áp dụng gần như chính xác cả về thứ tự và nội dung mẫu đơn như trong qui định của ADA và cụ thể hóa từng mục. Mẫu đơn kiện của Mỹ gồm 5 phần: 4 phần giống như theo yêu cầu của ADA và một phần bổ sung để tính đến các hoàn cảnh khó khăn (cho phép áp dụng hồi tố hạn chế việc đánh thuế nếu các điều kiện nhất định được đáp ứng).⁹

Mẫu đơn Úc cũng bao gồm các thông tin theo qui định của ADA và được cấu trúc gồm 3 phần: phần đầu bao gồm các câu hỏi liên quan đến ngành sản xuất Úc để đánh giá yếu tố thiệt hại, phần hai liên quan đến các bằng chứng về phá giá, và phần cuối bao gồm các thông tin bổ sung (VD: xuất khẩu từ các nước có nền kinh tế phi thị trường, nền kinh tế chuyên đổi....)¹⁰

Mẫu đơn của Ấn Độ gần đây được cấu trúc lại nhằm giúp các nhà sản xuất Ấn Độ dễ dàng hơn khi kiện. Mẫu đơn gồm 6 phần: phần đầu liên quan đến thông tin về sản phẩm nhập khẩu, phần hai bao gồm thông tin về ngành sản xuất trong nước, phần ba cung cấp bằng chứng về phá giá, phần bốn bằng chứng về thiệt hại, phần năm bằng chứng về mối quan hệ nhân quả, và phần cuối là thông tin về chi phí và giá cả.¹¹

Đối với Việt Nam, các qui định hiện nay trong Pháp lệnh và Nghị định Chống phá giá tuân thủ các quy định của ADA. Tuy nhiên, khi chuẩn bị các mẫu đơn kiện, cơ quan có thẩm quyền nên xem xét các yếu tố sau:

⁹ <http://ia.ita.doc.gov/pcp/sample-model-outline.html>

¹⁰ <http://www.customs.gov.au/webdata/resources/files/b108.pdf>

¹¹ <http://commerce.nic.in/Guide.PDF>

- Mẫu đơn cần dễ hiểu, rõ ràng để nhà sản xuất có thể điền các thông tin đầy đủ
- Nội dung thông tin cần đầy đủ, toàn diện để có thể cung cấp đủ bằng chứng về phá giá, thiệt hại và quan hệ nhân quả
- Cần có các hướng dẫn rõ ràng điền mẫu đơn như thế nào, hướng dẫn về tư cách đại diện của nguyên đơn (để đảm bảo đơn thay mặt cho ngành sản xuất trong nước theo qui định của ADA), thời hạn, cách điền các mẫu đơn yêu cầu bí mật thông tin và không yêu cầu bí mật và cách thức yêu cầu không tiết lộ các thông tin bí mật
- Ngoài mẫu đơn, một danh sách rà soát “checklist” các vấn đề khi chuẩn bị và đệ trình đơn kiện cần được chuẩn bị để giúp cơ quan có thẩm quyền phân tích/đánh giá tính đầy đủ và hợp lệ của đơn kiện (ví dụ ở Mỹ có một bản danh sách rà soát các vấn đề khi chuẩn bị đơn kiện, nằm trong Hướng dẫn chống phá giá do Cơ quan quản lý Nhập khẩu Mỹ ấn hành)

2. BẢNG ĐIỀU TRA

Bảng điều tra bao gồm các câu hỏi được gửi cho các bên hữu quan trong quá trình điều tra: các nhà sản xuất/xuất khẩu nước ngoài, các nhà nhập khẩu, nhà sản xuất trong nước để thu thập thông tin cần thiết cho quá trình điều tra.

ADA không qui định mẫu các bản điều tra và các nước có thể thiết kế các bản điều tra tùy ý. Các bản điều tra các nước sử dụng hiện nay ngày càng phức tạp trong đó bao gồm các yêu cầu thông tin có thể không trực tiếp liên quan đến thiệt hại, điều này ngụ ý các nhà xuất khẩu nước ngoài ngày càng khó cung cấp các thông tin để bảo vệ quyền lợi của mình.

Một bảng hỏi dành cho các nhà sản xuất và xuất khẩu nước ngoài thông thường bao gồm các thông tin sau: thông tin về tổ chức, như cơ cấu công ty, tập quán marketing và kế toán; sản phẩm đang điều tra; thông tin bán hàng, bao gồm chi tiết về số lượng và giá trị hàng bán tại thị trường trong nước và nước ngoài; và thông tin về chi phí sản xuất và một số thông tin tài chính.

Mỹ: mẫu bảng hỏi cho các nhà xuất khẩu nước ngoài bao gồm 2 phần, dài 5 trang, bao gồm các nội dung sau: thông tin chung về nhà sản xuất và hoạt động thương mại và thông tin liên quan (thông tin sản phẩm, bán hàng, năng lực sản xuất, hàng lưu kho...).¹²

Úc: bảng điều tra cho nhà xuất khẩu khá dài (57 trang) và rất chi tiết, bao gồm các phần chủ yếu sau: cơ cấu và hoạt động công ty, doanh số hàng bán và giá xuất khẩu, hàng xuất khẩu và hàng hóa tương tự, và thông tin về chi phí.¹³

Ấn độ: bản hỏi cho nhà xuất khẩu dài 22 trang với các phần chính sau: thông tin chung, thông tin về doanh số, cơ cấu giá, chi phí sản xuất, lợi nhuận (có kèm theo yêu cầu gửi các báo cáo tài chính).¹⁴

Đối với Việt Nam, khi thiết kế các bảng hỏi cần chú ý các vấn đề sau:

¹² http://www.usitc.gov/trade_remedy/731_ad_701_cvd/handbook.pdf

¹³ Bảng hỏi dành cho nhà xuất khẩu của Úc nằm trong Bộ tài liệu đào tạo được phát trong Khóa Đào tạo chống bán phá giá do Bộ Thương mại –CEG tổ chức vào tháng 6/2005 tại Hà Nội

¹⁴ http://commerce.nic.in/exp_questionnaire.pdf

- Thiết kế một mẫu chung cho mỗi loại bảng hỏi cho từng bên liên quan (nhà xuất khẩu nước ngoài, nhà nhập khẩu, nhà sản xuất trong nước)
- Nội dung bảng hỏi cần đầy đủ để thu thập được đủ thông tin, trên cơ sở đó xác định biên độ phá giá và mức độ thiệt hại và mối quan hệ nhân quả
- Cung cấp các chỉ dẫn rõ ràng, đặc biệt đối với các bảng hỏi dành cho nhà sản xuất trong nước để hỗ trợ các doanh nghiệp Việt Nam còn thiếu kinh nghiệm trong vấn đề chống phá giá
- Đối với mỗi trường hợp phá giá cụ thể, áp dụng một mẫu chuẩn đã được thiết kế sẵn, tuy nhiên cần điều chỉnh để phù hợp với tính chất của sản phẩm bị kiện (sản phẩm cần được định nghĩa và phân loại chính xác). Bảng hỏi dự thảo có thể được gửi cho các chuyên gia ngành/sản phẩm để giúp xác định và phân loại sản phẩm phù hợp
- Xác định các tổ chức thích hợp để gửi bảng hỏi (để xác định các nhà xuất khẩu phù hợp, có thể cần sự trợ giúp của Sứ quán Việt Nam tại nước liên quan, ví dụ các thông tin liên quan đến tên, địa chỉ nhà xuất khẩu, tình hình hoạt động của nhà xuất khẩu, quan hệ giữa nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu....)
- Đặt ra các thời hạn cụ thể để trả lời (lưu ý là cần đặt ra thời hạn đủ dài cho các nhà sản xuất Việt Nam có thể điền bảng hỏi và cung cấp thông tin đầy đủ).

3. SỔ TAY HƯỚNG DẪN/CẨM NANG

Để hỗ trợ các bên trong quá trình chống bán phá giá (từ góc độ nguyên đơn hay bị đơn), chính phủ cần chuẩn bị các hướng dẫn chi tiết bao gồm các hướng dẫn, cẩm nang, hỏi đáp....

- Cả ba nước đều xuất bản các hướng dẫn, cẩm nang, thông tin rất toàn diện và chi tiết:
 - Mỹ: Sổ tay hướng dẫn chống phá giá do ITC ấn hành, Cẩm nang chống phá giá do Bộ TM Mỹ ấn hành
 - Ấn Độ: Văn phòng chống phá giá ấn hành sổ tay hướng dẫn, cẩm nang chống phá giá
 - Úc: Cơ quan chống phá giá thuộc Bộ Hải quan Úc xuất bản sổ tay về quy trình, thủ tục, nội dung trong quá trình điều tra chống phá giá và các vấn đề liên quan.
- Cả ba nước đều xuất bản các bảng hỏi và đáp, các mẫu đơn kiện, bảng điều tra cho tất cả các bên liên quan và tất cả các tài liệu này cũng được đưa lên mạng mà công chúng có thể truy cập qua trang web của cơ quan thẩm quyền trong các vấn đề về chống phá giá
- Việt Nam có thể học tập kinh nghiệm của các nước này để hỗ trợ cho các doanh nghiệp sản xuất và xuất khẩu của Việt Nam, hiện còn hạn chế về kiến thức và kinh nghiệm trong các vấn đề chống bán phá giá cả trong trường hợp là bị đơn và nguyên đơn cũng như giáo dục và tuyên truyền nâng cao nhận thức cho công chúng về các vấn đề chống phá giá. Điều này càng có ý nghĩa trong hoàn cảnh ngày càng có nhiều vụ kiện chống bán phá giá nhằm vào Việt Nam cũng như hàng nhập khẩu

phá giá ngày sẽ ngày càng nhiều ở Việt Nam. Việc ban hành Pháp lệnh và Nghị định chống bán phá giá là căn cứ luật pháp quan trọng để doanh nghiệp Việt Nam có thể khởi kiện chống lại hàng nhập khẩu phá giá từ nước ngoài, trên cơ sở này việc xây dựng các văn bản hướng dẫn, cẩm nang, sổ tay, mẫu đơn kiện, bảng hỏi, hỏi và đáp và website thông tin là hết sức cần thiết.

PHẦN IV: VAI TRÒ VÀ TRÁCH NHIỆM

Có năm nhóm hữu quan chính trong quá trình điều tra chống phá giá: (i) các nhà sản xuất trong nước, (ii) các nhà nhập khẩu hay người tiêu dùng, (iii) các nhà sản xuất hay xuất khẩu nước ngoài, (iv) chính phủ nước xuất khẩu, (v) cơ quan điều tra nước nhập khẩu.

1. VAI TRÒ CỦA NGÀNH SẢN XUẤT TRONG NƯỚC

Ngành sản xuất trong nước là đối tượng phải gánh chịu ảnh hưởng bất lợi của hàng nhập khẩu phá giá. Vai trò của ngành sản xuất trong nước bao gồm:

- Tích cực theo dõi diễn biến giá cả và kim ngạch nhập khẩu của hàng hóa cạnh tranh và ngay khi nhận thấy ảnh hưởng tiêu cực của hàng nhập khẩu có khả năng phá giá thì làm thủ tục nộp đơn kiện cho cơ quan có thẩm quyền trong thời gian sớm nhất
- Đảm bảo đơn kiện đại diện cho ngành sản xuất trong nước và bao gồm đầy đủ thông tin và bằng chứng về phá giá, thiệt hại và quan hệ nhân quả
- Cung cấp đủ thông tin trong các bảng hỏi trong thời hạn cho phép
- Chuẩn bị kỹ lưỡng trước các phiên tham vấn để bày tỏ quan điểm
- Yêu cầu rà soát các quyết định nếu thấy không phù hợp
- Thực hiện các hoạt động vận động hành lang tranh thủ sự ủng hộ của cơ quan điều tra và các nhóm hữu quan.

2. VAI TRÒ CỦA NHÀ NHẬP KHẨU/NGƯỜI TIÊU DÙNG

Các nhà nhập khẩu và tiêu dùng hàng nhập khẩu bị điều tra có thể muốn chống lại việc điều tra chống phá giá bởi vì họ sẽ bị thiệt hại khi hàng nhập khẩu bị áp thuế chống phá giá. Một số nước có tính đến lợi ích của nhóm này bằng việc đưa vào một điều khoản là “lợi ích xã hội” (VD: EU, Úc) trong luật chống phá giá, một số nước khác thì bỏ qua vai trò của người tiêu dùng mà ưu tiên hơn cho ngành sản xuất nội địa.

Cả Mỹ và Ấn Độ đều không có điều khoản “lợi ích xã hội” trong luật chống phá giá, ngược với luật Úc.

3. VAI TRÒ CỦA NHÀ SẢN XUẤT/XUẤT KHẨU NƯỚC NGOÀI

Trách nhiệm của nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài là cần tổ chức tự vệ chống lại quá trình điều tra. Với tư cách bị đơn, họ cần:

- Nghiên cứu đơn kiện, cung cấp đầy đủ và chính xác các thông tin khi điền các bảng điều tra và trong thời hạn cho phép (tránh khả năng bên điều tra sử dụng “thông tin có sẵn”, thường do nguyên đơn cung cấp, mà thường không có lợi cho nhà xuất khẩu)
- Yêu cầu giữ bí mật thông tin khi cần thiết và đưa ra lập luận cho yêu cầu này
- Hợp tác chặt chẽ với bên điều tra

- Thuê các luật sư/tư vấn có trình độ chuyên môn cao và có kinh nghiệm (ví dụ nhờ các tư vấn hỗ trợ quá trình điền bảng điều tra, các luật sư đại diện và hỗ trợ trong quá trình tự vệ)
- Huy động các nguồn tài chính cần thiết cho quá trình tự vệ
- Tiến hành các hoạt động vận động hành lang, tuyên truyền, tranh thủ sự ủng hộ của các tổ chức có lợi ích từ hàng nhập khẩu hay các tổ chức có cảm tình với nhà xuất khẩu/nước xuất khẩu
- Chuẩn bị cẩn thận trước các cuộc tham vấn/điều trần để có thể cung cấp thông tin đầy đủ và đưa ra các lý lẽ và luận chứng thuyết phục trong các cuộc tham vấn này
- Yêu cầu cam kết giá nếu đó là giải pháp phù hợp
- Khi cơ quan có thẩm quyền nước nhập khẩu đưa ra phán quyết, có thể kháng nghị các phán quyết này lên cơ quan hành chính cao hơn hay cơ quan tư pháp độc lập.

4. VAI TRÒ CỦA CHÍNH PHỦ CỦA NƯỚC XUẤT KHẨU

Chính phủ nước xuất khẩu theo quy định trong ADA là một trong các nhóm hữu quan chủ yếu trong quá trình điều tra. Sau khi cơ quan điều tra nước nhập khẩu thông báo chính phủ nước xuất khẩu về quyết định khởi kiện, chính phủ nước xuất khẩu sẽ thông báo cho các nhà sản xuất và xuất khẩu liên quan, thường thông qua một hiệp hội thương mại hay ngành nghề.

Nếu cả nước xuất khẩu và nhập khẩu đều là thành viên của WTO, chính phủ nước xuất khẩu có thể kháng nghị lên cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO nếu cho rằng luật chống phá giá của nước nhập khẩu không tuân thủ các điều khoản trong ADA.

5. VAI TRÒ CỦA CƠ QUAN ĐIỀU TRA

Cơ quan điều tra có trách nhiệm tiến hành điều tra sau khi nhận được đơn kiện từ nhà sản xuất trong nước và ra quyết định khởi kiện. Cơ quan này có trách nhiệm thông báo chính phủ nước xuất khẩu trước khi bắt đầu chính thức điều tra, xác định sự tồn tại của tình trạng phá giá, thiệt hại và ra khuyến nghị về việc áp dụng các biện pháp chống phá giá và gửi lên cơ quan có thẩm quyền ra quyết định. Cơ quan điều tra có trách nhiệm thông báo và cung cấp các cơ hội hợp lý cho tất cả các bên liên quan có thể trình bày quan điểm và bảo vệ lợi ích của họ cũng như đưa ra các thông cáo trong suốt quá trình điều tra.

6. VAI TRÒ CỦA CHÍNH PHỦ VÀ NGÀNH SẢN XUẤT TRONG NƯỚC CỦA BA NƯỚC:

6.1. Vai trò của Chính phủ:

- Ban hành luật pháp, điều lệ và các qui trình bắt buộc cho quá trình điều tra chống phá giá
- Cung cấp các mẫu đơn kiện và bảng điều tra cho các nhóm hữu quan
- Không cung cấp hỗ trợ tài chính cho các doanh nghiệp trong nước khởi kiện hay tự vệ (tuy nhiên trong một vài trường hợp, chính phủ Ấn Độ có hỗ trợ cho doanh

ngành khởi kiện, Luật Byrd của Mỹ cũng trả phần thuế phá giá thu được cho doanh nghiệp khởi kiện nếu thắng kiện-một hình thức trợ giúp tài chính gián tiếp).

- Hỗ trợ các doanh nghiệp trong các vấn đề liên quan đến thông tin và trợ giúp kỹ thuật, cung cấp dịch vụ tư vấn. Ở Úc, Phòng các vấn đề phá giá thuộc Hải quan Úc thực hiện dịch vụ này tư vấn. Ở Mỹ, trong Phòng quản lý Nhập khẩu, cũng có một đơn vị tư vấn và hỗ trợ quá trình khởi kiện, giúp các công ty Mỹ hiểu rõ luật chống phá giá của Mỹ và hướng dẫn quá trình điền mẫu đơn kiện nhằm đảm bảo đơn kiện đầy đủ thông tin và phù hợp với các quy định.
- Tiến hành các hoạt động phổ biến kiến thức, nâng cao nhận thức của doanh nghiệp và công chúng về các vấn đề chống phá giá (thông qua các ấn phẩm – sổ tay, cẩm nang, hỏi đáp, mẫu đơn kiện, mẫu bảng điều tra, báo các hàng năm – website của Cơ quan về các vấn đề phá giá, các hội thảo, seminar.)
- Cung cấp dịch vụ đào tạo cho các cán bộ trong các cơ quan điều tra
- Đàm phán các hiệp thương mại tự do (trong đó vấn đề chống phá giá sẽ được loại bỏ)
- Ảnh hưởng đến luật pháp chống phá giá và các vấn đề chống phá giá, bao gồm ra quyết định cuối cùng về việc áp dụng các khuyến nghị do cơ quan điều tra trình lên (Bộ Tài chính Ấn độ, Bộ TM Mỹ, Bộ trưởng Hải quan Úc), ban hành các hướng dẫn về một số vấn đề cụ thể trong quá trình điều tra như vấn đề nền kinh tế phi thị trường hay nền kinh tế đang chuyển đổi (Mỹ, Úc), hay sửa đổi các quy định luật pháp trong một số điều kiện, hoàn cảnh cụ thể.
- Chính phủ chịu tác động của các hoạt động vận động hành lang đối với việc thay đổi các điều khoản luật pháp, hay trong quá trình điều tra và ra quyết định đối với các vụ việc cụ thể, hay sức ép đàm phán các hiệp định thương mại tự do
- Kháng nghị lên cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO nếu có bằng chứng là cơ quan điều tra của nước nhập khẩu vi phạm các điều khoản của WTO

6.2. Vai trò của ngành sản xuất trong nước:

Ngành sản xuất trong nước của cả ba nước đều rất tích cực và đóng vai trò quan trọng trong quá trình điều tra (đặc biệt Mỹ, Ấn Độ)

- Tích cực thu thập thông tin, theo dõi diễn biến giá cả, thị trường, kim ngạch nhập khẩu và khi có nghi ngờ hay bằng chứng về phá giá, thực hiện các thủ tục nộp đơn kiện lên cơ quan điều tra
- Chủ động thuê các luật sư, tư vấn, đại diện hợp pháp trong quá trình điều tra
- Huy động nguồn tài chính cho quá trình điều tra
- Hoàn thành các bảng điều tra để cung cấp đầy đủ và kịp thời thông tin cho cơ quan điều tra
- Tham gia tích cực trong quá trình điều tra và hợp tác chặt chẽ với cơ quan điều tra
- Tiến hành các hoạt động vận động hành lang để kêu gọi sự ủng hộ của cơ quan điều tra và các nhóm lợi ích.

PHẦN V: TỔ CHỨC CHÍNH QUYỀN VÀ TƯ PHÁP

Bộ máy tổ chức chống phá giá theo quy định của WTO đòi hỏi năng lực thể chế tương đối lớn và bao gồm hai cơ quan chính:

- cơ quan hành chính chịu trách nhiệm xác định phá giá và thiệt hại
- cơ quan tòa án chịu trách nhiệm rà soát các quyết định chống phá giá

1. CƠ QUAN HÀNH CHÍNH

Trong khi các nước đang phát triển thường chỉ có một cơ quan duy nhất xác định phá giá và thiệt hại, các nước phát triển thường tách hoạt động này nằm dưới thẩm quyền của hai cơ quan riêng rẽ. Cả hai hệ thống này đều có mặt tích cực và tiêu cực. Việc sử dụng hệ thống một cơ quan có lẽ khả thi hơn cho các nước đang phát triển vì nội dung thông tin cần thu thập trong quá trình điều tra phá giá và thiệt hại khá giống nhau nên một cơ quan phụ trách cả hai mảng có lẽ là hiệu quả và tiết kiệm nhân lực hơn. Tuy nhiên, việc áp dụng hệ thống hai cơ quan riêng rẽ giúp bảo đảm tính minh bạch và giảm khả năng thành kiến hay thiên vị.

ADA không qui định cụ thể về vấn đề này vì vậy các nước được quyền lựa chọn cơ chế phù hợp nhất cho mình.

Mỹ: áp dụng hệ thống hai cơ quan theo đó Bộ TM Mỹ chịu trách nhiệm xác định phá giá còn Ủy ban Thương mại Quốc tế chịu trách nhiệm xác định thiệt hại. Vai trò, chức năng của từng cơ quan sẽ được xem xét dưới đây:

Cơ quan quản lý thương mại quốc tế (ITA) trực thuộc Bộ TM Mỹ chịu trách nhiệm cưỡng chế luật và hiệp định chống lại các hành vi thương mại không công bằng (trong đó có phá giá). ITA có bốn đơn vị chủ yếu, trong đó có Phòng Quản lý Nhập khẩu (IA) chuyên trách quản lý việc áp dụng luật chống phá giá và chống trợ giá.¹⁵

IA có các phòng chủ yếu sau: 1) Phòng Chính sách ban hành các chính sách liên quan đến việc áp dụng luật chống phá giá, 2) Phòng Luật sư trưởng cung cấp hỗ trợ và dịch vụ pháp lý, 3) Phòng Kế toán phân tích và thẩm tra thông tin về chi phí để tính biên độ phá giá và 4) Phòng hồ sơ trung tâm duy trì các hồ sơ chính thức và hồ sơ công cộng, tiếp nhận và phân phối các văn bản, băng đĩa liên quan trong từng trường hợp và trợ giúp trong quá trình chuẩn bị các biên bản tòa án.

Ủy ban Thương mại Quốc tế (ITC) là một tổ chức liên bang độc lập cung cấp trợ giúp thương mại cho cả cơ quan lập pháp và hành pháp của chính phủ, xác định ảnh hưởng của nhập khẩu lên các ngành sản xuất trong nước, và tiến hành các biện pháp chống lại hành vi thương mại không công bằng. ITC tiến hành 5 hoạt động chính : điều tra các thiệt hại từ hàng nhập khẩu, điều tra sở hữu trí tuệ, các hương trình nghiên cứu, dịch vụ thông tin thương mại và hỗ trợ chính sách thương mại. ITC gồm 6 ủy viên hội đồng do Tổng thống bổ nhiệm. Đội ngũ nhân viên của ITC bao gồm các nhà chuyên môn về điều tra, phân tích ngành, phân tích tài chính, kế toán, kinh tế và luật sư. ITC duy trì mối quan hệ chặt chẽ với Bộ TM trong quá trình điều tra để tránh các chồng chéo khi thu thập và xử lý thông tin.

¹⁵ www.ita.doc.gov

Ấn Độ: Phòng các vấn đề chống phá giá trực thuộc Bộ Thương mại (DGAD) được thành lập năm 1998. Phòng này do một quan chức cao cấp của chính phủ đứng đầu, và gồm một đội ngũ các cán bộ quản lý, điều tra, phân tích chi phí và cung ứng dịch vụ.¹⁶

Phòng các vấn đề chống phá giá chịu trách nhiệm: (i) điều tra về mức độ tồn tại và ảnh hưởng của việc phá giá, (ii) đệ trình các phát hiện cho Chính phủ Trung ương, (iii) khuyến nghị mức thuế chống phá giá, (iv) rà soát việc cần thiết tiếp tục áp thuế chống phá giá.

Tuy nhiên, chức năng của Phòng chỉ giới hạn trong việc điều tra và ra khuyến nghị cho Chính phủ về việc áp dụng thuế chống phá giá. Việc áp thuế là do Bộ Tài chính thực hiện.

Úc: Bộ Hải quan Úc chịu trách nhiệm điều tra và báo cáo Bộ Trưởng về các vấn đề chống phá giá. Ngoài ra, Bộ Hải quan cung cấp dịch vụ tư vấn thông qua Đơn vị Chống phá giá để hỗ trợ các bên liên quan.¹⁷

- Mỹ áp dụng hệ thống hai cơ quan riêng rẽ xác định phá giá và thiệt hại trong khi cả Úc và Ấn Độ sử dụng hệ thống một cơ quan chịu trách nhiệm cả hai lĩnh vực.
- Ở cả ba nước, quá trình ra quyết định khá tách biệt ngoài quá trình điều tra (ở Mỹ, Bộ TM ra quyết định cuối cùng sau khi nhận được phán quyết cuối cùng từ ITC, ở Úc, Bộ trưởng Hải quan ra quyết định cuối cùng sau khi nhận được phán quyết cuối cùng từ Hải quan và ở Ấn Độ, Bộ Tài chính ra quyết định áp thuế sau khi nhận được khuyến nghị từ Phòng các vấn đề phá giá)
- Ở Việt Nam, là một nước đang phát triển, việc áp dụng hệ thống một cơ quan (như qui định hiện nay trong Pháp lệnh và nghị định) là khá phù hợp, tính đến vấn đề giảm thiểu chi phí và hạn chế chồng chéo trong quá trình điều tra, tăng hiệu quả về nhân lực, và giúp nâng cao khả năng của đội ngũ chuyên gia khi họ có thể tham gia vào tất cả các giai đoạn của quá trình điều tra.

2. RÀ SOÁT TƯ PHÁP CÁC QUYẾT ĐỊNH HÀNH CHÍNH

Mỹ: Tòa án Thương mại Quốc tế (CIT) chịu trách nhiệm rà soát các quyết định chống phá giá. CIT sẽ rà soát các vấn đề như liệu các phán quyết đã được tiến hành dựa trên bằng chứng quan trọng và phù hợp với luật pháp, tức các vấn đề pháp lý, không phải các vấn đề thực tế. Quyết định của CIT lại có thể bị kháng nghị lên Tòa phúc thẩm Liên bang.

Ấn Độ: Kháng nghị các quyết định của Phòng các vấn đề phá giá sẽ được trình lên Tòa kháng án về hải quan và các vấn đề thuế để giải quyết. Tòa án này sẽ rà soát các biện pháp cuối cùng và độc lập ngoài cơ quan chính quyền. Nếu các bên không thỏa mãn với quyết định của Tòa án này thì kháng nghị sau đó có thể được trình lên Tòa án Tối cao.

Úc: Kháng nghị được trình lên Tòa án Liên bang Úc, theo Luật Rà soát Tư pháp các bên kháng nghị chỉ có thể thách thức các vấn đề luật pháp, không phải các vấn đề thực tế. Kháng nghị có thể nhằm vào các quyết định khác nhau trong quá trình điều tra, ví dụ quyết định khởi kiện hay quyết định cuối cùng của Hải quan, phát hiện của TMRO sau khi rà soát.

- Cả ba nước áp dụng một tòa án riêng cho rà soát tư pháp (khác một số nước khác như EU áp dụng các tòa án thông thường). Bất lợi của việc áp dụng tòa án riêng là

¹⁶ http://commerce.nic.in/ad_guide.htm

¹⁷ http://www.customs.gov.au/webdata/resources/files/Antidumping_050203.pdf

chi phí cao nhưng nếu tính đến độ phức tạp của các vụ kiện chống phá giá và yêu cầu tuân thủ các quy định của WTO, cơ chế này có lẽ là phù hợp.

- Ở Việt Nam, Pháp lệnh chống phá giá qui định rằng có thể kháng án lên tòa án theo Luật Việt Nam, tuy nhiên điều khoản này còn tương đối chung chung. Theo ý kiến một số chuyên gia pháp lý, Việt Nam có thể cân nhắc khả năng xây dựng một tòa án chuyên trách các vấn đề liên quan đến các biện pháp khắc phục thương mại, đặc biệt trong bối cảnh Việt Nam sắp gia nhập WTO.

PHẦN VI : NGUỒN NHÂN LỰC

Nguồn nhân lực trong việc điều tra vấn đề chống bán phá giá là rất quan trọng vì nó là một quá trình phức tạp đòi hỏi kiến thức trên nhiều lĩnh vực. Không chỉ những cán bộ nòng cốt của các cơ quan nhà nước sẽ cần là các chuyên gia về chống phá giá, mà cả những nhà cung cấp dịch vụ tư vấn tư nhân cũng vậy. Trong phần này chúng tôi đề cập đến nguồn nhân lực trong tại ba quốc gia.

1. NHÂN LỰC CỦA CƠ QUAN CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ:

Tại Mỹ, việc điều tra chống bán phá giá được thực hiện bởi Ủy ban Thương mại Quốc tế (International Trade Commission) (xác định thiệt hại) và Bộ Thương Mại (được xác định liệu hàng hoá có bán phá giá hay không). Mỗi cơ quan sẽ thành lập một đội điều tra để thực hiện việc điều tra. Đội này thông thường có một điều tra viên, một nhà kinh tế học, kế toán viên, hoặc kiểm toán viên, nhà phân tích ngành công nghiệp, luật sư và một thanh tra quản lý chung. Trong mỗi vụ cụ thể, đội này có thể có thêm phụ tá.

Để thực hiện điều tra về chống bán phá giá, đội điều tra có thể phối hợp với các cơ quan khác chịu trách nhiệm về vấn đề xuất nhập khẩu, chính sách thương mại, tập hợp các thông tin số liệu thống kê, các Bộ chủ quản ngành, vv... Thành viên của nhóm điều tra phải có kiến thức về chống bán phá giá. Chúng ta nhận thấy ở 3 nước, các cơ quan chống bán phá giá có các chương trình đào tạo chuyên sâu cho nhân viên của mình và các cơ quan khác trong lĩnh vực chống bán phá giá.

2. CÁC LUẬT GIA, CÁC CHUYÊN GIA VÀ TƯ VẤN:

Chúng tôi nhận thấy rằng tại cả 3 nước, có một số lượng lớn các công ty luật và các chuyên gia luật trong các ngành luật quốc tế. Ví dụ ở Mỹ, có khoảng 250 công ty luật chuyên về luật quốc tế, ở Úc, số lượng này là 74 công ty. Ngoài các công ty luật, cả 3 nước đều có số lượng lớn các kế toán, nhà kinh tế, và những nhà phân tích kinh doanh, đó là những người nói tiếng Anh và có thể tham gia vào điều tra chống bán phá giá.

Chúng tôi cũng nhận ra ở 3 nước đó ngôn ngữ chính thức của họ là tiếng Anh - ngôn ngữ phổ biến trong thương mại quốc tế và ở cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO. Thêm vào đó, hệ thống luật công ở 3 nước đều sử dụng các án lệ. Vì các quy định của cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO đều dựa trên các án lệ, đó cũng là lợi thế của các nước này.

Vì thế đã có sẵn 1 số lượng lớn các chuyên gia có sẵn để tham gia vào quá trình điều tra việc chống bán phá giá, các doanh nghiệp bị kiện ở các nước có nhiều lựa chọn trong việc chọn tư vấn, thoả thuận giá cả và chất lượng dịch vụ.

3. KIẾN NGHỊ CHO VIỆT NAM:

Tại thời điểm hiện nay, Việt Nam có khoảng hơn 3000 luật sư nhưng chỉ có ít người chuyên về luật thương mại quốc tế và có thể nói tiếng nước ngoài. Hơn nữa, hệ thống pháp luật Việt Nam (luật lục địa) không chấp nhận những án lệ. Đây là một bất lợi cho các luật sư Việt Nam và các chuyên gia về chống bán phá giá trong các vụ chống bán

phá giá ở nước ngoài, đặc biệt là với thị trường chủ yếu như Bắc Mỹ, và trong quá trình giải quyết tranh chấp ở WTO.

Những đề xuất của chúng tôi để cải thiện tình trạng trên như sau:

- Tổ chức những khoá đào tạo ngoại ngữ (đặc biệt là tiếng Anh) cho các chuyên gia về chống bán phá giá và các luật sư.
- Ngoài các cử nhân luật, các chuyên gia về chống bán phá giá cần tuyển dụng thêm các thành viên mới có nền học vấn trong lĩnh vực kinh tế, kế toán và có kiến thức chuyên môn về các ngành.
- Củng cố mối quan hệ với các chuyên gia chống bán phá giá nước ngoài để trao đổi những kiến thức và kinh nghiệm trong việc giải quyết các vụ việc chống bán phá giá.
- Tổ chức huấn luyện để cung cấp cho hiệp hội doanh nghiệp và các tổ chức kinh doanh thông thường những kiến thức pháp luật quốc tế về chống bán phá giá.
- Tổ chức một nhóm (hoặc là tạo lập một danh sách) các công ty tư vấn về luật và kinh tế về chống bán phá giá và các tranh chấp kinh tế khác. Sau đó cần có các chương trình đào tạo với nhóm này để nâng cao năng lực tư vấn cho họ.
- Hợp tác với các công ty luật nước ngoài để đào tạo cho hiệp hội các doanh nghiệp và các chuyên gia về chống bán phá giá của Việt Nam. Ông Andrew Huston, chuyên gia quốc tế về luật trong dự án của chúng tôi, đã đề xuất rằng trong mỗi vụ việc chống bán phá giá, khi hiệp hội các doanh nghiệp Việt Nam thuê các công ty luật nước ngoài để tư vấn cho họ, họ có thể yêu cầu các công ty luật nước ngoài chấp nhận một số nhân viên của hiệp hội doanh nghiệp hoặc của cơ quan chống bán phá giá Việt Nam vào làm việc như tập sự trong các công ty luật trong suốt quá trình vụ việc. Việc thực hành những kinh nghiệm mà họ có trong suốt quá trình đó sẽ rất hữu ích cho họ trong các vụ việc tiếp theo.

PHẦN VII: VẤN ĐỀ TÀI CHÍNH

Trong phần này chúng tôi trình bày các vấn đề liên quan tới nguồn tài chính cho mỗi giai đoạn trong quá trình bảo vệ và khởi kiện chống bán phá giá và phương thức huy động các nguồn lực này tại ba quốc gia được nghiên cứu.

Những hoạt động liên quan đến vụ chống bán phá giá có thể được tóm tắt như sau:

- (i) Trước vụ chống bán phá giá: giám sát việc kiện chống bán phá giá của các nước khác chống lại các nhà xuất khẩu của quốc gia mình. Việc giám sát do nhà xuất khẩu, hoặc cơ quan chống bán phá giá của nước xuất khẩu, hoặc cả nhà xuất khẩu và cơ quan chống bán phá giá tiến hành.
- (ii) Trong quá trình giải quyết vụ chống bán phá giá
 - cơ quan điều tra chống bán phá giá tiến hành các hoạt động điều tra
 - nguyên đơn và bị đơn trong vụ kiện phối hợp với cơ quan điều tra chống bán phá giá; và
 - cơ quan chống bán phá giá quốc gia của bị đơn tiến hành những hoạt động theo dõi quá trình điều tra vụ chống bán phá giá.
- (iii) Sau vụ chống bán phá giá: cơ quan chống bán phá giá của nước bên bị đơn thương thuyết với cơ quan chống bán phá giá của nước ngoài và/hoặc WTO về việc xử lý vụ kiện chống bán phá không công bằng với các nhà xuất khẩu của mình.

1. NGUỒN TÀI CHÍNH CHO GIAI ĐOẠN BẢO VỆ VIỆC CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ:

1.1. Trước vụ kiện chống bán phá giá:

Ở Mỹ, Ban Kiểm soát Tuân thủ các Chế tài Thương mại (Trade Remedy Compliance Staff) của Cục Quản lý Nhập khẩu (Import Administration) thuộc Bộ Thương mại là cơ quan chịu trách nhiệm trong việc theo dõi diễn biến của pháp luật chống bán phá giá và việc kiện chống bán phá giá đối với nhà xuất khẩu Mỹ. Nguồn tài chính cho các hoạt động trên được cấp do Ngân sách Liên bang cấp thông qua Cục Quản lý Nhập khẩu. Các Hiệp hội doanh nghiệp cũng tự tiến hành giám sát những thị trường xuất khẩu quan trọng bằng chính kinh phí của mình.

Ở Mỹ và Úc, cơ quan chống bán phá giá (Cục nhập khẩu ở Mỹ và Bộ ngoại giao và thương mại của Úc) cung cấp miễn phí dịch vụ và hỗ trợ kỹ thuật liên quan đến pháp luật chống bán phá giá của các quốc gia khác cho các nhà xuất khẩu có liên quan đến vụ kiện chống bán phá giá ở nước ngoài.

Ở Ấn Độ, không có một cơ quan chuyên trách nào chịu trách nhiệm theo dõi diễn biến pháp luật chống bán phá giá ở các nước khác. Các chi phí cho việc giám sát (nếu có) do các Hiệp hội doanh nghiệp hỗ trợ.

1.2. Trong quá trình giải quyết vụ kiện chống bán phá giá:

Ở Mỹ, chính quyền liên bang không có bất cứ sự hỗ trợ tài chính nào cho các nhà xuất khẩu để giải quyết vụ kiện chống bán phá giá ở nước ngoài. Toàn bộ chi phí để cơ quan chống bán phá giá theo dõi và nghiên cứu việc điều tra của cơ quan chống bán phá giá nước ngoài do Ngân sách liên bang hỗ trợ. Tuy nhiên, chính quyền Ấn Độ có sự hỗ trợ tài chính cho các nhà xuất khẩu của Ấn Độ cho những vụ kiện chống bán phá giá ở nước ngoài.¹⁸

1.3. Tiếp theo vụ kiện chống bán phá giá:

Nguồn tài chính để cơ quan chống bán phá giá liên lạc với cơ quan chống bán phá giá nước ngoài về biện pháp chống bán phá giá và/hoặc toàn bộ những tranh chấp trong khuôn khổ WTO do Ngân sách bang hỗ trợ. Bị đơn trong vụ kiện chống bán phá giá ở nước ngoài không phải trả những chi phí để cơ quan chống bán phá giá nước mình tiến hành các hoạt động cần thiết cho việc bảo vệ lợi ích của họ đối với việc đối xử không công bằng trong thương mại quốc tế.

Bảng 9: Nguồn tài chính trong giai đoạn bảo vệ chống bán phá giá

Các hoạt động	Mỹ	Úc	Ấn Độ
<u>1. Trước vụ kiện chống bán phá giá:</u> Theo dõi tình hình, diễn biến pháp luật chống bán phá giá của các nước khác, và việc kiện chống bán phá giá của các quốc gia đó chống lại các nhà xuất khẩu nước ngoài.	Chính phủ và Doanh nghiệp (nếu có)	Doanh nghiệp (nếu có)	Doanh nghiệp (nếu có)
<u>2. Trong quá trình giải quyết vụ kiện chống bán phá giá:</u> Toàn bộ chi phí mà bị đơn phải trả trong quá trình điều tra vụ chống bán phá giá	Doanh nghiệp	Doanh nghiệp	Doanh nghiệp, và Chính phủ hỗ trợ một phần
Theo dõi việc điều tra vụ chống bán phá giá ở nước ngoài để đảm bảo luôn phù hợp với thỏa thuận với WTO	Chính phủ	Chính phủ	Chính phủ
<u>3. Sau vụ kiện chống bán phá giá:</u> Thương nghị với cơ quan chống bán phá giá nước ngoài về sự đối xử không công bằng trong điều tra vụ chống bán phá giá	Chính phủ	Chính phủ	Chính phủ
Đưa vụ việc ra giải quyết tại Cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO	Chính phủ	Chính phủ	Chính phủ

¹⁸ Trong năm 2005, thông qua Chương trình Hỗ trợ tiếp cận thị trường (Market Access Initiative) chính quyền Ấn Độ đã hỗ trợ cho Hiệp hội xuất khẩu hải sản Ấn Độ đang bị kiện bán phá giá ở Mỹ 194,000. Bộ Thương mại, *Báo cáo thực hiện Ngân sách 2005-2006*, p.121 (có thể tham khảo tại địa chỉ: <http://commerce.nic.in/budget/budget2005&06.htm>. Truy cập ngày 25 tháng 10 năm 2005)

2. NGUỒN TÀI CHÍNH CHO KHỞI KIẾN VỤ CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ:

2.1. Trước vụ kiện chống bán phá giá:

Ở cả 3 nước đề cập ở trên, các chi phí cho việc thu thập các tài liệu cần thiết cho việc khởi kiện và các chi phí cho việc thuê luật sư và các chuyên gia do nguyên đơn chịu.

Ở Mỹ, Phòng Tư vấn và Phân tích Đơn khởi kiện (Petition Counseling and Analysis Unit – PCAU) của Cục Quản lý Nhập khẩu (Import Administration) thuộc Bộ Thương mại sẽ chịu trách nhiệm trong (i) việc hướng dẫn miễn phí các công ty của Mỹ về những loại thông tin cần thiết cho việc khởi kiện, và (ii) đảm bảo đơn khởi kiện của họ phù hợp với pháp luật và cung cấp cho các doanh nghiệp nhỏ các tài liệu liên quan đến thương mại quốc tế và biểu thuế hiện hành.

Ở Úc, các cơ quan chống bán phá giá cũng hướng dẫn về kỹ thuật cho ngành công nghiệp trong nước để chuẩn bị cho những vụ kiện chống bán phá giá. Sự hỗ trợ này là hoàn toàn miễn phí.

Ở Ấn Độ, không có một cơ quan chuyên trách nào hỗ trợ cho những doanh nghiệp chuẩn bị khởi kiện.

2.2. Trong quá trình giải quyết vụ kiện chống bán phá giá:

Ở cả 3 nước được nghiên cứu, những chi phí để cơ quan chống bán phá giá thực hiện việc điều tra cho Ngân sách nhà nước chi trả. Nguyên đơn sẽ phải tự trả những chi phí của họ phát sinh trong quá trình điều tra.

2.3. Sau vụ kiện chống bán phá giá:

Nguồn tài chính trả cho việc cơ quan chống bán phá giá liên lạc với cơ quan chống bán phá giá nước ngoài về các biện pháp chống bán phá giá và/hoặc toàn bộ tranh chấp trong khuôn khổ WTO do Ngân sách nhà nước chi trả. Nguyên đơn không phải trả những chi phí để cơ quan chống bán phá giá tiến hành những hoạt động cần thiết ở mức độ của WTO.

Bảng 10: Nguồn tài chính cho giai đoạn khởi kiện chống bán phá giá

Các hoạt động cụ thể	Mỹ	Úc	Ấn Độ
<u>1. Trước vụ kiện chống bán phá giá</u> Thu thập thông tin và tài liệu cần thiết cho việc khởi kiện	Doanh nghiệp	Doanh nghiệp	Doanh nghiệp
Hỗ trợ kỹ thuật của cơ quan chống bán phá giá	Miễn phí	Miễn phí	
<u>2. Trong quá trình giải quyết vụ kiện chống bán phá giá</u> Toàn bộ chi phí để nguyên đơn giải quyết điều tra vụ chống bán phá giá	Doanh nghiệp	Doanh nghiệp	Doanh nghiệp
Toàn bộ chi phí để cơ quan chống bán phá giá tiến hành quản lý điều tra vụ chống bán phá giá	Chính phủ	Chính phủ	Chính phủ
<u>3. Sau vụ kiện chống bán phá giá</u> Toàn bộ chi phí cho việc giải quyết tranh chấp tại WTO	Chính phủ	Chính phủ	Chính phủ
Việc phân phối các khoản thu từ thuế chống bán phá giá cho các nhà sản xuất trong nước bị ảnh hưởng	Chính phủ (Tu chính án Byrd)	Không	Không

Trong 3 nước được nêu ra thì chỉ Mỹ mới có một kế hoạch hỗ trợ trực tiếp cho bên khởi kiện bằng cách phân phối những khoản thuế chống bán phá giá thu được hàng năm. Cơ chế này được lập trên cơ sở Luật bù đắp Trợ giá và Bán phá giá phần bổ sung (Continued Dumping and Subsidy Offset Act) được ban hành vào 28 tháng 10 năm 2000 và luật này còn được biết đến với tên “Tu chính án Byrd”. Theo quy định của luật này các khoản thu chống bán phá giá hàng năm được Cơ quan Hải quan và bảo vệ biên giới Hoa Kỳ cấp cho các nhà sản xuất “bị ảnh hưởng”. Ủy ban Thương mại Quốc tế (International Trade Commission) cơ quan chịu trách nhiệm xác định thiệt hại trong điều tra chống bán phá giá là cơ quan xác định danh sách các nhà sản xuất “bị ảnh hưởng”¹⁹

¹⁹ Trong năm 2001, 1 năm sau khi công bố Tu chính án Byrd hơn 230 triệu \$ đã được phân phối cho 900 công ty; trong năm 2002, 330 triệu \$ đã được phân phối cho 1200 công ty; và trong năm 2003, 190 triệu \$ đã được phân phối cho 1800 công ty.

3. KẾT LUẬN VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP

Cần lưu ý rằng cả 3 nước được nêu ra đều có sự hỗ trợ tài chính nhất định cho ngành công nghiệp trong nước đối với việc khởi kiện và hỗ trợ cho nhà xuất khẩu trong việc bảo vệ chống bán phá giá ở nước ngoài. Sự hỗ trợ tài chính có thể là trực tiếp hoặc gián tiếp nhưng cần phải tuân thủ các quy định của WTO.

Chính phủ Mỹ vừa hỗ trợ tài chính trực tiếp vừa hỗ trợ tài chính gián tiếp. Việc hỗ trợ tài chính gián tiếp bao gồm các dịch vụ miễn phí của Ban Giám sát tuân thủ các Chế tài thương mại (Trade Remedy Compliance Staff) trong việc theo dõi các vụ kiện chống bán phá giá ở các nước khác, và các hướng dẫn cho các ngành công nghiệp trong nước trong việc khởi kiện chống bán phá giá. Việc hỗ trợ tài chính trực tiếp đang gây tranh cãi và bị chỉ trích ở nhiều nước trong đó có cả WTO là việc phân phối các khoản thu từ thuế chống bán phá giá cho các công ty của Mỹ theo Tu chính án Byrd.

Chính phủ Ấn Độ cũng giống chính phủ Mỹ, hỗ trợ tài chính cho các nhà xuất khẩu liên quan đến vụ kiện chống bán phá giá ở nước ngoài. Tuy nhiên, sự hỗ trợ này được thực hiện theo cơ chế Hỗ trợ tiếp cận thị trường (Market Access Initiatives) để tránh việc bị coi là sự trợ giá cho các công ty của Ấn Độ.

Chính phủ Úc, hỗ trợ tài chính gián tiếp cho các doanh nghiệp bằng việc hỗ trợ kỹ thuật cho các công ty đang giải quyết vụ kiện chống bán phá giá ở nước ngoài.

Trong tương lai gần, số lượng vụ kiện chống bán phá giá đối với Việt Nam sẽ tăng lên cùng với việc gia tăng xuất khẩu. Tuy nhiên, các nhà xuất khẩu Việt Nam lại thiếu kiến thức về pháp luật chống bán phá giá nước ngoài. Họ không có một kế hoạch theo dõi diễn biến của hoạt động lập pháp liên quan đến chống bán phá giá tại những thị trường quan trọng (hầu hết là do thiếu nguồn tài chính). Vì lý do đó, Chính phủ cần có sự hỗ trợ tài chính nhất định cho các hoạt động này. Ngân sách cần được giao cho cơ quan chống bán phá giá để tránh sự vi phạm thỏa thuận với WTO về trợ giá trong tương lai.

Trong năm 2002, EU phối hợp với Úc, Brazil, Chile, Ấn Độ, Nhật, Hàn quốc và Thái lan đã kiện lên WTO về Tu chính án Byrd rằng việc bù đắp theo Tu chính án là không hợp pháp trong việc đối phó với bán phá giá và trợ giá. Báo cáo của Hội đồng xét xử của WTO được đưa ra vào tháng 9 năm 2002 và theo kháng cáo của Mỹ, Cơ quan Phúc thẩm đã xem xét lại vào tháng 1 năm 2003 và cho rằng Tu chính án đã vi phạm Hiệp định chống bán phá giá, Hiệp định về biện pháp bù đắp và trợ giá, GATT 1994 và Hiệp định của WTO khi việc bù đắp theo CDSOA không được chấp nhận.

Trong năm 2003, chính quyền Bush đã không thể thuyết phục được Nghị viện trong việc hủy bỏ Tu chính án Byrd. Sau khi Nghị viện từ chối việc hủy bỏ luật, Cơ quan đại diện thương mại của Mỹ đã gửi bản trả lời lên WTO quyết định Mỹ sẽ cố gắng tìm cách đáp ứng yêu cầu của WTO nhưng không nói rõ là chính phủ Mỹ sẽ cố gắng hủy bỏ Tu chính án Byrd.

CÁC TÀI LIỆU THAM KHẢO:

Hiệp định chung về Thương mại và Thuế quan (GATT 1994)

Pháp lệnh số 20/2004/PL-UBTVQH11 ngày 29 tháng 4 năm 2004 về chống phá giá hàng nhập khẩu vào Việt Nam

Nghị định số 90/2005/ND-CP ngày 11 tháng 7 năm 2005 quy định chi tiết việc thực hiện một số điều trong Pháp lệnh chống phá giá hàng nhập khẩu vào Việt Nam

Hướng dẫn Chống bán phá giá – Phòng Thuế Chống phá giá, Bộ Thương mại Ấn Độ

Hướng dẫn Chống bán phá giá và chống trợ cấp, 1/2005, Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ

Hướng dẫn Quản lý Chống bán phá giá và chống trợ cấp, 11/2000, Bộ Hải Quan Úc

Chống bán phá giá – Luật pháp và Thực tế (1997), Raj Krishna

Hướng dẫn chống phá giá cho các nhà xuất khẩu và nhập khẩu, Trung tâm Thương mại Quốc tế (2002)

Tài liệu đào tạo về chống bán phá, UNCTAD, Phần 1

Sổ tay Điều tra chống phá giá, Tổ chức Thương mại Thế giới (2003), Czako, Human

www.usitc.gov

[www.usitc.govhttp://www.usitc.gov/trade_remedy/index.htm](http://www.usitc.gov/trade_remedy/index.htm)

http://www.usitc.gov/trade_remedy/731_ad_701_cvd/index.htm

http://www.usitc.gov/trade_remedy/731_ad_701_cvd/handbook.pdf

www.doc.gov

www.ita.doc.gov

<http://www.ia.ita.doc.gov/admanual>

<http://ia.ita.doc.gov/pcp/sample-model-outline.html>

<http://ia.ita.doc.gov/pcp/pcp-faq.html>

www.customs.gov.au

http://www.customs.gov.au/webdata/resources/files/Antidumping_050203.pdf

<http://www.customs.gov.au/webdata/resources/files/b108.pdf>

http://commerce.nic.in/ad_guide.htm

http://commerce.nic.in/exp_questionnaire.pdf

<http://commerce.nic.in/Guide.PDF>

http://commerce.nic.in/annual2003_04/html/content.htm