



— CẨM NANG —

KHÁNG KIẾN CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ và CHỐNG TRỢ CẤP TẠI LIÊN MINH CHÂU ÂU



TRUNG TÂM WTO
PHÒNG THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHIỆP VIỆT NAM

Bìa 2 - trắng

PHÒNG THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHIỆP VIỆT NAM
HỘI ĐỒNG TƯ VẤN VỀ CÁC BIỆN PHÁP PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI

C Ầ M N A N G

KHÁNG KIẾN

***Chống bán phá giá
và Chống trợ cấp***

tại LIÊN MINH CHÂU ÂU

Chủ biên: TS Nguyễn Thị Thu Trang

Hội đồng Tư vấn về các biện pháp Phòng vệ Thương mại

Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam

9 Đào Duy Anh – Hà Nội

Tel: 04-35771458

Fax: 04-35771459

Website: www.chongbanphagia.vn; www.antidumping.vn

LỜI MỞ ĐẦU

Gống như ở nhiều nước khác, ở EU, biện pháp phòng vệ thương mại (chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ) là các công cụ pháp luật tương đối hữu hiệu để bảo vệ ngành sản xuất nội địa trong quan hệ cạnh tranh với các nhà xuất khẩu nước ngoài. Mặc dù không phải khu vực dẫn đầu về tần suất sử dụng các công cụ này, EU vẫn thuộc nhóm khu vực sử dụng các công cụ này tương đối thường xuyên.

Trên thực tế, trong thời gian 1995-2013 đã có tổng cộng 13 vụ điều tra (12 vụ điều tra chống bán phá giá, 01 vụ điều tra chống trợ cấp) được khởi xướng ở các nước thành viên EU (bao gồm cả các thành viên cũ và mới gia nhập) đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam. Trong đó đã có 9 vụ điều tra đi đến kết luận áp dụng biện pháp thuế chống bán phá giá. EU hiện đang là một trong những thị trường xuất khẩu lớn nhất của hàng hóa Việt Nam, và cũng là thị trường từng kiện chống bán phá giá hàng Việt Nam nhiều nhất.

Vì vậy các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam cần có sự chuẩn bị nhất định để đối phó với các công cụ này nếu bị vướng phải.

Cuốn cẩm nang này cung cấp những thông tin cơ bản nhất về pháp luật, thực tiễn và những lưu ý về kỹ năng đối phó với các vụ kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ tại thị trường EU để các doanh nghiệp, hiệp hội có thể tự trang bị cho mình những kiến thức cần thiết nhằm phòng tránh và đối phó có hiệu quả với các vụ kiện hoặc các nguy cơ liên quan.

Đây là cuốn thứ hai trong tập hợp các Cẩm nang kháng kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp ở các thị trường, sau cuốn Cẩm nang kháng kiện ở Hoa Kỳ, do Hội đồng Tư vấn về Các biện pháp Phòng vệ Thương mại chủ trì biên soạn. Hy vọng cuốn Cẩm nang sẽ mang đến cho doanh nghiệp xuất khẩu, hiệp hội doanh nghiệp, các nhà nghiên cứu, thực tiễn và đông đảo bạn đọc những thông tin hữu ích.

**Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam
Hội đồng Tư vấn về các Biện pháp Phòng vệ Thương mại**

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

ADA:	Hiệp định về chống bán phá giá của WTO (Anti-dumping Agreement)
CBPG:	Chống bán phá giá
Giá XK:	Giá xuất khẩu (Export price)
Giá TT:	Giá thông thường (Normal value)
EU:	Liên minh châu Âu (European Union)
EC:	Ủy ban châu Âu (European Commission)
SCM:	Hiệp định về trợ cấp và biện pháp đối kháng
SG:	Hiệp định về Biện pháp tự vệ

MỤC LỤC

Số		Trang
	Lời mở đầu	5
	<u>Phần thứ nhất</u>	
	NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG	15
01	Hệ thống pháp luật EU về các biện pháp phòng vệ thương mại bao gồm những văn bản nào?	17
02	Đặc trưng cơ bản của pháp luật EU về các biện pháp phòng vệ thương mại?	19
03	Bán phá giá và biện pháp chống bán phá giá?	21
04	Điều kiện áp dụng biện pháp chống bán phá giá ở EU?	22
05	Trợ cấp và biện pháp chống trợ cấp?	24
06	Điều kiện áp dụng biện pháp chống trợ cấp ở EU?	26
07	Biện pháp tự vệ là gì?	28
08	Điều kiện áp dụng biện pháp tự vệ ở EU?	29
09	Sự khác nhau giữa các biện pháp phòng vệ thương mại ở EU?	30
10	Ảnh hưởng của “cơ chế liên minh” trong EU đối với việc áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại?	32
11	Các cơ quan có thẩm quyền của EU trong lĩnh vực biện pháp phòng vệ thương mại?	36

Phần thứ hai

QUY TRÌNH ĐIỀU TRA CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ – CHỐNG TRỢ CẤP 39

- 12 Các bước và thời hạn cơ bản trong vụ điều tra? 40

Giai đoạn 1 – ĐƠN KIỆN 42

- 13 Ai có thể yêu cầu điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp? 42

- 14 Điều kiện để đại diện cho ngành sản xuất nội địa nộp Đơn kiện? 45

Giai đoạn 2 – KHỞI XƯƠNG ĐIỀU TRA 46

- 15 Ai có quyền khởi xương điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp? 46

- 16 Một sản phẩm có thể bị điều tra tiếp nếu trước đó một vụ điều tra vừa chấm dứt với sản phẩm đó không? 48

Giai đoạn 3 – GIAI ĐOẠN ĐIỀU TRA SƠ BỘ 49

- 17 Nội dung hoạt động điều tra? 49

- 18 Các bên trong vụ điều tra và quyền của họ? 52

- 19 Vấn đề bảo mật thông tin trong quá trình điều tra? 55

- 20 Tiếp cận thông tin trong quá trình điều tra? 58

- 21 Những doanh nghiệp xuất khẩu nào được điều tra? 59

- 22 Việc lựa chọn Nhóm mẫu (bị đơn bắt buộc) được thực hiện như thế nào? 60

- 23 Khi nào doanh nghiệp bị coi là không hợp tác và hệ quả là gì? 62

- 24 Khi nào doanh nghiệp bị đơn nhận được Bảng câu hỏi điều tra? 63

- 25 Trả lời Bảng câu hỏi điều tra? 66

- 26 Bản trả lời Bảng câu hỏi điều tra sẽ được Ủy ban châu Âu xử lý như thế nào? 69

- 27 Điều tra về thiệt hại? 71

- 28 Điều tra thực địa? 73

- 29 Phiên điều trần? 82

	Giai đoạn 4 – BIỆN PHÁP TẠM THỜI	83
30	Khi nào EC ra kết luận sơ bộ về vụ điều tra?	83
31	Biện pháp tạm thời là gì và được áp dụng như thế nào?	85
32	Công khai hóa căn cứ ra kết luận sơ bộ?	86
	Giai đoạn 5 – GIAI ĐOẠN ĐIỀU TRA CUỐI CÙNG	87
33	Các hoạt động điều tra trong giai đoạn điều tra cuối cùng?	87
34	Thủ tục yêu cầu công khai hóa các căn cứ và phương pháp ra kết luận cuối cùng?	88
35	Kết luận cuối cùng về vụ điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp được thực hiện như thế nào?	90
36	Vận động hành lang nhằm tác động đến quyết định áp biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp?	92
	Giai đoạn 6 – BIỆN PHÁP CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ/CHỐNG TRỢ CẤP CHÍNH THỨC	94
37	Các loại biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp?	94
38	Cam kết về giá?	96
39	Điều kiện và nguyên tắc áp dụng biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp?	99
40	Điều kiện chấm dứt vụ điều tra (mà không áp dụng biện pháp nào)?	101
41	Thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp chính thức có hiệu lực hồi tố trong những trường hợp nào?	103
42	Thời gian áp dụng thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp chính thức?	105
43	Có thể có trường hợp hoãn thực hiện biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp (chính thức hoặc tạm thời) không?	106

Giai đoạn 7 – CÁC THỦ TỤC ĐIỀU TRA SAU KHI ÁP DỤNG BIỆN PHÁP CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ/CHỐNG TRỢ CẤP		107
44	Có các thủ tục điều tra nào có thể diễn ra sau khi áp dụng biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp?	107
45	Điều tra chống lẩn tránh thuế (anti-circumvention review)?	109
46	Điều tra lại (còn gọi là điều tra chống vô hiệu hóa – anti-absorption investigation)?	113
47	Điều tra đối với nhà xuất khẩu mới (new-shipper review)?	115
48	Rà soát giữa kỳ?	117
49	Rà soát cuối kỳ (rà soát hoàng hôn)?	120
Giai đoạn 8 – CÁC THỦ TỤC KHIẾU KIỆN QUYẾT ĐỊNH ÁP ĐẶT BIỆN PHÁP CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ/CHỐNG TRỢ CẤP		124
50	Các quyết định trong vụ điều tra có thể bị khiếu kiện không?	124
51	Khiếu kiện tại Tòa án sơ thẩm châu Âu?	126
52	Khiếu kiện theo thủ tục giải quyết tranh chấp của WTO?	128

Phần thứ ba**CÁC PHƯƠNG PHÁP TÍNH TOÁN TRONG ĐIỀU TRA CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ** 131**MỤC A – PHƯƠNG PHÁP TÍNH TOÁN BIÊN ĐỘ PHÁ GIÁ** 132**A 1 – Phương pháp tính toán biên độ phá giá cho trường hợp nền kinh tế thị trường** 132

- 53 Làm thế nào để xác định phá giá? 132
- 54 Giai đoạn điều tra phá giá? 135
- 55 Xác định các thành tố tính toán biên độ phá giá? 136
- 56 Giá thông thường được xác định như thế nào? 137
- 57 Giá thông thường tính theo Giá bán nội địa tại thị trường nước xuất khẩu? 138
- 58 Giá thông thường tính toán? 144
- 59 Giá Xuất khẩu được tính như thế nào? 149
- 60 Những điều chỉnh có thể được thực hiện khi tính Giá xuất khẩu? 151
- 61 Điều chỉnh khi so sánh Giá Thông thường và Giá Xuất khẩu? 153
- 62 Tính toán biên độ phá giá? 159

A2 – Phương pháp tính toán biên độ phá giá cho trường hợp nền kinh tế phi thị trường 163

- 63 Quy định về tính toán biên độ phá giá đối với trường hợp nước xuất khẩu là nước có nền kinh tế phi thị trường của EU? 163
- 64 Tại sao Việt Nam bị coi là nước có nền kinh tế phi thị trường? 165
- 65 Việt Nam có thể chứng minh là nền kinh tế phi thị trường trong một vụ kiện chống bán phá giá cụ thể không? 166
- 66 Doanh nghiệp Việt Nam có thể làm gì để khắc phục quy chế nền kinh tế thị trường? 173
- 67 Những bất lợi của doanh nghiệp Việt Nam khi yêu cầu được hưởng quy chế nền kinh tế thị trường? 177

	MỤC B – PHƯƠNG PHÁP ĐIỀU TRA VỀ THIẾT HẠI VÀ MỐI QUAN HỆ NHÂN QUẢ	180
68	EC xác định thiệt hại qua những yếu tố nào?	180
69	Ngành sản xuất nội địa EU được xác định như thế nào?	182
70	Thiệt hại trong điều tra chống bán phá giá tại EU bao gồm những loại nào?	184
71	EC xác định mối quan hệ nhân quả giữa việc bán phá giá và thiệt hại qua các yếu tố nào?	188
72	Biên độ giảm giá được tính toán như thế nào?	190
73	Biên độ thiệt hại được xác định như thế nào?	192
	MỤC C - ĐIỀU TRA VỀ LỢI ÍCH CỘNG ĐỒNG	195
74	Tại sao EC phải điều tra về lợi ích Cộng đồng?	195
75	Xác định “lợi ích Cộng đồng”?	197
76	EC xem xét lợi ích của các nhóm liên quan như thế nào?	198
77	Những lợi ích khác phải tính đến khi xem xét “lợi ích Cộng đồng”?	201
	<u>Phần thứ tư</u>	
	CÁC PHƯƠNG PHÁP TÍNH TOÁN TRONG ĐIỀU TRA CHỐNG TRỢ CẤP	203
78	Vai trò của Chính phủ nước xuất khẩu trong điều tra chống trợ cấp?	204
79	Điều tra chống trợ cấp bao gồm những nội dung gì?	206
80	Khi nào một chương trình trợ cấp là đối tượng của điều tra chống trợ cấp (trợ cấp có thể bị đối kháng)?	207
81	Mức thuế chống trợ cấp được EC tính toán như thế nào?	216
82	Các mức “không đáng kể” trong điều tra chống trợ cấp?	220

Phần thứ năm**LÀM THẾ NÀO ĐỂ KHÁNG KIẾN THÀNH CÔNG?**

		223
83	Làm thế nào để phòng tránh một vụ kiện?	224
84	Tại sao doanh nghiệp cần tích cực tham gia vụ việc ngay từ ban đầu?	226
85	Tại sao doanh nghiệp phải quan tâm đến các thời hạn điều tra?	227
86	Hệ thống kế toán như thế nào là phù hợp?	229
87	Làm thế nào để lựa chọn luật sư tốt?	230
88	Doanh nghiệp cần chuẩn bị nguồn lực như thế nào cho việc kháng kiện?	235
89	Vai trò của Hiệp hội ngành hàng trong việc kháng kiện tại EU?	238
90	Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam có thể hỗ trợ gì cho doanh nghiệp trong việc kháng kiện tại EU?	244

PHỤ LỤC

	Thống kê các vụ kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp đối với hàng hóa Việt Nam tại EU	247
--	---	-----


	Tài liệu tham khảo	248
--	---------------------------	-----

	Mục lục tra cứu theo thuật ngữ	249
--	---------------------------------------	-----

	Danh mục hộp	250
--	---------------------	-----

	Danh mục bảng	254
--	----------------------	-----





Phần thứ nhất

CÁC VẤN ĐỀ CHUNG



01 Hệ thống pháp luật EU về các biện pháp phòng vệ thương mại bao gồm những văn bản nào?

Các quy định của EU về các biện pháp phòng vệ thương mại quốc tế (cách gọi chung của các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ) được nêu trong khá nhiều văn bản, tập hợp lại thành hệ thống pháp luật EU về các biện pháp phòng vệ thương mại (Xem Bảng kèm theo).

Bảng 1 - Hệ thống các văn bản pháp luật về phòng vệ thương mại của EU

Biện pháp phòng vệ thương mại	Văn bản chính	Văn bản sửa đổi, bổ sung
Chống bán phá giá	<i>Quy 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</i>	- Quy định của Hội đồng (EC) số 1225/2009 ngày 30/11/2009.
Chống trợ cấp	<i>Quy định của Hội đồng (European Council) của Liên minh châu Âu số 2026/97 ngày 6/10/1997 về việc bảo vệ chống lại hàng nhập khẩu được trợ cấp từ các nước không phải là thành viên Liên minh châu Âu</i>	- Quy định của Hội đồng (EC) số 597/2009 ngày 11/06/2009.
Biện pháp tự vệ	<i>Quy định của Hội đồng (European Council) của Liên minh châu Âu số 3285/94 và 519/94 về các nguyên tắc nhập khẩu chung</i>	- Quy định của Hội đồng (EC) số 260/2009 ngày 26/02/2009; - Quy định của Hội đồng (EC) số 625/2009 ngày 07/07/2009

Hệ thống pháp luật này bao gồm các quy định chi tiết về các điều kiện để áp dụng biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ ở EU (gọi là điều kiện về nội dung) và trình tự, thủ tục điều tra chi tiết chứng minh sự tồn tại của các điều kiện đó để có thể áp thuế (gọi là thủ tục điều tra). Tất cả các hoạt động này thường được gọi chung là vụ điều tra hoặc vụ kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp hoặc tự vệ.

Lưu ý với doanh nghiệp

Văn bản pháp luật của EU về chống bán phá giá tương đối đơn giản (so với pháp luật của Hoa Kỳ về vấn đề này). Một mặt, điều này khiến cho việc tuân thủ không dễ dàng do có nhiều điểm còn chưa được quy định một cách rõ ràng, đầy đủ. Mặt khác, quy định như vậy tạo nhiều khoảng linh hoạt hơn cho các cơ quan có thẩm quyền trong vấn đề này mà doanh nghiệp có thể tận dụng, yêu cầu. Các doanh nghiệp cần đặc biệt lưu tâm đến vấn đề này để có cách ứng phó thích hợp, đặc biệt trong quá trình kháng kiện tại EU.

02 Đặc trưng cơ bản của pháp luật EU về các biện pháp phòng vệ thương mại?

Về cơ bản các quy định của EU về các biện pháp phòng vệ thương mại đều được xây dựng dựa trên các nguyên tắc liên quan của WTO trong các Hiệp định về chống bán phá giá (ADA), Hiệp định về trợ cấp và biện pháp đối kháng (SCM) và Hiệp định về Biện pháp tự vệ (SG). Vì vậy chúng có nội dung chính gần tương tự như quy định về các biện pháp phòng vệ thương mại của các nước thành viên WTO khác.

Tuy nhiên, ngoài các nguyên tắc cơ bản đã nêu trong các Hiệp định liên quan của WTO, mỗi nước có quyền đưa ra các quy định chi tiết hóa hoặc bổ sung các quy định khác không trái với các nguyên tắc này. Trên cơ sở này, pháp luật EU về các biện pháp phòng vệ thương mại có một số điểm đặc trưng riêng, đặc biệt là:

- **Về điều kiện áp dụng biện pháp phòng vệ:** Ngoài các điều kiện chung như nhiều nước, EU còn bổ sung thêm điều kiện “việc áp dụng biện pháp đó là phù hợp với lợi ích của Cộng đồng”;
- **Về thủ tục điều tra, áp dụng biện pháp phòng vệ:** (i) Chỉ có một cơ quan điều tra về mức bán phá giá/trợ cấp và điều tra về thiệt hại - Ủy ban Châu Âu (EC); và (ii) Đề xuất áp dụng thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp/biện pháp tự vệ có thể bị phủ quyết nếu đa số các nước thành viên phản đối.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

- (i) Việc pháp luật EU phải tuân thủ các nguyên tắc của WTO về các biện pháp phòng vệ thương mại đem lại một số thuận lợi mà doanh nghiệp cần lưu ý:
- Có thể viện dẫn các quy định của WTO để buộc các cơ quan có thẩm quyền của EU phải đảm bảo các quyền của doanh nghiệp (đặc biệt là các quyền được tiếp cận thông tin, được thông báo về các căn cứ ra quyết định...)
 - Có thể đề xuất Chính phủ khiếu kiện ra WTO theo Cơ chế giải quyết tranh chấp trong WTO để phản đối các hành động hay quyết định cụ thể của EU (trong một vụ kiện thực tế) hoặc các quy định của EU (không cần gắn với vụ việc cụ thể nào).
- (ii) Những khác biệt đặc trưng của pháp luật EU đều theo hướng thuận lợi cho việc kháng kiện của doanh nghiệp. Vì vậy, doanh nghiệp cần chú ý để tận dụng được lợi thế này, ví dụ:
- Có thể tiến hành vận động (các nước, các nhóm lợi ích) có cùng quan điểm với Việt Nam để chứng minh “việc áp thuế là mâu thuẫn với lợi ích Cộng đồng” để thoát khỏi thuế này dù có đầy đủ các điều kiện áp thuế khác;
 - Có thể vận động để các nước bỏ phiếu chống lại đề xuất áp thuế ngay cả khi đã có kết luận có đầy đủ các điều kiện để áp thuế (trong khi với Hoa Kỳ, Bộ trưởng Thương mại ra quyết định áp thuế gần như tự động nếu các cơ quan điều tra xác định tồn tại đủ các điều kiện áp thuế).
- (iii) EU bổ sung thêm một điều kiện bắt buộc phải có để áp dụng biện pháp phòng vệ. Như vậy việc áp dụng các biện pháp này sẽ khó khăn hơn các nước khác, và do đó doanh nghiệp xuất khẩu cần tận dụng đặc biệt này.

03 Bán phá giá và biện pháp chống bán phá giá?

Theo quy định của WTO (mà EU tuân thủ), bán phá giá trong thương mại quốc tế¹ là hiện tượng xảy ra khi một sản phẩm được xuất khẩu sang EU với giá thấp hơn giá thông thường của mặt hàng đó (thường được xác định là giá bán mặt hàng tương tự 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 nếu công ty A bán thép cuộn nóng tại thị trường nước A với giá 1.000 euro/tấn nhưng do sản xuất dư thừa, công ty này quyết định bán phần thép cuộn nóng dư thừa này sang EU với giá 700 euro/tấn. Như vậy công ty A có thể bị xem là bán phá giá sang EU với biên độ phá giá bằng:

$$(1000-700)/1000 = 30\%$$

Biện pháp chống bán phá giá chủ yếu thể hiện dưới hình thức thuế chống bán phá giá. Đây là loại thuế bổ sung ngoài thuế nhập khẩu thông thường áp dụng đối với hàng hóa nhập khẩu vào EU là đối tượng của biện pháp chống bán phá giá. Mức thuế chống bán phá giá về nguyên tắc là bằng hoặc thấp hơn biên độ phá giá được xác định theo kết quả điều tra chống bán phá giá

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).

04 Điều kiện áp biện pháp chống bán phá giá ở EU?

Biện pháp chống bán phá giá là biện pháp phòng vệ thương mại được sử dụng thường xuyên nhất ở EU. EU sử dụng biện pháp này nhằm đối phó với việc hàng hóa nước ngoài nhập khẩu vào EU với giá thấp hơn giá thông thường của chúng (thường là giá bán hàng hóa tương tự tại thị trường nước xuất khẩu).

Hành vi bán phá giá được xem là cạnh tranh không lành mạnh vào thị trường EU. Nếu việc nhập khẩu này gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất sản phẩm tương tự của EU thì Cơ quan có thẩm quyền của EU có thể quyết định áp dụng biện pháp chống bán phá giá (dưới hình thức thuế chống bán phá giá – một loại thuế bổ sung ngoài thuế nhập khẩu thông thường).

Hộp 1 - Các điều kiện cần có để áp dụng biện pháp chống bán phá giá ở EU

- (i) Hàng hóa nhập khẩu liên quan bị bán phá giá vào EU (bán dưới giá thông thường);
- (ii) Ngành sản xuất sản phẩm liên quan nội địa chịu thiệt hại đáng kể (hoặc bị đe dọa thiệt hại đáng kể);
- (iii) Tồn tại mối quan hệ nhân quả giữa việc hàng nhập khẩu bán phá giá và thiệt hại của ngành sản xuất nội địa;
- (iv) Việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá là phù hợp với lợi ích của Cộng đồng.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

So với các điều kiện áp thuế trong WTO thì các điều kiện áp thuế của EU bổ sung thêm một điều kiện bắt buộc theo đó việc áp dụng biện pháp phòng vệ “phải phù hợp với lợi ích của Cộng đồng”. Như vậy, việc áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại tại EU về nguyên tắc là khó hơn, và do đó có lợi hơn cho doanh nghiệp xuất khẩu nước ngoài. Cụ thể, doanh nghiệp có thể:

- Chứng minh rằng việc áp thuế là đi ngược lại lợi ích của Cộng đồng (trong đó có người tiêu dùng, các ngành sản xuất hạ nguồn (down-stream), các nước thành viên chủ yếu nhập khẩu mặt hàng liên quan); từ đó thoát khỏi việc bị áp thuế;
- Vận động các chủ thể có cùng lợi ích với mình (các nhà nhập khẩu, đại diện người tiêu dùng, các nhà chính trị có thiện chí với Việt Nam...) để họ lên tiếng bênh vực việc nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam; từ đó thuyết phục cơ quan có thẩm quyền rằng việc áp thuế đi ngược lại lợi ích của Cộng đồng.

05 Trợ cấp và biện pháp chống trợ cấp?

Trong WTO, trợ cấp được hiểu là bất kỳ **hỗ trợ tài chính** nào của Nhà nước hoặc một tổ chức công (trung ương hoặc địa phương) dưới một trong các hình thức sau mang lại **lợi ích** cho doanh nghiệp/ngành sản xuất:

- (i) Hỗ trợ trực tiếp bằng tiền chuyển ngay (ví dụ cấp vốn, cho vay, góp cổ phần) hoặc hứa chuyển (ví dụ bảo lãnh cho các khoản vay);
- (ii) Miễn hoặc cho qua những khoản thu lẽ ra phải đóng (ví dụ ưu đãi thuế, tín dụng);
- (iii) Mua hàng, cung cấp các dịch vụ hoặc hàng hoá (trừ cơ sở hạ tầng chung);
- (iv) Thanh toán tiền cho một nhà tài trợ hoặc giao cho một đơn vị tư nhân tiến hành các hoạt động (i), (ii), (iii) nêu trên theo cách thức mà Chính phủ vẫn làm.

Các khoản hỗ trợ này được hiểu là mang lại lợi ích cho đối tượng được hưởng hỗ trợ nếu nó được thực hiện theo cách mà một nhà đầu tư tư nhân, một ngân hàng thương mại... bình thường sẽ không khi nào làm như vậy (vì đi ngược lại những tính toán thương mại thông thường).

Trợ cấp là mục tiêu của các vụ kiện chống trợ cấp tại EU là những trợ cấp khiến cho giá bán sang EU của sản phẩm được trợ cấp thấp hơn bình thường, khiến các sản phẩm này có lợi thế cạnh tranh trên thị trường EU, gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất nội địa liên quan của khối này.

Để xác định hàng hóa nhập khẩu có được trợ cấp hay không, cơ quan điều tra nước nhập khẩu sẽ tiến hành tính toán mức trợ cấp của hàng hoá đó. Phương pháp tính toán chi tiết tuân thủ pháp luật của nước điều tra về vấn đề này, nhưng về cơ bản theo các hướng dẫn sau:

- Nếu Nhà nước cho doanh nghiệp vay một khoản với *mức lãi suất thấp hơn mức lãi suất thương mại bình thường* cho khoản vay tương tự: Mức trợ cấp được tính là phần chênh lệch giữa 2 mức lãi suất này;
- Nếu Nhà nước *bảo lãnh vay với phí bảo lãnh thấp hơn chi phí* mà doanh nghiệp phải trả cho khoản vay thương mại tương tự nếu không có bảo lãnh của Nhà nước: Mức trợ cấp sẽ được tính là phần chênh lệch giữa 2 mức này;

- Nếu Nhà nước *mua hoặc cung cấp hàng hoá, dịch vụ với giá mua cao hơn mức hợp lý hoặc giá cung cấp thấp hơn mức hợp lý* (xác định theo các điều kiện thị trường của hàng hoá/dịch vụ liên quan): mức trợ cấp là mức chênh lệch giá.

Biên độ trợ cấp được tính theo phần trăm mức trợ cấp trên trị giá hàng hoá. Thuế chống trợ cấp là loại thuế bổ sung ngoài thuế nhập khẩu thông thường với mức thuế bằng hoặc thấp hơn biên độ trợ cấp được xác định.

06 Điều kiện áp dụng biện pháp chống trợ cấp ở EU?

Biện pháp chống trợ cấp (hay còn gọi là biện pháp đối kháng) là biện pháp phòng vệ thương mại được EU sử dụng để đối phó với hiện tượng hàng nước ngoài được trợ cấp của chính phủ nhập khẩu vào EU gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất sản phẩm tương tự của EU.

Trợ cấp ở đây được hiểu là các khoản hỗ trợ về tài chính hoặc tương tự, mang tính riêng biệt, do chính phủ nước xuất khẩu hoặc đơn vị được chính phủ ủy nhiệm thực hiện đem lại lợi ích cho doanh nghiệp xuất khẩu. Đây được xem là hành vi cạnh tranh không lành mạnh bởi nó khiến hàng hóa của doanh nghiệp khi xuất vào EU có giá thấp, không phản ánh đúng trị giá, mang lại lợi thế cạnh tranh cho hàng hóa xuất khẩu so với hàng hóa do ngành sản xuất nội địa EU sản xuất ra.

Hộp 2 - Các điều kiện cần có để áp dụng biện pháp chống trợ cấp ở EU

- (i) Hàng hóa nhập khẩu liên quan vào EU được trợ cấp;
- (ii) Ngành sản xuất sản phẩm liên quan nội địa chịu thiệt hại đáng kể (hoặc bị đe dọa thiệt hại đáng kể);
- (iii) Tồn tại mối quan hệ nhân quả giữa việc hàng nhập khẩu hàng được trợ cấp và thiệt hại của ngành sản xuất nội địa;
- (iv) Việc áp dụng biện pháp chống trợ cấp là phù hợp với lợi ích của Cộng đồng.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

So với các điều kiện áp thuế trong WTO thì các điều kiện áp thuế của EU bổ sung thêm một điều kiện bắt buộc theo đó việc áp dụng biện pháp phòng vệ “phải phù hợp với lợi ích của Cộng đồng”. Như vậy, việc áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại tại EU về nguyên tắc là khó hơn, và do đó có lợi hơn cho doanh nghiệp xuất khẩu nước ngoài. Cụ thể, doanh nghiệp có thể:

Chứng minh rằng việc áp thuế là đi ngược lại lợi ích của Cộng đồng (trong đó có người tiêu dùng, các ngành sản xuất hạ nguồn downstream, các nước thành viên chủ yếu nhập khẩu mặt hàng liên quan); từ đó thoát khỏi việc bị áp thuế;

Vận động các chủ thể có cùng lợi ích với mình (các nhà nhập khẩu, đại diện người tiêu dùng, các nhà chính trị có thiện chí với Việt Nam...) để họ lên tiếng bênh vực việc nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam; từ đó thuyết phục cơ quan có thẩm quyền rằng việc áp thuế đi ngược lại lợi ích của Cộng đồng.

 **07** **Biện pháp tự vệ là gì?**

Biện pháp tự vệ là các biện pháp nhằm hạn chế tạm thời lượng nhập khẩu hàng hóa từ nước ngoài nhằm hỗ trợ cho ngành sản xuất nội địa có thời gian để nâng cao khả năng cạnh tranh. Các biện pháp này có thể bao gồm:

- Hạn ngạch (chỉ cho phép nhập khẩu với số lượng/trị giá nhất định)
- Hạn ngạch thuế quan (áp dụng mức thuế thấp đối với số lượng/trị giá nhập khẩu nhất định, nếu vượt qua ngưỡng đó sẽ bị áp thuế cao);
- Tăng thuế;
- Cấm nhập khẩu.

08 Điều kiện áp dụng biện pháp tự vệ ở EU?

Biện pháp tự vệ là một công cụ có thể được EU sử dụng để đối phó với hiện tượng hàng hóa nhập khẩu với giá thấp và/hoặc có lượng nhập khẩu lớn đột biến vào thị trường này gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất sản phẩm tương tự nội địa của khối này.

Hộp 3 - Các điều kiện cần có để áp dụng biện pháp tự vệ ở EU

- (i) Hàng hóa nhập khẩu liên quan tăng đột biến và/hoặc giá thấp;
- (ii) Ngành sản xuất sản phẩm liên quan nội địa chịu thiệt hại nghiêm trọng (hoặc bị đe dọa thiệt hại nghiêm trọng);
- (iii) Tồn tại mối quan hệ nhân quả giữa việc hàng nhập khẩu tăng đột biến/giá rẻ và thiệt hại của ngành sản xuất nội địa;
- (iv) Việc áp dụng biện pháp tự vệ là phù hợp với lợi ích của Cộng đồng.

Khác với các biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp (vốn được sử dụng để đối phó với những hành vi cạnh tranh không lành mạnh), biện pháp tự vệ được sử dụng để bảo vệ ngành sản xuất nội địa trước hàng hóa nhập khẩu mà không hề có hành vi vi phạm nào. Vì vậy, một số điều kiện và hệ quả của biện pháp này có điểm khác biệt so với biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp.

09 Sự khác nhau giữa các biện pháp phòng vệ thương mại ở EU?

Các biện pháp phòng vệ thương mại là cách gọi chung của 03 loại biện pháp độc lập với nhau, bao gồm:

- Biện pháp chống bán phá giá;
- Biện pháp chống trợ cấp;
- Biện pháp tự vệ.

Ba nhóm biện pháp này có cùng tính chất là công cụ sử dụng để đối phó hợp pháp với luồng hàng nhập khẩu từ nước ngoài vào EU. Hơn nữa, để áp dụng các biện pháp này, cơ quan điều tra cũng phải tiến hành quá trình điều tra khá dài để chứng minh sự tồn tại đầy đủ của các điều kiện để áp thuế - và các thủ tục trong quá trình điều tra này về cơ bản là giống nhau, do cùng một cơ quan có thẩm quyền thực hiện.

Tuy nhiên, các biện pháp này có một số điểm khác biệt cơ bản, xuất phát từ tính chất của cạnh tranh liên quan và mục tiêu áp dụng của chúng:

- Biện pháp chống bán phá giá và biện pháp chống trợ cấp: Sử dụng để đối phó với các hành vi cạnh tranh không lành mạnh (bán phá giá, bán hàng được trợ cấp khiến cạnh tranh bị méo mó);
- Biện pháp tự vệ: Sử dụng để bảo vệ tạm thời ngành sản xuất nội địa trước nhập khẩu nước ngoài trong hoàn cảnh cạnh tranh lành mạnh.

Sự khác biệt về mục tiêu này dẫn tới những khác biệt về tính chất và điều kiện áp dụng các biện pháp phòng vệ:

- Điều kiện: Điều kiện về “thiệt hại” đối với ngành sản xuất nội địa của EU để áp dụng biện pháp tự vệ khắt khe hơn điều kiện áp dụng trong trường hợp chống bán phá giá, chống trợ cấp;
- Hệ quả: Do áp dụng trong hoàn cảnh cạnh tranh lành mạnh và nhà xuất khẩu nước ngoài không có lỗi nên khi áp dụng biện pháp tự vệ EU phải bồi thường cho nước xuất khẩu liên quan (bằng cách giảm thuế hoặc bồi thường tiền tương ứng với phần thiệt hại của nhà xuất khẩu nước ngoài do bị áp dụng biện pháp tự vệ); trong khi đó EU khi áp dụng biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp không phải bồi thường gì cho nước xuất khẩu.

Bảng 2 - So sánh các biện pháp phòng vệ thương mại tại EU

Yếu tố	Chống bán phá giá – Chống trợ cấp	Biện pháp tự vệ
Hành vi cạnh tranh không lành mạnh	Có	Không
Thiệt hại gây ra đối với ngành sản xuất nội địa của EU	Đáng kể	Nghiêm trọng
Hệ quả	Áp thuế bổ sung; hoặc Cam kết về giá	Các biện pháp hạn chế nhập khẩu (hạn ngạch, dừng nhập khẩu tạm thời, tăng thuế...)
Phạm vi áp dụng	Áp dụng đối với các sản phẩm nhất định nhập khẩu từ <u>các nước nhất định</u> ngoài EU	Áp dụng đối với các sản phẩm nhất định nhập khẩu từ <u>tất cả các nước ngoài EU</u>
Bồi thường cho nước xuất khẩu	Không	Có

10

**Các cơ quan có thẩm quyền của EU
trong lĩnh vực phòng vệ thương mại?**

Các cơ quan chính của EU cũng đồng thời là các cơ quan có thẩm quyền liên quan đến điều tra và áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại. Quá trình điều tra được thực hiện hoàn toàn bởi Ủy ban châu Âu (European Commission), sau đó với tư vấn của Ủy ban tư vấn (Advisory Committee) về các biện pháp phòng vệ thương mại, Ủy ban châu Âu sẽ đệ trình đề xuất lên Hội đồng châu Âu (European Council) để cơ quan đó ra quyết định cuối cùng.

Cụ thể:

Ủy ban Châu Âu (European Commission):

Ủy ban Châu Âu có thẩm quyền:

- Ra các quyết định:
 - Khởi xướng điều tra
 - Ban hành biện pháp tạm thời
 - Đề xuất biện pháp chính thức
 - Chấm dứt điều tra
 - Chấp nhận cam kết giá
- Tổ chức điều tra chống bán phá giá (bao gồm cả điều tra về việc bán phá giá và điều tra về thiệt hại) – đảm bảo các quyền tố tụng của các bên trong quá trình điều tra;
- Đưa ra các đề xuất trình Hội đồng châu Âu quyết định áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại chính thức.

Hộp 4 - Đơn vị cụ thể của Ủy ban châu Âu phụ trách vấn đề kiện phòng vệ thương mại

Vụ H – Tổng Vụ Thương mại - Ủy ban châu Âu
(European Commission
Directorate General for Trade
Directorate H)

Địa chỉ

Office: n-105 04/092
B-1049 Brussels
Fax: (32-2) 295 65 05

Phân công nhiệm vụ

Vụ H sẽ chỉ định 2 nhóm khác nhau tiến hành điều tra trong một vụ việc:

- Một nhóm điều tra về cáo buộc “bán phá giá/trợ cấp”;
- Một nhóm còn lại điều tra về cáo buộc “thiệt hại mà việc bán phá giá/bán hàng được trợ cấp gây ra cho ngành sản xuất nội địa EU”.

Việc điều tra của mỗi nhóm sẽ bao gồm:

- Phân tích các câu trả lời Bảng câu hỏi và các văn bản mà các bên liên quan đệ trình;
- Tiến hành điều tra xác minh thực địa;
- Soạn thảo các văn bản/quyết định/khuyến nghị liên quan.

Ủy ban Tư vấn về Chống bán phá giá và Chống trợ cấp (Advisory Committee)**- Thành phần:**

Bao gồm các đại diện của các nước thành viên EU, mỗi quốc gia có 1 đến 2 đại diện tham gia và một đại diện của Ủy ban Châu Âu đóng vai trò là chủ tịch Ủy ban Tư vấn;

- Hoạt động:

Ủy ban tư vấn mỗi tháng họp khoảng +/- 1 lần, một năm có khoảng 15 cuộc họp;

- Chức năng

Ủy ban Tư vấn có chức năng đưa ra ý kiến tham vấn/góp ý (khi được yêu cầu hoặc khi pháp luật quy định việc tham vấn bắt buộc) cho Ủy ban châu Âu về các kết luận điều tra và các đề xuất áp thuế/không áp thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp. 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.

Hội đồng Châu Âu (European Council):**- Thành phần:**

Hội đồng Châu Âu, bao gồm 27 thành viên (là các Bộ trưởng trong lĩnh vực liên quan), mỗi thành viên là đại diện chính thức cho một quốc gia thành viên (lá phiếu của thành viên đó được xem là lá phiếu của nước liên quan)

- Thẩm quyền:

Hội đồng châu Âu có quyền quyết định trong các vấn đề sau:

- + Quyết định áp đặt biện pháp phòng vệ thương mại chính thức;
- + Quyết định về kết quả các lần rà soát giữa kỳ và rà soát cuối kỳ (rà soát hàng năm)

- Hoạt động:

Quyết định áp dụng biện pháp chống bán phá giá (quyết định chính thức sau điều tra ban đầu, rà soát giữa kỳ hoặc rà soát cuối kỳ) của Hội đồng Châu Âu được xem là tự động (theo đề xuất của Ủy ban Châu Âu) trừ khi có đa số thành viên Hội đồng (tức là ít nhất 14/27 nước thành viên) bác bỏ đề xuất áp dụng biện pháp phòng vệ trong vòng 1 tháng kể từ ngày Ủy ban châu Âu đệ trình đề xuất (trong cuộc họp của Hội đồng được tổ chức trong thời gian đó).

Tòa án châu Âu

Các tổ chức, cá nhân có thể kháng kiện quyết định áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại ra Tòa án Sơ thẩm châu Âu (Court of First Instance – CIC) và sau đó, nếu tiếp tục kháng án, ra Tòa án Công bằng châu Âu (European Court of Justice ECJ) (là cấp tòa tối cao của EU).

Các cơ quan có thẩm quyền của các quốc gia thành viên:

Các nước thành viên tuy không được chủ động tham gia vào quá trình điều tra và áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại của EU như các cơ quan của EU nói trên nhưng cơ quan có thẩm quyền của các nước này 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);

Thực hiện một số quyền yêu cầu liên quan đến các thủ tục rà soát sau khi áp dụng biện pháp chính thức (ví dụ yêu cầu rà soát giữa kỳ, rà soát hoàng hôn...).

11

Ảnh hưởng của “cơ chế liên minh” trong EU đối với việc áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại?

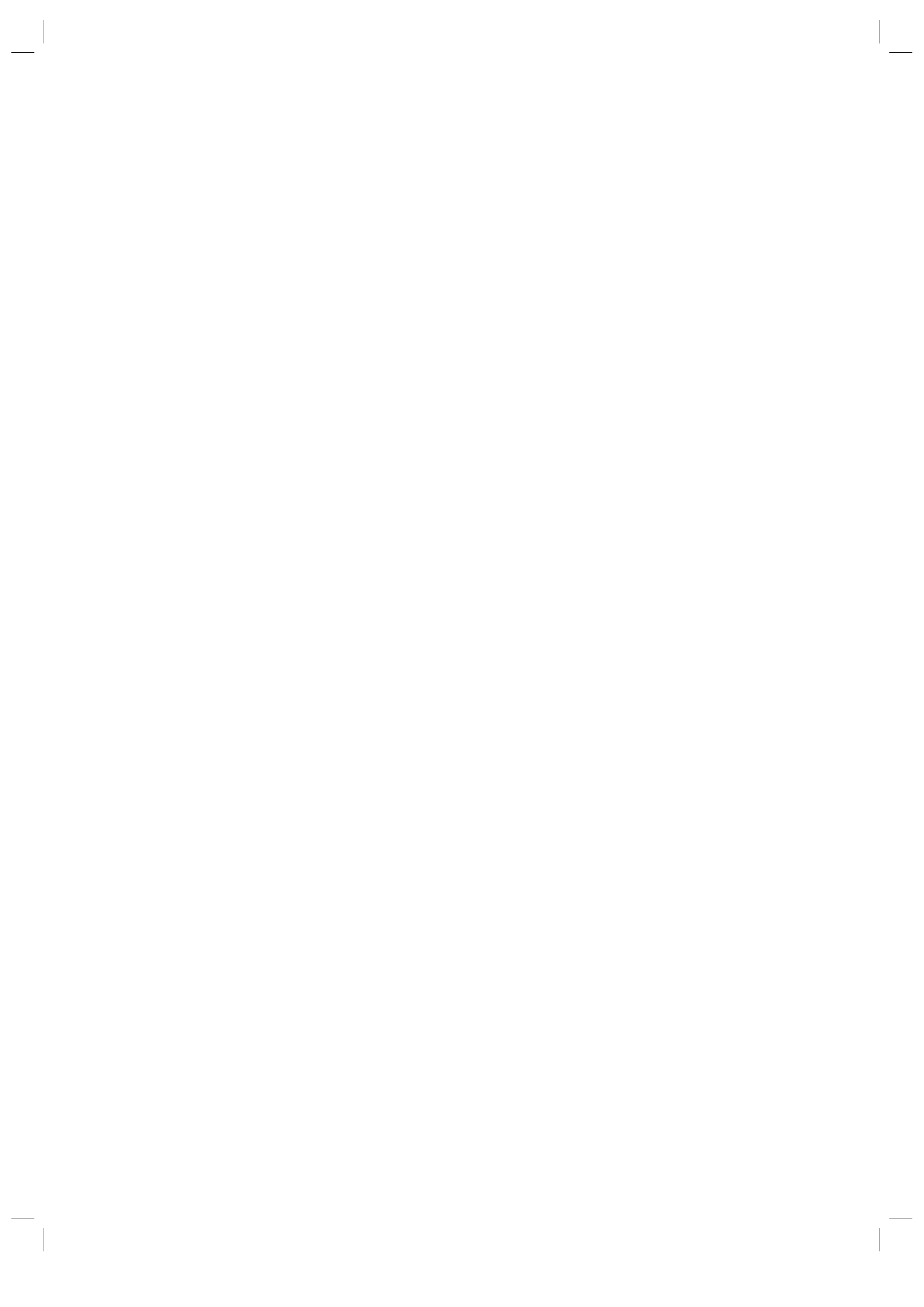
Trong thương mại quốc tế, EU là một liên minh thuế quan thống nhất (như một quốc gia trong quan hệ thương mại với các quốc gia khác không phải thành viên EU). Vì vậy các quy định về biện pháp phòng vệ thương mại và việc thực thi, áp dụng các biện pháp đó được thực hiện thống nhất và chung cho tất cả các nước thành viên EU. Điều này có nghĩa là nếu EU điều tra và ra quyết định áp thuế chống bán phá giá đối với mặt hàng X của nước A thì mặt hàng X sẽ phải chịu thuế này khi nhập khẩu vào bất kỳ nước nào thuộc EU.

Lưu ý đối với doanh nghiệp:

1. **Điểm bất lợi:** Lãnh thổ sẽ áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại lớn hơn nhiều (bao gồm tất cả các nước trong liên minh).
2. **Điểm có lợi:** “Cơ chế liên minh” này của EU thể hiện cả trong quá trình ra quyết định áp thuế. Điều này có nghĩa là việc áp thuế phải tính đến ý kiến của tất cả các nước thành viên (theo quy định đề xuất áp dụng BPPV sẽ không được chấp nhận nếu đa số các nước bác bỏ đề xuất này). Trong khi đó, trên thực tế, mỗi nước thành viên lại có lợi ích khác nhau đối với việc nhập khẩu một mặt hàng nhất định, nên việc áp dụng các biện pháp PVTM ở EU thường gây tranh cãi và doanh nghiệp có thể tận dụng vận động các đối tượng, nước có cùng lợi ích để phản đối BPPV, nếu có.

Hộp 7 - Các nước thành viên EU tính đến 31/12/2013

Stt	Cờ	Tên chính thức	Ngày gia nhập	Thủ đô
1		Cộng hòa Áo	1.1.1995	<u>Wien</u>
2		Cộng hòa Ba Lan	1.5.2004	<u>Warsaw</u>
3		Cộng hòa Bồ Đào Nha	1.1.1986	<u>Lisbon</u>
4		Cộng hòa Bulgaria	1.1.2007	<u>Sofia</u>
28		Cộng hòa Croatia	1.7.2013	Zagreb
5		Cộng hòa Cyprus	1.5.2004	<u>Nicosia</u>
6		Cộng hòa Estonia	1.5.2004	<u>Tallinn</u>
7		Cộng hòa Hungary	1.5.2004	<u>Budapest</u>
8		Cộng hòa Hy Lạp	1.1.1981	<u>Athens</u>
20		Cộng hòa Ireland	1.1.1973	<u>Dublin</u>
9		Cộng hòa Latvia	1.5.2004	<u>Riga</u>
10		Cộng hòa Liên bang Đức	25.3.1957 ^[5]	<u>Berlin</u>
11		Cộng hòa Litva	1.5.2004 5 1}}	<u>Vilnius</u>
12		Cộng hòa Malta	1.5.2004	<u>Valletta</u>
13		Cộng hòa Phần Lan	1.1.1995	<u>Helsinki</u>
14		Cộng hòa Pháp	25.3.1957	<u>Paris</u>
21		Cộng hòa Romania	1.1.2007	<u>Bucharest</u>
15		Cộng hòa Séc	1.5.2004	<u>Prague</u>
16		Cộng hòa Slovakia	1.5.2004	<u>Bratislava</u>
17		Cộng hòa Slovenia	1.5.2004	<u>Ljubljana</u>
18		Cộng hòa Ý	25.3.1957	<u>Rome</u>
19		Đại công quốc Luxembourg	25.3.1957	<u>Luxembourg</u>
22		Vương quốc Anh và Bắc Ireland	1.1.1973	<u>London</u>
23		Vương quốc Bỉ	25.3.1957	<u>Bruxelles</u>
24		Vương quốc Đan Mạch	1.1.1973	<u>Copenhagen</u>
25		Vương quốc Hà Lan ^[6]	25.3.1957	<u>Amsterdam</u>
26		Vương quốc Tây Ban Nha	1.1.1986	<u>Madrid</u>
27		Vương quốc Thụy Điển	1.1.1995	<u>Stockholm</u>



Phần thứ hai

QUY TRÌNH - ĐIỀU KIỆN - THỦ TỤC ĐIỀU TRA CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ & ĐIỀU TRA CHỐNG TRỢ CẤP

12 Các bước và thời hạn cơ bản trong vụ điều tra?

Điều tra chống bán phá giá và điều tra chống trợ cấp ở EU có trình tự thủ tục gần tương tự nhau (khác nhau ở thời hạn) với các bước điều tra cơ bản sau:

- (i) Đơn kiện;
- (ii) Khởi xướng điều tra (trường hợp điều tra chống trợ cấp thì có thêm bước tham vấn với Chính phủ nước xuất khẩu trước khi ra quyết định khởi xướng điều tra)
- (iii) Điều tra sơ bộ;
- (iv) Điều tra cuối cùng;
- (v) Quyết định áp dụng biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp;
- (vi) Rà soát hàng năm;
- (vii) Rà soát hoàng hôn.

Trong số các thủ tục này, thủ tục điều tra sơ bộ và cuối cùng (về cả bán phá giá/trợ cấp và thiệt hại) là công việc phức tạp nhất và đòi hỏi nhiều công sức nhất đối với các doanh nghiệp. Những thời hạn mà doanh nghiệp phải tuân thủ cũng chủ yếu tập trung ở các thủ tục này, cụ thể:

- Thời hạn trình trả lời Bảng câu hỏi: Tối thiểu là 37 ngày lịch kể từ ngày khởi xướng vụ điều tra (có thể được gia hạn);
- Thời hạn điều tra xác minh tại EU: Khoảng 2 tháng kể từ ngày khởi xướng vụ điều tra;
- Thời hạn điều tra thực địa tại nước xuất khẩu: Khoảng 2-3 tháng kể từ ngày khởi xướng vụ điều tra;
- Thời hạn ra quyết định áp dụng biện pháp tạm thời (nếu có): Ít nhất 9 tháng kể từ ngày khởi xướng vụ điều tra;
- Thời hạn ra quyết định áp dụng thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp chính thức: Khoảng 11-15 tháng (đối với điều tra chống bán phá giá) hoặc 13 tháng đối với trợ cấp kể từ ngày khởi xướng điều tra.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Một vụ điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp ở EU là một quá trình rất phức tạp, với nhiều thời hạn cụ thể (mà các bước và thời hạn nêu phía trên chỉ là những bước/thời hạn chính). Doanh nghiệp cần đặc biệt chú ý đến các thời hạn tố tụng này để tránh việc bị mất quyền liên quan đến từng hoạt động cụ thể

Giai đoạn 1 – ĐƠN KIỆN

13

Ai có thể yêu cầu điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp?

Một vụ kiện chống bán phá giá/chống trợ cấp ở EU có thể được bắt đầu bằng đơn kiện của đại diện ngành sản xuất nội địa EU hoặc bằng quyết định của chính Ủy ban châu Âu.

Pháp luật EU quy định đơn kiện (của đại diện ngành sản xuất nội địa) hoặc quyết định tự khởi xướng vụ kiện (của Ủy ban châu Âu) phải tập hợp đủ những thông tin ban đầu chứng minh có việc bán phá giá/trợ cấp của hàng nhập khẩu gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất nội địa.

Trên thực tế, hầu hết các vụ điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp ở EU đều xuất phát từ Đơn kiện của ngành sản xuất nội địa. Ủy ban châu Âu rất hiếm khi tự mình khởi xướng vụ điều tra.

Hộp 5 - Các thông tin cần có trong Đơn kiện chống bán phá giá/chống trợ cấp

- Danh tính của tất cả (các) chủ thể nộp đơn, các mô tả về số lượng và giá trị sản phẩm tương tự (với sản phẩm bị kiện) do (các) chủ thể nộp đơn sản xuất ra.
- Mô tả đầy đủ về sản phẩm bị cáo buộc là bán phá giá/trợ cấp, 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 bán sản phẩm liên quan cho tiêu dùng tại thị trường nước (hoặc các nước) xuất khẩu hoặc xuất xứ (hoặc thông tin về giá bán của sản phẩm đó từ nước xuất khẩu hoặc xuất xứ sang một (các) nước thứ ba hoặc thông tin về giá tự tính toán)
- Thông tin về hiện tượng bán phá giá (bao gồm giá xuất khẩu sang EU, giá tại thị trường nội địa nước xuất khẩu...) hoặc về hiện tượng trợ cấp (loại trợ cấp, trị giá phần trợ cấp);
- Thông tin về thiệt hại mà việc nhập khẩu sản phẩm bị kiện gây ra cho ngành sản xuất nội địa EU

Thực tế

Hầu hết các vụ kiện đã xảy ra đều xuất phát từ Đơn kiện của ngành sản xuất nội địa. Ủy ban châu Âu rất hiếm khi tự khởi xướng điều tra một vụ việc mới nào mà chủ yếu là tự khởi xướng điều tra rà soát lại (trong các vụ việc đã điều tra và đã áp thuế).

Trên thực tế, trước khi chính thức nộp Đơn kiện, ngành sản xuất nội địa EU thường tiến hành trao đổi, liên hệ (một cách không chính thức) với Ủy ban để cơ quan này tư vấn cho họ về những nội dung cần có, cần bổ sung trong Dự thảo Đơn kiện. Vì vậy, khi Đơn kiện đã được điều chỉnh và chính thức nộp lên Ủy ban châu Âu, cơ quan này thường sẽ chấp nhận Đơn kiện và ra quyết định khởi xướng điều tra trong hầu hết các trường hợp.

Ngoài ra, ngay cả khi không có tư vấn trước đó, Ủy ban châu Âu vẫn có xu hướng chấp nhận Đơn kiện, khởi xướng điều tra và chỉ thực sự xem xét các yếu tố về phá giá/trợ cấp và thiệt hại gây ra sau đó (trong quá trình điều tra).

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Do phần lớn các vụ điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp đều xuất phát từ Đơn yêu cầu điều tra của ngành sản xuất nội địa EU (ngành sản xuất ra sản phẩm tương tự với sản phẩm bị yêu cầu điều tra), các doanh nghiệp xuất khẩu khi kinh doanh trên thị trường EU cần lưu ý theo dõi các động thái của ngành sản xuất nội địa để phát hiện sớm các ý định khởi kiện để có hành động đối phó phù hợp và chuẩn bị sẵn sàng cho vụ kiện nếu không thể tránh khỏi.

Thông thường, khi số lượng xuất khẩu một mặt hàng nào đó sang EU tăng đột biến, giá xuất khẩu thấp trong khi ngành sản xuất nội địa EU gặp khó khăn lớn trong cạnh tranh với hàng nhập khẩu thì các doanh nghiệp cần cảnh giác trước nguy cơ bị kiện. Nguy cơ sẽ đặc biệt lớn nếu trong hoàn cảnh đó ngành sản xuất nội địa có những hành động nhằm hạn chế luồng hàng nhập khẩu như yêu cầu nhà chức trách kiểm soát chặt chẽ hàng nhập khẩu, cáo buộc hàng nhập khẩu cạnh tranh không lành mạnh hoặc bán sản phẩm kém chất lượng hoặc những chiến dịch nói xấu hàng hóa nhập khẩu từ Việt Nam

14 Điều kiện để đại diện cho ngành sản xuất nội địa nộp Đơn kiện?

Theo pháp luật EU, một (nhóm) tổ chức, cá nhân bất kỳ có thể nộp Đơn kiện chống bán phá giá/chống trợ cấp nếu tổ chức, cá nhân đó đại diện cho ngành sản xuất nội địa, tức là phải đảm bảo được rằng các nhà sản xuất ủng hộ đơn kiện phải:

- (i) Chiếm không dưới 50% tổng sản lượng sản phẩm tương tự (với sản phẩm bị điều tra) sản xuất bởi các nhà sản xuất có ý kiến về đơn kiện (ủng hộ hoặc phản đối đơn kiện); và
- (ii) Chiếm không dưới 25% tổng sản lượng sản phẩm tương tự (với sản phẩm bị điều tra) sản xuất ra bởi tất cả các nhà sản xuất nội địa EU (bao gồm cả những người phản đối, ủng hộ hoặc không có ý kiến gì).

Khi nhận được Đơn kiện, Ủy ban châu Âu bắt buộc phải kiểm tra “tính đại diện cho ngành” của các chủ thể đứng đơn kiện. Thông thường Ủy ban sẽ tiến hành điều tra các nhà sản xuất EU để xác định sản lượng, số lượng bán và ý kiến của họ về đơn kiện. Nếu số nhà sản xuất ủng hộ đơn kiện không đáp ứng được một trong hai điều kiện nêu trên thì đơn kiện sẽ bị bác. Hoặc ngay cả khi đã áp thuế thì thuế cũng vô hiệu.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Các ngành sản xuất của EU là tập hợp các ngành tương ứng ở tất cả các nước thành viên EU và ít nhiều thiếu thống nhất. Doanh nghiệp có thể tận dụng điều này trong những trường hợp nhất định để phản đối tư cách khởi kiện của nguyên đơn (bằng cách vận động, kêu gọi các nhà sản xuất nội địa EU phản đối Đơn kiện). Nếu được Ủy ban chấp nhận, doanh nghiệp có cơ hội thoát hoàn toàn khỏi vụ kiện liên quan. Tuy nhiên cần phải xác định trước rằng khả năng thành công chỉ tương đối rõ nét trong một số tình huống thực tế cụ thể.

Giai đoạn 2 – KHỞI XƯƠNG ĐIỀU TRA

15

Ai có quyền khởi xướng điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp?

Không phải cứ có Đơn kiện (Đơn yêu cầu điều tra) chống bán phá giá là sẽ có vụ điều tra. Theo quy định, Ủy ban châu Âu là cơ quan có thẩm quyền quyết định có khởi xướng vụ điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp hay không thông qua việc xem xét Đơn kiện của ngành sản xuất nội địa EU.

Cụ thể, trong vòng 45 ngày kể từ ngày nhận được Đơn kiện, Ủy ban châu Âu sẽ xem xét sơ bộ Đơn kiện để xác định Đơn kiện có đầy đủ không và nguyên đơn có đủ tư cách đi kiện hay không (gọi là quá trình tiền điều tra) và trên cơ sở đó ra quyết định có khởi xướng vụ điều tra hay không.

Hộp 6 - Nội dung Thông báo khởi xướng

- Sản phẩm bị điều tra và các nước xuất khẩu bị điều tra
- Tóm tắt các thông tin trong Đơn kiện;
- Thời hạn để các bên liên quan:
 - + Tự giới thiệu mình (trình diện) với cơ quan điều tra;
 - + Trình bày quan điểm bằng văn bản và đệ trình thông tin (những thông tin được xem xét đến trong suốt quá trình điều tra);
 - + Yêu cầu điều trần.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Khả năng vận động Ủy ban châu Âu bác Đơn kiện và từ chối khởi xướng điều tra trong các trường hợp đã có Đơn kiện là rất thấp. Vì vậy, hoặc là doanh nghiệp nên phòng tránh từ xa để không có Đơn kiện nào được nộp, hoặc là doanh nghiệp cần chuẩn bị thật tốt để tham kiện, bảo vệ lợi ích của mình khi đã có Đơn kiện.

Theo các chuyên gia có kinh nghiệm thì ít khi nào một quyết định khởi xướng điều tra chính thức của Ủy ban lại không được “đòn đại” trước đó. Vì thế, nếu doanh nghiệp theo dõi sát sao tình hình, có thể dự báo trước về một vụ điều tra để có thể chuẩn bị trước chừng nào tốt chừng ấy.

16 Một sản phẩm có thể bị điều tra tiếp nếu trước đó một vụ điều tra vừa chấm dứt với sản phẩm đó không?

Pháp luật EU không cấm các Đơn kiện nộp liên tiếp nhau về cùng một mặt hàng, đối với cùng nước xuất khẩu. Tức là ngay sau khi Ủy ban châu Âu có kết luận chấm dứt vụ điều tra đối với mặt hàng X từ nước Y (không áp thuế) thì ngành sản xuất nội địa có quyền tiếp tục nộp đơn kiện tương tự đối với chính mặt hàng đó, từ nước xuất khẩu đó.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Trên thực tế đã từng có trường hợp ngành sản xuất nội địa nộp Đơn kiện đối với một nhóm mặt hàng từ một nước xuất khẩu, sau đó rút Đơn kiện do có nhiều mâu thuẫn với các nhóm lợi ích khác về phạm vi của mặt hàng bị kiện. Vụ kiện vì thế được chấm dứt. Tuy nhiên ngay sau đó các nguyên đơn này lại tiếp tục nộp một Đơn kiện khác tương tự, chỉ có điều phạm vi mặt hàng bị kiện đã được thu hẹp hơn.

Vì vậy doanh nghiệp cần luôn luôn cảnh giác, sẵn sàng cho các vụ điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp mới dù vụ cũ đã được chấm dứt mà không bị áp thuế.

Giai đoạn 3 - GIAI ĐOẠN ĐIỀU TRA SƠ BỘ

17 Nội dung hoạt động điều tra?

Điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp bao gồm 02 nhóm hoạt động điều tra:

- **Điều tra về phá giá/trợ cấp:** Hoạt động điều tra này được thực hiện nhằm tính toán biên độ phá giá/trợ cấp cụ thể;
- **Điều tra về thiệt hại và mối quan hệ nhân quả:** Hoạt động điều tra này nhằm xác định xem ngành sản xuất nội địa của EU có bị thiệt hại đáng kể hay không và thiệt hại đó có phải do hàng hóa nhập khẩu bán phá giá/được trợ cấp gây ra hay không.

Hai hoạt động điều tra này về hình thức đều do Ủy ban châu Âu tiến hành. Trên thực tế, mặc dù do cùng một cơ quan thực hiện nhưng mỗi hoạt động điều tra được giao cho các cán bộ khác nhau, được thực hiện độc lập và song song với nhau. Kết quả điều tra sẽ được tập hợp chung để Ủy ban châu Âu xử lý tiếp theo.

Điều tra về phá giá

Nhóm hoạt động điều tra về phá giá bao gồm tất cả các hoạt động để cơ quan điều tra thu thập đầy đủ thông tin phục vụ cho việc xác định biên độ phá giá. Cụ thể, các hoạt động chính trong quá trình này bao gồm:

- Gửi Bảng câu hỏi điều tra: Đây là hoạt động nhằm thu thập thông tin chính và cơ bản nhất trong điều tra về phá giá;
- Điều tra thực địa: Hoạt động này nhằm xác minh tính xác thực của các thông tin mà cơ quan điều tra thu được từ Bảng câu hỏi điều tra và từ các bản giải trình của các bên;
- Các phiên điều trần: Đây là hoạt động nhằm tạo cơ hội cho các bên được trực tiếp trình bày các lập luận của mình trước các cán bộ điều tra.

Điều tra về thiệt hại

Việc điều tra về thiệt hại và mối quan hệ nhân quả được thực hiện dựa trên các hoạt động sau:

- Thu thập thông tin thông qua các bản giải trình của các bên về thiệt hại;
- Thu thập thông tin từ số liệu thống kê chính thức (EUROSTAT);
- Thu thập thông tin từ các nguồn khác.

Bảng 4 - So sánh hoạt động điều tra của EU và Hoa Kỳ

	EU	Hoa Kỳ
Điều tra về phá giá	<p><i>Điều tra sơ bộ</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Điều tra qua bảng câu hỏi (về phá giá/trợ cấp) - Điều tra thực địa - Phiên điều trần <p><i>Điều tra cuối cùng</i></p> <p>Tiến hành điều tra rà soát trên cơ sở các thông tin đã có trong giai đoạn điều tra sơ bộ - có thể thực hiện bổ sung vấn đề điều tra mới</p>	<p><i>Điều tra sơ bộ</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Điều tra qua bảng câu hỏi (về phá giá/trợ cấp) <p><i>Điều tra cuối cùng</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Điều tra thực địa - Phiên điều trần
Điều tra về thiệt hại	<ul style="list-style-type: none"> - Các bên tự giải trình - Cơ quan điều tra thu thập thông tin từ các nguồn khác 	<ul style="list-style-type: none"> - Điều tra qua bảng câu hỏi (về thiệt hại) - Cơ quan điều tra thu thập thông tin từ các nguồn khác

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Tất cả các hoạt động trong quá trình điều tra về phá giá đều có ý nghĩa và tác động quan trọng đến kết quả cuối cùng về biên độ phá giá được tính toán cho các doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn (kể cả nhóm được chọn điều tra và các doanh nghiệp khác). Vì vậy trong từng hoạt động này các doanh nghiệp đều cần phải chú ý:

- Có chiến lược chung và xuyên suốt trong toàn bộ quá trình này;
- Thực hiện đúng các yêu cầu với sự chính xác và đầy đủ nhất có thể;
- Đảm bảo các thời hạn theo yêu cầu (trường hợp cần thiết phải xin gia hạn kịp thời, theo đúng thủ tục).

18 Các bên trong vụ điều tra và quyền của họ?

Theo quy định, chỉ những đối tượng sau được xem là các bên liên quan của cuộc điều tra và có các quyền tố tụng liên quan:

- Ngành sản xuất nội địa của EU sản xuất sản phẩm tương tự với sản phẩm bị điều tra (bên nguyên đơn) (Domestic industry)
- Các doanh nghiệp sản xuất xuất khẩu sản phẩm bị điều tra sang EU của nước xuất khẩu bị điều tra (bên bị đơn) (Exporter)
- Các nhà nhập khẩu các sản phẩm bị điều tra (bên liên quan) (Importer)
- Đơn vị sử dụng sản phẩm bị điều tra (tiêu dùng hoặc sử dụng làm nguyên liệu đầu vào để sản xuất tiếp) (Users, Consumers)
- Tổ chức bảo vệ người tiêu dùng (Consumer Protection Organization)
- Chính phủ các nước xuất khẩu (Government of exporting country).

Ủy ban châu Âu và các cán bộ điều tra có trách nhiệm đảm bảo các quyền sau đây của các bên liên quan trong quá trình điều tra chống bán phá giá / chống trợ cấp:

- (i) **Quyền được thông tin** (về đơn kiện, về bảng câu hỏi điều tra, về các bước trong quá trình điều tra, về các tình tiết thực tế được sử dụng để ra quyết định...)

Để đảm bảo quyền này của các bên liên quan, cơ quan điều tra có trách nhiệm thông báo, công khai các bước/giai đoạn của vụ điều tra (mức độ, đối tượng và điều kiện tiếp cận phụ thuộc vào từng trường hợp cụ thể).

- (ii) **Quyền bảo mật thông tin**

Cơ quan điều tra có trách nhiệm:

- Đảm bảo bí mật các thông tin mà các bên cung cấp cho cơ quan điều tra dưới dạng mật (tuy nhiên các bên có nghĩa vụ cung cấp một bản tóm tắt có thể công khai của các thông tin dạng mật này); và
- Chỉ sử dụng các thông tin được các bên cung cấp phục vụ các mục tiêu của cuộc điều tra, không được sử dụng vào mục đích khác (ví dụ: không được sử dụng thông tin các bên khai báo trong

vụ điều tra chống bán phá giá để cơ quan thuế, hải quan, chống độc quyền... sử dụng cho hoạt động của họ)...

(iii) Quyền được “lắng nghe” (phiên điều trần)

Cơ quan điều tra phải mở phiên điều trần để nghe các bên trình bày trực tiếp các lập luận của mình về các vấn đề liên quan nếu các bên có văn bản yêu cầu đúng thời hạn và trình tự.

(iv) Quyền được tiếp cận cơ sở dữ liệu không mật

Cơ quan điều tra phải đảm bảo các bên liên quan tiếp cận được các tài liệu liên quan đến vụ điều tra mà các bên khác cung cấp cho cơ quan điều tra (tài liệu không mật và bản tóm tắt thông tin mật). Tuy nhiên, các tài liệu nội bộ của Ủy ban/cán bộ điều tra sẽ không được công khai.

(v) Quyền được đối xử công bằng

Cơ quan điều tra có trách nhiệm đối xử công bằng/bình đẳng giữa các bên liên quan trong vụ điều tra, đặc biệt trong việc:

- Xử lý các yêu cầu gia hạn điều tra (theo từng giai đoạn);
- Từ chối bản trả lời Bảng câu hỏi điều tra;
- Đánh giá chất lượng (tính chính xác, đầy đủ, tin cậy) của thông tin được cung cấp..

Bảng 5 - Tóm tắt về quyền được thông tin của các bên trong vụ điều tra

Thông tin về	UBCA phải thông báo cho	Khi nào?
Từ chối đơn kiện	Nguyên đơn	Trong vòng 45 ngày kể từ thời điểm đệ đơn
Tiếp nhận đơn kiện	Cơ quan có thẩm quyền của nước xuất khẩu	10 ngày kể từ ngày ra quyết định khởi xướng
Thông báo khởi xướng điều tra	Nhà xuất khẩu Nhà nhập khẩu Hiệp hội Nguyên đơn; Cơ quan có thẩm quyền nước xuất khẩu	Ngay sau khi công bố
Bảng câu hỏi	Nguyên đơn Bị đơn Hiệp hội	Ngay sau khi công bố
- Chọn mẫu - Chọn nước thứ ba thay thế (trường hợp nền kinh tế phi thị trường)	Nguyên đơn Bị đơn Hiệp hội	Thời hạn trong thông báo khởi xướng điều tra
Kết luận sơ bộ (công khai thông tin)	Nguyên đơn Bị đơn Cơ quan có thẩm quyền nước xuất khẩu	Sau khi công bố
Biện pháp tạm thời	Nguyên đơn Bị đơn Cơ quan có thẩm quyền nước xuất khẩu	Ngay sau khi công bố
Kết luận cuối cùng	Nguyên đơn Bị đơn Cơ quan có thẩm quyền nước xuất khẩu	(công khai thông tin) 01 tháng trước khi đệ trình đề xuất chính thức tới Hội đồng châu Âu
Quyết định áp dụng biện pháp chính thức	Nguyên đơn Bị đơn Cơ quan có thẩm quyền nước xuất khẩu	Ngay sau khi công bố

19 Vấn đề bảo mật thông tin trong quá trình điều tra?

Đối với các bên tham gia vụ điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp, vấn đề bảo đảm bí mật đối với những thông tin kinh doanh “nhạy cảm” mà họ cung cấp trong quá trình điều tra là vấn đề gây nhiều quan ngại và đôi khi là điều cản trở họ cung cấp thông tin cho cơ quan điều tra. Ngược lại, việc tiếp cận các thông tin quan trọng của đối thủ trong vụ kiện lại là công cụ rất tốt để họ có thể đưa ra những lập luận thích hợp nhằm thuyết phục cơ quan điều tra về những nội dung mà mình mong muốn.

Quy định về quyền bảo mật thông tin của các bên trong vụ điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp là quy định mang tính thỏa hiệp với 02 nội dung :

- *Yêu cầu bảo mật*: Các thông tin mật phải được đảm bảo bí mật (cơ quan điều tra có trách nhiệm bảo đảm bí mật các thông tin được các bên cung cấp dưới dạng mật – không được công khai hay làm lộ dưới bất kỳ hình thức nào); và
- *Yêu cầu minh bạch*: Bản tóm tắt các thông tin mật phải được công khai (các bên có trách nhiệm cung cấp một bản tóm tắt các thông tin mật để cơ quan điều tra công khai với các bên khác trong vụ điều tra).

Thông tin mật có thể có 02 hình thức, bao gồm:

- Thông tin có “bản chất mật” (information of confidential nature) hoặc;
- Thông tin được cung cấp theo chế độ mật (information provided on a confidential basis).

Hộp 7 - Ví dụ về thông tin có thể được xem là mật

(i) Thông tin có thể mang lại **“lợi thế đáng kể cho một đối thủ cạnh tranh”**

Thường là các thông tin thuộc diện **“bí mật kinh doanh”** như:

- Tên các khách hàng và nhà cung cấp
- Giá bán, báo giá
- Chi phí sản xuất
- Lợi nhuận tính theo từng loại sản phẩm
- Quá trình đàm phán bán hàng
- Thủ tục mua hàng
- Quá trình sản xuất
- Quá trình định giá
- Các loại sản phẩm được sản xuất và bán

(ii) Thông tin có thể **“có tác động bất lợi đến người cung cấp thông tin”**

Thường là những thông tin mà nếu được công khai, người cung cấp thông tin sẽ phải hứng chịu hệ quả hoặc nguy cơ:

- Bị đuổi việc
- Đe dọa phúc lợi của họ và gia đình họ
- Mất khách hàng (ví dụ luật sư bảo vệ một bên có thể mất cơ hội bảo vệ bên kia với lợi ích đối nghịch trong vụ kiện khác)
- Bị phạt, truy tố (ví dụ trốn thuế)

Bản tóm tắt các thông tin mật về nguyên tắc phải có nội dung đủ chi tiết để có thể hiệu một cách hợp lý các thông tin mật liên quan. Quy định này nhằm đảm bảo nguyên tắc minh bạch và quyền tiếp cận thông tin của các bên khác trong vụ kiện. Tuy nhiên, trường hợp đặc biệt không thể tóm tắt thông tin mật thì doanh nghiệp phải giải trình được tại sao thông tin không thể tóm tắt được.

Hộp 8 - Phương pháp tóm tắt không mang tính bảo mật những thông tin mật

- Trường hợp thông tin mật bao gồm phần tường thuật và số liệu: Tóm tắt phần tường thuật và bỏ các nội dung mật (ví dụ các con số chính xác, tên của khách hàng).
- Trường hợp thông tin mật là các Bảng biểu với số liệu: Tóm tắt dưới dạng chỉ số hoặc số phần trăm.

Trường hợp các bên yêu cầu bảo mật thông tin không đáng coi là mật hoặc không cung cấp bản tóm tắt thông tin mật “có ý nghĩa” theo đúng yêu cầu thì cơ quan điều tra có quyền bỏ qua thông tin đó (không tính đến thông tin đó khi điều tra và tính toán).

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Vấn đề bảo mật thông tin được EU quy định rất chi tiết và được cơ quan điều tra tuân thủ chặt chẽ, vì vậy về cơ bản các doanh nghiệp có thể yên tâm cung cấp cho cơ quan điều tra các thông tin mà không phải lo lắng về việc thông tin này sẽ khiến lợi thế cạnh tranh của mình bị ảnh hưởng. Ngoài ra nếu xảy ra trường hợp thông tin không được đảm bảo bí mật, các doanh nghiệp hoàn toàn có thể khiếu nại và khởi kiện cơ quan điều tra về vấn đề này (trên thực tế cán bộ điều tra luôn lo ngại nguy cơ này nên họ thường rất cẩn trọng với vấn đề này).

Tuy nhiên, các doanh nghiệp cũng có trách nhiệm trong việc bảo mật này thông qua việc:

- Yêu cầu bảo mật là hợp lý (thông tin mà mình yêu cầu bảo mật có đủ các điều kiện để được coi là thông tin mật)
- Tuân thủ đúng hình thức và yêu cầu đối với thông tin mật (bởi cơ quan điều tra không có trách nhiệm suy đoán là phải biết rằng thông tin nào là thông tin mật – họ chỉ có trách nhiệm bảo mật nếu doanh nghiệp nêu rõ đó là thông tin mật);
- Cung cấp cho cơ quan điều tra bản tóm tắt (không mật) của các thông tin mật phù hợp (có ý nghĩa).

20

Tiếp cận thông tin trong quá trình điều tra?

Theo quy định, các bên liên quan (được hiểu là bao gồm cả bên liên quan và/hoặc người đại diện được ủy quyền của họ) có quyền tiếp cận tất cả các thông tin mà bất kỳ bên nào trong vụ điều tra nộp cho cơ quan điều tra nếu:

- Thông tin yêu cầu tiếp cận là thông tin không mật (bao gồm thông tin không mật và bản tóm tắt của các thông tin mật);
- Thông tin đó liên quan đến việc bảo vệ lợi ích của bên yêu cầu;
- Thông tin đó được Ủy ban châu Âu sử dụng trong quá trình điều tra và không phải thông tin mật của Ủy ban châu Âu hay của các nước thành viên Liên minh châu Âu.

Để có thể tiếp cận được thông tin mình cần, bên cần tiếp cận thông tin phải nộp bản yêu cầu tiếp cận thông tin cho cơ quan điều tra trong đó nêu rõ thông tin yêu cầu tiếp cận.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Quy định về quyền tiếp cận thông tin không mật trong quá trình điều tra là một quy định rất có ý nghĩa đối với các doanh nghiệp. Vì vậy, các doanh nghiệp nên tranh thủ tận dụng quyền này để:

- Kịp thời nắm được các lập luận và chứng cứ của đối phương;
- Chuẩn bị tốt lập luận phản biện và các lập luận thích hợp tiếp theo của mình trong vụ điều tra.

21 Những doanh nghiệp xuất khẩu nào được điều tra?

Trong một vụ điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp, việc các doanh nghiệp xuất khẩu “được” điều tra là rất quan trọng. Nếu doanh nghiệp được điều tra thì cơ quan điều tra sẽ tính toán biên độ phá giá cho doanh nghiệp dựa trên các yếu tố thực tế của doanh nghiệp. Ngược lại, nếu doanh nghiệp không tham gia hoặc không được điều tra, kết quả biên độ phá giá xác định cho doanh nghiệp sẽ phụ thuộc vào nhiều yếu tố ngoài sự kiểm soát của doanh nghiệp, không phản ánh thực tế bán hàng của doanh nghiệp và thường là cao.

Về nguyên tắc tất cả các doanh nghiệp sản xuất xuất khẩu sản phẩm bị điều tra sang EU đều có quyền “được” điều tra. Tuy nhiên, trong trường hợp có quá nhiều doanh nghiệp bị đơn trong một vụ điều tra, cơ quan điều tra có quyền được giới hạn ở một số hạn chế các doanh nghiệp để có thể hoàn thành việc điều tra trong thời hạn quy định. Việc lựa chọn này được thực hiện qua quá trình “chọn mẫu” (sampling). Cụ thể, cơ quan điều tra sẽ tiến hành chọn các doanh nghiệp có tính “đại diện” nhất cho toàn bộ các doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn trong vụ kiện. Việc điều tra sẽ được tiến hành chỉ với các doanh nghiệp đã được lựa chọn.

Như vậy, sẽ có 03 nhóm doanh nghiệp bị đơn trong vụ điều tra, với cách xác định biên độ tương ứng cho từng nhóm:

- Nhóm các doanh nghiệp được lựa chọn điều tra (Nhóm mẫu/Nhóm bị đơn bắt buộc): Biên độ phá giá của từng doanh nghiệp trong nhóm này sẽ được xác định dựa trên kết quả điều tra thực tế đối với doanh nghiệp đó;
- Nhóm các doanh nghiệp không được lựa chọn điều tra nhưng tự trình diện với cơ quan điều tra và hợp tác với họ (Nhóm bị đơn tự nguyện): Biên độ phá giá của doanh nghiệp trong nhóm này sẽ là biên độ phá giá bình quân gia quyền của biên độ phá giá của các doanh nghiệp nhóm mẫu;
- Nhóm các doanh nghiệp không hợp tác (không trình diện trước cơ quan điều tra và không tham gia quá trình điều tra hoặc tham gia điều tra nhưng có gian lận, lừa dối trong quá trình điều tra): Biên độ phá giá được xác định dựa trên những thông tin sẵn có bất lợi.

Hoạt động điều tra như trình bày trong các phần dưới đây sẽ chỉ được tiến hành đầy đủ đối với các doanh nghiệp thuộc Nhóm mẫu. Kết quả của việc điều tra về phá giá là mức biên độ phá giá được xác định cho từng doanh nghiệp thuộc Nhóm này.

Kết quả điều tra đối với các doanh nghiệp không thuộc Nhóm mẫu (doanh nghiệp không được điều tra) sẽ dựa trên kết quả điều tra của Nhóm mẫu.

22 Việc lựa chọn Nhóm mẫu (bị đơn bắt buộc) được thực hiện như thế nào?

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.

Yêu cầu

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.

Thủ tục

Ủy ban châu Âu có quyền đưa ra quyết định cuối cùng về việc lựa chọn mẫu này.

Tuy nhiên, pháp luật EU 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 Ủy ban châu Âu 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 có thể ảnh hưởng đến kết quả điều tra thì Ủy ban châu Âu sẽ tiến hành chọn mẫu lại;
- 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 Ủy ban châu Âu xử lý như với trường hợp không hợp tác thông thường.

Hộp 9 - Chọn mẫu điều tra trong vụ kiện chống bán phá giá giấy mũ da Việt Nam

Trong vụ kiện này, cơ quan điều tra EU đã cho phép Chính phủ và ngành da giấy Việt Nam được đề xuất danh sách 08 doanh nghiệp trong nhóm mẫu.

Tuy nhiên, danh sách mà phía Việt Nam đề xuất bị phía châu Âu cho rằng chưa đủ tính đại diện, đặc biệt là:

- chưa có đủ các thành phần kinh tế (Nhà nước, tư nhân, đầu tư nước ngoài);
- chưa đủ các vùng miền (Bắc, Trung, Nam)
- chưa đủ doanh nghiệp thuộc các quy mô khác nhau (lớn, vừa, nhỏ)

Vì vậy Ủy ban châu Âu đã không chấp nhận danh sách đề xuất này. Tuy nhiên cơ quan này đã cho phép phía Việt Nam được đề xuất lại danh sách bị đơn bắt buộc.

Kết quả là trong vụ kiện này, có 08 doanh nghiệp là bị đơn bắt buộc, bao gồm:

- Công ty TNHH Pou Yuen Việt Nam
- Công ty TNHH Pou Chen Việt Nam
- Công ty TNHH Công nghiệp Teakwang Vina
- Công ty Giấy da Hải Phòng
- Công ty 32
- Công ty Cổ phần Dona Biti's IMEX
- Công ty Cổ phần Bình tiên IMEX
- Công ty liên doanh Kai Nan

23

Khi nào doanh nghiệp bị coi là không hợp tác và hệ quả là gì?

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” (facts available) thay vì sử dụng những thông tin sai lệch được cung cấp và thông báo việc này cho bên không hợp tác đó biết.

Tuy nhiên, 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.

24

Khi nào doanh nghiệp bị đơn nhận được Bảng câu hỏi điều tra?

Sau khi thông báo khởi xướng vụ điều tra được đăng trên Công báo EU, Ủy ban châu Âu sẽ tiến hành gửi Bảng câu hỏi điều tra được thiết kế riêng cho vụ điều tra đến cho tất cả các bên liên quan. Ủy ban châu Âu cũng gửi kèm theo Phiên bản công khai của Đơn kiện (bao gồm các nội dung không mật của Đơn kiện và bản tóm tắt các thông tin mật của Đơn kiện).

Các bên có quyền yêu cầu cơ quan điều tra gửi Bảng câu hỏi điều tra cho mình, yêu cầu phải được gửi cho Ủy ban châu Âu trong vòng 15 ngày kể từ ngày khởi xướng điều tra

Các bên cũng có thể trực tiếp hoặc ủy quyền cho luật sư/chuyên gia tư vấn yêu cầu cán bộ điều tra cung cấp Đơn kiện và Bảng câu hỏi này.

Trường hợp vụ điều tra có hoạt động chọn mẫu (chỉ lựa chọn một số lượng hạn chế các doanh nghiệp bị đơn để tiến hành điều tra) thì Bảng câu hỏi điều tra chỉ được gửi đi sau khi đã có kết quả chọn Nhóm Mẫu (thường là khoảng 1 tháng sau khi có thông báo khởi xướng điều tra) và chỉ được gửi cho các doanh nghiệp bị đơn thuộc Nhóm Mẫu.

Trong mọi trường hợp (kể cả có chọn mẫu) Bảng câu hỏi điều tra sẽ được gửi ngay cho các cơ quan có thẩm quyền nước xuất khẩu liên quan ngay sau khi Bảng này được hoàn thành. Vì vậy các doanh nghiệp bị đơn tại nước xuất khẩu có thể tiếp cận cơ quan có thẩm quyền nước mình để lấy Bảng câu hỏi điều tra này trong trường hợp chưa nhận được.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Thời gian để trả lời Bảng câu hỏi rất ngắn (trong khi các câu hỏi và các vấn đề liên quan thường rất phức tạp), vì vậy các doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn cần phải biết thông tin về nội dung Đơn kiện và Bảng câu hỏi điều tra càng sớm càng tốt. Do đó, các doanh nghiệp (trực tiếp hoặc thông qua luật sư được ủy quyền) nên chủ động yêu cầu cán bộ điều tra cung cấp Đơn kiện và Bảng câu hỏi điều tra ngay khi có Bảng câu hỏi này (không nên đợi đến lúc Ủy ban gửi về cho mình).

Ngoài ra, dù về nguyên tắc các Bảng câu hỏi được thiết kế riêng cho từng vụ điều tra với các câu hỏi phù hợp với tình trạng nhập khẩu và đặc điểm sản xuất của loại sản phẩm bị điều tra (chủ yếu liên quan đến đặc tính sản phẩm và quy trình sản xuất sản phẩm), các nội dung của các Bảng câu hỏi tập trung vào việc thu thập các thông tin nhằm xác định các yếu tố phục vụ việc điều tra phá giá/trợ cấp và thiệt hại. Vì vậy các Bảng câu hỏi có những điểm giống nhau về cơ bản. EU cũng đã công khai Bảng câu hỏi mẫu trên website của Ủy ban châu Âu tại địa chỉ <http://trade.ec.europa.eu>. Do đó, các doanh nghiệp nên tiếp cận trước các nội dung của Bảng câu hỏi điều tra mẫu để có sự chuẩn bị tốt hơn.

Hộp 10 - Nội dung cơ bản của Bảng câu hỏi điều tra

Bảng câu hỏi điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp chuẩn của Liên minh châu Âu bao gồm 07 Mục:

- Mục A: Các câu hỏi lấy thông tin chung về doanh nghiệp (ví dụ loại hình doanh nghiệp, cơ cấu tổ chức...);
- Mục B: Các câu hỏi để đặc định hóa sản phẩm bị điều tra và tình hình bán sản phẩm liên quan trên các thị trường;
- Mục C: Các câu hỏi lấy thông tin dữ liệu thống kê (số lượng, trị giá bán hàng, sản xuất, tồn kho...);
- Mục D: Các câu hỏi lấy thông tin về giá xuất khẩu, điều kiện bán hàng và danh mục các lô sản phẩm bị điều tra bán sang EU;
- Mục E: Các câu hỏi lấy thông tin về giá bán sản phẩm tương tự tại thị trường nội địa, điều kiện bán hàng và danh mục các lô sản phẩm bị điều tra được bán tại thị trường nội địa nước xuất khẩu;
- Mục F: Các câu hỏi lấy thông tin về chi phí sản xuất sản phẩm bị điều tra;
- Mục G: Các câu hỏi yêu cầu liệt kê tất cả các khoản cần điều chỉnh để đảm bảo so sánh công bằng giữa giá xuất khẩu và giá thông thường;
- Mục H: Yêu cầu cung cấp một số loại dữ liệu dưới dạng số hóa (file mềm)

25 Trả lời Bảng câu hỏi điều tra?

Theo quy định, thời gian để các bên liên quan trả lời Bảng câu hỏi là 30 ngày tính từ ngày nhận được Bảng câu hỏi điều tra. Thời gian nhận được Bảng câu hỏi điều tra được suy đoán là khoảng 7 ngày sau khi Ủy ban gửi Bảng câu hỏi. Như vậy thời gian tối đa để các bên trả lời Bảng câu hỏi là 37 ngày (ví dụ nếu luật sư của doanh nghiệp bị đơn tiếp cận được ngay với Bảng câu hỏi và do đó không mất thời gian cho thư đi qua đường bưu điện từ Ủy ban châu Âu đến nước xuất khẩu).

Các thông tin trả lời trong Bảng câu hỏi điều tra phải đảm bảo chính xác và có căn cứ (có tài liệu chứng minh kèm theo).

Ủy ban châu Âu sẽ không sử dụng thông tin trong Bản trả lời Bảng câu hỏi (và thay thế bằng những thông tin sẵn có bất lợi) nếu:

- Bản trả lời câu hỏi gửi trễ hạn; hoặc
- Bản trả lời câu hỏi không đầy đủ, sai hoặc gian lận đến mức có thể ảnh hưởng hoặc cản trở việc điều tra.

Bản không mật của tất cả các bản trả lời Bảng câu hỏi điều tra (tức là bản trả lời Bảng câu hỏi đã lược bỏ các thông tin được doanh nghiệp trả lời đánh dấu mật) sẽ được Ủy ban châu Âu công khai để các bên liên quan có thể tiếp cận được.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Bảng câu hỏi điều tra thường dài và phức tạp. Trong khi đó các thông tin mà doanh nghiệp đưa ra trong Bản trả lời Bảng câu hỏi sẽ là dữ liệu quan trọng và cơ bản mà Ủy ban châu Âu sẽ sử dụng để điều tra và do đó có ảnh hưởng rất lớn đến kết quả điều tra đối với doanh nghiệp. Vì vậy các doanh nghiệp cần thực hiện việc trả lời Bảng câu hỏi một cách cẩn trọng nhất có thể, đọc kỹ các hướng dẫn trước khi thực hiện (đặc biệt là hướng dẫn về cách trả lời các loại câu hỏi, cách đánh dấu thông tin mật...).

Trước khi trả lời Bảng câu hỏi điều tra, doanh nghiệp cần chú ý làm rõ định nghĩa chính xác sản phẩm bị điều tra nhằm đảm bảo rằng:

- Các thông tin đưa ra khi trả lời Bảng câu hỏi điều tra là thông tin về/ của sản phẩm bị điều tra chứ không phải là thông tin về cả các sản phẩm khác (tránh đưa thông tin quá rộng)
- Các thông tin đưa ra khi trả lời Bảng câu hỏi điều tra không bị bó hẹp riêng ở một nhóm mẫu/loại nào của sản phẩm bị điều tra (tránh đưa thông tin quá hẹp).

Việc trả lời Bảng câu hỏi điều tra cần chú ý đảm bảo:

- Trả lời đầy đủ và chính xác nhất có thể, kèm theo tất cả các tài liệu chứng minh liên quan (đặc biệt là chứng minh các số liệu đã nêu trong phần trả lời);
- Chỉ được bổ sung các thông tin có liên quan đến các câu hỏi trong Bảng câu hỏi điều tra;
- Trường hợp câu hỏi không liên quan đến doanh nghiệp mình thì cần giải thích rõ ràng tại sao không liên quan;
- Trường hợp câu trả lời cho câu hỏi là “Không” thì phải ghi rõ là “None” (chứ không được để trống, không trả lời);
- Đánh dấu theo đúng quy định các nội dung mà doanh nghiệp xem là thông tin mật (không công khai).

Trong quá trình trả lời Bảng câu hỏi, nếu có vấn đề gì chưa rõ doanh nghiệp có thể liên hệ với cán bộ Ủy ban phụ trách về vụ việc (tên và thông tin liên hệ được nêu rõ trên Bảng câu hỏi) để được giải thích hoặc hướng dẫn trả lời. Tuy nhiên, trên thực tế, hầu hết các công việc này sẽ được luật sư tư vấn hướng dẫn cụ thể và theo hướng có lợi cho doanh nghiệp nếu doanh nghiệp có luật sư tư vấn riêng.

Chú ý là bản trả lời Bảng câu hỏi điều tra sẽ được công khai cho tất cả các bên liên quan trong vụ điều tra tiếp cận (đặc biệt là bên nguyên đơn), vì vậy doanh nghiệp cần lưu ý các nội dung mật, không công khai để đánh dấu theo đúng yêu cầu (bởi nếu không cơ quan điều tra sẽ suy đoán đó là thông tin không mật và sẽ công khai).

**Hộp 11 - Một số điểm về kỹ thuật cần lưu ý
khi trả lời Bảng câu hỏi điều tra**

1. Trả lời các câu hỏi theo trình tự trong Bảng câu hỏi. Các thông tin và bảng biểu phải tuân thủ hình thức chung và phải được ghi tên rõ ràng. Trường hợp không có đủ chỗ để đưa thông tin trong bảng câu hỏi, có thể bổ sung thêm phụ lục (nêu rõ phụ lục để bổ sung thông tin cho câu hỏi nào, phần nào);
2. Tất cả các bảng biểu được sử dụng làm nguồn để trả lời Bảng câu hỏi, đặc biệt là các bảng biểu liên quan đến các thông tin trong báo cáo kế toán tài chính, cần được lưu trữ theo hệ thống để có thể truy cập/xuất trình được khi Ủy ban châu Âu điều tra thực địa;
3. Mọi thông tin nêu trong Bản trả lời Bảng câu hỏi điều tra đều phải đảm bảo có thể truy nguồn trong các tài liệu kinh doanh hàng ngày của doanh nghiệp;
4. Tất cả các tài liệu gửi trong hoặc kèm theo bản trả lời Bảng câu hỏi điều tra nếu được viết bằng ngôn ngữ khác thì phải kèm theo một bản dịch tiếng Anh;
5. Các thông tin cần được nộp dưới dạng số hóa trên máy vi tính (bản mềm) phù hợp với các mẫu trong Mục H của Bảng câu hỏi điều tra. Chú ý để đảm bảo rằng các files thông tin không bị virus (việc nộp tài liệu chứa virus có thể bị xem là hành động làm ảnh hưởng/cản trở quá trình điều tra). Việc không nộp tài liệu được số hóa có thể bị xem là hành vi không hợp tác.
6. Bảng câu hỏi không chỉ liên quan đến doanh nghiệp xuất khẩu mà cả các chi nhánh, đơn vị trực thuộc hoặc công ty con của doanh nghiệp. Vì vậy:
 - Nếu doanh nghiệp có chi nhánh, công ty con hoặc đơn vị phụ thuộc tại EU có liên quan đến việc bán hoặc tiếp thị sản phẩm bị điều tra, mỗi đơn vị này sẽ phải trả lời một Bảng câu hỏi dành riêng cho họ (Phụ lục I Bảng câu hỏi điều tra);
 - Nếu doanh nghiệp có chi nhánh, công ty con hoặc đơn vị phụ thuộc ngoài EU có liên quan đến việc bán hoặc tiếp thị sản phẩm liên quan tại thị trường nội địa nước xuất khẩu hoặc sang EU hoặc sản xuất sản phẩm bị điều tra, đơn vị đó phải trả lời Bảng câu hỏi này riêng rẽ/độc lập với doanh nghiệp liên quan.
7. Sử dụng các số liệu về tiền ghi trong sổ kế toán để trả lời các câu hỏi liên quan đến số liệu. Trường hợp số tiền không có trong sổ kế toán và cần được quy đổi thì sử dụng tỷ giá hối đoái trung bình như được nêu trong Phụ lục II của Bảng câu hỏi điều tra;
8. Xác định rõ các loại đơn vị đo và đơn vị tiền tệ sử dụng trong các bảng, danh mục hoặc tính toán;
9. Trừ các trường hợp khác biệt được nêu rõ, các số liệu khai báo phải nằm trong khoảng thời gian điều tra (như nêu tại trang đầu tiên của Bảng câu hỏi điều tra);
10. Nếu doanh nghiệp có đơn vị tư vấn (một hãng luật, hãng kế toán...) thì cần xuất trình Văn bản ủy quyền cho Ủy ban châu Âu theo đúng thủ tục và thời hạn.

26

Bản trả lời Bảng câu hỏi điều tra sẽ được Ủy ban châu Âu xử lý như thế nào?

Sau thời hạn nộp bản trả lời Bảng câu hỏi, cán bộ điều tra của Ủy ban châu Âu sẽ tiến hành xử lý các bản trả lời và thực hiện các hoạt động liên quan, bao gồm:

(i) Kiểm tra tính đầy đủ của bản trả lời:

- Kiểm tra tính đầy đủ, chính xác của các Bản trả lời Bảng câu hỏi
- Gửi các yêu cầu bổ sung thông tin (trong trường hợp thông tin cần làm rõ thêm) cho đơn vị đã trả lời Bảng câu hỏi điều tra, nếu có;

(ii) Phân tích nội dung thông tin trong Bản trả lời:

- Phân tích thông tin của từng doanh nghiệp (cấu trúc doanh nghiệp, các đơn vị liên quan, quá trình sản xuất và các loại sản phẩm được sản xuất, hệ thống IT, hệ thống kế toán, các kênh/tổ chức mua/bán)
- Phân tích so sánh các thông tin để tìm ra các lĩnh vực/vấn đề cần quan tâm đặc biệt;
- So sánh các thông tin trong bản trả lời với thông tin tương ứng trong Đơn kiện của nguyên đơn hoặc với các nguồn khác (internet, báo chí, các thống kê công khai...)

(iii) Lên kế hoạch xử lý thông tin (xác minh)

- Xác định các vấn đề quan trọng trong điều tra phá giá/trợ cấp (thường là các yếu tố như cấp độ giá, chi phí sản xuất, các nhân tố gây thiệt hại...)
- Xác định các nội dung sẽ tập trung thẩm tra (đối với từng doanh nghiệp)
- Định hướng xác minh đối với từng vấn đề;
- Xác định các nhóm vấn đề xác minh (nhóm “cần thiết” tiến hành xác minh, nhóm “có thể” tiến hành xác minh, nhóm xác minh “bổ sung” nếu có điều kiện).

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Như đã thấy, các bản trả lời Bảng câu hỏi của doanh nghiệp sẽ được cán bộ điều tra phân tích rất kỹ lưỡng, đặc biệt là những thông tin liên quan đến việc tính toán biên độ phá giá. Những vấn đề quan trọng hoặc gây nghi ngờ sẽ được tiến hành xác minh và đối chiếu với nhiều nguồn khác. Vì vậy, doanh nghiệp phải rất cẩn trọng khi đưa ra bất kỳ thông tin nào trong Bảng trả lời câu hỏi điều tra của mình.

27 Điều tra về thiệt hại?

Điều tra về thiệt hại và mối quan hệ nhân quả là một trong hai quy trình điều tra được tiến hành trong khuôn khổ điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp (quy trình kia là điều tra về phá giá/trợ cấp).

Về nội dung điều tra:

Theo quy định, Ủy ban châu Âu sẽ tiến hành thu thập thông tin về:

- (i) Số lượng (cộng gộp) và Giá hàng nhập khẩu bị điều tra (bao gồm cả biên độ giảm giá), ảnh hưởng của hàng nhập khẩu bán phá giá lên giá cả tại thị trường EU của sản phẩm tương tự;
- (ii) Những ảnh hưởng kéo theo của hàng hoá nhập khẩu đó lên ngành sản xuất của EU.

Việc thu thập các thông tin này được thực hiện thông qua:

- Thông tin trả lời Bảng câu hỏi điều tra của Nhà sản xuất nội địa EU, nhà nhập khẩu không liên quan, đơn vị sử dụng, nhà cung cấp nguyên liệu thô
- Thông tin từ các bản đệ trình về thiệt hại của các bên liên quan nộp cho Ủy ban châu Âu; và
- Thông tin từ các nguồn khác phù hợp mà cán bộ điều tra tự thu thập

Về giai đoạn điều tra

Việc điều tra được thực hiện đối với các thông tin nói trên trong khoảng thời gian 3 năm liền trước thời điểm có Đơn kiện (trong khi đó giai đoạn điều tra phá giá/trợ cấp chỉ là 1 năm liền trước Đơn kiện).

Khoảng thời gian 1 năm liền trước Đơn kiện (giai đoạn điều tra về phá giá/trợ cấp) sẽ được cơ quan điều tra đặc biệt chú ý bởi đây là căn cứ để đánh giá mức độ ảnh hưởng đến giá cả của ngành sản xuất EU (mức độ giảm giá) và để tính toán biên độ thiệt hại.

Sự tham gia của các bên

Trong điều tra về thiệt hại, các bên liên quan có quyền đệ trình lập luận bằng văn bản cho Ủy ban châu Âu về việc:

- Ngành sản xuất nội địa EU có phải chịu thiệt hại đáng kể hay không?
- Việc nhập khẩu hàng hóa bị điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp có phải là nguyên nhân gây ra thiệt hại đáng kể của ngành sản xuất nội địa hay không?

Lưu ý là việc trình văn bản về vấn đề này cho Ủy ban là hoạt động tự nguyện của các bên liên quan (khác với Hoa Kỳ nơi việc điều tra về thiệt hại được thực hiện thông qua Bảng câu hỏi về thiệt hại do Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ gửi cho các bên liên quan). Trên thực tế bản lập luận về thiệt hại của các đối tượng tại EU (nhà sản xuất nội địa của EU, nhà nhập khẩu, đơn vị sử dụng, người tiêu dùng...) được quan tâm hơn (bởi đây là phần điều tra về thiệt hại xảy ra tại EU).

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Việc chứng minh về thiệt hại và mối quan hệ nhân quả chủ yếu thuộc trách nhiệm của các bên liên quan trên thị trường EU (nhà sản xuất, nhà nhập khẩu, đơn vị sử dụng... tại EU). Tuy nhiên, với tính chất quan trọng của hoạt động này đối với kết quả vụ việc, các doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn cũng cần chú ý:

- Liên hệ và vận động các nhà nhập khẩu và đơn vị mua hàng tại thị trường EU để họ có quan điểm có lợi cho mình;
- Cung cấp cho cơ quan điều tra danh sách các nhà nhập khẩu và đơn vị sử dụng sản phẩm của mình tại EU (được suy đoán là có cùng lợi ích với doanh nghiệp xuất khẩu) để cơ quan điều tra tiến hành điều tra đối với các chủ thể này.

Ngoài ra, mặc dù đây là “vấn đề của EU” nhưng nếu có lập luận tốt, các doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn cũng không nên bỏ qua cơ hội này để thuyết phục cơ quan điều tra bằng việc nộp bản đệ trình về thiệt hại. Nếu làm việc này, doanh nghiệp cần lưu ý rằng thời hạn cho việc nộp đệ trình về thiệt hại và trả lời Bảng câu hỏi điều tra trùng nhau và rất ngắn (khoảng 40 ngày sau ngày có thông báo khởi xướng điều tra). Vì vậy doanh nghiệp cần tranh thủ thời gian để thực hiện tất cả các hoạt động phục vụ cho việc trả lời và đệ trình này (chuẩn bị tài liệu, tiếp cận Bảng câu hỏi, thuê luật sư/chuyên gia tư vấn...) càng sớm càng tốt.

28 Điều tra thực địa?

Điều tra thực địa là hoạt động điều tra tại trụ sở và/hoặc nhà máy của các bên liên quan nhằm xác minh tính chính xác, đầy đủ và căn cứ của các thông tin mà các bên liên quan đã cung cấp cho Ủy ban châu Âu trong bản trả lời Bảng câu hỏi điều tra. Nói cách khác, trong điều tra thực địa, các cán bộ điều tra sẽ ráp nối các thông tin mà họ nhận được với số liệu trong sổ sách kế toán thực tế của doanh nghiệp xem đó có đúng là thông tin/số liệu thực không (hay là số liệu có lợi cho doanh nghiệp, được dựng lên/tạo ra phục vụ cho việc điều tra).

Thời gian điều tra thực địa

Việc điều tra được tiến hành sau khi cán bộ điều tra đã xử lý sơ bộ các thông tin từ bản trả lời Bảng câu hỏi điều tra của các doanh nghiệp, xác định các vấn đề cần xác minh và hoàn thành các công việc chuẩn bị cho việc điều tra thực địa. Đây là một công việc có khối lượng tương đối lớn, vì vậy thường điều tra thực địa chỉ được bắt đầu khoảng 3-4 tháng sau khi khởi xướng điều tra.

Hộp 12 - Quy trình chuẩn bị điều tra thực địa của cán bộ điều tra

Chuẩn bị trong nội bộ

- Lên danh sách các vấn đề cần thẩm tra (chủ yếu là các nội dung cơ bản phục vụ việc tính toán biên độ phá giá);
- Đánh giá hệ thống IT của doanh nghiệp sẽ tiến hành xác minh;
- Liệt kê các câu hỏi sẽ hỏi;
- Phân bổ công việc (mỗi cán bộ phụ trách xác minh một mảng)
- Quyết định trình tự điều tra thực địa
- Chuẩn bị hồ sơ + tài liệu để đem đến nơi thẩm tra
- Chọn mẫu (không phải tất cả các thông tin về một vấn đề đều sẽ được xác minh mà chỉ chọn một số).

Chuẩn bị thực tế

- Địa điểm công ty/địa điểm lưu trữ hồ sơ ghi chép của công ty (hồ sơ kế toán/doanh thu/sản xuất)
- Thỏa thuận ngày thẩm tra
- Phối hợp kiểm tra nhiều nơi
- Thông báo cho các cơ quan có thẩm quyền nước xuất khẩu
- Phiên dịch
- Gửi Công văn thông báo nội dung thẩm tra (bao gồm các tài liệu cần chuẩn bị)

Trình tự điều tra thực địa

Việc điều tra thực địa sẽ được thực hiện đối với cả các doanh nghiệp nội địa EU (chủ yếu để xác định mức độ thiệt hại) và các doanh nghiệp xuất khẩu nước ngoài theo trình tự sau:

- Bước 1: Điều tra xác minh tại EU (điều tra thực địa tại các nhà máy trụ sở của các nhà nhập khẩu và các nhà sản xuất nội địa sản xuất sản phẩm tương tự của EU);
- Bước 2: Điều tra xác minh tại nước xuất khẩu bị điều tra (điều tra thực địa tại trụ sở/nhà máy của các nhà sản xuất xuất khẩu nước ngoài bị điều tra).

Các hoạt động điều tra thực địa

(i) Thông báo trước khi điều tra

Theo quy định, trước khi tiến hành điều tra thực địa, cơ quan điều tra sẽ phải thông báo cho doanh nghiệp bị đơn về việc điều tra thực địa và phải được doanh nghiệp này đồng ý cho phép điều tra.

Tuy nhiên vì lợi ích của mình, các doanh nghiệp “phải” đồng ý cho phép điều tra thực địa và “phải” hợp tác tốt (bằng cách cung cấp đầy đủ các tài liệu mà cán bộ điều tra yêu cầu nhanh nhất có thể). Lý do là nếu không đồng ý cho điều tra hoặc gây khó khăn cho quá trình điều tra, cán bộ điều tra có thể suy đoán là không hợp tác hay cố ý giấu diếm và sẽ áp dụng thông tin sẵn có bất lợi cho doanh nghiệp;

(ii) Trong quá trình điều tra

Thời gian điều tra thực địa thường là khoảng 2-4 ngày/doanh nghiệp (hoặc nhóm doanh nghiệp trong trường hợp doanh nghiệp có các đơn vị phụ thuộc khác). Mặc dù cán bộ điều tra sẽ chỉ điều tra một phần các thông tin (không phải điều tra hết) nhưng khoảng thời gian 2-4 ngày vẫn là rất ngắn để xác minh được hết các vấn đề này. Vì vậy việc chuẩn bị trước để cuộc điều tra được tiến hành suôn sẻ, nhanh chóng và thuận lợi là rất quan trọng.

Ngay khi bắt đầu điều tra, cán bộ điều tra sẽ hỏi doanh nghiệp xem có cần thay đổi thông tin gì trong bản trả lời Bảng câu hỏi điều tra hay không. Và doanh nghiệp nên tranh thủ cơ hội này để “điều chỉnh” những thông tin trong bản trả lời của mình, nếu có (tuy nhiên, cũng không thể điều chỉnh lớn).

Sau đó trên cơ sở các vấn đề cần xác minh đã thông báo cho doanh nghiệp, cán bộ điều tra sẽ tiến hành đặt câu hỏi, xem xét và yêu cầu cung cấp các tài liệu cụ thể. Để có kết quả tốt nhất, doanh nghiệp cần hợp tác với cán bộ điều tra, cung cấp các tài liệu, chứng từ mà cán bộ điều

tra yêu cầu theo cách thức nhanh nhất có thể. Ngoài ra, cán bộ điều tra có thể yêu cầu thẩm tra (hỏi trực tiếp) nhân viên hoặc người lao động của doanh nghiệp (chứ không phải luật sư). Vì vậy doanh nghiệp cần bố trí kịp thời để các nhân viên/người lao động này có thể nhanh chóng có mặt, được chuẩn bị tốt và trả lời câu hỏi của cán bộ điều tra.

Hộp 13 - Các loại giấy tờ, chứng từ mà cán bộ điều tra có thể yêu cầu xuất trình

- Báo cáo tài chính kế toán (Bảng cân đối kế toán, phiếu tài khoản...)
- Các tài liệu công ty (sổ cái, ghi chép hàng ngày, hồ sơ sản xuất, hồ sơ hàng tồn kho, bảng lương, sổ sách ghi tài sản... báo cáo tài chính, biên bản các cuộc họp Hội đồng quản trị)
- Thông tin quản lý (báo cáo của Giám đốc, hệ thống kế toán chi phí, khác)
- Đồ thị kế toán
- Tài liệu giao dịch

Nếu cán bộ điều tra được cung cấp đầy đủ tài liệu cần thiết và các tài liệu này khớp với những gì doanh nghiệp đã cung cấp trong Bảng câu hỏi điều tra, tức là nếu doanh nghiệp thuyết phục được cán bộ điều tra rằng các thông tin mà doanh nghiệp cung cấp là chính xác và đáng tin cậy thì doanh nghiệp có nhiều cơ hội hơn để nhận được kết quả điều tra có lợi (mức thuế thấp).

Ngược lại, nếu cuộc điều tra diễn ra lộn xộn, với nhiều thông tin không thể kiểm chứng hoặc việc cung cấp tài liệu chậm trễ, không hợp tác, cán bộ điều tra có thể quyết định sử dụng “thông tin sẵn có bất lợi” (những thông tin mà họ có thể tìm thấy từ các nguồn khác sẵn có, thường là từ đơn kiện của nguyên đơn, vì vậy thường bất lợi cho doanh nghiệp) để thay thế cho những thông tin doanh nghiệp cung cấp mà họ cho rằng không thể xác minh được.

Hộp 14 - Phương pháp điều tra thực địa của cán bộ điều tra

(i) Phương pháp tiếp cận

Kiểm tra không định hướng:

Cán bộ điều tra sẽ tiến hành xem xét tính hợp lý của thông tin mà doanh nghiệp cung cấp; nếu phát hiện có bất hợp lý thì sẽ tiến hành điều tra tiếp về nội dung đó.

Kiểm tra định hướng:

Cán bộ điều tra tiến hành kiểm tra xem thông tin doanh nghiệp khai báo có phải là nói quá (khai báo cao hơn mức thực tế) hay nói giảm/nói tránh (khai báo thấp hơn, hoặc không khai báo) không (phương pháp này thường áp dụng đối với các thông tin là số liệu)

- Kiểm tra nói quá:

Đối tượng: Thường sử dụng để xác minh các thông tin doanh nghiệp khai báo về giá xuất khẩu, phân bổ chi phí giá nội địa...

Phương pháp: Bắt đầu bằng số liệu mà doanh nghiệp cung cấp trong bản trả lời Bảng câu hỏi (thường các số liệu lớn bất thường sẽ bị chọn xác minh), cán bộ điều tra sẽ truy về sổ sách chứng từ xem có khớp không;

- Kiểm tra nói giảm, nói tránh:

Đối tượng: Thường sử dụng để xác minh các thông tin doanh nghiệp khai báo về giá nội địa, chi phí phân bổ cho giá xuất khẩu, chi phí phân bổ cho sản xuất...

Phương pháp: Cán bộ điều tra sẽ bắt đầu từ sổ sách chứng từ nội bộ của doanh nghiệp để kiểm tra ngược lên bản trả lời Bảng câu hỏi của doanh nghiệp xem bản trả lời có cố ý bỏ qua số liệu nào không, có ghi giảm số liệu nào không.

(ii) Phương pháp kiểm tra

Đối với từng giao dịch được lựa chọn điều tra, việc xác minh thường được cán bộ điều tra tiến hành như sau:

- Truy nguồn chứng từ, tài liệu: tìm kiếm tất cả các tài liệu liên quan đến giao dịch
- Xác minh tất cả các chứng từ theo hệ thống xuyên suốt của giao dịch: ví dụ kiểm tra đơn đặt hàng/hợp đồng, vận đơn, tài liệu hải quan, hóa đơn, sổ cái bán hàng, các số liệu kế toán, sổ cái chung, ghi chép hàng ngày, thanh toán (biên nhận tiền mặt, tài khoản ngân hàng)
- Kiểm tra các giao dịch liên quan: các giao dịch khác có liên quan đến giao dịch đang bị xác minh cũng có thể sẽ bị xem xét.

Kết quả của cuộc điều tra

Kết thúc điều tra thực địa, Cán bộ điều tra sẽ không đưa ra kết luận ngay mà sẽ tiến hành thêm một số công việc nữa khi đã trở về như:

- (i) Tóm tắt vấn đề chính yếu
- (ii) Kiểm tra chéo các chứng cứ thu thập được
- (iii) Liệt kê các tài liệu yêu cầu doanh nghiệp bổ sung thêm hoặc các hoạt động khác cần thực hiện tiếp theo đối với từng doanh nghiệp sau chuyển điều tra xác minh (chỉ khi thật cần thiết);
- (iv) Yêu cầu doanh nghiệp bổ sung tài liệu hoặc làm rõ các vấn đề, nếu có và xử lý thông tin phản hồi từ doanh nghiệp;
- (v) Tiến hành rà soát lại tổng thể các vấn đề điều tra.

Sau khi thực hiện tất cả các hoạt động nêu trên, cán bộ điều tra sẽ lập Báo cáo kết quả điều tra xác minh, Ủy ban châu Âu sẽ quyết định thông tin nào doanh nghiệp cung cấp có thể được sử dụng, thông tin nào sẽ bị thay thế bằng thông tin sẵn có bất lợi để tính toán biên độ phá giá cho doanh nghiệp. Nói cách khác, sau khi điều tra thực địa, cơ quan điều tra sẽ quyết định sẽ sử dụng thông tin nào để tính toán theo một trong các hướng:

- Chấp nhận toàn bộ các thông tin mà doanh nghiệp cung cấp: Đây là kết quả điều tra thực địa có lợi nhất cho doanh nghiệp; hoặc
- Bác bỏ một phần các thông tin mà doanh nghiệp cung cấp (và thay thế bằng thông tin sẵn có bất lợi); hoặc
- Bác bỏ toàn bộ các thông tin mà doanh nghiệp cung cấp (và sử dụng hoàn toàn các thông tin sẵn có bất lợi): Đây là kết quả điều tra thực địa bất lợi nhất cho doanh nghiệp.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Điều tra thực địa có ý nghĩa rất quan trọng đối với kết quả vụ việc đối với từng doanh nghiệp (bởi thông qua điều tra thực địa, cơ quan điều tra sẽ quyết định sẽ sử dụng những thông tin nào mà doanh nghiệp cung cấp cho họ để tính toán biên độ phá giá).

Trong khi đó các cuộc điều tra thực địa lại rất gấp gáp, với thời gian điều tra ngắn, thông tin cần thẩm tra lại nhiều nên kết quả điều tra phụ thuộc rất lớn vào sự chuẩn bị của doanh nghiệp. Do đó, doanh nghiệp cần chủ động chuẩn bị các tài liệu cần thiết (theo Công văn thông báo nội dung điều tra đã được Ủy ban châu Âu gửi trước đó), sắp xếp có hệ thống, có thể xuất trình trong thời gian sớm nhất. Đồng thời, doanh nghiệp cũng cần chú ý đến cơ sở vật chất phục vụ hoạt động điều tra.

Ngoài ra, lưu ý rằng thành công của cuộc điều tra thực địa đối với doanh nghiệp là ở chỗ doanh nghiệp có giành được sự tin cậy của cán bộ điều tra hay không. Vì thế, thái độ trung thực là đặc biệt cần thiết.

Hộp 15 - Doanh nghiệp nên chuẩn bị như thế nào cho điều tra thực địa?

Việc chuẩn bị cho điều tra xác minh cần bắt đầu ngay khi doanh nghiệp được lựa chọn vào Nhóm Mẫu, theo từng bước sau đây:

- **Bước 1:** Tính đến khả năng bị điều tra ngay khi trả lời Bảng câu hỏi điều tra. Nói cách khác, doanh nghiệp cần tính đến việc chứng cứ nào sẽ được sử dụng để chứng minh thông tin khi bị điều tra xác minh để lựa chọn thông tin trả lời và phải lưu giữ và sắp xếp thông tin tương ứng. Làm được việc này, doanh nghiệp sẽ tiết kiệm được một khối lượng công việc khổng lồ trong giai đoạn điều tra xác minh sau đó;
- **Bước 2:** Phân tích kỹ lưỡng Công văn thông báo các nội dung điều tra xác minh. Bản Công văn này (dù rất ngắn gọn và không đầy đủ) có thể cung cấp cho doanh nghiệp ít nhiều thông tin về những giao dịch hay vấn đề sẽ bị điều tra xác minh để từ đó doanh nghiệp có thể sơ bộ chuẩn bị (với sự tư vấn của luật sư);
- **Bước 3:** Chuẩn bị các tài liệu, chứng từ dự đoán là sẽ bị cán bộ điều tra yêu cầu (dựa trên phân tích Công văn thông báo các vấn đề sẽ điều tra thực địa và tư vấn của luật sư), đặc biệt là các chứng từ sổ sách kế toán;

Việc doanh nghiệp chậm trễ, mất nhiều thời gian vào việc nghĩ xem tài liệu mà cán bộ điều tra cần đang nằm ở đâu và làm thế nào để tìm ra có thể khiến cán bộ điều tra suy đoán rằng doanh nghiệp không muốn hợp tác hoặc không thể đưa ra chứng cứ chứng minh.

Việc sắp xếp trước các tài liệu cần thiết sẽ rất hữu ích bởi tài liệu được lưu trữ lại theo một hệ thống linh hoạt, dễ hiểu và phù hợp với mục tiêu điều tra và do đó:

- + Có thể xuất trình ngay khi được yêu cầu;
- + Có thể phát hiện các vấn đề tồn tại cần xử lý;
- + Chuẩn bị lập luận giải thích thích hợp với các trường hợp cần thiết.

- **Bước 4:** Chuẩn bị các vấn đề logistics phục vụ hoạt động điều tra xác minh. Đây là những việc rất nhỏ nhưng lại có thể giúp việc điều tra tiến hành thuận lợi, suôn sẻ, tiết kiệm thời gian và không gây ấn tượng xấu cho cán bộ điều tra. Ví dụ, chuẩn bị sẵn một máy photocopy chỉ phục vụ cho việc photo các chứng từ mà cán bộ điều tra yêu cầu, tập trung các giấy tờ chứng từ cần thiết về một nơi nếu có thể, chuẩn bị các phòng làm việc đủ rộng để chứa các chứng từ cần thiết, có phòng riêng cho cán bộ điều tra làm việc, có phòng riêng để cán bộ doanh nghiệp và luật sư hội ý khi cần thiết...

Hộp 16- Bảy điều “cấm kỵ” trong điều tra thực địa

- (i) *Đừng bao giờ trả lời gian dối:* Cần phân biệt giữa một câu trả lời hạn chế (chỉ trả lời được một phần câu hỏi nhưng vẫn có giá trị) và câu trả lời gian dối (sẽ hủy hoại niềm tin của cán bộ điều tra vào doanh nghiệp);
- (ii) *Đừng bao giờ xuất trình một tài liệu giả hoặc đã được “chế biến lại”:* Nếu việc này bị phát hiện (mà khả năng này là rất lớn bởi cán bộ điều tra có đủ kinh nghiệm ở rất nhiều cuộc điều tra khác), cán bộ điều tra sẽ mất lòng tin và doanh nghiệp không còn nhiều hy vọng qua được cuộc xác minh;
- (iii) *Đừng bao giờ xuất trình một tài liệu chưa được xem xét cẩn thận:* Mọi tài liệu trước khi xuất trình phải được kiểm tra kỹ lưỡng (một tiêu đề trên tài liệu không phù hợp, một ghi chú lơ đãng bên rìa... có thể gây hại cho doanh nghiệp). Doanh nghiệp cần kiểm tra không phải để làm lại hay điều chỉnh tài liệu mà để chuẩn bị trước những lập luận hoặc giải thích liên quan;
- (iv) *Đừng bao giờ cho phép nhân viên doanh nghiệp phát ngôn với cán bộ điều tra mà không có sự chuẩn bị;*
- (v) *Đừng bao giờ tự nguyện đưa các thông tin có thể có hại đến sự tin cậy của cán bộ điều tra đối với doanh nghiệp* (ví dụ các thông tin về những khoản chi không chính thức, về những rắc rối liên quan đến tòa án... - những thông tin này nếu không được hỏi thì doanh nghiệp không nên tự tiết lộ cho cán bộ điều tra, ngay cả dưới hình thức nói đùa);
- (vi) *Đừng bao giờ trả lời ước đoán:* Nếu không biết câu trả lời cho một câu hỏi nào đó, tốt nhất là không trả lời, bởi những câu trả lời không chắc chắn, ước đoán có thể gây hại (ít nhất là ở lòng tin của cán bộ điều tra). Nếu nhân viên của doanh nghiệp không chắc về một câu trả lời nào đó, tốt nhất họ nên tham khảo ý kiến của luật sư trước;
- (vii) *Đừng bao giờ từ chối cung cấp một tài liệu bất kỳ cho cán bộ điều tra:* Việc từ chối cung cấp tài liệu (kể cả những tài liệu không quan trọng) sẽ khiến nguy cơ bị xem là không hợp tác và bị dùng “thông tin sẵn có” gia tăng. Nếu không thể hoặc không muốn cung cấp tài liệu được yêu cầu, doanh nghiệp có thể đề xuất cung cấp một tài liệu thay thế. Nếu doanh nghiệp cố ý lờ đi, cũng có thể gặp may nếu sau đó cán bộ điều tra quên mất tài liệu đó, nhưng nếu họ nhắc lại về tài liệu đó thì doanh nghiệp không có

29 Phiên điều trần?

Trong quá trình điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp, các bên có quyền yêu cầu cán bộ điều tra mở các phiên điều trần để các bên được trực tiếp trình bày lập luận của mình.

Theo quy định, phiên điều trần được tiến hành theo yêu cầu của các bên liên quan, vì vậy việc lựa chọn thời điểm thích hợp để đề nghị mở phiên điều tra là rất quan trọng đối với doanh nghiệp, cụ thể:

- Một phiên điều trần tổ chức vào thời gian vụ điều tra mới bắt đầu có thể có ít tác động (bởi khi đó các bên chưa có nhiều thông tin của “đối thủ” để phản biện, cán bộ điều tra cũng chưa có quan điểm rõ ràng về các vấn đề để tiếp nhận, làm rõ các lập luận của các bên);
- Một phiên điều trần tổ chức quá muộn (khi cán bộ điều tra đã hầu như đi đến kết luận về vụ việc) thì khả năng xoay chuyển tình thế là rất thấp.

Theo quan điểm của các chuyên gia thì một phiên điều trần tổ chức trong giai đoạn điều tra cuối cùng, trước khi cơ quan điều tra đi đến quyết định về việc sử dụng các yếu tố nào để quyết định kết quả vụ việc là thích hợp nhất.

Giai đoạn 4 – BIỆN PHÁP TẠM THỜI

30 Khi nào EC ra kết luận sơ bộ về vụ điều tra?

Kết luận sơ bộ là quyết định chính thức của Ủy ban châu Âu về kết quả của giai đoạn điều tra sơ bộ.

Về quy trình ban hành

- Bước 1: Cán bộ điều tra kết thúc hoạt động điều tra, trình kết quả điều tra cho Ủy ban châu Âu (bao gồm tài liệu tóm tắt các kết quả điều tra);
- Bước 2: Ủy ban châu Âu gửi các tài liệu tóm tắt kết quả điều tra đến cho các nước thành viên EU;
- Bước 3: Ủy ban Tư vấn (bao gồm các chuyên gia về phòng vệ thương mại của các nước thành viên – có chức năng tư vấn về vấn đề này) thảo luận về kết quả điều tra.
- Bước 4: Trên cơ sở kết quả điều tra, có tham khảo thảo luận của Ủy ban Tư vấn, Ủy ban châu Âu ra kết luận sơ bộ về vụ điều tra:
 - + Nếu kết luận khẳng định có việc bán phá giá/trợ cấp gây thiệt hại: Kết luận sơ bộ đồng thời là quyết định áp dụng biện pháp thuế tạm thời, được ban hành dưới dạng một quyết định của Ủy ban – quyết định có hiệu lực kể từ ngày được đăng Công báo EU;
 - + Nếu kết luận sơ bộ là phủ định (kết luận không có bán phá giá/trợ cấp ở mức đáng kể hoặc không có thiệt hại/mối quan hệ nhân quả): vụ việc sẽ chấm dứt

Về nội dung

Kết luận sơ bộ bao gồm 02 nội dung:

- *Kết quả điều tra sơ bộ về phá giá/trợ cấp*: Xác định biên độ phá giá/trợ cấp cụ thể (cho cả ba nhóm doanh nghiệp bị điều tra)

Nếu biên độ phá giá thấp hơn 2% hoặc biên độ trợ cấp thấp hơn 1% thì được xem là không có phá giá/trợ cấp. Khi đó kết luận về phá giá/trợ cấp là “kết luận phủ định” (negative determination).

Ngược lại, nếu biên độ phá giá từ 2% hoặc biên độ trợ cấp từ 1% trở lên

thì được xem là có bán phá giá/trợ cấp. Khi đó kết luận về phá giá/trợ cấp là “kết luận khẳng định” (affirmative determination).

- *Kết quả điều tra sơ bộ về thiệt hại*: Xác định ngành sản xuất nội địa EU có bị thiệt hại đáng kể hay không

Về ý nghĩa

Kết luận sơ bộ trong vụ điều tra về thiệt hại là mốc quan trọng đối với doanh nghiệp bởi:

- Nếu kết luận khẳng định: Biện pháp tạm thời bắt đầu được áp dụng (dưới dạng thuế tạm thời) và cuộc điều tra được tiếp tục (giai đoạn điều tra cuối cùng);
- Nếu kết luận phủ định: Vụ điều tra chấm dứt hoàn toàn.

31 Biện pháp tạm thời là gì và được áp dụng như thế nào?

Biện pháp tạm thời là biện pháp được áp dụng để tạm thời đối phó với hành vi bán phá giá/trợ cấp gây thiệt hại, được thực hiện dưới hình thức thuế tạm thời đánh vào các sản phẩm bị điều tra nhập khẩu vào EU sau thời điểm quyết định áp dụng biện pháp tạm thời có hiệu lực.

Ủy ban châu Âu 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 (mức, thời hạn, cách thức áp dụng). UBCA phải thông báo mọi quyết định về vấn đề này cho Hội đồng châu Âu và tất cả các quốc gia thành viên.

Điều kiện áp dụng

- *Điều kiện về nội dung:* Các biện pháp tạm thời được áp dụng chủ yếu để ngăn chặn nguy cơ những hành vi bán phá giá gây thêm những thiệt hại mới cho ngành sản xuất nội địa của EU. 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;
- *Điều kiện về thời gian:* 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 khởi xướng điều tra.

Nội dung

- *Hình thức áp dụng:* Chủ hàng phải nộp một khoản tiền bảo đảm (bảo đảm thanh toán thuế chống bán phá giá) khi nhập khẩu sản phẩm thuộc diện bị điều tra vào lãnh thổ EU.
- *Mức áp dụng:* 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 EU cũng qui định rõ mức bảo đảm nên thấp hơn biên độ phá giá nếu mức này đã đủ để loại bỏ thiệt hại đối với ngành sản xuất của EU.

Thời hạn áp dụng biện pháp tạm thời

Có hai khả năng:

- Thông thường biện pháp tạm thời sẽ được áp dụng trong 6 tháng (có thể gia hạn thêm 3 tháng) hoặc
- Trường hợp đặc biệt, biện pháp tạm thời có thể áp dụng trong 9 tháng.

Tuy nhiên, việc gia hạn biện pháp tạm thời (nếu biện pháp được áp dụng 6 tháng) hoặc áp dụng thời hạn 9 tháng chỉ được thực hiện nếu có yêu cầu của các nhà xuất khẩu chiếm tỷ trọng lớn về thương mại hàng hoá liên quan hoặc nếu những người này không có phản đối khi Ủy ban châu Âu thông báo về việc này.

32 Công khai hóa căn cứ ra kết luận sơ bộ?

Nguyên tắc minh bạch trong quá trình điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp đòi hỏi cơ quan điều tra phải công khai hóa các căn cứ pháp lý và thực tế mà họ dựa vào đó để ra quyết định. Vì vậy, theo quy định, ngay sau khi Ủy ban châu Âu ban hành quyết định kết luận sơ bộ về vụ điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp, các bên liên quan có quyền yêu cầu và Ủy ban châu Âu có trách nhiệm cung cấp trong thời gian sớm nhất bản công khai các căn cứ thực tiễn và lập luận chính của quyết định sơ bộ này.

Chú ý là Ủy ban châu Âu không có nghĩa vụ phải cung cấp các thông tin này trước khi áp dụng biện pháp tạm thời.

Trên cơ sở tiếp cận các thông tin công khai hóa này, nếu phát hiện sai sót (đặc biệt là các sai sót trong tính toán con số) các bên có thể yêu cầu cơ quan điều tra thực hiện việc sửa đổi, điều chỉnh trước khi biện pháp tạm thời được áp dụng và Ủy ban châu Âu có thể chấp nhận điều chỉnh nếu yêu cầu là hợp lý và thuyết phục.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Mặc dù việc công khai hóa các căn cứ được thực hiện sau khi quyết định áp dụng biện pháp tạm thời được ban hành nhưng cơ quan điều tra vẫn chấp nhận điều chỉnh quyết định đó, vì vậy việc nghiên cứu kỹ bản công khai hóa của Ủy ban và nếu phát hiện sai sót, có lập luận thuyết phục và kịp thời với cơ quan này là rất quan trọng đối với doanh nghiệp.

Trên thực tế đã có không ít vụ việc cơ quan điều tra có nhầm lẫn trong tính toán (về số liệu, phép tính) khiến biên độ phá giá/trợ cấp bị tăng lên đáng kể, và theo đó mức thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp tạm thời cũng tăng lên (đã có trường hợp tính toán sai khiến mức thuế bị đội lên cao gấp đôi mức thuế lẽ ra phải chịu). Nếu không phát hiện kịp thời những nhầm lẫn này, doanh nghiệp sẽ phải chịu nhiều thiệt hại (bởi việc điều chỉnh, dù được thực hiện miễn cưỡng và kịp thời, cũng rất mất thời gian, đôi khi là một-hai tháng).

Tuy nhiên, cần lưu ý rằng các bản công khai này thường khá kỹ thuật và phức tạp, vì vậy để phát hiện ra sai sót, nếu có, và lập luận phản đối phù hợp, doanh nghiệp luôn cần sự hỗ trợ của luật sư tư vấn và/hoặc chuyên gia tính toán thích hợp.

Giai đoạn 5 – GIAI ĐOẠN ĐIỀU TRA CUỐI CÙNG

33 Các hoạt động điều tra trong giai đoạn điều tra cuối cùng?

Hoạt động điều tra cuối cùng trong vụ điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp ở EU chủ yếu là việc xem xét, phân tích và đánh giá lại các thông tin đã thu thập trong giai đoạn điều tra sơ bộ. Cũng trong giai đoạn này, cơ quan điều tra có thể thực hiện việc thu thập thông tin bổ sung, điều tra thực địa bổ sung, nếu cần.

Giai đoạn này cũng có thể có các phiên điều trần nếu các bên có yêu cầu (tuy nhiên, việc yêu cầu phải thực hiện đúng hạn, từ giai đoạn đầu của vụ điều tra).

Trên thực tế, khác với giai đoạn điều tra sơ bộ (giai đoạn bao gồm hầu hết các hoạt động điều tra quan trọng và có liên quan đến doanh nghiệp), giai đoạn điều tra cuối cùng chủ yếu được thực hiện bởi các cán bộ điều tra và ít có các hoạt động liên quan trực tiếp các bên trong vụ điều tra (khác với Hoa Kỳ nơi giai đoạn điều tra cuối cùng thường khá căng thẳng với hoạt động điều tra thực địa, phiên điều trần và các điều tra chặt chẽ về thiệt hại).

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Tuy giai đoạn này không có những công việc đòi hỏi sự tham gia tích cực và thường xuyên của doanh nghiệp như trong giai đoạn điều tra sơ bộ nhưng các doanh nghiệp vẫn cần chú ý, đặc biệt trong việc:

- Cung cấp thêm thông tin cho cơ quan điều tra (đặc biệt là những thông tin có lợi cho doanh nghiệp mà chưa được xuất trình cho cơ quan điều tra hoặc chưa được cơ quan này xem xét đầy đủ);
- Bổ sung thêm các lập luận cần thiết, nếu có.

34 Thủ tục yêu cầu công khai hóa các căn cứ và phương pháp ra kết luận cuối cùng?

Theo quy định, các bên liên quan trong vụ điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp có quyền yêu cầu Ủy ban châu Âu công khai các tình tiết thực tế và lập luận mà cơ quan này sử dụng để đề xuất việc 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).

Việc yêu cầu và thực hiện công khai hoá phải tuân thủ các quy định như:

- Yêu cầu phải được lập thành văn bản gửi Ủy ban châu Âu trong thời hạn qui định;
- Việc công khai của Ủy ban 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 Ủy ban ra quyết định hoặc đề nghị liên quan (trường hợp việc công khai khó thực hiện trong thời hạn này thì Ủy ban 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 Ủy ban tính đến nếu được trình trong thời hạn do UBCA ấn định.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Cũng như việc bình luận đối với kết luận sơ bộ, bình luận các căn cứ thực tế và các phương pháp mà cơ quan điều tra sẽ sử dụng để ra kết luận cuối cùng trong vụ điều tra là rất quan trọng (thậm chí quan trọng hơn việc bình luận trước đây bởi bình luận lần này là cơ hội cuối cùng để các bên đưa ý kiến một cách chính thức đến cơ quan điều tra trước khi việc điều tra khép lại). Thông qua việc bình luận, các bên có thể:

- Chỉ ra những sai sót, nếu có, trong tính toán (để từ đó giảm bớt thiệt hại đến mức có thể);
- Phản biện đối với những thực tế và phương pháp mà cơ quan điều tra sử dụng, nếu có;
- Đưa ra những lập luận cuối cùng về vấn đề của mình cho cơ quan điều tra

Đối với các doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn, đây là cơ hội cuối để bình luận và hy vọng thay đổi biên độ phá giá/trợ cấp được tính toán cho doanh nghiệp. Vì vậy việc đưa yêu cầu công khai hóa và đệ trình các lập luận, điều chỉnh cho cơ quan này cần được thực hiện một cách cẩn trọng với nhiều nỗ lực. Sự tham gia, tư vấn của các luật sư, chuyên gia tư vấn trong giai đoạn này là rất cần thiết.

35 Kết luận cuối cùng về vụ điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp được thực hiện như thế nào?

Sau khi kết thúc việc điều tra lần cuối về phá giá/trợ cấp và thiệt hại (giai đoạn điều tra cuối cùng) cũng như tiến hành xem xét các lợi ích Cộng đồng (ảnh hưởng của quyết định áp thuế, nếu có, đối với các nước thành viên, nhà nhập khẩu, người tiêu dùng, các đơn vị sử dụng và các đơn vị khác), các cán bộ điều tra sẽ tiến hành tập hợp, tóm tắt tài liệu và báo cáo về kết quả điều tra cho Ủy ban châu Âu.

Việc ra kết luận cuối cùng của cuộc điều tra (đồng thời là quyết định áp thuế, nếu có) được thực hiện theo một quy trình tương đối phức tạp, bao gồm:

Bước 1: Ủy ban châu Âu lấy ý kiến tư vấn của Ủy ban tư vấn về chống bán phá giá-chống trợ cấp đối với kết luận cuối cùng cũng như việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp;

Bước 2: Ủy ban châu Âu lập đề xuất chính thức về kết quả điều tra và biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp liên quan:

- Nếu kết luận của Ủy ban châu Âu là không áp thuế: Vụ điều tra chấm dứt luôn, kết luận của Ủy ban châu Âu đồng thời là quyết định chấm dứt điều tra chính thức;
- Nếu kết luận của Ủy ban là có đủ điều kiện áp thuế và đề xuất áp thuế: Quy trình tiếp tục theo Bước 3

Bước 3: Quyết định áp dụng biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp

- Nếu trong vòng 1 tháng kể từ ngày Ủy ban châu Âu gửi đề xuất áp thuế đến cho Hội đồng châu Âu mà Hội đồng châu Âu không phản đối đề xuất này (bằng đa số phiếu quá bán) thì đề xuất trở thành quyết định áp thuế chính thức;
- Nếu trong vòng 1 tháng kể từ ngày Ủy ban châu Âu gửi đề xuất áp thuế đến cho Hội đồng châu Âu mà đa số quá bán (14/27) nước thành viên EU phản đối thì đề xuất không có hiệu lực và quyết định cuối cùng sẽ là không áp thuế (việc bỏ phiếu của Hội đồng châu Âu thường được thực hiện trong khuôn khổ một phiên họp toàn thể nào đó của Hội đồng được tiến hành trong tháng liền sau thời điểm nhận đề xuất của Ủy ban).

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Về nguyên tắc, quá trình ra kết luận sơ bộ và quyết định áp thuế là công việc nội bộ của các cơ quan có thẩm quyền, không có hoạt động can thiệp nào từ các bên liên quan. Tuy nhiên, trên thực tế, đây lại là giai đoạn quan trọng cho các hoạt động vận động hành lang với các nước thành viên EU. Quyết định bỏ phiếu chống hay thuận đối với đề xuất áp thuế của Ủy ban châu Âu nằm trong tay các thành viên EU và quyết định bỏ phiếu này hoàn toàn không phụ thuộc vào kết quả điều tra. Vì vậy, dù tất cả các điều kiện để áp thuế đã được chứng minh là đủ, các doanh nghiệp nếu vận động tốt và thuyết phục được 14/27 nước thành viên EU bỏ phiếu chống đối với đề xuất áp thuế của Ủy ban châu Âu thì vẫn có thể có cơ hội thoát khỏi biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp.

36

Vận động hành lang nhằm tác động đến quyết định áp dụng biện pháp chống bán phá giá/ chống trợ cấp?

Nếu như Ủy ban châu Âu là cơ quan có thẩm quyền điều tra, chỉ ra các kết luận dựa trên các yếu tố kỹ thuật (căn cứ pháp lý và thực tiễn) và do đó về nguyên tắc hầu như không có vận động hành lang trực tiếp và chính thức đối với cơ quan này thì các cơ quan khác có vai trò trong việc áp thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp chính thức lại là những “địa chỉ” vận động hành lang hiệu quả và rất có ý nghĩa đối với các doanh nghiệp.

(i) Vận động hành lang đối với Ủy ban Tư vấn

Ủy ban tư vấn không có thẩm quyền ra quyết định áp thuế, cũng không có khả năng can thiệp trực tiếp vào việc ra quyết định này trong khuôn khổ vụ điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp ở EU. Tuy nhiên cơ quan này có thể gây ảnh hưởng đối với quá trình ra quyết định áp thuế chính thức ở 02 góc độ:

- Ý kiến tư vấn của Ủy ban là yếu tố mà Ủy ban châu Âu phải cân nhắc khi lập đề xuất về việc áp thuế chống bán phá giá. Ngoài ra, đại diện của các nước thành viên trong thành phần Ủy ban tư vấn thậm chí có thể gây sức ép bằng nhiều cách thức khác nhau đến quyết định của Ủy ban châu Âu.
- Ý kiến tư vấn của Ủy ban (với các thành viên là đại diện của từng quốc gia EU và Chủ tịch Ủy ban Tư vấn là Chủ tịch Ủy ban châu Âu) có thể có ảnh hưởng nhất định đến việc bỏ phiếu phản đối, nếu có, của các quốc gia thành viên đối với đề xuất áp thuế của Ủy ban châu Âu. Ý kiến của từng thành viên trong Ủy ban thậm chí có thể là sự phản ánh ý kiến chính thức của nước thành viên liên quan về việc áp thuế.

(ii) Vận động hành lang đối với các nước thành viên EU

Mỗi nước thành viên EU đều có một lá phiếu quyết định đối với việc áp đặt thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp chính thức ở EU. Vì thế việc vận động hành lang đối với các nước thành viên này thực tế là vận động trực tiếp đến chủ thể có quyền ra quyết định.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Với vai trò và khả năng gây tác động về mặt chính trị đến quyết định cuối cùng về việc áp thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp của Ủy ban Tư vấn và Hội đồng châu Âu mà không phụ thuộc vào kết quả điều tra về mặt kỹ thuật, việc vận động hành lang đối với các cơ quan này là rất quan trọng (đặc biệt khi doanh nghiệp không còn cơ hội để tự lập luận bảo vệ lợi ích của mình trước Ủy ban châu Âu do cơ quan này đã khép lại quá trình điều tra).

Việc vận động hành lang sẽ thực sự có hiệu quả nếu các doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn, các hiệp hội (thậm chí cả Chính phủ nước xuất khẩu) chú ý các vấn đề sau:

- Theo dõi thường xuyên diễn tiến chính trị ở các nước thành viên EU có liên quan đến vụ điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp;
- Có chiến lược vận động hành lang thống nhất và hài hòa với các đối tượng vận động với sự tư vấn của các luật sư/chuyên gia tư vấn;
- Trực tiếp thực hiện hoạt động vận động hành lang (đặc biệt là từ phía các hiệp hội, cơ quan Chính phủ) với sự phối hợp, hỗ trợ của các đơn vị vận động hành lang chuyên nghiệp (thông thường các luật sư tư vấn sẽ trực tiếp thực hiện việc này hoặc liên hệ, phối hợp với đơn vị vận động hành lang chuyên nghiệp nếu luật sư không thể đảm nhiệm).

Giai đoạn 6 – BIỆN PHÁP CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ/CHỐNG TRỢ CẤP CHÍNH THỨC

37 Các loại biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp?

Theo quy định, có 03 loại biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp có thể được áp dụng với các điều kiện sau:

- *Biện pháp tạm thời:*

Tính chất: Là việc ký quỹ/đặt cọc tạm thời khi nhập khẩu hàng hóa bị điều tra vào EU sau thời điểm có quyết định áp dụng biện pháp tạm thời – Biện pháp tạm thời sẽ được thay thế bằng Cam kết về giá hoặc Thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp khi có kết luận cuối cùng.

Điều kiện: Chỉ áp dụng sau khi có kết luận sơ bộ khẳng định có việc bán phá giá/trợ cấp gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất nội địa:

Mức độ: Mức ký quỹ/đặt cọc của sản phẩm mỗi doanh nghiệp không cao hơn biên độ phá giá/trợ cấp được tính cho doanh nghiệp đó.

- *Cam kết về giá:*

Tính chất: Là việc nhà xuất khẩu cam kết tự tăng giá (và hạn chế số lượng nhập khẩu vào EU, nếu có) với sự chấp thuận của Ủy ban châu Âu; nếu thực hiện biện pháp này, doanh nghiệp xuất khẩu liên quan sẽ không phải chịu thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp nữa.

Điều kiện: Chỉ được đưa ra cam kết về giá sau khi có kết luận sơ bộ khẳng định có việc bán phá giá/trợ cấp gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất nội địa;

Mức độ: Mức độ tăng giá (và hạn chế số lượng) căn cứ vào mức đã cam kết

- *Thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp:*

Tính chất: Là thuế bổ sung (bên cạnh thuế nhập khẩu) đánh vào hàng nhập khẩu liên quan; được áp dụng sau khi có kết luận chính thức khẳng định có việc bán phá giá/trợ cấp gây thiệt hại;

Điều kiện: Chỉ áp dụng khi có kết luận chính thức khẳng định có việc bán phá giá / trợ cấp gây thiệt hại và việc áp thuế phù hợp với lợi ích Cộng đồng và doanh nghiệp không có cam kết về giá với Ủy ban châu Âu;

Mức độ: Theo biên độ phá giá/trợ cấp hoặc biên độ thiệt hại, tùy thuộc vào biên độ nào thấp hơn.

Nếu như biện pháp tạm thời là biện pháp duy nhất được áp dụng khi có kết luận sơ bộ trong vụ điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp và chỉ kéo dài trong một khoảng thời gian nhất định (chấm dứt trước khi áp dụng biện pháp chính thức) thì cam kết về giá và thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp là hai biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp được áp dụng chính thức và mang tính lựa chọn (nếu đã có cam kết về giá thì không áp thuế).

38 Cam kết về giá ?

Cam kết về giá trong điều tra chống bán phá giá của EU được hiểu là thoả thuận tự nguyện giữa Ủy ban châu Âu và một nhà xuất khẩu bất kỳ² 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 EU. Cam kết về giá không phải là hình thức miễn không áp dụng biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp mà là một loại biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp (thay vì biện pháp thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp thì sử dụng biện pháp cam kết về giá).

Các điều kiện đối với cam kết về giá

Theo quy định, cam kết về giá phải đáp ứng các điều kiện sau đây:

- Về kết quả điều tra: Cam kết về giá chỉ được thực hiện khi đã có kết luận sơ bộ khẳng định có việc bán phá giá/trợ cấp gây thiệt hại (giống điều kiện để áp dụng biện pháp tạm thời);
- Về thời gian: Đề xuất cam kết giá của doanh nghiệp 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 Ủy ban châu Âu sử dụng để đưa ra đề nghị áp dụng thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp chính thức hoặc quyết định chấm dứt vụ việc hoặc chấm dứt điều tra;
- Về nội dung:

Nội dung của cam kết đủ để loại bỏ thiệt hại do việc bán phá giá/trợ cấp gây ra (theo ý kiến của Ủy ban châu Âu), bao gồm:

- + Tăng giá xuất khẩu (thường căn cứ vào giá tối thiểu để loại bỏ thiệt hại)
- + Hạn chế số lượng nhập khẩu vào EU (tuy nhiên, cam kết về hạn chế số lượng phải gắn với cam kết tăng giá xuất khẩu, không được phép chỉ cam kết hạn chế số lượng nhập khẩu);

Cam kết về giá chỉ có thể được chấp nhận nếu cam kết đó có thể thực hiện được (khả thi) và thỏa đáng (hiệu quả, đủ để loại bỏ thiệt hại và ở mức độ tương đương với biện pháp thuế nếu áp dụng).

² Quy định này khác so với quy 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 hoá bị điều tra đưa ra).

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 Ủy ban châu Âu tham vấn về việc này. Trường hợp UB Tư vấn có ý kiến khác (ý kiến 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 một tháng 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 kết luận của các điều tra này là phủ định thì cam kết tự động hết hiệu lực trừ khi kết luận phủ định trong các cuộc điều tra phần lớn là hệ quả của việc thực hiện cam kết về giá nói trên (trong trường hợp này cam kết về giá sẽ tiếp tục được thực hiện trong một khoảng thời gian hợp lý sau đó). Nếu các kết luận này là khẳng định thì cam kết vẫn 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/chống trợ cấp chính thức).

Nghĩa vụ của nhà xuất khẩu sau khi có cam kết về giá

Nhà xuất khẩu có nghĩa vụ thực hiện đúng những nội dung đã thoả 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/trợ cấp 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 xuất khẩu liên quan, Ủy ban châu Âu sẽ yêu cầu nhà 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 thông báo này có thể được xem như một hình thức vi phạm cam kết.

Hệ quả việc vi phạm hoặc rút lại cam kết

- Trường hợp có lý do để nghi ngờ rằng cam kết 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: Ủy ban châu Âu có thể ra quyết định áp đặt *thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp 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/trợ cấp gây thiệt hại): Ủy ban châu Âu áp đặt *thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp chính thức* đối với hàng hoá liên quan của chủ thể khi hàng hoá này nhập khẩu vào EU.

Hộp 17 - Thực tế áp dụng các biện pháp cam kết về giá ở EU

Về hình thức biện pháp cam kết về giá là tương đối hấp dẫn đối với doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn bởi hàng hóa xuất khẩu sang EU sẽ không bị đánh thuế, lợi ích từ việc tăng giá theo cam kết sẽ thuộc về doanh nghiệp.

Tuy nhiên trên thực tế, cam kết về giá rất ít khi được chấp nhận ở EU (cũng như ở nhiều nước khác) bởi không phải dễ tìm ra mức vừa thỏa mãn các yêu cầu “thỏa đáng” và khả thi của phía Ủy ban châu Âu vừa đảm bảo được khả năng cạnh tranh của hàng hóa của doanh nghiệp xuất khẩu. Giá tăng lên đến mức đủ loại bỏ thiệt hại thì đồng thời cũng dễ làm triệt tiêu luôn khả năng tiếp cận thị trường.

Trên thực tế, tính riêng lĩnh vực chống bán phá giá, cho đến nay mới chỉ có khoảng 45 doanh nghiệp từ 13 quốc gia được chấp nhận cam kết về giá trong khoảng 18 vụ việc, liên quan đến 14 loại hàng hóa, bao gồm:

- Khuôn đúc (Trung Quốc)
- Cumarin (Ấn Độ)
- Bảng điện (Nga, Hoa Kỳ)
- Magiê thỏi (Trung Quốc)
- Sợi tổng hợp Polyeste (Ấn Độ, Các tiểu vương quốc Ả rập)
- PET chips (Australia, Ấn Độ, Indonesia)
- Muối Kali Clorit (Russia, Belarus)
- Ống đúc và săm (Romania, Russia) – đang bị đình chỉ
- Cacbon silic (Nga)
- Silic kim loại (Nga)
- Dây thép cuộn (Nga, Nam Phi, Thái Lan)
- Axít Sulphanilic (Ấn Độ)
- Cá hồi (Quần đảo Faeroe)
- Urê Ammoni Nitrat (Angeria)

39 Điều kiện và nguyên tắc áp dụng biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp?

Điều kiện áp dụng:

Thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp chỉ có thể được áp đặt nếu có đủ các điều kiện sau:

- (i) Kết luận điều tra cuối cùng *khẳng định*:
 - Có hành vi bán phá giá trên mức “không đáng kể” (biên độ phá giá từ 2% trở lên) hoặc có hành vi trợ cấp trên mức “không đáng kể” (biên độ trợ cấp từ 1% trở lên);
 - Ngành sản xuất nội địa của EU phải chịu thiệt hại đáng kể; và
 - Có mối quan hệ nhân quả giữa hành vi bán phá giá/trợ cấp và thiệt hại nói trên.
- (ii) Lợi ích của Cộng đồng đòi hỏi cần áp đặt thuế chống bán phá giá chống trợ cấp

Nguyên tắc áp dụng:

- Thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp được đặc định hóa cho từng nhà nhập khẩu (về mức thuế, loại thuế, sản phẩm chịu thuế, xuất xứ sản phẩm, tên nhà xuất khẩu nước ngoài);
- Thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp phải được áp dụng theo mức phù hợp cho mỗi vụ việc, trên cơ sở không phân biệt đối xử đối với hàng hoá nhập khẩu từ tất cả các nguồn khác nhau bị kết luận là có bán phá giá/trợ cấp 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/chống trợ cấp không được áp dụng cho những nhà xuất khẩu liên quan mặc dù các điều kiện khác đã thoả mãn đầy đủ (do cam kết về giá được xem là biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp thay thế cho thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp).

- Thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp có thể có giá trị hồi tố theo những điều kiện nhất định (tức là thuế này được áp dụng cho hàng hoá nhập khẩu vào EU vào thời điểm *trước khi* có quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp).
- Thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp được thu riêng, độc lập với việc thu các loại thuế, phí hải quan khác áp dụng đối với hàng nhập khẩu nói chung.

Trường hợp một sản phẩm cùng lúc bị áp thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp thì phần tương ứng với trợ cấp xuất khẩu sẽ được trừ đi khỏi biên độ phá giá và tổng thuế chống bán phá giá và thuế chống trợ cấp đối với sản phẩm đó không vượt quá biên độ thiệt hại.

Hộp 18 - Các loại thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp

Biện pháp tạm thời và thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp chính thức có thể được thực hiện dưới các hình thức sau:

- (i) Thuế phần trăm trên trị giá hàng hóa (*% của mức giá tại biên giới EU*): Đây là hình thức thuế được áp dụng phổ biến nhất
Ví dụ giấy mũ da Việt Nam bị áp thuế 10%, đèn huỳnh quang 66,1%, chốt cài inox 7,7% giá xuất khẩu tại biên giới EU...
- (ii) Thuế tuyệt đối (một mức cố định)
Ví dụ bột lửa ga bị áp thuế chống bán phá giá theo mức 0.09 euro/cái ở Ba Lan năm 2000 (hiện nước này đã là thành viên EU).
- (iii) Hình thức khác, dựa trên giá tối thiểu (phần chênh lệch giữa giá tối thiểu và giá net tại biên giới EU)
- (iv) Kết hợp các loại trên

40

Điều kiện chấm dứt vụ điều tra (mà không áp dụng biện pháp nào)?

Vụ điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp chấm dứt trong một trong các trường hợp sau:

(i) 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. Vụ điều tra sẽ chấm dứt đối với các doanh nghiệp xuất khẩu của nước xuất khẩu được rút tên khỏi đơn kiện hoặc được rút đơn kiện.

Nếu đơn kiện bị rút lại thì vụ việc có thể được chấm dứt trừ khi việc chấm dứt này là đi ngược lại lợi ích của Cộng đồng.

(ii) Biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp không còn cần thiết:

Nếu Ủy ban châu Âu, 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 Ủy ban châu Âu sẽ trình lên Hội đồng châu Âu một bản báo cáo về kết quả tham vấn và một bản gợi ý 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 một tháng kể từ khi UBCA trình vấn đề này thì vụ việc coi như được chấm dứt.

(v) Lượng hàng nhập khẩu vào EU từ nước xuất khẩu là không đáng kể

Lượng hàng nhập khẩu từ một nước xuất khẩu vào EU sẽ được xem là “không đáng kể” trong vụ kiện chống bán phá giá/chống trợ cấp nếu chiếm dưới 1% thị phần tại EU (trừ khi tổng lượng nhập khẩu từ các nước xuất khẩu cùng bị kiện và ở tình huống tương tự chiếm từ 3% thị phần trở lên):

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 tổ tụng sẽ được đình chỉ đối với các nhà xuất khẩu của nước xuất khẩu thoả mãn điều kiện này.

(vi) ***Biên độ phá giá thấp hơn 2% hoặc biên độ trợ cấp thấp hơn 1%-2%-3% (tùy trường hợp)***

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% (hoặc biên độ trợ cấp thấp hơn 1%-2%-3% tùy trường hợp) 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.

41

Thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp chính thức có hiệu lực hồi tố trong những trường hợp nào?

Theo quy định của EU, có các trường hợp áp dụng hồi tố của thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp chính thức sau đây (kèm theo các điều kiện cụ thể):

Trường hợp 1: Thuế chống bán phá giá/trợ cấp 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/trợ cấp 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 thức. 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/chống trợ cấp hay không (ví dụ vì lợi ích Cộng đồng mà thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp không được áp đặt).
- 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/chống trợ cấp 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/chống trợ cấp chính thức có thể được áp dụng hồi tố đối với hàng hoá nhập khẩu vào EU 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 hoá 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/trợ cấp này (về qui mô của việc bán phá giá và những hệ quả thiệt hại); và
- (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/chống trợ cấp chính thức.

Trường hợp 3: Hiệu lực hồi tố của thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp 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/chống trợ cấp chính thức sẽ được thu đối với hàng hoá 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 hoá đó đã được ghi/nhập sổ quản lý của hải quan.

42

Thời gian áp dụng thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp chính thức?

Về nguyên tắc, biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp (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 EU quy định như sau:

- Thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp 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/trợ cấp 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/trợ cấp và thiệt hại;
- Thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp 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;

43

Có thể có trường hợp hoãn thực hiện biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp (chính thức hoặc tạm thời) không?

Biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp có thể được hoãn thi hành nhưng phải tuân thủ những quy định sau:

Cơ sở pháp lý

Việc hoãn biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp chỉ có thể thực hiện vì lợi ích Cộng đồng. Cụ thể, biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp 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/chống trợ cấp cũng không gây ra thiệt hại gì.

Chủ thể quyết định

Ủy ban châu Âu có thẩm quyền ra quyết định hoãn. Tuy nhiên, trước khi có quyết định này, Ủy ban phải cho phép ngành sản xuất nội địa nêu ý kiến và phải tính đến ý kiến này 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/chống trợ cấp 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.

Giai đoạn 7 – CÁC THỦ TỤC ĐIỀU TRA SAU KHI ÁP DỤNG BIỆN PHÁP CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ/CHỐNG TRỢ CẤP

44 → Có các thủ tục điều tra nào có thể diễn ra sau khi áp dụng biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp?

Theo quy định của EU, sau khi biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp chính thức (thuế hoặc cam kết về giá) được áp dụng, Ủy ban châu Âu có thể tiến hành các thủ tục điều tra sau đây:

- Rà soát giữa kỳ: Điều tra để thay đổi mức thuế hoặc chấm dứt thuế cho phù hợp với thay đổi trong quá trình điều tra nếu có yêu cầu của bên liên quan;
- Rà soát cuối kỳ (còn gọi là rà soát hoàng hôn);
- Điều tra chống lẩn tránh thuế;
- Điều tra chống vô hiệu hóa thuế (còn gọi là điều tra lại reinvestigation);
- Điều tra đối với nhà xuất khẩu mới.

Từ góc độ tính chất và mục tiêu áp dụng, có thể chia các thủ tục này thành 2 nhóm:

- Nhóm thủ tục thông thường: Là các thủ tục được tiến hành bình thường trong hầu như tất cả các vụ việc, bao gồm thủ tục rà soát giữa kỳ, cuối kỳ và điều tra đối với nhà xuất khẩu mới;
- Nhóm thủ tục mang tính “trừng phạt”: Là các thủ tục được tiến hành nhằm trừng phạt các hành vi làm mất hiệu lực của lệnh áp thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp, bao gồm thủ tục điều tra chống vô hiệu hóa thuế và thủ tục điều tra chống lẩn tránh thuế.

Từ góc độ đối tượng áp dụng, có thể chia các thủ tục này thành 02 nhóm:

- Nhóm thủ tục áp dụng với các nhà sản xuất xuất khẩu bị đơn: Thủ tục rà soát giữa kỳ, cuối kỳ và điều tra chống vô hiệu hóa thuế;
- Nhóm thủ tục áp dụng với các nhà sản xuất xuất khẩu không phải bị đơn trong vụ kiện: Thủ tục điều tra đối với nhà xuất khẩu mới (áp dụng cho doanh nghiệp sản xuất xuất khẩu nước xuất khẩu bị điều tra nhưng chưa từng xuất khẩu sang EU trong giai đoạn điều tra), thủ tục điều tra chống lẩn tránh thuế (áp dụng với các nhà sản xuất xuất khẩu một nước thứ ba là địa chỉ “trung chuyển” để lẩn tránh thuế).

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Với các thủ tục điều tra sau áp thuế, một vụ việc điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp trên thực tế bị kéo rất dài sau ngày áp thuế (đặc biệt, thủ tục rà soát cuối kỳ có thể là điều kiện để việc áp thuế kéo dài thêm một đợt mới). Chính các thủ tục này là lý do khiến vụ điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp trở thành những “cuộc chiến dai dẳng”.

Vì vậy các doanh nghiệp cần đặc biệt lưu ý đến chuyện này để tiếp tục có sự đầu tư nguồn lực cho các hoạt động sau khi bị áp thuế để hy vọng những kết quả thuận lợi cho mình. Trên thực tế, EU không phải là thị trường quá “hung hăng” trong việc sử dụng các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp (mặc dù khối này nằm trong top ten các khu vực sử dụng nhiều các công cụ này, nhưng cần lưu ý rằng EU không phải chỉ bao gồm 1 nước mà hiện tại là 27 nước, vì vậy số lượng lớn như vậy là có thể hiểu được). Vì vậy nếu doanh nghiệp bền chí và có chiến lược đúng đắn thì việc thoát khỏi một vụ việc sau khi bị áp thuế một thời gian không phải là khả năng quá xa vời.

45 Điều tra chống lẩn tránh thuế (anti-circumvention review)?

Pháp luật EU dự kiến những quy định để xử lý các trường hợp nhà xuất khẩu nước ngoài thực hiện một số chuyển đổi đối với hàng hoá để tránh thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp. Điều này đã được WTO (Hiệp định về chống bán phá giá; Hiệp định về trợ cấp và biện pháp chống trợ cấp) cho phép.

Cụ thể, EU quy định thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp không chỉ áp dụng cho đối tượng chịu thuế (là các sản phẩm bị điều tra nhập khẩu từ các nước liên quan) mà còn áp dụng với các **sản phẩm tương tự** nhập khẩu từ một nước ngoài Liên minh hoặc **các bộ phận cấu thành** của sản phẩm là đối tượng chịu thuế khi có hiện tượng cố ý thực hiện chuyển đổi để tránh thuế.

Cố ý lẩn tránh thuế (circumvention) là hiện tượng xảy ra khi có sự thay đổi trong phương thức kinh doanh thương mại giữa các nước xuất khẩu và EU (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, chống trợ cấp (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/chống trợ cấp đối với giá cả và/hoặc số lượng sản phẩm tương tự bị suy giảm; và rằng có hiện tượng bán phá giá/chống trợ cấp của sản phẩm tương tự hoặc sản phẩm gần giống.

Trên thực tế, việc lẩn tránh thuế thường được thực hiện theo các hình thức:

- *Lẩn tránh thuế bằng cách thay đổi nguồn gốc xuất xứ*: ví dụ chuyển khẩu hàng hóa từ nước xuất khẩu bị áp thuế sang nước không bị áp thuế để lấy xuất xứ nước đó rồi nhập vào EU nhằm trốn thuế);
- *Lẩn tránh thuế qua thủ thuật tháo rời - lắp ráp*: ví dụ nhập khẩu thiết bị rời từ nước xuất khẩu bị áp thuế vào EU rồi lắp ráp lại tại EU (tránh thuế bằng sản phẩm, vì thuế chỉ áp cho sản phẩm là đối tượng điều tra mà thôi);
- *Lẩn tránh thuế bằng cách thay đổi mã số hàng hóa*: ví dụ thực hiện những cải tiến, thay đổi không đáng kể đối với sản phẩm để sản phẩm nhập khẩu vào EU theo một mã HS khác với loại là đối tượng bị áp thuế (tránh thuế bằng sản phẩm, vì thuế chỉ áp cho sản phẩm là đối tượng điều tra theo đúng mã HS và miêu tả mà thôi)

Hộp 19 - Khi nào việc lắp ráp sản phẩm tại EU bị xem là hành vi lẩn tránh thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp?

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 lẩn tránh thuế nếu:

- Việc lắp ráp chỉ bắt đầu từ khi vụ điều tra 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/chống trợ cấp 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/chống trợ cấp liên quan đến giá thông thường của sản phẩm tương tự hoặc sản phẩm gần giống được xác định trước đó.

Thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp 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 EU) có quyền yêu cầu Ủy ban châu Âu 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

Ủy ban châu Âu 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) muộn nhất là 45 ngày kể từ ngày nhận được đơn yêu cầu và bằng chứng hợp lệ. Cơ quan này cũng là đơn vị chịu trách nhiệm chính trong việc điều tra.

Khi có quyết định điều tra, Ủy ban châu Âu sẽ lệnh cho cơ quan hải quan ghi số

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/chống trợ cấp thông thường.

Kết quả điều tra

Việc quyết định có áp thuế chống lẩn tránh thuế hay không được thực hiện theo thủ tục và với thẩm quyền như trường hợp áp dụng thuế trong vụ điều tra gốc (với sự tham gia của Ủy ban châu Âu, Ủy ban Tư vấn và Hội đồng châu Âu).

- Nếu quyết định cuối cùng là mở rộng phạm vi áp dụng thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp ra những sản phẩm tương tự xác định (xuất xứ từ nước xuất khẩu bị điều tra trong vụ kiện gốc hoặc từ nước xuất khẩu khác) 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 các trường hợp 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 hoá nhập khẩu này không thuộc dạng bị chuyển đổi để tránh thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp. 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 Ủy ban châu Âu 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/chống trợ cấp 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.

Hộp 20 - Một vài ví dụ về kết quả điều tra chống lẩn tránh thuế

- Vụ việc chống bán phá giá đối với sản phẩm thép dễ uốn của Braxin:

Sau điều tra lẩn tránh thuế đối với thép dễ uốn Acentina (do nghi ngờ có chuyển khẩu thép dễ uốn từ Braxin qua Acentina rồi mới xuất vào EU), thuế chống bán phá giá được áp dụng cả với thép dễ uốn nhập khẩu từ Braxin và Acentina (không phụ thuộc vào thực tế là thép nhập từ Acentina có xuất xứ từ Braxin hay không);

- Vụ việc chống bán phá giá đối với oxit kẽm Trung Quốc:

Sau điều tra chống lẩn tránh thuế đối với một sản phẩm gần giống nhập khẩu từ Trung Quốc là oxit kẽm pha silic (do nghi ngờ rằng việc pha silic vào oxit kẽm chỉ nhằm chuyển đổi mã sản phẩm (Product Code Number – PCN) để tránh thuế chứ không phải là sản phẩm mới), thuế chống bán phá giá áp dụng cho oxit kẽm của Trung Quốc đã được mở rộng để áp dụng cả với sản phẩm oxit kẽm pha silic (mã PCN khác mã PCN của oxit kẽm) nhập khẩu từ Trung Quốc.

- Vụ việc chống bán phá giá đối với xe đạp Trung Quốc

Sau điều tra chống lẩn tránh thuế đối với các sản phẩm linh kiện xe đạp nhập khẩu từ Trung Quốc (do có nghi ngờ rằng các nhà xuất khẩu xe đạp Trung Quốc đã cố ý nhập khẩu vào EU linh kiện xe thay vì nhập khẩu xe hoàn chỉnh), thuế chống bán phá giá áp dụng đối với xe đạp Trung Quốc đã được mở rộng để áp dụng đối với các linh kiện xe đạp có mã CN khác mã của xe đạp hoàn chỉnh (ví dụ khung xe đạp sơn hoặc không sơn, ghi-đồng xe đạp sơn hoặc không sơn, bàn đạp, bánh răng, phanh tay...).

46 Điều tra lại (còn gọi là điều tra chống vô hiệu hóa – anti-absorption investigation)?

(Quy định này chỉ áp dụng đối với điều tra chống bán phá giá)

Pháp luật EU có quy định về việc điều tra chống vô hiệu hóa nhằm ngăn chặn tình trạng các nhà xuất khẩu bị đơn cố ý giảm giá tương ứng với mức giá tăng do việc áp thuế chống bán phá giá và do đó khiến mục tiêu ngăn chặn việc bán phá giá và tăng giá sản phẩm bị điều tra tại thị trường EU của các biện pháp thuế này bị vô hiệu.

Logic đằng sau việc điều tra này là các biện pháp thuế chống bán phá giá với tính chất là một khoản thuế bổ sung áp lên hàng nhập khẩu là một cách thức để buộc hàng nhập khẩu phải tăng giá tương ứng trên thị trường EU, nhưng nếu nhà nhập khẩu lại tiếp tục giảm giá xuất khẩu ở mức bằng với mức giá phải tăng lên do biện pháp thuế và do đó vẫn giữ nguyên giá hàng hóa trên thị trường EU so với trước khi bị áp thuế thì EU sẽ tiến hành điều tra để ngăn chặn tình trạng này.

Nói cách khác, thủ tục điều tra chống vô hiệu hóa được tiến hành nhằm đảm bảo rằng biện pháp thuế chống bán phá giá được thể hiện đầy đủ ở sự tăng giá bán của sản phẩm bị điều tra trên thị trường EU.

Quyền và điều kiện yêu cầu điều tra lại

Việc điều tra lại do ngành sản xuất nội địa của EU (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 EU. Ủy ban châu Âu hoặc một nước thành viên EU cũng có thể tự đưa ra yêu cầu này nếu có đủ các thông tin nêu trên.

Yêu cầu tiến hành điều tra chống vô hiệu hóa chỉ có thể được đưa ra trong vòng 2 năm kể từ ngày áp thuế chính thức (trường hợp ngoại lệ: có thể đưa ra yêu cầu điều tra chống lẩn tránh thuế sau khoảng thời gian 2 năm này nếu sản phẩm bị điều tra có tính chất và kênh phân phối ổn định).

Thủ tục điều tra lại

Việc điều tra lại (mở lại cuộc điều tra chống bán phá giá) sẽ do Ủy ban châu Âu quyết định và tiến hành sau khi tham vấn Ủy ban Tư vấn với mục tiêu chủ yếu là xem xét lại xem biện pháp thuế có tác động đến các loại giá liên quan hay không.

Điều tra chống vô hiệu hóa chỉ bao gồm việc xem xét lại giá xuất khẩu (và từ đó

tính toán lại biên độ phá giá); không xem xét lại vấn đề thiệt hại đối với ngành sản xuất nội địa EU và lợi ích Cộng đồng.

Việc điều tra được Ủy ban châu Âu tiến hành trong vòng từ 6-9 tháng kể từ ngày bắt đầu điều tra.

Trong quá trình điều tra lại, các nhà xuất khẩu, nhập khẩu và nhà sản xuất nội địa của EU 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 (riêng đối với điều tra về giá thì chỉ giới hạn ở điều tra giá xuất khẩu). Đối với vụ chống bán phá giá, những thay đổi trong giá thông thường có thể sẽ được tính đến trong quá trình điều tra lại nếu bên có yêu cầu điều tra giá thông thường cung cấp một cách hợp lệ tất cả các thông tin đầy đủ về sự thay đổi giá thông thường này. Trong trường hợp giá thông thường được xem xét đến trong quá trình điều tra lại, Ủy ban châu Âu sẽ thông báo cho cơ quan hải quan để các cơ quan này ghi/nhập sổ các lô hàng liên quan được nhập khẩu vào Liên minh châu Âu cho đến khi việc điều tra lại kết thúc.

Kết quả

- 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 theo thủ tục tương tự thủ tục ban hành quyết định áp dụng biện pháp chính thức ban đầu.

47 Điều tra đối với nhà xuất khẩu mới (new-shipper review)?

(Quy định này chỉ áp dụng với điều tra chống bán phá giá).

Trong một vụ điều tra chống bán phá giá, có thể có 02 nhóm đối tượng doanh nghiệp xuất khẩu nước ngoài không tham gia vào quá trình điều tra:

- Nhóm các doanh nghiệp có xuất khẩu sản phẩm bị điều tra vào EU trong giai đoạn điều tra nhưng không tham gia điều tra (bị đơn không hợp tác): Với nhóm này, sản phẩm xuất khẩu vào EU sẽ phải chịu mức thuế chống bán phá giá tính cho trường hợp không hợp tác (mức thuế suất chung);
- Nhóm các doanh nghiệp không xuất khẩu sản phẩm bị điều tra vào EU trong giai đoạn điều tra và do đó không phải là bị đơn của vụ điều tra (còn gọi là nhà xuất khẩu mới hoặc chủ hàng mới): Với nhóm này nếu sau khi có lệnh áp thuế chống bán phá giá họ xuất sản phẩm liên quan vào EU thì họ có quyền yêu cầu cơ quan điều tra tiến hành điều tra để xác định mức thuế chống bán phá giá riêng cho trường hợp của họ (nếu không có yêu cầu hoặc đang trong quá trình điều tra để tính thuế suất riêng này thì hàng hóa của họ phải tuân thủ mức thuế suất chung áp dụng cho hàng hóa của bị đơn không hợp tác).

Như vậy điều tra đối với nhà xuất khẩu mới chỉ áp dụng đối với các trường hợp doanh nghiệp thực sự là “nhà xuất khẩu mới”, không áp dụng cho trường hợp bị đơn không hợp tác.

Hộp 21 - Điều kiện để được coi là “Nhà xuất khẩu/chủ hàng mới”

- Nhà sản xuất, xuất khẩu chứng minh được rằng mình 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 (tức là bị đơn trong vụ điều tra) và không xuất khẩu sản phẩm bị điều tra vào EU trong giai đoạn điều tra; và
- Nhà sản xuất, xuất khẩu đó đã nhập khẩu hàng hoá vào EU sau giai đoạn điều tra hoặc chứng minh được rằng mình có nghĩa vụ phải nhập khẩu một lượng hàng đáng kể vào EU theo hợp đồng đã ký.

EU qui định một thủ tục điều tra nhanh để tính toán mức thuế chống bán phá giá cụ thể cho các nhà xuất khẩu mới trên cơ sở các qui định trong WTO về vấn đề này:

Khởi xướng điều tra

Việc điều tra đối với nhà xuất khẩu mới được tiến hành khi có yêu cầu điều tra của nhà xuất khẩu mới (cùng với các bằng chứng chứng minh họ đáp ứng điều kiện để được coi là “nhà xuất khẩu mới”). Ủy ban châu Âu là cơ quan có thẩm quyền ra quyết định khởi xướng điều tra này.

Quyết định khởi xướng việc điều tra này đồng thời là quyết định:

- 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).

Thủ tục điều tra

Việc điều tra 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.

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).

Kết quả

Kết quả điều tra sẽ là biên độ phá giá mới được xác định cho nhà xuất khẩu mới. Căn cứ vào kết quả này thì:

- 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.
- 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.
- Trường hợp theo kết quả điều tra nhà xuất khẩu mới không phải chịu biện pháp chống bán phá giá trong khi 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 (giữa kỳ, cuối kỳ) do cơ quan có thẩm quyền nước nhập khẩu tiến hành với tất cả các nhà xuất khẩu nước xuất khẩu liên quan.

48 Rà soát giữa kỳ?

Điều tra rà soát giữa kỳ là thủ tục nhằm xác định lại biên độ phá giá/trợ cấp và thiệt hại (từ đó xác định lại mức thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp) cho phù hợp với những thay đổi trong quá trình thực hiện quyết định áp thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp (xem xét xem có cần thiết duy trì thuế chống bán phá giá cũng như mức thuế áp dụng có hợp lý không).

Quyền và điều kiện yêu cầu

Các chủ thể sau đây có quyền yêu cầu tiến hành rà soát giữa kỳ (với các điều kiện tương ứng):

- (i) Ủy ban châu Âu hoặc quốc gia thành viên EU với điều kiện có bằng chứng đủ để chứng minh sự cần thiết của việc rà soát giữa kỳ - trong trường hợp này yêu cầu rà soát lại có thể đưa ra vào bất kỳ thời điểm nào.
- (ii) Bất kỳ nhà xuất khẩu, nhập khẩu hàng hoá liên quan hoặc các nhà sản xuất của EU với điều kiện:
 - Biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp đã được áp dụng một khoảng thời gian hợp lý (ít nhất là 1 năm kể từ ngày ấn định thuế chính thức); và
 - Đơn yêu cầu phải kèm theo đầy đủ bằng chứng chứng minh cho sự cần thiết phải rà soát lại biện pháp đó.

Trong trường hợp này, yêu cầu rà soát lại chỉ có thể được đưa ra sau khi biện pháp thuế chính thức đã được áp dụng ít nhất 1 năm.

Hộp 22 - Bằng chứng chứng minh sự cần thiết phải rà soát giữa kỳ

Các chủ thể muốn đưa yêu cầu rà soát giữa kỳ phải có các bằng chứng đủ để cho thấy:

- Việc tiếp tục áp đặt thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp không còn cần thiết để bù đắp cho việc bán phá giá/trợ cấp; và/hoặc
- Thiệt hại không có khả năng tiếp tục hoặc tái diễn nếu biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp chấm dứt hoặc thay đổi; hoặc
- Biện pháp hiện tại không hoặc không còn cần thiết cho việc loại bỏ việc bán phá giá/trợ cấp gây thiệt hại.

Thủ tục rà soát giữa kỳ

Ủy ban châu Âu là cơ quan có thẩm quyền tiến hành việc rà soát giữa kỳ.

Phương thức điều tra trong quá trình này giống với phương thức áp dụng cho giai đoạn ban đầu (giai đoạn điều tra để ra quyết định áp dụng thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp chính thức).

Trên cơ sở những bằng chứng thu thập hoặc được cung cấp, UBCA phải xem xét và quyết định các vấn đề liên quan đặc biệt là việc:

- Liệu có những thay đổi căn bản về hoàn cảnh liên quan đến việc bán phá giá/trợ cấp và thiệt hại không; và
- Liệu những biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp 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

Trên cơ sở kết quả điều tra của Ủy ban châu Âu, Hội đồng châu Âu sẽ quyết định một trong các giải pháp dưới đây:

- Huỷ bỏ biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp liên quan; hoặc
- Giữ nguyên biện pháp đó; hoặc
- Sửa đổi biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp (thường là sửa đổi mức thuế áp đặt - có thể theo mức cao hơn hoặc thấp hơn so với mức trong quyết định áp đặt biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp chính thức)



49 Rà soát cuối kỳ (rà soát hoàng hôn)?

Thủ tục “rà soát hoàng hôn” được tiến hành vào cuối thời hạn áp dụng biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp.

Thủ tục này nhằm xác định xem liệu việc chấm dứt hiệu lực của biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp (sau khi hết thời hạn áp dụng nêu trong Quyết định áp thuế chính thức, thường là 5 năm kể từ ngày ra Quyết định, cũng có thể ngắn hơn) có thể dẫn tới việc tiếp diễn hoặc tái diễn hiện tượng bán phá giá/trợ cấp gây thiệt hại không. Nếu câu trả lời là *không* thì biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp 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.

Vì vậy, thủ tục rà soát hoàng hôn là một thủ tục điều tra tương đối lớn, được tiến hành trên tất cả các phương diện (cả phá giá/trợ cấp và thiệt hại) gần tương tự như điều tra ban đầu.

Hộp 23- Tại sao có rà soát hoàng hôn?

Theo quy định tại Hiệp định về chống bán phá giá và Hiệp định về trợ cấp và biện pháp chống trợ cấp của WTO, một biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp không được kéo dài quá 5 năm trừ khi chứng minh được rằng việc chấm dứt biện pháp đó sẽ làm tái diễn hoặc tiếp tục hiện tượng bán phá giá/trợ cấp gây thiệt hại. Nói cách khác, biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp có thể được áp dụng ít nhất là 5 năm và có thể được “gia hạn” nhiều lần (mỗi lần tối đa 5 năm, nhưng không hạn chế số lần “gia hạn”). Thủ tục rà soát cuối kỳ (hay còn gọi là rà soát hoàng hôn) là thủ tục để quyết định có “gia hạn” hay không biện pháp này.

Như vậy, rà soát hoàng hôn thực chất là việc điều tra lại tất cả các yếu tố (cả phá giá/trợ cấp và thiệt hại) để xem xét xem có đủ điều kiện để áp dụng biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp đó thêm một kỳ nữa không.

Giống như hoàng hôn là kết thúc của một ngày nhưng có thể một ngày khác lại bắt đầu, rà soát hoàng hôn được thực hiện tại điểm kết thúc một kỳ áp dụng biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp nhưng có thể là cơ sở để biện pháp đó được áp dụng thêm một kỳ nữa (tùy thuộc vào kết quả rà soát hoàng hôn).

Việc thời hạn áp dụng biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp không cố định mà phụ thuộc vào kết quả thủ tục rà soát hoàng hôn là rất bất lợi cho các doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn (bởi thủ tục này khiến một biện pháp thuế có thể kéo dài vô hạn định với số lượng các “kỳ” áp thuế không hạn chế). Vì vậy các nước xuất khẩu lớn đều phản đối quy định này, tuy nhiên cho đến nay đàm phán sửa đổi quy định này của Hiệp định về chống bán phá giá của WTO vẫn chưa ngã ngũ và do đó quy định này vẫn còn nguyên hiệu lực.

Khởi xướng rà soát hoàng hôn

Thông báo về việc sắp hết thời hạn áp dụng biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp được đăng trên Công báo của Liên minh châu Âu vào thời điểm thích hợp trong năm cuối của thời hạn nói trên (khoảng 6 tháng trước ngày hết hạn áp dụng biện pháp thuế).

- Trường hợp có yêu cầu rà soát lại: Sau khi có thông báo này, các nhà sản xuất nội địa EU có quyền đệ đơn yêu cầu tiến hành “rà soát hoàng hôn” đối với biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp liên quan muộn nhất là 3 tháng trước khi chính thức hết thời hạn áp dụng biện pháp nói trên. Ủy ban châu Âu cũng có thể tự mình quyết định việc tiến hành rà soát hoàng hôn.
- Trường hợp không có đơn yêu cầu hoặc UBCA không tự mình quyết định việc rà soát lại, biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp sẽ *tự động hết hiệu lực* 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.

Ủy ban châu Âu 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 xem có đủ điều kiện để tiến hành rà soát hoàng hôn hay không.

Hộp 24 - 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 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/chống trợ cấp sẽ có nhiều khả năng gây ra sự tiếp tục hoặc tái diễn việc bán phá giá/trợ cấp hoặc thiệt hại.

Khả năng này có thể được xác định thông qua :

- Bằng chứng chứng minh việc bán phá giá/trợ cấp 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/chống trợ cấp; hoặc
- Bằng chứng chứng minh rằng với hoàn cảnh của các nhà xuất khẩu, điều kiện thị trường, việc bán phá giá/trợ cấp gây thiệt hại sẽ còn tiếp diễn...

Thủ tục điều tra

Ủy ban châu Âu sẽ tiến hành trên cả hai phương diện:

- *Điều tra về phá giá/trợ cấp và*
- *Điều tra về thiệt hại*

Các nhà xuất khẩu, nhập khẩu, đại diện của nước xuất khẩu liên quan và các nhà sản xuất EU 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 Ủy ban được thực hiện 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/chống trợ cấp có nhiều khả năng hoặc không có khả năng dẫn tới sự tiếp diễn hoặc tái diễn hiện tượng bán phá giá/trợ cấp và thiệt hại.

Việc điều tra phải được tiến hành nhanh chóng và thông thường sẽ phải kết thúc trong vòng 12 tháng (có thể gia hạn nhưng không quá 15 tháng kể từ ngày bắt đầu tiến hành việc rà soát).

Trong thời gian tiến hành rà soát hoàng hôn, các biện pháp thuế vẫn có hiệu lực áp dụng.

Kết quả

Tùy vào kết quả điều tra rà soát, sẽ có hai cách thức xử lý đối với biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp liên quan (theo quyết định của Hội đồng châu Âu):

- *Tiếp tục duy trì biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp* (thời hạn áp dụng được ấn định trong Quyết định tiếp tục áp dụng biện pháp) 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/trợ cấp gây thiệt hại; hoặc
- *Chấm dứt hiệu lực của biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp* nếu kết quả điều tra cho thấy việc bán phá giá/trợ cấp hoặc thiệt hại không có khả năng tiếp tục hoặc tái diễn khi không áp dụng biện pháp này nữa.

Như vậy, khác với rà soát giữa kỳ (có thể chấm dứt, tiếp tục hoặc điều chỉnh các mức thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp), trong rà soát hoàng hôn, biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp chỉ có thể hoặc là tiếp tục (với mức thuế giữ nguyên như mức áp dụng vào thời điểm trước khi tiến hành rà soát hoàng hôn) hoặc là chấm dứt, không có khả năng mức thuế sẽ được/bị thay đổi sau thủ tục này.

Giai đoạn 8 – CÁC THỦ TỤC KHIẾU KIỆN QUYẾT ĐỊNH ÁP ĐẶT BIỆN PHÁP CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ/CHỐNG TRỢ CẤP

50

Các quyết định trong vụ điều tra có thể bị khiếu kiện không?

Các quyết định của cơ quan có thẩm quyền trong vụ điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp và các vấn đề liên quan trong vụ điều tra ở EU có thể bị xem xét lại theo 03 con đường:

- Khiếu kiện ra tòa án của một nước thành viên EU (gọi là tòa án quốc gia):

Đây là thủ tục tư pháp nội địa của từng nước thành viên EU (theo pháp luật tố tụng nội địa của nước đó); tuy nhiên nếu tòa án quốc gia thấy cần thiết phải có quyết định của Tòa án châu Âu (European Court of Justice ECJ) để giải thích pháp luật EU trong trường hợp này thì tòa quốc gia có thể đưa vấn đề ra Tòa án châu Âu. ECJ trong trường hợp này sẽ chỉ đưa ra ý kiến về việc áp dụng quy định của EU về chống bán phá giá/chống trợ cấp mà không đi sâu vào vụ việc (tòa án quốc gia sẽ hoàn tất việc này).

- Khiếu kiện trực tiếp ra Tòa án sơ thẩm của châu Âu (Court of First Instance CFI): Đây là thủ tục tư pháp nội địa của EU
- Yêu cầu giải quyết tranh chấp theo cơ chế giải quyết tranh chấp trong WTO: Đây là thủ tục xử lý tranh chấp trong khuôn khổ WTO.

Tùy trường hợp, bên khiếu kiện có thể là các cơ quan có thẩm quyền (của EU hoặc của nước nhập khẩu) hoặc các bên liên quan trong vụ điều tra (nguyên đơn, bị đơn, bên liên quan khác) nếu cảm thấy không hài lòng/thỏa mãn với các quyết định liên quan.

Trên thực tế, EU là thị trường tương đối kiểm chế trong việc sử dụng các công cụ kiện phòng vệ thương mại như chống bán phá giá hay chống trợ cấp. Điều này được thể hiện không chỉ trong việc hạn chế các vụ khởi xướng điều tra mà còn trong các thủ tục chi tiết trong quá trình điều tra cũng như ra các quyết định áp dụng biện pháp tạm thời. Vì vậy, nhìn chung các vụ điều tra chống bán phá giá/ chống trợ cấp ở EU ít bị khiếu kiện và nếu có thì tỷ lệ các vụ việc bị tuyên là vi phạm hoặc bị buộc bãi bỏ không nhiều.

51 Khiếu kiện tại Tòa án sơ thẩm châu Âu?

Theo quy định của EU, các quyết định của cơ quan có thẩm quyền ban hành trong vụ điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp có thể bị kiện ra **Toà sơ thẩm Châu Âu**. Tòa này có thẩm quyền chuyên biệt trong việc xét xử các khiếu kiện có liên quan đến các biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp.

Về đối tượng có thể bị khiếu kiện

Về mặt nguyên tắc, tất cả các quyết định của cơ quan có thẩm quyền đưa ra trong quá trình điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp và các hệ quả phát sinh từ các quyết định này đều có thể khiếu kiện ra Tòa án châu Âu.

Trên thực tế, đa phần các khiếu kiện liên quan đến các vụ điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp là:

- Yêu cầu hủy bỏ quyết định áp thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp chính thức của Hội đồng châu Âu;
- Yêu cầu bồi thường thiệt hại.

Về chủ thể có quyền khiếu kiện

Bất kỳ chủ thể nào trong số các chủ thể có quyền và/hoặc nghĩa vụ liên quan đến vụ điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp đều có thể khiếu kiện. Có thể chia các chủ thể này thành 02 nhóm sau:

- (i) Nhóm các cơ quan có thẩm quyền trong vụ điều tra
 - Một quốc gia thành viên
 - Hội đồng Châu Âu
 - Ủy ban Châu Âu
- (ii) Bất kỳ cá nhân, pháp nhân có thể chứng minh có liên quan trực tiếp, cụ thể với:
 - Nguyên đơn (nhà sản xuất nội địa EU) (không nhất thiết phải đủ tính đại diện như khi yêu cầu khởi xướng điều tra)
 - Nhà xuất khẩu nước ngoài
 - Các nhà nhập khẩu liên quan/không liên quan
 - Tổ chức bảo vệ người tiêu dùng
 - Đơn vị sử dụng sản phẩm bị điều tra

Về thủ tục

Thời hạn để các bên liên quan kiện quyết định của cơ quan châu Âu có thẩm quyền ra Tòa 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 quy định trong Quy tắc tố tụng của tòa này (bao gồm hai giai đoạn tố tụng: tố tụng viết và tố tụng miệng).

Về kết quả

Bản án (quyết định giải quyết vụ việc) của Tòa sơ thẩm có thể là giữ nguyên hoặc hủy bỏ quyết định bị kiện của cơ quan có thẩm quyền trong điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp của Liên minh châu Âu (chứ không thay đổi hay điều chỉnh nội dung quyết định liên quan).

Bên liên quan nếu không hài lòng với bản án sơ thẩm của Tòa sơ thẩm châu Âu có thể kháng nghị bản án này lên Toà án châu Âu. Quyết định (bản án) của Tòa châu Âu là chung thẩm (không thể khiếu kiện tiếp lên bất kỳ tòa án nào).

52 Khiếu kiện theo thủ tục giải quyết tranh chấp của WTO?

Ngoài việc khiếu kiện tại Tòa án châu Âu (theo thủ tục tư pháp nội bộ của EU) thì các vấn đề liên quan đến một vụ kiện chống bán phá giá/chống trợ cấp ở EU còn có thể được khiếu nại và xem xét theo thủ tục giải quyết tranh chấp của WTO. Tuy nhiên, tính chất, các chủ thể cũng như kết quả của các thủ tục khiếu kiện này tương đối khác nhau.

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 nước thành viên của WTO. Nói cách khác chỉ các Chính phủ mới có thể là nguyên đơn hoặc bị đơn của các vụ tranh chấp được giải quyết trong khuôn khổ WTO.

Vì vậy, mặc dù khởi nguồn của các tranh chấp liên quan đến chống bán phá giá/chống trợ cấp trong khuôn khổ WTO thường là những bất đồng về lợi ích giữa doanh nghiệp (nhà sản xuất nước ngoài và ngành sản xuất nội địa nước nhập khẩu), chỉ Chính phủ 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.

Về đối tượng có thể bị khiếu kiện

Chỉ có thể yêu cầu tiến hành thủ tục giải quyết tranh chấp trong WTO liên quan đến các biện pháp sau đây:

- Thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp; hoặc
- Cam kết về giá; hoặc
- 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 thời).
- Quy định của pháp luật quốc gia (được áp dụng trong vụ việc chống bán phá giá/chống trợ cấp cụ thể)

Về thủ tục

Thủ tục giải quyết tranh chấp trong WTO được tóm tắt trong bảng sau đây:

Bảng 6 – Các bước thủ tục giải quyết tranh chấp trong WTO

	Thủ tục	Hoạt động
Bước 1	Tham vấn, thương lượng	Các nước thành viên có tranh chấp trực tiếp đàm phán, thương lượng với nhau
Bước 2	Thành lập Ban Hội thẩm	Nếu tham vấn thất bại, nước thành viên bị vi phạm có thể đề nghị Cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO (DSB) thành lập một Ban hội thẩm cho vụ tranh chấp (gồm 3-5 chuyên gia độc lập)
Bước 3	Ban Hội thẩm lập Báo cáo giải quyết tranh chấp gửi các bên	Ban Hội thẩm tiến hành phân tích, điều trần... để xây dựng Báo cáo giải quyết tranh chấp; Báo cáo được gửi đến các bên tranh chấp
Bước 4	Gửi Báo cáo của Ban Hội thẩm đến tất cả các thành viên WTO	Báo cáo của Ban Hội thẩm được gửi đến tất cả các thành viên WTO
Bước 5	Cơ quan giải quyết tranh chấp WTO (DSB-với thành phần là đại diện của tất cả các thành viên WTO) thông qua Báo cáo giải quyết tranh chấp	Báo cáo của Ban Hội thẩm sẽ được DSB thông qua trong mọi trường hợp trừ khi tất cả các thành viên DSB phản đối
Bước 6	Báo cáo của Cơ quan phúc thẩm (là cơ quan của WTO chịu trách nhiệm xem xét lại các Báo cáo của các Ban Hội thẩm trong trường hợp có kháng cáo)	Nước thành viên không đồng ý với quyết định giải quyết của DSB có thể kháng cáo ra Cơ quan Phúc thẩm
Bước 7	DSB thông qua báo cáo phúc thẩm	Báo cáo của Cơ quan Phúc thẩm về các vấn đề bị kháng cáo sẽ được DSB thông qua trong mọi trường hợp trừ khi tất cả các thành viên DSB phản đối
Bước 8	Thực thi quyết định giải quyết tranh chấp	<ul style="list-style-type: none"> (i) Nước vi phạm tự nguyện thực hiện các Kiến nghị trong quyết định giải quyết tranh chấp (rút lại biện pháp vi phạm); hoặc (ii) Nếu (i) không được thực hiện thì Nước bị vi phạm yêu cầu được bồi thường hoặc Nước vi phạm tự đề nghị bồi thường; (iii) Nếu (i) và (ii) đều không được thực hiện thì Nước bị vi phạm có thể yêu cầu DSB cho phép áp dụng biện pháp trả đũa bằng cách ngừng thực hiện các nghĩa vụ, cam kết (thường là nâng mức thuế suất đối với một số sản phẩm nhất định nhập từ nước vi phạm với trị giá tương đương với trị giá sản phẩm bị ảnh hưởng)

Về phạm vi xem xét, đánh giá

Ban Hội thẩm/Cơ quan Phúc thẩm sẽ không tiến hành điều tra lại vụ điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp là đối tượng của khiếu kiện mà chỉ xem xét các quy định, thủ tục áp dụng trong vụ kiện chống bán phá giá/chống trợ cấp đã phù hợp với các nguyên tắc tương ứng trong các Hiệp định liên quan của WTO hay không.

Trên thực tế, trong các vụ tranh chấp giữa các nước thành viên WTO liên quan đến các vụ kiện chống bán phá giá/chống trợ cấp, các Ban Hội thẩm/Cơ quan phúc thẩm của WTO chỉ xem xét xem:

- Việc xác định sự việc của cơ quan có thẩm quyền có đầy đủ, hợp lý không và
- Cách đánh giá sự việc đó có công bằng và khách quan hay không;
- Cách vận dụng các quy định của WTO vào pháp luật, thực tiễn áp dụng của nước nhập khẩu có phù hợp không?

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 WTO 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.

Bảng 7 - So sánh khiếu kiện tại Tòa án châu Âu và tại WTO

	Khiếu kiện tại Tòa án Châu Âu	Khiếu kiện tại WTO
Nguyên đơn	Các bên có quyền và lợi ích trong vụ điều tra	Chính phủ nước xuất khẩu bị điều tra
Vấn đề khiếu kiện	Các quyết định và các vấn đề liên quan trong vụ điều tra	- Các kết luận điều tra và quyết định áp dụng biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp (tạm thời hoặc chính thức) - Pháp luật và thực tiễn điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp
Phạm vi xem xét	Xem xét các vấn đề pháp lý đối chiếu với pháp luật EU về chống bán phá giá/chống trợ cấp	Xem xét các vấn đề pháp lý đối chiếu với các Hiệp định liên quan của WTO
Kết quả	Giữ nguyên hoặc hủy bỏ quyết định liên quan	Chỉ kết luận việc làm (hành vi, quy định) của nước nhập khẩu có phù hợp với nghĩa vụ của họ trong WTO hay không

Phần thứ ba

**CÁC PHƯƠNG PHÁP TÍNH TOÁN
TRONG
ĐIỀU TRA CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ**

MỤC A – PHƯƠNG PHÁP TÍNH TOÁN BIÊN ĐỘ PHÁ GIÁ

A1 – Phương pháp tính toán biên độ phá giá cho trường hợp nền kinh tế thị trường

53

Làm thế nào để xác định phá giá?

Để xác định có tồn tại hiện tượng hàng nhập khẩu bán phá giá vào EU hay không, cơ quan điều tra sẽ tiến hành tính toán biên độ phá giá thông qua việc so sánh về giá giữa giá thông thường và giá xuất khẩu.

Công thức tính biên độ phá giá

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

Trong đó

X: Biên độ phá giá (được tính theo phần trăm)

Giá Thông thường: Giá bán sản phẩm tương tự tại thị trường nội địa nước xuất khẩu; hoặc Giá bán sản phẩm đó sang một nước thứ ba hoặc Giá thông thường tính toán

Giá xuất khẩu: Giá bán sản phẩm bị điều tra sang EU (tính tại biên giới EU); hoặc Giá xuất khẩu tính toán (giá bán cho người mua độc lập đầu tiên tại EU)

(i) Nếu $X > 0\%$ thì có hiện tượng bán phá giá.

Nói cách khác, nếu Giá Thông thường (còn gọi là Giá công bằng) cao hơn Giá Xuất khẩu thì có bán phá giá. Nếu Giá thông thường thấp hơn Giá Xuất khẩu thì không có bán phá giá.

(ii) X đồng thời là căn cứ để tính mức thuế chống bán phá giá, nếu được áp dụng.

Tuy nhiên không phải bất kỳ khi nào có hiện tượng bán phá giá (tức là biên độ phá giá lớn hơn 0 (biên độ dương)) thì đều có thể áp dụng biện pháp chống bán phá giá. Theo quy định của WTO mà EU phải tuân thủ thì:

- Nếu $X \geq 2\%$ thì mức độ bán phá giá bị xem là đáng kể và có thể bị áp thuế
- Nếu $X < 2\%$ thì mức độ phá giá giá được xem là không đáng kể, và không thể bị áp thuế.

Nguyên tắc tính toán biên độ giá phá

Biên độ phá giá được tính riêng cho từng doanh nghiệp xuất khẩu

Biên độ phá giá được tính toán riêng cho từng nhà xuất khẩu bị đơn (chứ không phải là một biên độ phá giá chung cho tất cả các doanh nghiệp trong vụ điều tra).

Trường hợp số lượng bị đơn quá đông thì cơ quan điều tra có quyền hạn chế việc điều tra, tính toán biên độ phá giá ở các doanh nghiệp được lựa chọn làm bị đơn bắt buộc (Nhóm mẫu). Trong trường hợp này, biên độ phá giá được tính riêng cho từng doanh nghiệp trong Nhóm mẫu dựa trên các số liệu cụ thể thực tế của doanh nghiệp đó liên quan đến việc sản xuất, xuất khẩu sản phẩm bị điều tra. Biên độ phá giá của các doanh nghiệp bị đơn không được lựa chọn điều tra sẽ được xác định dựa trên kết quả biên độ phá giá của các bị đơn bắt buộc.

Biên độ phá giá chỉ xác định cho các lô hàng được nhập khẩu vào EU trong giai đoạn điều tra

Trên thực tế, một doanh nghiệp có thể xuất khẩu một loại sản phẩm vào EU trong suốt một thời gian dài với rất nhiều lô hàng. Nếu sản phẩm đó bị điều tra chống bán phá giá thì chỉ những lô hàng nào xuất khẩu trong giai đoạn điều tra của vụ việc đó bị xem xét (chứ không phải xem xét giá của toàn bộ các lô hàng liên quan đã từng xuất sang EU).

Theo quy định của EU, giai đoạn điều tra chống bán phá giá của mỗi vụ điều tra được ấn định trong thông báo khởi xướng điều tra và thường là khoảng 1 năm liền trước Đơn kiện. Ví dụ nếu đơn kiện được nộp vào ngày 1/5/2008 thì giai đoạn điều tra phá giá sẽ là 1/5/2007-30/4/2008. Biên độ phá giá sẽ được tính toán trên cơ sở giá thông thường và giá xuất khẩu của tất cả các giao dịch bán sản phẩm liên quan sang EU trong giai đoạn 1/5/2007-30/4/2008.

Biên độ phá giá được tính tổng cộng cho tất cả các giao dịch bán hàng của doanh nghiệp

Một doanh nghiệp có thể xuất khẩu theo nhiều giao dịch bán hàng (loại hàng bị điều tra) sang EU trong giai đoạn điều tra. Biên độ phá giá xác định cho doanh nghiệp đó sẽ là biên độ phá giá tính chung của tất cả các giao dịch chứ không phải chỉ của một giao dịch được lựa chọn nào.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Do biên độ phá giá được tính toán riêng nên kết quả của một cuộc điều tra chống bán phá giá là khác nhau giữa các doanh nghiệp. Vì vậy biên độ phá giá (và tiếp theo là mức thuế chống bán phá giá) của doanh nghiệp phụ thuộc rất lớn vào cách thức kháng kiện của chính doanh nghiệp đó trong quá trình điều tra.

Với công thức này thì để đảm bảo biên độ phá giá thấp nhất có thể, doanh nghiệp bị đơn cần cung cấp các bằng chứng và lập luận chứng minh sao cho:

- Giá Thông thường càng thấp càng tốt;
- Giá Xuất khẩu càng cao càng tốt;
- Càng nhiều yếu tố được điều chỉnh để hai loại giá trên càng về gần với giá xuất xưởng càng tốt.

54 → Giai đoạn điều tra phá giá?

Để xác định biên độ phá giá của các doanh nghiệp liên quan, EC sẽ tiến hành điều tra các loại giá liên quan của các giao dịch của doanh nghiệp thực hiện trong giai đoạn điều tra phá giá (chứ không phải điều tra lại tất cả các giao dịch).

Giai đoạn điều tra phá giá về nguyên tắc là 1 năm liền trước đơn kiện hoặc theo xác định của cơ quan điều tra (cũng thường xấp xỉ như vậy nhưng có thể là làm tròn theo tháng).

Ví dụ nếu đơn kiện được nộp ngày 1/1/2010 và sau đó EC quyết định khởi xướng điều tra thì giai đoạn điều tra phá giá sẽ thường là từ 1/1/2009 đến 31/12/2009. Số liệu điều tra để xác định biên độ phá giá cho mỗi doanh nghiệp sẽ là số liệu về các lô hàng xuất khẩu sang EU trong giai đoạn điều tra này.

 **55** Xác định các thành tố tính toán
biên độ phá giá?

Với công thức tính toán biên độ phá giá như quy định, cơ quan điều tra khi điều tra về phá giá và tính biên độ phá giá sẽ phải tiến hành lần lượt các hoạt động sau:

- (i) Xác định Giá Thông thường;
- (ii) Xác định Giá Xuất khẩu;
- (iii) So sánh giữa Giá Xuất khẩu và Giá thông thường (tìm hiệu số);
- (iv) Xác định biên độ phá giá.

Trị giá của mỗi thành tố được xác định sẽ có ảnh hưởng quan trọng đến kết quả cuối cùng (biên độ phá giá). Trên thực tế, những phức tạp, tranh cãi xung quanh việc tính toán biên độ phá giá chủ yếu phát sinh trong quá trình thực hiện các bước xác định mỗi thành tố của công thức tính biên độ phá giá.

56 → Giá thông thường được xác định như thế nào?

Trong điều tra về phá giá, Giá thông thường là yếu tố được xác định đầu tiên.

Đối với trường hợp nước xuất khẩu là nước có nền kinh tế thị trường

Giá thông thường được xác định theo một trong 03 cách sau:

- Cách 1: Giá Thông thường = Giá bán tại thị trường nội địa nước xuất khẩu (nước xuất xứ): Đây là cách tính Giá Thông thường chuẩn
- Cách 2: Giá Thông thường = Giá thành sản xuất + các khoản chi quản lý hành chính chung + lợi nhuận hợp lý: Đây là cách tính Giá thông thường “tính toán”
- Cách 3: Giá Thông thường = Giá xuất khẩu sang thị trường nước thứ 3: Cách này hầu như không được sử dụng trên thực tế.

57 Giá thông thường tính theo Giá bán nội địa tại thị trường nước xuất khẩu?

Đây là cách tính toán chuẩn, được ưu tiên áp dụng để xác định Giá Thông thường trong các vụ điều tra chống bán phá giá (hiểu theo nghĩa chỉ khi không áp dụng được cách tính này mới áp dụng các cách 2, 3).

Để áp dụng cách tính này, các điều kiện sau phải được thỏa mãn đầy đủ:

- (i) *Có sản phẩm tương tự với sản phẩm bị điều tra bán tại thị trường nội địa nước xuất khẩu*

Trong khá nhiều các trường hợp, sản phẩm bị điều tra tại EU là loại sản phẩm chỉ dành cho xuất khẩu, không bán tại thị trường nội địa nước xuất khẩu, và vì vậy không thể tính giá thông thường theo cách này.

- (ii) *Lượng sản phẩm tương tự với sản phẩm bị điều tra bán tại thị trường nội địa nước xuất khẩu phải đủ lớn (đủ tính đại diện).*

Lượng sản phẩm tương tự tiêu thụ tại thị trường nước xuất khẩu được xem là “đủ lớn” để đảm bảo tính đại diện nếu không ít hơn 5% lượng sản phẩm bị điều tra nhập khẩu vào EU (hoặc có thể ít hơn nếu Ủy ban châu Âu cho rằng như vậy đã đủ tính đại diện).

Chú ý rằng yêu cầu 5% này phải được đảm bảo đồng thời ở tất cả các mẫu sản phẩm và ở từng mẫu sản phẩm cụ thể (sản phẩm bị điều tra thường bao gồm nhiều mẫu khác nhau).

Hộp 25 - Ví dụ về việc xác định lượng sản phẩm “đủ lớn”

Công ty X sản xuất sản phẩm giấy A với các mẫu A1 và A2 để bán tại thị trường nội địa và xuất khẩu (trong đó có EU) theo số lượng như sau:

	Mẫu A1 (đôi)	Mẫu A2 (đôi)	Tổng số
Lượng bán tại thị trường nội địa	20	80	100
Lượng xuất khẩu đi EU	690	10	700
Lượng xuất khẩu sang các thị trường khác	190	10	200
Tổng số	900	100	1000

Sản phẩm A xuất khẩu đi EU bị kiện chống bán phá giá. Trong trường hợp này, để xác định xem số lượng sản phẩm của Công ty X bán tại thị trường nội địa có đủ tính đại diện không (yêu cầu 5%), cơ quan điều tra sẽ xem xét như sau:

- Xét theo tổng số sản phẩm A ở cả hai loại: tỷ lệ sản phẩm A bán nội địa so với lượng sản phẩm A bán sang EU = $100/700 = 14,3\%$: Như vậy là đạt mức 5%
- Xét theo từng mẫu giấy:
 - Mẫu A1: $20/690 = 2,9\%$: không đạt yêu cầu 5%
 - Mẫu A2: $80/10 = 800\%$: đạt yêu cầu 5%

Với kết quả này, khi tính toán Giá Thông thường, cơ quan điều tra sẽ bỏ qua không tính phần giá trị liên quan đến giá bán tại thị trường nội địa của mẫu A1.

(iii) Sản phẩm tương tự được bán trong điều kiện thương mại thông thường tại thị trường nước xuất khẩu (đảm bảo cho phép việc so sánh giá một cách hợp lý).

Pháp luật EU nêu 3 trường hợp có thể được xem là không bán hàng trong điều kiện thương mại thông thường (đi kèm theo những điều kiện khác):

- Bán dưới giá thành:

Có các quy tắc tính giá thông thường khác nhau cho trường hợp có lô hàng bán dưới giá thành phụ thuộc vào tỷ trọng của lô hàng đó trong tổng số lượng hàng bán được xem xét.

- Bán hàng giữa các chủ thể có quan hệ phụ thuộc

Thông thường giá của các lô hàng mà doanh nghiệp bán cho đơn vị có quan hệ phụ thuộc sẽ không được tính đến khi tính giá thông thường và sẽ được thay thế bằng giá bán sản phẩm từ đơn vị phụ thuộc đó cho người mua độc lập đầu tiên. Tuy nhiên Ủy ban châu Âu vẫn có thể sử dụng giá bán cho đơn vị phụ thuộc nếu thấy rằng giá đó hợp lý và tương đương với giá bán cho người mua độc lập.

- Bán hàng giữa các chủ thể có thỏa thuận bù trừ

Không có định nghĩa thế nào là “thỏa thuận bù trừ” và trên thực tế Ủy ban châu Âu ít khi đưa ra vấn đề này.

Hộp 26 - Khi nào việc bán hàng dưới giá thành bị xem là “không trong điều kiện thương mại bình thường”?

Việc bán hàng dưới giá thành sản xuất có thể bị coi là không được thực hiện trong “điều kiện thương mại bình thường” nếu:

- Được bán với khối lượng lớn trong giai đoạn điều tra
Trên thực tế Ủy ban châu Âu thường bỏ qua những giao dịch dưới giá thành nếu chúng chiếm một khối lượng khoảng 20% trở lên của tổng lượng bán);
- Được bán với giá không cho phép thu hồi chi phí phân bổ trong điều kiện thương mại bình thường trong giai đoạn điều tra.

Trong những trường hợp bán hàng dưới giá thành ngoài điều kiện thương mại bình thường này, giá thông thường sẽ được tính theo giá thông thường của các giao dịch được thực hiện “trong điều kiện thương mại bình thường” còn lại trừ phi các giao dịch này quá nhỏ (chiếm dưới 10% tổng lượng hàng bán).

Như vậy, việc tính toán giá thông thường trong trường hợp có giao dịch dưới giá thành được thực hiện như sau:

- Nếu số lượng sản phẩm bán có lãi là $> 80\%$: Giá thông thường là bình quân gia quyền giá thông thường của tất cả các lô hàng
- Nếu số lượng sản phẩm bán có lãi là $\leq 80\%$ nhưng $\geq 10\%$: Giá thông thường là bình quân gia quyền giá thông thường của các lô hàng bán có lãi
- Nếu số lượng sản phẩm bán có lãi $< 10\%$: Giá thông thường xác định theo cách “tính toán”

Hộp 27 - Khi nào các chủ thể tham gia mua bán được xem là “có quan hệ phụ thuộc”

Pháp luật EU về chống bán phá giá không định nghĩa thế nào là “có quan hệ phụ thuộc” nhưng có dẫn chiếu tới Điều 143 Quy định 2454/93 của Ủy ban châu Âu thực thi Quyết định 2913/92 của Hội đồng châu Âu về Bộ luật Hải quan EU theo đó các chủ thể chỉ được xem là “có quan hệ phụ thuộc” khi:

- Khi họ là cán bộ hoặc quản lý của chủ thể kia
- Khi họ là đối tác kinh doanh chính thức về mặt pháp lý
- Khi họ là người lao động hoặc người sử dụng lao động
- Khi có bất kỳ người nào trực tiếp hoặc gián tiếp sở hữu, kiểm soát hoặc chiếm từ 5% trở lên vốn/cổ phần được phép bỏ phiếu của cả hai đơn vị;
- Khi một trong hai trực tiếp hoặc gián tiếp kiểm soát bên kia
- Khi cả hai cùng bị kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp bởi một bên thứ ba;
- Khi cả hai cùng trực tiếp hoặc gián tiếp kiểm soát một bên thứ ba; hoặc
- Khi họ là thành viên trong cùng một gia đình.

Trên thực tế các cơ quan của EU giải thích thuật ngữ này khá rộng. Ví dụ Bảng câu hỏi điều tra cho nhà xuất khẩu có nêu một công ty sẽ được coi là có quan hệ phụ thuộc với nhà xuất khẩu nếu nó có hơn 1% cổ phần/vốn của nhà xuất khẩu hoặc nếu nhà xuất khẩu nắm từ 5% vốn của công ty đó.

Như vậy, những trường hợp không thể sử dụng giá bán nội địa của sản phẩm tương tự tại thị trường nước xuất khẩu để tính giá thông thường bao gồm:

- Không có sản phẩm tương tự hoặc có nhưng không nhiều sản phẩm tương tự với sản phẩm bị điều tra bán tại thị trường nội địa nước xuất khẩu;
- Không có sản phẩm tương tự với sản phẩm bị điều tra được bán trong “điều kiện thương mại bình thường; hoặc
- Không thể so sánh một cách hợp lý giữa giá bán sản phẩm tương tự tại thị trường nội địa với giá xuất khẩu sang EU của sản phẩm bị điều tra

Trường hợp này xảy ra khi giá bán của sản phẩm tương tự thấp “một cách bất thường” mặc dù không thấp hơn giá thành sản xuất, kết hợp với hiện tượng thương mại hàng đổi hàng hoặc có thỏa thuận phi thương mại. Trên thực tế ít xảy ra trường hợp này.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Giá thông thường tính theo giá bán tại thị trường nội địa nước xuất khẩu của sản phẩm tương tự phải là:

- Giá chưa có thuế;
- Giá chưa tính đến các khoản giảm giá, chiết khấu nếu những loại giảm trừ này “gắn trực tiếp đến việc bán hàng liên quan”; các khoản chiết khấu không thực hiện ngay cũng phải trừ khỏi giá nếu đây là khoản chiết khấu theo thông lệ hoặc phải thực hiện theo cam kết như là một điều kiện bán hàng.
- Trường hợp việc bán hàng được thực hiện bởi một công ty con của nhà xuất khẩu thì giá thông thường là giá bán mà công ty con đó thực hiện với người mua độc lập đầu tiên (chứ không phải là giá bán từ nhà sản xuất cho công ty con đó). Quy định này thường sẽ khiến giá thông thường bị đội lên nhưng EC vẫn duy trì thông lệ tính toán này với lý do nhà sản xuất xuất khẩu và công ty con dù là hai thực thể pháp lý độc lập nhưng lại là “một đơn vị kinh tế duy nhất”. Do bị phản đối quá nhiều, EC đã bổ sung thêm quy tắc về điều chỉnh giá liên quan đến khác biệt về cấp độ thương mại (được xem xét trong Câu hỏi đáp về so sánh giá thông thường và giá xuất khẩu dưới đây).

58 Giá thông thường tính toán?

Theo quy định của EU, trong các trường hợp không đáp ứng các điều kiện để tính giá thông thường theo cách chuẩn (giá bán tại thị trường nội địa nước xuất khẩu) thì cơ quan điều tra có quyền lựa chọn xác định giá thông thường theo cách 2 (giá thông thường “tính toán”) hoặc là cách 3 (giá xuất khẩu sản phẩm).

Trên thực tế do tương đối nhiều trường hợp không thỏa mãn điều kiện để tính theo cách chuẩn và cách 3 lại rất ít khi được sử dụng nên giá thông thường “tính toán” lại là phương pháp được sử dụng phổ biến nhất.

Theo cách tính này, giá thông thường được xác định bằng công thức sau:

$$\begin{aligned} \text{Giá Thông thường} &= \text{Chi phí sản xuất} \\ &+ \text{Chi phí hành chính, chi phí bán hàng} \\ &\quad \text{và chi phí chung} \\ &+ \text{Lợi nhuận hợp lý} \end{aligned}$$

Chi phí sản xuất

$$\begin{aligned} \text{Chi phí sản xuất} &= \text{Chi phí nguyên vật liệu} \\ &+ \text{Chi phí lao động} \\ &+ \text{Chi phí vận hành} \end{aligned}$$

Giá thông thường tính toán là cách được sử dụng để thay thế giá bán tại thị trường nội địa nước xuất khẩu, vì vậy các thành tố của “giá thông thường tính toán” được xác định theo chi phí của sản phẩm tương tự được sản xuất để bán tại thị trường nội địa. Tuy nhiên, trường hợp chi phí sản xuất dành cho sản phẩm xuất khẩu khác quá xa so với chi phí sản xuất của sản phẩm bán nội địa thì cơ quan điều tra có thể sử dụng chi phí sản xuất của sản phẩm xuất khẩu để thay thế.

Nguồn thông tin/dữ liệu để xác định chi phí sản xuất sẽ được lấy từ các dữ liệu về chi phí (sổ sách kế toán, chứng từ tài chính) của doanh nghiệp bị đơn liên quan.

Riêng đối với chi phí nguyên vật liệu

Về nguyên tắc cơ quan điều tra sẽ sử dụng số liệu về chi phí dành cho nguyên vật liệu mà doanh nghiệp đã chi trong thực tế. Tuy nhiên, cũng có thể có cách xử lý khác:

- Nếu nguyên vật liệu được mua trong điều kiện thương mại không bình thường thì cơ quan điều tra sẽ điều chỉnh chi phí nguyên liệu tăng lên cho phù hợp với tình hình thị trường.
- Nếu cơ quan điều tra thấy rằng chi phí nguyên vật liệu ghi chép trong sổ sách của doanh nghiệp không phản ánh đúng trị giá thị trường thì cơ quan này có thể điều chỉnh hoặc xác định lại chi phí nguyên liệu theo chi phí của các doanh nghiệp sản xuất xuất khẩu khác của nước xuất khẩu. Trường hợp họ không có nguồn thông tin tin cậy về chi phí cho nguyên vật liệu của các nhà sản xuất xuất khẩu khác của nước xuất khẩu thì họ có thể sẽ lấy thông tin từ các thị trường khác.

Hộp 28 - Điều chỉnh đối với chi phí sản xuất

Có những chi phí liên quan đến sản xuất nhưng không được thể hiện rõ ràng như chi phí nguyên vật liệu hay lao động (ví dụ khấu hao máy móc, đầu tư ban đầu cho dây chuyền..) mà chung cho nhiều loại sản phẩm, nhiều đợt sản xuất.

Đối với những trường hợp này, chi phí sản xuất sẽ được điều chỉnh để tính đến các loại chi phí này thông qua việc *phân bổ chi phí* hợp lý cho nhóm sản phẩm liên quan, 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.

Chi phí hành chính, chi phí chung và chi phí bán hàng

Chi phí hành chính, chi phí chung và chi phí bán hàng (còn gọi là SG&A) là các chi phí phát sinh liên quan đến việc sản xuất và bán sản phẩm tại thị trường nội địa nước xuất khẩu (chứ không phải các chi phí gắn với việc sản xuất và bán hàng xuất khẩu).

(iii) Trường hợp lấy chính chi phí SG&A của chính doanh nghiệp liên quan

SG&A sẽ được tính từ chính SG&A của doanh nghiệp liên quan nếu:

- Nhà sản xuất đó có sản phẩm tương tự bán tại thị trường nội địa nước xuất khẩu;
- Nhà sản xuất đó có số liệu SG&A thực tế liên quan đến việc sản xuất và bán sản phẩm tương tự tại thị trường nội địa nước xuất khẩu;
- Tổng lượng bán sản phẩm tương tự đó tại thị trường nội địa đủ lớn (5%)

(iv) Trường hợp không đáp ứng đủ các điều kiện để tính SG&A theo SG&A của chính doanh nghiệp xuất khẩu liên quan thì chi phí SG&A sẽ được tính theo một trong các cách sau:

- Theo số liệu SG&A của các nhà **xuất khẩu khác** cùng nước xuất khẩu và cùng sản xuất sản phẩm tương tự với sản phẩm đó;
- Theo số liệu SG&A cho sản phẩm trong cùng một **nhóm phân loại hàng** của các nhà xuất khẩu liên quan, hoặc
- Dựa trên bất cứ cơ sở **hợp lý** nào khác

Trên thực tế, trong những trường hợp như vậy, EU thường dùng SG&A của các sản phẩm liên quan khác của chính doanh nghiệp đó.

Lưu ý là do các chi phí SG&A thường được thực hiện chung cho nhiều sản phẩm của doanh nghiệp cùng lúc nên việc tính SG&A cho riêng các sản phẩm tương tự bán tại thị trường nội địa phải được tính toán trên cơ sở phân bổ SG&A cho từng nhóm sản phẩm (nếu doanh nghiệp sản xuất cùng lúc nhiều sản phẩm), sau đó là phân bổ SG&A giữa sản phẩm bán nội địa và sản phẩm xuất khẩu (nếu sản phẩm liên quan vừa được bán tại thị trường nội địa vừa được xuất khẩu). Việc phân bổ thường thực hiện theo tỷ lệ doanh thu trên từng sản phẩm. Tuy nhiên cơ quan điều tra sẵn sàng chấp nhận một phương pháp phân bổ khác nếu doanh nghiệp đã sử dụng phương pháp đó trong hệ thống kế toán của mình trong một thời gian dài trước đó.

Lợi nhuận hợp lý

Lợi nhuận hợp lý sẽ được xác định bằng lợi nhuận của nhà xuất khẩu liên quan nếu đáp ứng đủ các điều kiện sau:

- Nhà sản xuất có bán sản phẩm tương tự với sản phẩm bị điều tra tại thị trường nội địa nước xuất khẩu;
- Có số liệu thực tế về lợi nhuận của việc sản xuất và bán sản phẩm tương tự tại thị trường nội địa nước xuất khẩu;
- Số lượng bán sản phẩm tương tự tại thị trường nội địa nước xuất khẩu đủ lớn (5%);
- Có ít nhất 10% lượng hàng tương tự bán trong nước có sinh lợi nhuận.

Trường hợp không thỏa mãn đủ các điều kiện trên thì lợi nhuận hợp lý sẽ được xác định theo một trong các cách sau:

- Theo số liệu lợi nhuận của **các nhà xuất khẩu khác** của nước xuất khẩu cùng sản xuất loại sản phẩm tương tự đó, hoặc
- Theo số liệu lợi nhuận của các nhà xuất khẩu liên quan cùng sản xuất sản phẩm trong cùng một *nhóm phân loại hàng*, hoặc
- Dựa trên bất cứ cơ sở **hợp lý** nào khác.

Cần lưu ý rằng lợi nhuận chỉ được tính theo trung bình lợi nhuận của các giao dịch có sinh lời (không tính các khoản lợi nhuận âm của các giao dịch bán lỗ vốn) – cách tính này vì thế khiến kết quả tính Giá thông thường tính toán bị tăng lên đáng kể.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Theo quy định của EU (cũng tương tự như quy định của rất nhiều thị trường khác), để được sử dụng trong tính toán giá, các trị giá chi phí phải được xác định dựa trên các ghi chép kế toán-tài chính của doanh nghiệp 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. Nói cách khác, chỉ những chi phí được ghi chép đúng tiêu chuẩn mới được hy vọng sử dụng.

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 đáp ứng các điều kiện về sổ sách chứng từ. 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 và đáp ứng điều kiện nói trên. Những lựa chọn này hầu hết đều bất lợi cho doanh nghiệp (do các chi phí thay thế hiếm khi nào phản ánh đúng chi phí thực của doanh nghiệp).

Trường hợp doanh nghiệp của nền kinh tế phi thị trường (như Việt Nam), các chi phí thực của doanh nghiệp sẽ không được sử dụng mà có thể bị thay thế bằng các trị giá chi phí lấy từ nước thay thế. Tuy nhiên ngay cả trong trường hợp này việc duy trì sổ sách theo đúng tiêu chuẩn vẫn rất quan trọng bởi các định mức sản xuất (trên cơ sở đó tính chi phí) vẫn dựa trên sổ sách và ghi chép của doanh nghiệp.

59 Giá Xuất khẩu được tính như thế nào?

Cũng giống như các nước khác, EU qui định hai phương pháp tính giá XK bao gồm:

Cách 1: Giá xuất khẩu = Giá xuất khẩu thực tế vào EU

Đây là cách tính chuẩn, sử dụng trong trường hợp đáp ứng được điều kiện:

+ Có Giá xuất khẩu; và

+ Giá Xuất khẩu là đáng tin cậy (giá Xuất khẩu được xem là không đáng tin cậy nếu nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu có quan hệ liên kết hoặc có thỏa thuận trao đổi bù trừ)

Theo cách này, giá Xuất khẩu là giá thực trả hoặc giá có thể trả cho hàng hoá bị điều tra (ví dụ trong trường hợp giao dịch trong đối hàng nhưng vẫn có hợp đồng có giá hoặc vẫn có giá ghi trên hóa đơn) khi hàng hoá này được xuất khẩu sang EU từ nước xuất khẩu bị điều tra.

Hộp 29 - Quan hệ liên kết – Thỏa thuận bù trừ giữa nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu hoặc bên thứ ba

Khi tính giá Xuất khẩu, các cơ quan có thẩm quyền của EU sẽ đương nhiên bỏ qua giá xuất khẩu thực tế trong trường hợp người bán và người mua có quan hệ liên quan. Và chỉ cần có một sự liên kết hay thỏa thuận bù trừ nào giữa hai bên cũng có thể xem là bằng chứng của “quan hệ liên quan” này.

Pháp luật EU không có định nghĩa về “sự liên kết”. Trên thực tế, nhà xuất khẩu nước ngoài và người mua nội địa EU được xem là có liên kết nếu giữa họ tồn tại một mối liên hệ về tài chính dưới bất kỳ hình thức nào. Tuy nhiên, mối liên hệ mang tính hợp đồng ví dụ một hợp đồng phân phối độc quyền) sẽ không bị coi là “mối liên hệ về tài chính” trừ khi nó có bản chất của một “thỏa thuận bù trừ”.

Theo quy định của EU thì giá Xuất khẩu là giá hàng hóa đến biên giới EC, vì vậy những chi phí phát sinh sau thời điểm này nếu đã được tính vào giá xuất khẩu có thể được trừ đi, ví dụ:

- Chi phí vận chuyển, bốc dỡ, bảo hiểm,... trong Liên minh Châu Âu
- Thuế quan và các loại thuế phòng vệ khác
- Chi phí hành chính, chi phí chung và chi phí bán hàng
- Lợi nhuận (nhưng không phải là lợi nhuận của nhà nhập khẩu liên quan)
- Các chi phí khác phát sinh sau thời điểm hàng đến EC

Cách 2: Giá Xuất khẩu = Giá Xuất khẩu tính toán

Đây là cách tính Giá Xuất khẩu được sử dụng trong trường hợp không đáp ứng các điều kiện để tính Giá Xuất khẩu theo cách 1.

Theo cách này, Giá XK có thể được tính theo:

- Giá mà hàng hoá nhập khẩu được bán cho người mua độc lập đầu tiên hoặc,
- Giá tính *theo một cách thức hợp lý* (nếu hàng hoá đó không được bán lại cho người mua độc lập hoặc được bán lại nhưng không đúng tình trạng khi nhập khẩu).

Nguyên tắc là giá Xuất khẩu phải là Giá đã được điều chỉnh về đến biên giới EU (giá CIF đến biên giới EU). Vì vậy, cơ quan điều tra có thể tiến hành các điều chỉnh cần thiết khi tính Giá Xuất khẩu cho phù hợp với quy định này.

60

Những điều chỉnh có thể được thực hiện khi tính Giá xuất khẩu?

Việc điều chỉnh được qui định đối với các trường hợp giá XK được xác định không dựa theo giá trên hợp đồng XK mà theo cách tính “Giá XK tính toán” (ví dụ giá XK được tính theo giá bán cho người mua độc lập đầu tiên hoặc tính theo một cách thức khác).

Logic đằng sau việc điều chỉnh này là giá XK được sử dụng phải là giá bán của sản phẩm nhập khẩu cho khách hàng độc lập đầu tiên tại biên giới EU. Vì vậy, tất cả các chi phí như dưới đây *phát sinh trong giai đoạn từ khi nhập khẩu hàng hoá đến khi chúng được bán lại* sẽ được trừ khỏi giá bán khi xác định giá XK:

- Các khoản phí mà người mua có quan hệ liên kết đã trả trước khi bán hàng cho người mua độc lập đầu tiên (ví dụ chi phí vận chuyển thông thường, bảo hiểm, trông giữ, bốc dỡ và các chi phí liên quan khác)
- Các khoản thuế, lệ phí liên quan đến việc nhập khẩu hàng hoá (như thuế quan, thuế chống bán phá giá (nếu có) và các loại thuế khác phải nộp trên lãnh thổ EU) nếu chưa bao gồm trong giá bán cho người mua có quan hệ liên kết;
- Các khoản chi phí hành chính, chung, bán hàng (chi phí SG&A) và lợi nhuận hợp lý mà nhà nhập khẩu tính thêm vào giá của hàng hoá khi bán lại....

**Hộp 30 - Xác định chi phí hành chính,
chung, bán hàng và lợi nhuận
khi điều chỉnh giá XK**

- Chi phí SG&A hợp lý được xác định trên cơ sở chi phí SG&A thực tế của người mua có quan hệ liên kết. Việc phân bổ các chi phí này cho nhóm sản phẩm bị điều tra được thực hiện tương tự phân bổ chi phí SG&A khi xác định Giá thông thường;
- Lợi nhuận hợp lý thường được xác định dựa trên khoản lợi nhuận mà nhà nhập khẩu độc lập thường thu được trong những trường hợp tương tự (cơ quan điều tra sẽ đề nghị một nhà nhập khẩu như vậy hợp tác để cung cấp số liệu này hoặc dựa trên một căn cứ hợp lý bất kỳ nếu không có nhà nhập khẩu như vậy). Trong mọi trường hợp, một khoản lợi nhuận bằng 5% trị giá lô hàng được xem là hợp lý.

Những khoản phải điều chỉnh còn bao gồm cả những khoản chi phí mà thông thường nhà nhập khẩu phải trả nhưng trong trường hợp đang xem xét được trả bởi một chủ thể khác trong hoặc ngoài Liên minh châu Âu (ví dụ do có thoả thuận bù trừ hay liên kết với nhà nhập khẩu hoặc với nhà xuất khẩu nước ngoài).

61 Điều chỉnh khi so sánh Giá Thông thường và Giá Xuất khẩu?

Sau khi xác định được giá thông thường và giá xuất khẩu, bước tính toán tiếp theo mà cơ quan điều tra sẽ thực hiện là so sánh (hay nói cách khác là tính hiệu số) giữa giá thông thường và giá xuất khẩu.

Việc so sánh này phải được thực hiện theo các nguyên tắc sau:

- Công bằng
- Cùng cấp độ thương mại
- Cùng gần thời điểm càng tốt
- Chú ý đến những khác biệt ảnh hưởng đến giá và so sánh giá

Ý tưởng xuyên suốt các nguyên tắc này là việc so sánh Giá Thông thường và Giá xuất khẩu phải được thực hiện khi các loại Giá này ở trạng thái “có thể so sánh được”. Vì vậy nếu có khác biệt về hàng hóa hoặc giao dịch liên quan đến các loại giá này (ví dụ khác biệt về số lượng, về cấp độ thương mại, về các loại phí, thuế đánh vào lô hàng, về khoảng cách vận chuyển... và do đó giá trị lô hàng cũng khác biệt theo) thì cơ quan điều tra sẽ tiến hành điều chỉnh (cộng hoặc trừ một/một số giá trị nào đó vào loại Giá liên quan để tính đến các khác biệt).

Hộp 31 - Các loại khác biệt có thể được điều chỉnh trước khi so sánh giá Thông thường và giá Xuất khẩu

- Khác biệt về đặc tính vật lý (giữa hàng hóa bị điều tra và hàng hóa được lựa chọn tính giá Thông thường)
- Khác biệt về thuế, phí nhập khẩu và các loại thuế gián thu khác;
- Khác biệt về chi phí liên quan đến việc bán hàng (vận chuyển, bảo hiểm, bốc dỡ, đóng gói, hoa hồng)
- Các loại giảm giá, chiết khấu căn cứ vào số lượng;
- Khác biệt về cấp độ thương mại; và
- Khác biệt về chi phí tín dụng liên quan đến các điều khoản thanh toán khác nhau.

Các khác biệt về đặc tính vật lý

Khi xác định giá Thông thường, cơ quan điều tra sẽ tính toán theo giá của sản phẩm tương tự với sản phẩm bị điều tra, còn giá của sản phẩm bị điều tra thì được dùng để tính Giá Xuất khẩu). Tuy nhiên, khái niệm sản phẩm tương tự không đồng nghĩa với việc sản phẩm đó hoàn toàn giống với sản phẩm bị điều tra mà có thể chỉ là gần giống.

Như vậy hai loại sản phẩm được dùng để xác định giá Thông thường và Giá Xuất khẩu có thể có sự khác biệt nhất định về đặc tính vật lý (ví dụ chúng chỉ là cùng loại sản phẩm nhưng khác mẫu mã, hình thức...). Và vì vậy giá Thông thường xác định theo sản phẩm tương tự và giá Xuất khẩu xác định theo sản phẩm bị điều tra có thể sẽ được điều chỉnh để tính đến các khác biệt này.

Cụ thể, giá Xuất khẩu hoặc giá Thông thường (tùy trường hợp) sẽ được trừ đi một khoản tương ứng với trị giá của điểm khác biệt vật lý giữa 2 sản phẩm. Trị giá chênh lệch do khác biệt giữa các sản phẩm có thể được tính dựa trên một trong các phương pháp sau (theo thứ tự ưu tiên giảm dần):

- Khác biệt trong giá thị trường giữa các sản phẩm có khác biệt về đặc tính vật lý tương tự của chính nhà xuất khẩu liên quan trên thị trường nội địa nước xuất khẩu;
- Khác biệt trong giá thị trường giữa các sản phẩm có khác biệt về đặc tính vật lý tương tự của các nhà xuất khẩu khác trên thị trường nội địa nước xuất khẩu;
- Mức chênh lệch về tổng chi phí sản xuất cùng SG&A và lợi nhuận giữa hai sản phẩm.

Thuế, phí nhập khẩu và thuế gián thu

Nguyên tắc của điều chỉnh liên quan đến vấn đề này là các khoản thuế nhập khẩu hoặc thuế gián thu đánh vào sản phẩm bán trên thị trường nội địa nước nhập khẩu hoặc đánh vào nguyên liệu của sản phẩm (mà thông thường sẽ được miễn hoặc được hoàn khi sản phẩm xuất khẩu) sẽ được trừ khỏi Giá Thông thường.

Cụ thể, EC chấp thuận điều chỉnh những yếu tố này nếu 2 điều kiện sau được thỏa mãn:

- Sản phẩm (và các nguyên liệu vật lý) khi bán tại thị trường nội địa nước xuất khẩu đã phải chịu các khoản thuế nhập khẩu và thuế gián thu này.
- Những khoản phí nhập khẩu hay thuế gián thu đó được miễn hoặc hoàn lại khi sản phẩm được xuất khẩu sang EC

Nói cách khác, nếu chỉ dựa trên số tiền được hoàn lại khi xuất khẩu sản phẩm liên quan *là chưa đủ*, nhà xuất khẩu *phải chứng minh* được rằng các chi phí này thực tế đã được thanh toán cho sản phẩm nội địa

Hộp 32 - Ví dụ về cơ chế điều chỉnh để tính đến khác biệt về thuế, phí

Bước 1: Xác định tổng giá trị thuế/phí phải trả nếu sản phẩm xuất khẩu được bán tại thị trường nội địa (vd: 100)

Bước 2: Xác định bất kỳ loại thuế/phí nào được tính trong chi phí nếu sản phẩm được xuất khẩu (vd: 2)

Bước 3: Thuế được trả lại hoặc không thu sẽ là $(100 - 2) = 98$

Bước 4: Xác định giá trị thuế/phí mà sản phẩm tương tự được bán tại thị trường nội địa phải chịu (vd: 50)

Bước 5: Xác định giá trị thuế được hoàn lại hoặc không phải nộp đối với các sản phẩm xuất khẩu = $98 (B3)$ chia cho $100 (B1) = 98\%$

Bước 6: Mức phân bổ điều chỉnh : $98\% (B5)$ của $50 (B4) = 49$.

Các chi phí liên quan đến bán hàng

Các chi phí liên quan đến bán hàng có thể bao gồm các chi phí cho việc:

- Vận chuyển, bảo hiểm, bốc dỡ, chi phí liên quan;
- Đóng gói;
- Bảo hành, bảo đảm, hỗ trợ kỹ thuật và các dịch vụ sau bán hàng khác;
- Hoa hồng;
- Chuyển đổi ngoại tệ;
- Các nhân tố khác có ảnh hưởng đến việc so sánh giá

Tuy nhiên, không phải tất cả các chi phí này sẽ được tính đến và được điều chỉnh trong tất cả các vụ việc.

Ví dụ, đối với chi phí vận chuyển, bốc dỡ, bảo hiểm, để được điều chỉnh vào giá, các chi phí này phải đáp ứng đồng thời 3 điều kiện sau:

- Khoản chi phải liên quan trực tiếp đến việc bán hàng (cụ thể, nó phải là chi phí phát sinh khi thực hiện một vụ bán hàng cụ thể)
- Chi phí đó phải phát sinh sau khi việc bán hàng đã thực hiện (ví dụ chi phí vận chuyển từ kho hàng của nhà sản xuất đến kho của người mua thì được phép điều chỉnh, nhưng chi phí vận chuyển từ nhà máy đến kho

trung tâm của người sản xuất thì không thể được điều chỉnh); và

- Chi phí đó đã bao hàm trong giá được thanh toán (và do đó có ảnh hưởng trực tiếp đến giá)

Đối với chi phí đóng gói, việc điều chỉnh có thể được thực hiện nếu:

- Chi phí đóng gói sản phẩm xuất khẩu sang EC khác với chi phí đóng gói sản phẩm bán tại thị trường nội địa; và
- Chi phí muốn điều chỉnh liên quan trực tiếp đến việc đóng gói sản phẩm (lao động và các nguyên vật liệu trực tiếp, không bao gồm chi phí quản lý chung) – tuy nhiên, nếu việc đóng gói do một công ty bên ngoài đảm nhận thì tổng chi phí phải trả cho việc đóng gói có thể được khấu trừ.

Đối với các chi phí sau bán hàng, việc điều chỉnh có thể được thực hiện nếu đó là:

- Các chi phí được quy định trong luật hoặc được chi tiết hóa trong hợp đồng mua bán; và
- Các chi phí liên quan trực tiếp đến việc cung cấp bảo hiểm, bảo hành, hỗ trợ kỹ thuật và các dịch vụ (chi phí lao động và các nguyên vật liệu trực tiếp, không tính phí quản lý chung) – tuy nhiên, nếu các dịch vụ do một công ty bên ngoài đảm nhiệm thì tổng chi phí có thể được khấu trừ

Đối với các chi phí cho các khoản hoa hồng, việc điều chỉnh có thể thực hiện nếu đó là:

- Các khoản hoa hồng do nhà sản xuất trả cho thương nhân hoặc các đại lý làm trung gian giữa nhà sản xuất và người tiêu dùng (Tuy nhiên không có khấu trừ cho các đại lý được nhận phí hàng tháng không liên quan trực tiếp tới các giao dịch cụ thể về sản phẩm được xem xét); và
- Chi phí hoa hồng được tính trực tiếp vào một giao dịch cụ thể

Về khác biệt do tiền tệ khác nhau, về nguyên tắc, các tính toán biên độ phá giá của EC thường sử dụng tiền tệ của nước xuất khẩu làm chuẩn. Khi đó, giá xuất khẩu thường được chuyển đổi ra đồng tiền của nước xuất khẩu, sử dụng tỷ giá hối đoái của ngày giao dịch (ngày trên hóa đơn). Trong thực tiễn, EC thường sử dụng tỷ giá hối đoái trung bình của tháng mà hóa đơn được phát hành, trừ một số ngoại lệ:

- Khi có “hàng rào” ngoại tệ trên các thị trường tương lai liên quan trực tiếp tới giao dịch xuất khẩu có liên quan, thì có thể sử dụng tỷ giá hối đoái của hợp đồng tương lai;
- Sự biến động của tỷ giá hối đoái giai đoạn điều tra

Các khoản chiết khấu, giảm giá và khác biệt về số lượng

Các khoản chiết khấu, giảm giá có liên quan trực tiếp đến các giao dịch bán hàng nội địa được sử dụng để tính Giá thông thường có thể được điều chỉnh.

Một vài điểm cần chú ý:

- Các khoản chiết khấu, giảm giá được chấp thuận điều chỉnh nếu chúng là thông lệ ổn định, có thể lượng hóa được và trực tiếp liên quan đến giao dịch bán hàng liên quan;
- Các chiết khấu sau (ví dụ chiết khấu cuối năm hoặc chiết khấu theo khối lượng) chỉ được điều chỉnh nếu khoản chiết khấu đó được thực hiện theo một thông lệ ổn định và theo chính sách/hợp đồng chiết khấu được ghi nhận bằng chứng từ rõ ràng.
- Khác với Hiệp định ADA của WTO, pháp luật EU không cho phép điều chỉnh trong trường hợp khác biệt về giá dựa theo số lượng (ví dụ giá thấp cho lô hàng với số lượng lớn, giá cao cho lô hàng có số lượng ít).

Tín dụng

Các khác biệt suy đoán về chi phí tín dụng xuất phát từ những khác biệt trong phương thức thanh toán khi xuất khẩu và bán nội địa có thể được điều chỉnh vào giá Xuất khẩu hoặc giá Thông thường.

Tuy nhiên theo quy định của EU, những điều chỉnh này chỉ được thực hiện nếu khoản tín dụng này có ảnh hưởng trực tiếp đến việc xác định giá giao dịch, được thỏa thuận vào thời điểm bán hàng và được nêu rõ trong hóa đơn, lệnh đặt hàng hoặc hợp đồng. Điều này có nghĩa là các chi phí tín dụng thực tế, dù cao hơn chi phí tín dụng cho phương thức thanh toán đã thỏa thuận trong hợp đồng, cũng sẽ không được tính đến khi điều chỉnh.

Khác biệt về cấp độ thương mại

Điều chỉnh đối với giá để tính đến các khác biệt về cấp độ thương mại là một quy định của WTO và pháp luật EU đã được sửa đổi để ghi nhận quy định này (trước đây EU không cho phép điều chỉnh đối với loại khác biệt này).

Cụ thể, giá trước khi đem so sánh có thể được điều chỉnh để tính đến các khác biệt trong cấp độ thương mại nếu chứng minh được rằng giá Xuất khẩu và giá Thông thường được thực hiện ở các cấp độ thương mại khác nhau (ví dụ nếu giá Thông thường là giá bán cho cơ sở bán lẻ nội địa trong khi giá Xuất khẩu lại là giá xuất xưởng bán buôn cho nhà nhập khẩu).

Tuy nhiên trên thực tế, EU tỏ ra rất miễn cưỡng khi phải áp dụng quy định này và do đó có những quy định ngặt nghèo về điều kiện cho phép điều chỉnh và đặt trách nhiệm chứng minh nặng nề lên vai các nhà xuất khẩu. Vì vậy rất hiếm có vụ việc nào mà các nhà xuất khẩu thành công trong việc xin điều chỉnh giá do khác biệt về cấp độ thương mại.

Nghĩa vụ chứng minh của nhà xuất khẩu về khác biệt trong cấp độ thương mại:

Để các loại giá thông thường và giá xuất khẩu được điều chỉnh nhằm tính đến những khác biệt về cấp độ thương mại, nhà xuất khẩu phải chứng minh rằng có sự khác biệt giữa bán hàng tại thị trường nước xuất khẩu và xuất hàng sang EU trên hai phương diện:

- Về chức năng: Những khác biệt về chức năng được thể hiện qua khác biệt về trách nhiệm bảo đảm và bảo hành, các chi phí phân phối, quảng cáo, các dịch vụ sau mua hàng...;
- Về giá: Có sự chênh lệch về giá giữa việc bán các sản phẩm tương tự theo các cấp độ thương mại khác nhau.

Khác

Về nguyên tắc, nhà xuất khẩu có thể yêu cầu tiến hành điều chỉnh đối với các nhân tố khác ngoài các nhân tố được liệt kê nói trên nếu chứng minh được là các nhân tố này ảnh hưởng tới giá và so sánh giá.

Bảng 8 - Tóm tắt các điều chỉnh có thể được thực hiện khi so sánh Giá Thông thường và Giá xuất khẩu

Loại khác biệt	Giá xuất khẩu	Giá Thông thường
Đặc tính vật lý	Không	Có
Các chi phí nhập khẩu và thuế gián thu	Không	Có
Các khoản chiết khấu, giảm giá và chất lượng	Có	Có
Cấp độ thương mại	Không	Có
Các chi phí vận chuyển, bốc dỡ, bảo hiểm, giám sát bán hàng và phụ phí liên quan	Có	Có
Chi phí đóng gói	Có	Có
Tín dụng	Có	Có
Các chi phí sau bán hàng	Có	Có
Tiền hoa hồng	Có	Có
Chi phí chuyển đổi tiền tệ	Có	Có
Các yếu tố khác	Có	Có

62 Tính toán biên độ phá giá?

Bước cuối cùng trong việc xác định biên độ phá giá là thực hiện tính toán biên độ phá giá.

Về nguyên tắc, việc tính toán này được thực hiện cho từng doanh nghiệp, để xác định biên độ phá giá riêng cho từng doanh nghiệp.

Trên thực tế mỗi doanh nghiệp thường xuất khẩu nhiều chủng loại sản phẩm khác nhau cùng thuộc loại sản phẩm bị điều tra. Ngoài ra mỗi doanh nghiệp lại xuất khẩu hàng hóa theo nhiều lô khác nhau, với giá cả khác nhau (kể cả giữa các lô cùng chủng loại sản phẩm).

Vì thế công thức tính toán biên độ phá giá là công thức áp dụng để tính ra được biên độ phá giá riêng của doanh nghiệp từ giá cả của các lô hàng khác nhau, chủng loại sản phẩm khác nhau.

Hiệp định của WTO chỉ quy định nguyên tắc chung là việc so sánh giá thông thường và giá xuất khẩu để tính biên độ phá giá phải được thực hiện giữa các lô hàng có thể so sánh được với nhau và rằng việc so sánh cần được thực hiện một cách công bằng (ví dụ không thể so sánh giá thông thường cao nhất với giá xuất khẩu thấp nhất).

Theo quy định của EU thì biên độ phá giá sẽ được tính lần lượt theo các bước sau đây:

- Bước 1: Tính tổng “trị giá phá giá” của tất cả các giao dịch (phần chênh lệch giữa Giá Thông thường và Giá Xuất khẩu – tính theo giá trị tuyệt đối);
- Bước 2: Lượng giá trị tuyệt đối này được biểu diễn theo tỷ lệ phần trăm của giá CIF của **tất cả** các giao dịch xuất khẩu bị điều tra của một nhà sản xuất cụ thể (bao gồm cả các lô hàng được tính toán là không bán phá giá)

Việc tính “trị giá phá giá” tổng cộng cho tất cả các giao dịch bán hàng có thể được thực hiện theo một trong các cách sau đây:

- So sánh Giá thông thường bình quân gia quyền với Giá Xuất khẩu bình quân gia quyền của tất cả các giao dịch (gọi là so sánh Bình quân – Bình quân)
- So sánh Giá thông thường bình quân gia quyền với Giá Xuất khẩu của từng giao dịch (gọi là so sánh Bình quân – Giao dịch);
- So sánh Giá thông thường của từng giao dịch với Giá Xuất khẩu của từng giao dịch (gọi là so sánh Giao dịch – Giao dịch).

Việc lựa chọn phương pháp so sánh nào để tính trị giá phá giá chung có thể ảnh hưởng rất lớn đến kết quả biên độ phá giá. Tuy nhiên, quyền lựa chọn phương pháp nào thuộc về cơ quan điều tra (các bên liên quan không được can thiệp vào việc này).

Trên thực tế, phương pháp (i) (so sánh Giá thông thường bình quân gia quyền và Giá Xuất khẩu bình quân gia quyền của tất cả các lô hàng) là phương pháp được sử dụng phổ biến nhất.

Hộp 33 - Ví dụ về các phương pháp tính biên độ phá giá

Giả thiết

GIÁ THÔNG THƯỜNG

Giao dịch	Số lượng	Giá bán nội địa	Giá/Đơn vị
1	4	48	12
2	2	30	15
Tổng cộng	6	78	13

GIÁ XUẤT KHẨU

Giao dịch	Số lượng	Giá xuất khẩu	Giá/Đơn vị
1	2	30	15
2	3	15	5
Tổng cộng	5	45	9

Tất cả các giá nói trên đều là giá xuất xưởng. Phí vận chuyển từ điểm xuất xưởng đến biên giới EU là 1 cho mỗi đơn vị.

Kết quả

Biên độ phá giá tính theo phương pháp so sánh Giá thông thường bình quân gia quyền với Giá Xuất khẩu bình quân gia quyền:

- Giá thông thường bình quân gia quyền: 13
- Giá Xuất khẩu bình quân gia quyền: 9
- Tổng trị giá phá giá (tính cho tất cả các giao dịch): $(13 - 9) \times 5 = 20$
- Tổng giá CIF tại biên giới EU: $45 + (5 \times 1) = 50$
- **Biên độ phá giá = $20/50 = 40\%$**

Biên độ phá giá tính theo phương pháp so sánh Giá Thông thường bình quân gia quyền với Giá xuất khẩu từng giao dịch:

- Giá thông thường bình quân gia quyền: 13
- Giá Xuất khẩu Giao dịch 1: 15
- Giá Xuất khẩu Giao dịch 2: 5
- Tổng giá CIF tại biên giới EU: $45 + (5 \times 1) = 50$
- Trị giá phá giá của giao dịch XK 1: $13 - 15 = -2$ (biên độ âm sẽ bị quy về 0 trừ khi so sánh theo kiểu bình quân - bình quân)
- Trị giá phá giá của giao dịch XK 2: $13 - 5 = 8$
- Tổng trị giá phá giá của tất cả các giao dịch: $0 + (8 \times 3) = 24$
- **Biên độ phá giá = $24/50 = 48\%$**

Như vậy, có thể thấy với cùng các dữ liệu nhưng với cách so sánh giá thông thường với giá xuất khẩu khác nhau thì kết quả biên độ phá giá cũng khác nhau.

Tuy nhiên, EC cũng không áp dụng phương pháp so sánh Bình quân – Bình quân một cách thuần túy. Thay vào đó, EC có xu hướng áp dụng phương pháp so sánh Bình quân – Bình quân theo từng chủng loại sản phẩm mà một doanh nghiệp xuất sang EU rồi sau đó mới tính biên độ phá giá của doanh nghiệp đó (cho tất cả các chủng loại sản phẩm). Cụ thể, thông lệ là EC sẽ:

- Bước 1: So sánh giá thông thường bình quân gia quyền trong giai đoạn điều tra với giá xuất khẩu bình quân gia quyền theo chủng loại hàng hóa (mỗi chủng loại hàng hóa được xác định một mã riêng – gọi là Mã sản phẩm – product code number – PCN)
- Bước 2: Tính biên độ phá giá bình quân của tất cả các chủng loại sản phẩm.

Chú ý là trước đây theo quy định của EU, trong bước 2 này, nếu biên độ phá giá của một PCN nào đó là âm thì khi đưa vào tính toán nó sẽ được chuyển về thành 0 (gọi là phương pháp “quy về 0” – phương pháp có thể khiến kết quả biên độ phá giá bị tăng lên đáng kể, do các biên độ âm không được sử dụng để bù trừ cho biên độ dương). Tuy nhiên, quy định này đã bị WTO phán quyết là vi phạm WTO (trong vụ Ấn Độ kiện EU áp dụng phương pháp này trong điều tra chống bán phá giá ga trải giường), và do đó EU đã không còn áp dụng phương pháp “quy về 0” trong so sánh Bình quân – Bình quân nữa.

Tuy nhiên, cần lưu ý là sau “vụ việc” này, thay vì sử dụng phương pháp so sánh Bình quân – Bình quân và không được áp dụng cách tính “quy về 0”, EC lại có xu hướng sử dụng phương pháp so sánh Bình quân – Giao dịch vốn trước đây chỉ sử dụng trong các trường hợp đặc biệt (phá giá mục tiêu) và tiếp tục áp dụng cách tính “quy về 0” khi sử dụng phương pháp Bình quân – Giao dịch này. Phương pháp so sánh Giao dịch – Giao dịch cũng thỉnh thoảng được áp dụng và cũng vẫn được phép sử dụng cách tính “quy về 0”.

A2 – Phương pháp tính toán biên độ phá giá cho trường hợp nền kinh tế phi thị trường

63 Quy định về tính toán biên độ phá giá đối với trường hợp nước xuất khẩu là nước có nền kinh tế phi thị trường của EU?

EU có quy định riêng liên quan đến việc tính toán giá thông thường đối với nước xuất khẩu có nền kinh tế phi thị trường (và tất nhiên điều này ảnh hưởng đến kết quả tính toán biên độ phá giá đối với những nước có nền kinh tế thị trường). Đây là cách quy định phân biệt đối xử mà WTO cho phép (trong Hiệp định về chống bán phá giá của WTO).

Nguyên nhân của sự phân biệt đối xử này nằm ở lập luận rằng nước có nền kinh tế phi thị trường (non-market economy NME) bị suy đoán là có sự kiểm soát của Nhà nước đối với thị trường, và do đó giá cả (bao gồm cả các chi phí nguyên vật liệu, lao động,...) đều không phản ánh đúng giá cả thị trường. Vì vậy, giá bán sản phẩm tương tự tại thị trường nội địa cũng như các chi phí sản xuất, quản lý, lợi nhuận đều không được coi là đáng tin cậy. Vì thế các cách tính biên độ phá giá chuẩn (chủ yếu dựa trên giá bán hoặc chi phí sản xuất thực tế của doanh nghiệp xuất khẩu) không được sử dụng.

Thay vào đó, cũng giống như nhiều nước khác, EU sử dụng phương pháp thay thế giá và chi phí của nhà sản xuất xuất khẩu bị điều tra (được suy đoán là không thể hiện đúng trị giá thị trường) bằng giá và chi phí của các nhà sản xuất xuất khẩu ở một nước có nền kinh tế thị trường thay thế (gọi là nước thay thế).

Cụ thể:

Giá thông thường đối với trường hợp NME sẽ là:

- (i) Giá bán tại thị trường nội địa nước thay thế;
- (ii) Giá “tính toán” tại thị trường nội địa nước thay thế;

Giá Thông thường NME = Giá thành sản xuất + các khoản chi quản lý hành chính chung + lợi nhuận hợp lý. Trong đó:

- Giá thành sản xuất = Các nhân tố sản xuất của doanh nghiệp (theo sổ sách của doanh nghiệp) x Các chi phí thay thế (lấy từ một nước thứ 3 thay thế)
- Chi phí quản lý, hành chính, chung, lợi nhuận = Các chi phí thay thế lấy từ nước thứ 3.

- (iii) Giá bán sản phẩm tương tự từ nước thay thế sang một nước khác, bao gồm cả EC
- (iv) Nếu tất cả các phương pháp trên đều không khả thi thì cơ quan điều tra có thể xác định giá thông thường theo bất kỳ phương pháp nào hợp lý, bao gồm cả giá thực trả tại EU cho sản phẩm tương tự sau khi đã điều chỉnh để bao gồm mức lợi nhuận hợp lý.

Trong hoàn cảnh nhiều nước bị xem là có nền kinh tế phi thị trường đã không còn thuộc mô hình phi thị trường “truyền thống” (kinh tế kế hoạch hóa, bao cấp hoàn toàn) như trước đây mà đã chuyển đổi dần và có những yếu tố của nền kinh tế thị trường, EU cũng áp dụng một cơ chế linh hoạt hơn cho những trường hợp này. Cụ thể, với những nước có nền kinh tế chuyển đổi (được liệt kê tên cụ thể trong Quy định cơ bản của EU về chống bán phá giá), EU sẽ không tự động áp dụng phương pháp tính toán giá thông thường cho nước có nền kinh tế phi thị trường nữa mà tạo cơ hội để các nhà xuất khẩu thuộc những nước này được chứng minh rằng mình đáp ứng được các tiêu chí để được coi là hoạt động theo cơ chế thị trường. Nếu họ chứng minh thành công, họ sẽ được áp dụng phương pháp tính toán như đối với trường hợp nền kinh tế thị trường. Chỉ khi họ không thể chứng minh được thì EU mới áp dụng phương pháp tính toán áp dụng cho nền kinh tế phi thị trường truyền thống.

Ngoài ra, còn có thêm một số quy tắc khác biệt nữa trong tính toán biên độ phá giá đối với nước có nền kinh tế phi thị trường. Cụ thể, trong quá trình so sánh giá thông thường (được xác định theo phương pháp nền kinh tế phi thị trường) với giá xuất khẩu, nhà xuất khẩu có thể đề nghị cơ quan điều tra tiến hành những điều chỉnh đối với giá thông thường để tính đến các lợi thế so sánh tự nhiên mà họ có (trong khi những nhà sản xuất ở nước thứ ba thay thế không có).

Trên thực tế, cơ quan điều tra rất hiếm khi chấp nhận các đề nghị điều chỉnh này và nếu có thì chỉ dừng lại ở những điều chỉnh giới hạn ở các lợi thế cạnh tranh tự nhiên (những lợi thế cạnh tranh khác xuất phát từ hệ thống kinh tế ví dụ như chi phí nhân công thấp hơn...) sẽ không được chấp nhận.

64 Tại sao Việt Nam bị coi là nước có nền kinh tế phi thị trường?

Pháp luật EU liệt kê một số nước không được xem là có nền kinh tế thị trường (NME) trong các vụ điều tra chống bán phá giá. Các nước này chủ yếu là thuộc khối xã hội chủ nghĩa với nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung bao cấp trước đây. Là nước từng có nền kinh tế kế hoạch hóa, Việt Nam cũng bị xếp vào nhóm này.

Việt Nam đã từng hy vọng sẽ được công nhận là nền kinh tế thị trường khi đàm phán gia nhập WTO. Tuy nhiên, rất tiếc là vào giai đoạn cuối của quá trình đàm phán này, Việt Nam đã bị Hoa Kỳ ép phải chấp nhận là nền kinh tế phi thị trường trong các vụ kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp trong 12 năm kể từ ngày Việt Nam gia nhập WTO (tức là đến hết 2018). Theo tính chất của đàm phán gia nhập WTO, cam kết này tự động có hiệu lực không chỉ với Hoa Kỳ mà còn với tất cả các nước thành viên WTO khác. Vì vậy, về nguyên tắc, Việt Nam vẫn tiếp tục bị xem là NME trong các vụ điều tra chống bán phá/chống trợ cấp ở EU cũng như ở các nước thành viên khác của WTO ít nhất là đến 2018.

Hộp 34 - Việt Nam có thể vận động để EU đơn phương công nhận Việt Nam là NME trước 2018 không?

Về nguyên tắc, Việt Nam có thể vận động từng nước thành viên WTO để họ chấp nhận Việt Nam là nền kinh tế thị trường (trong khuôn khổ các vụ điều tra chống bán phá giá, trợ cấp của họ đối với hàng hóa xuất khẩu Việt Nam) trước thời hạn 2018 nói trên. Trên thực tế Việt Nam đã thành công trong một số vận động song phương, đa phương và đã được gần 40 nước (các nước ASEAN, Australia, New Zealand, Nhật Bản...) công nhận là nền kinh tế thị trường.

Với EU, Ban công tác về vấn đề nền kinh tế thị trường hỗn hợp giữa EU và Việt Nam đã được thành lập và đã xúc tiến những trao đổi ban đầu về vấn đề này. Đây cũng là vấn đề được đề cập trong quá trình đàm phán một hiệp định thương mại tự do giữa EU và Việt Nam. Tuy nhiên, cho đến nay, tất cả những trao đổi này vẫn đang ở giai đoạn sơ khởi và chưa đạt được bước tiến cụ thể nào. Chính phủ và doanh nghiệp Việt Nam vẫn còn phải nỗ lực rất nhiều để có thể hiện thực hóa khả năng này.

65 Việt Nam có thể chứng minh là nền kinh tế phi thị trường trong một vụ kiện chống bán phá giá cụ thể không?

Trong khi vận động EU đơn phương công nhận Việt Nam là nền kinh tế thị trường chưa có kết quả, Việt Nam có thể chứng minh với EU rằng Việt Nam đáp ứng đủ các tiêu chí để được công nhận là nền kinh tế thị trường trong một vụ kiện chống bán phá giá cụ thể.

Theo quy định của EU, có 5 tiêu chí để xem xét công nhận một nước có nền kinh tế thị trường:

- (i) Ảnh hưởng của Chính phủ tới việc phân bổ các nguồn lực và ra quyết định của doanh nghiệp
- (ii) Không có những méo mó trong hoạt động của doanh nghiệp tư nhân hóa xuất phát từ phía Nhà nước;
- (iii) Sự tồn tại và thực thi của một luật doanh nghiệp minh bạch
- (iv) Một hệ thống pháp luật đảm bảo quyền sở hữu tồn tại và được thực thi
- (v) Tồn tại một khu vực tài chính thực sự độc lập với Nhà nước

Mặc dù các tiêu chí này tương đối kỹ thuật và về mặt nguyên tắc là khách quan, việc xem xét một nền kinh tế có thỏa mãn hay không các yếu tố này lại phụ thuộc tương đối lớn vào ý kiến đánh giá chủ quan của Ủy ban châu Âu, cơ quan xem xét vấn đề này.

Trên thực tế, liên quan đến từng tiêu chí lớn, Ủy ban châu Âu qua quá trình xử lý các vấn đề tương tự đã thiết lập một hệ thống các nhóm tiêu chí nhỏ hơn, được áp dụng theo thông lệ. Cụ thể

(i) Đối với tiêu chí về mức độ “Ảnh hưởng của Chính phủ tới việc phân bổ các nguồn lực và ra quyết định của doanh nghiệp”:

Để đáp ứng các tiêu chí này, Việt Nam phải chứng minh rằng Chính phủ không gây tác động đến việc phân bổ các nguồn lực kinh tế trong các quyết định của doanh nghiệp, đặc biệt là:

- Chính phủ có ấn định giá hay không (tuy nhiên Nga đã được thừa nhận quy chế thị trường năm 2002 dù nước này có một hệ thống ấn định giá)
- Chính phủ có quy định các nghĩa vụ phải sản xuất để xuất khẩu (gắn với các lợi ích, ví dụ giảm/miễn thuế...) hay không

- Chính phủ có hạn chế đối với việc xuất khẩu nguyên liệu thô (dưới hình thức đánh thuế hoặc hạn chế số lượng) hay không
- Chính phủ có cung cấp các hỗ trợ về các yếu tố đầu vào cho ngành sản xuất (các ưu tiên cho các doanh nghiệp nội địa hoặc các trợ cấp nội địa làm thay đổi giá nội địa, trợ cấp hóa các nguồn nguyên liệu đầu vào) hay không.

Liên quan đến tiêu chí này, Việt Nam gặp khó khăn trong việc chứng minh thỏa mãn, chủ yếu là do Việt Nam vẫn duy trì nguyên tắc sở hữu toàn dân về đất đai và quyền quyết định của Chính phủ trong việc xác định giá đất đai và kiểm soát ở mức độ khác nhau giá các nguồn tài nguyên tự nhiên (dầu mỏ, than...).

Tuy nhiên, về những thành tố khác, Việt Nam có lợi thế khi:

- Đã loại bỏ một loạt các biểu hiện can thiệp vào sản xuất (không còn yêu cầu về tỷ lệ xuất khẩu hay nghĩa vụ sử dụng nguyên liệu trong nước);
- Đã loại bỏ các loại trợ cấp bị cấm;
- Vẫn duy trì kiểm soát xuất khẩu đối với một số mặt hàng nhạy cảm (gạo, một số sản phẩm gỗ, khoáng sản) nhưng phù hợp với WTO;
- Giá điện, nước, các sản phẩm từ dầu mỏ, giá vé máy bay, xe bus, dịch vụ bưu chính, viễn thông vẫn do Chính phủ kiểm soát nhưng một phần đã phản ánh các yếu tố thị trường (ví dụ giá xăng, dầu..)

(ii) Đối với tiêu chí về việc “Không có những méo mó trong hoạt động của doanh nghiệp tư nhân hóa xuất phát từ phía Nhà nước”

Để đáp ứng được tiêu chí này, Việt Nam phải chứng minh rằng không còn tồn tại bất kỳ biểu hiện bóp méo thị trường nào đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp tư nhân hóa xuất phát từ tàn dư của nền kinh tế kế hoạch hóa trước đây, đặc biệt là:

- *Những tiến triển của quá trình cải cách các Doanh nghiệp Nhà nước*

Lý do: Các doanh nghiệp Nhà nước có vai trò có thể bóp méo thương mại và số lượng các doanh nghiệp này ở nhiều nước có nền kinh tế phi thị trường là rất lớn

Thủ tục: EC sẽ xem xét khung pháp lý về cổ phần hóa các doanh nghiệp (ví dụ quy định hạn chế số lượng cổ phần mà nhà đầu tư nước ngoài có thể nắm giữ trong doanh nghiệp cổ phần hóa, những lĩnh vực kinh tế không tư nhân hóa...). Sau đó EC sẽ cân nhắc các thông tin liên quan đến quá trình thực thi các luật đó bằng cách lựa chọn các vụ việc cụ thể, phân tích các số liệu liên quan đến quá trình tư nhân hóa (ví dụ: nếu trong một trường hợp được nghiên

cứu đa số các thành viên hội đồng quản trị từ các Doanh nghiệp Nhà nước trước đây lại tiếp tục là thành viên hội đồng quản trị của doanh nghiệp thì sẽ không thể coi là đã “loại bỏ sự can thiệp của Nhà nước” đối với doanh nghiệp).

Hộp 35 - Đánh giá của EC trong vụ giấy mũ da – tiêu chí về cải cách doanh nghiệp Nhà nước

Dù đánh giá rằng Việt Nam đã có những tiến bộ vượt bậc trong quá trình tư nhân hóa (thông qua số liệu 2007: 1854 doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước; 158 doanh nghiệp đã cải tổ và 101 doanh nghiệp cổ phần hóa) EC vẫn cho rằng Việt Nam cần đẩy mạnh hơn nữa quá trình này, đặc biệt khi có dấu hiệu những nỗ lực đang chững lại (ví dụ 8 tháng đầu năm 2008 chỉ có 80 DNNN thay đổi cơ cấu sở hữu (chỉ đạt được 15% kế hoạch năm của Chính phủ).

EC cũng tham khảo quan điểm của IMF trong một báo cáo của họ rằng chưa có những tiến triển cần thiết trong quản trị DNNN; quá trình cổ phần hóa thực hiện chậm chạp; vai trò của các doanh nghiệp quân đội còn lớn...

EC cũng lưu ý đến sự dính dáng của các doanh nghiệp Nhà nước vào lĩnh vực tài chính bên ngoài lĩnh vực kinh doanh chuyên môn của họ (ví dụ thị trường nhà đất, hoặc ví dụ như Điện lực Việt Nam chưa thành công trong lĩnh vực phát điện nhưng lại đầu tư vào điện thoại di động và ngân hàng). Phương pháp định giá doanh nghiệp Nhà nước trong quá trình cổ phần hóa vẫn còn là điều mà EC quan ngại.

- Phương thức quản lý thị trường đất đai:

EC sẽ xem xét các vấn đề liên quan đến các quyền đối với đất đai (quyền sở hữu/sử dụng,...) và sự hình thành giá đất (ví dụ: các trường hợp giao dịch phi thị trường đối với đất đai, chuyển quyền sử dụng đất hoặc thế chấp đất đai sẽ bị coi là không thể chấp nhận được).

Hộp 36 - Đánh giá của EC trong vụ giày mũ da – tiêu chí về thị trường đất đai

EC có đánh giá tốt đối với những biến chuyển trong lĩnh vực này (đặc biệt khi thực thi Luật Đất đai 2003, các cơ quan có thẩm quyền của Việt Nam đã ban hành một số Nghị định và Thông tư trong đó quy định phương pháp định giá đất gắn với giá thị trường (các phương pháp mới trong việc tính trị giá phần đất được xem là phần đánh giá của Nhà nước vào các doanh nghiệp cổ phần hóa, và các biện pháp để đảm bảo sự vận hành suôn sẻ của thị trường nhà đất).

Tuy nhiên, dường như những nỗ lực vẫn còn phải tiếp tục do kết quả như vậy là chưa đủ bởi vấn đề quan trọng nhất là giá đất vẫn còn được xác định theo các phương pháp hành chính.

- Các hình thức thương mại phi thị trường hoặc các cơ chế bù đắp:

Về vấn đề này, theo thông lệ EC sẽ xem xét các giao dịch phi thị trường (ví dụ trao đổi hàng).

(iii) Đối với tiêu chí “Tồn tại và Thực thi một luật công ty minh bạch”

Mặc dù tiêu chí đề cập đến luật công ty nói chung nhưng trên thực tế, EC chủ yếu tập trung vào các vấn đề minh bạch về tài chính của công ty. Do đó những vấn đề được EC xem xét, đánh giá là pháp luật về kế toán, kiểm toán và tình hình thực thi thực tế của các văn bản này.

Hộp 37 - Đánh giá của EC trong vụ giấy mũ da – tiêu chí về hệ thống pháp luật và tình hình thực thi pháp luật kế toán, kiểm toán

Liên quan đến pháp luật về kế toán, EC ghi nhận những nỗ lực trong hoàn thiện pháp luật về kế toán của Việt Nam (ví dụ việc thông qua Nghị định năm 2007 về việc kiểm soát chất lượng dịch vụ kế toán, kiểm toán; đã ban hành 26 chuẩn kế toán (VAS), sẽ ban hành 10 chuẩn nữa trong giai đoạn 2009-2012). Những nỗ lực về thực thi pháp luật kế toán (qua số lượng người có chứng chỉ liên quan gia tăng) cũng được ghi nhận.

Tuy nhiên, EC vẫn cho rằng còn nhiều tồn tại trong lĩnh vực này, đặc biệt là:

- Có vấn đề trong việc tuân thủ các thời hạn theo Nghị định 2004 về kiểm toán độc lập (chuyển đổi từ DNNN sang công ty TNHH, doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp hợp danh)
- Các vấn đề liên quan đến sự vận hành của các công ty kiểm toán (lỗi, ký báo cáo kiểm toán mà không hề thực hiện việc kiểm toán, kiểm toán viên thực hiện việc kiểm toán mà không có chứng nhận...)
- Nhiều công ty còn chưa bắt buộc phải kiểm toán (và do đó không có đồng lực để thực hiện IAS); IAS không được áp dụng thống nhất trong hệ thống kế toán của các công ty nội địa
- Đối với khu vực kinh tế Nhà nước: Luật năm 2006 về kiểm toán Nhà nước đã có hiệu lực nhưng việc thực thi còn nhiều vấn đề (theo ADB và Ngân hàng thế giới thì hệ thống kế toán vẫn chưa đảm bảo; khu vực kinh tế Nhà nước không được kiểm toán đúng đắn, 55% DNNN không thực hiện kiểm toán...)
- Chưa có đủ số lượng kiểm toán viên
- Phạm vi kiểm toán quá hạn chế theo luật

(iv) Đối với tiêu chí “hệ thống pháp luật đảm bảo quyền sở hữu trí tuệ tồn tại và được thực thi”

EC xem xét tiêu chí này trên cơ sở đánh giá sự tồn tại của hệ thống pháp luật về các quyền sở hữu, thực thi pháp luật về phá sản và bảo vệ quyền sở hữu.

Lý do: Trong phòng vệ thương mại, các quy định rõ ràng về quyền sở hữu tư nhân là rất quan trọng bởi chúng có thể ảnh hưởng đến quyền tiếp cận tín dụng của các doanh nghiệp khối tư nhân.

**Hộp 38 - Đánh giá của EC trong vụ giấy mũ da –
tiêu chí về hệ thống pháp luật về
quyền sở hữu và tình hình thực thi**

Theo quan điểm của EC thì pháp luật về quyền sở hữu ở Việt Nam tương đối đầy đủ.

Tuy nhiên, tình hình thực thi lại kém hiệu quả, đặc biệt là:

- Hệ thống tư pháp (để bảo vệ quyền sở hữu khi bị xâm phạm còn yếu kém, thiếu hiệu quả; 1000 vụ được giải quyết trong số 100000 đơn kiện);
- Hệ thống các văn bản hướng dẫn thực thi pháp luật sở hữu còn thiếu do thiếu nguồn lực để soạn thảo
- Tình hình hàng giả, hàng nhái làm thiệt hại cho chủ sở hữu tràn lan
- Tình hình thực thi luật phá sản không sáng sủa, số lượng các vụ hoàn thành thủ tục phá sản vẫn còn rất thấp so với tổng số doanh nghiệp đăng ký hoạt động (năm 2006, 53 vụ phá sản (16 vụ đã tuyên bố, 37 vụ đang giải quyết) - năm 2007, 100 vụ phá sản (bao gồm cả 37 vụ chưa được giải quyết trong năm 2006); 99 vụ tuyên bố phá sản và 1 vụ đang giải quyết)

(v) Đối với tiêu chí “tồn tại một hệ thống tài chính độc lập với Nhà nước”

Để đáp ứng tiêu chí này nước xuất khẩu liên quan phải chứng minh được rằng ngành tài chính của mình độc lập với Nhà nước và hoạt động tuân thủ các tiêu chí thị trường về chi phí tín dụng

**Hộp 39 - Đánh giá của EC trong vụ
giày mũ da – tiêu chí về hệ thống
tài chính độc lập**

Theo quan điểm của EC thì hệ thống tài chính của Việt Nam vẫn còn phụ thuộc vào Nhà nước. Cụ thể:

- Nhà nước vẫn còn duy trì sự kiểm soát rất lớn đối với ngành tài chính
- Trên thực tế, sự phân bổ các nguồn vốn cho doanh nghiệp không phải lúc nào cũng tuân thủ các nguyên tắc kinh tế thị trường

66 Doanh nghiệp Việt Nam có thể làm gì để khắc phục quy chế nền kinh tế thị trường?

Theo quy định hiện hành của EU, Việt Nam được xếp vào diện nền kinh tế phi thị trường nhưng đang có những thay đổi quan trọng đồng thời là thành viên WTO, do đó được hưởng quy chế đặc biệt theo đó trong một vụ kiện chống bán phá giá, doanh nghiệp:

- (i) Có thể yêu cầu Ủy ban châu Âu cho hưởng quy chế nền kinh tế thị trường (*market economy status claim*) trong vụ việc liên quan:

Điều kiện để được chấp thuận là nhà xuất khẩu phải chứng minh được rằng mình đang kinh doanh theo các điều kiện thị trường và hoàn toàn không chịu sự can thiệp của Nhà nước (theo 05 tiêu chí mà EU đề ra).

Nếu Ủy ban châu Âu chấp thuận yêu cầu này thì vụ việc sẽ được tiến hành đối với nhà xuất khẩu đó theo phương pháp như đối với trường hợp nước có nền kinh tế thị trường;

- (ii) Có thể yêu cầu Ủy ban châu Âu cho từng doanh nghiệp hưởng quy chế đối xử riêng biệt (*individual treatment claim*):

Điều kiện để được chấp thuận là nhà xuất khẩu phải chứng minh được rằng mình không chịu sự kiểm soát hay can thiệp của Nhà nước liên quan đến giá xuất khẩu.

Nếu Ủy ban châu Âu chấp thuận yêu cầu này thì nhà xuất khẩu liên quan sẽ được tính biên độ phá giá riêng.

Nếu nhà xuất khẩu Việt Nam không có yêu cầu cho hưởng quy chế đặc biệt hoặc có yêu cầu nhưng không được Ủy ban châu Âu chấp thuận thì cơ quan này sẽ áp dụng các phương pháp tính toán cho Việt Nam như đối với tất cả các trường hợp nền kinh tế phi thị trường khác (tức là tính giá thông thường theo các trị giá thay thế và tính biên độ phá giá chung cho tất cả các doanh nghiệp xuất khẩu).

Thủ tục yêu cầu

Đơn yêu cầu được hưởng quy chế nền kinh tế thị trường và/hoặc hưởng quy chế đối xử riêng biệt phải được trình cho Ủy ban châu Âu trong vòng 21 ngày kể từ ngày khởi xướng vụ điều tra. Các bên cũng có 10 ngày để bình luận về nước thay thế dự kiến.

Ủy ban châu Âu sẽ tiến hành xem xét nhanh yêu cầu này. Nếu thấy yêu cầu của nhà xuất khẩu liên quan đáp ứng được các tiêu chí thì Ủy ban có thể tiến hành điều tra thực địa để xác minh yêu cầu này. Trước khi ra quyết định cuối cùng, Ủy ban châu Âu sẽ thông báo cho các nhà xuất khẩu về quyết định dự kiến của mình để các nhà xuất khẩu bình luận (trong vòng 10 ngày).

Quyết định cuối cùng của Ủy ban về đơn yêu cầu cho hưởng quy chế nền kinh tế thị trường sẽ được ban hành muộn nhất là 3 tháng kể từ ngày khởi xướng điều tra.

Trong thời gian Ủy ban châu Âu xem xét yêu cầu này, các nhà xuất khẩu vẫn phải trả lời Bảng câu hỏi điều tra đầy đủ (trừ các mục liên quan đến các lô hàng sản phẩm tương tự bán tại thị trường nội địa nước xuất khẩu và các chi phí nội địa). Nếu sau đó nhà xuất khẩu được cho hưởng nền kinh tế thị trường thì nhà xuất khẩu đó sẽ được yêu cầu trả lời tiếp các phần còn lại của Bảng câu hỏi điều tra trong một thời hạn ấn định.

Hộp 40 - Tiêu chí xem xét cho doanh nghiệp NME hưởng quy chế doanh nghiệp hoạt động theo cơ chế thị trường

1. Các quyết định quan trọng của doanh nghiệp (ví dụ 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;
2. 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;
3. 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 trước 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...);
4. Doanh nghiệp là đối tượng áp dụng của luật phá sản và pháp luật về tài sản đảm bảo tính chắc chắn và ổn định trong hoạt động của doanh nghiệp;
5. Tỷ giá chuyển đổi ngoại tệ trong hoạt động của doanh nghiệp được thực hiện theo tỷ giá thị trường.

Nhận xét chung:

Các tiêu chí để xem xét một doanh nghiệp có hoạt động theo cơ chế thị trường hay không về cơ bản gần giống với các tiêu chí để xem xét cả một nền kinh tế có phải là kinh tế thị trường hay không. Khác biệt ở chỗ đối với trường hợp của doanh nghiệp, các tiêu chí này chỉ xét từ góc độ riêng của doanh nghiệp, vì thế mức độ và phạm vi đánh giá cũng hạn chế hơn trường hợp xem xét cả nền kinh tế.

**Hộp 41 - Tiêu chí cho doanh nghiệp NME
được hưởng quy chế đối xử riêng biệt**

1. Số lượng hàng, giá xuất khẩu, các điều kiện và nguyên tắc bán hàng được tự do thoả thuận;
2. 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);
3. Tỷ giá chuyển đổi được thực hiện theo tỷ giá thị trường;
4. 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 đơn lẻ; và
5. 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.

Nhận xét chung:

Tiêu chí để xem xét cho một doanh nghiệp hưởng mức thuế riêng tuy hạn chế và dễ thỏa mãn hơn tiêu chí để doanh nghiệp hưởng quy chế “hoạt động theo cơ chế thị trường” nhưng vẫn là khó chứng minh với nhiều doanh nghiệp. Một số ý kiến cho rằng cách đặt tiêu chí này của EU cho doanh nghiệp đến từ NME là không phù hợp với WTO (do Hiệp định của WTO về chống bán phá giá quy định nguyên tắc chung là thuế phải được tính toán riêng cho từng doanh nghiệp và những trường hợp không thể tính toán riêng do có quá nhiều doanh nghiệp thì mới tính một mức thuế chung – như vậy việc tính mức thuế riêng không liên quan đến NME cũng không phụ thuộc vào điều kiện nội dung nào). Trung Quốc đã kiện EU về vấn đề này ra WTO tháng 2/2010 và hiện cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO đang xem xét vụ việc này.

67

Những bất lợi của doanh nghiệp Việt Nam khi yêu cầu được hưởng quy chế nền kinh tế thị trường?

Trên thực tế, trong hầu hết các vụ việc chống bán phá giá đối với hàng hóa Việt Nam ở thị trường EU, các doanh nghiệp đều có nỗ lực yêu cầu và chứng minh mình đáp ứng các tiêu chí của EU để được hưởng quy chế nền kinh tế phi thị trường. Tuy nhiên hầu hết các vụ việc doanh nghiệp Việt Nam đều không đạt được mục tiêu này (đơn đề nghị bị EU bác) vì những lý do tương đối kỹ thuật.

Phân tích dưới đây có thể lý giải phần nào thực trạng này nhìn từ vụ giầy mũ da Việt Nam (2005).

Trong vụ kiện đối với giầy mũ da Việt Nam xuất khẩu sang EU, có 08 doanh nghiệp được lựa chọn làm bị đơn bắt buộc. Cả 08 doanh nghiệp này đều có đơn đề nghị EU cho hưởng quy chế nền kinh tế phi thị trường và đơn xin được hưởng thuế suất riêng. Không đơn đề nghị nào được chấp thuận.

Bảng 9 - Mức độ thỏa mãn các tiêu chí nền kinh tế thị trường của 08 doanh nghiệp vụ kiện giấy mũ da

Tiêu chí yêu cầu	Lý do không thỏa mãn tiêu chí
Các quyết định quan trọng của doanh nghiệp (ví dụ 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	<ul style="list-style-type: none"> - 04 doanh nghiệp có nghĩa vụ xuất khẩu toàn bộ - 02 doanh nghiệp thuộc sở hữu Nhà nước chịu sự quản lý trực tiếp của Nhà nước
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;	<ul style="list-style-type: none"> - 03 doanh nghiệp không có ghi chép kế toán - 03 doanh nghiệp có hệ thống sổ sách kế toán nhưng không theo chuẩn quốc tế - 01 doanh nghiệp không có thông tin đầy đủ trong sổ sách kế toán
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 trước 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...)	<ul style="list-style-type: none"> - Tất cả các doanh nghiệp: Quyền sử dụng đất do cơ quan Nhà nước quyết định (đặc biệt trong việc xác định và điều chỉnh giá thuê đất) - 03 doanh nghiệp có đánh giá tài sản thấp hơn giá trị thực theo thị trường
Doanh nghiệp là đối tượng áp dụng của luật phá sản và pháp luật về tài sản đảm bảo tính chắc chắn và ổn định trong hoạt động của doanh nghiệp	Tất cả đều thỏa mãn
Tỉ giá chuyển đổi ngoại tệ trong hoạt động của doanh nghiệp được thực hiện theo tỉ giá thị trường	Tất cả đều thỏa mãn

Nhìn từ Bảng tóm tắt về mức độ thỏa mãn các tiêu chí để được xem là hoạt động theo cơ chế thị trường này của các doanh nghiệp Việt Nam vụ giày mũ da, có thể thấy rằng trong tương lai khả năng các doanh nghiệp Việt Nam có thể cải thiện được tình hình (tăng số các tiêu chí thỏa mãn) là có, đặc biệt là:

- Pháp luật về doanh nghiệp và thực tiễn hoạt động kinh doanh của Việt Nam đang được cải thiện theo hướng tôn trọng quyền tự do kinh doanh của doanh nghiệp; điều này đang được phản ánh ngày càng rõ nét hơn trong thực tế hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp;
- Khả năng các doanh nghiệp thoát hoàn toàn khỏi sự kiểm soát bất hợp lý của Nhà nước (khi chuyển sang hoạt động theo Luật Doanh nghiệp 2005 theo đó quyền điều hành trong doanh nghiệp thuộc về các cơ quan lãnh đạo của doanh nghiệp căn cứ vào tỷ lệ vốn góp/cổ phần mà không phụ thuộc vào việc phần tài sản đó của Nhà nước hay không);

Tuy nhiên, tương lai có được sự công nhận của EU về việc thỏa mãn tiêu chí thị trường cho doanh nghiệp lại không lớn do một số tiêu chí rất khó thỏa mãn (trong khi để được công nhận thì phải thỏa mãn đầy đủ tất cả các tiêu chí), ví dụ:

- Cơ chế quản lý và sử dụng đất đai ở Việt Nam có thể có những thay đổi về chi tiết và thủ tục nhưng định hướng đất đai thuộc sở hữu toàn dân và Nhà nước thống nhất quản lý đất đai là không đổi. Đất đai là phương tiện sản xuất và tài sản lớn của doanh nghiệp, vì vậy nếu EU không thay đổi quan điểm cho rằng giá đất phải đúng giá thị trường thay vì giá Nhà nước giao hay cho thuê thì rất nhiều doanh nghiệp sẽ không thể đáp ứng tiêu chí này;
- Hệ thống sổ sách kế toán của các doanh nghiệp Việt Nam mặc dù được cải thiện tương đối nhưng vẫn còn rất nhiều bất cập và nếu có đáp ứng đúng chuẩn Việt Nam thì cũng không hẳn đã có thể đáp ứng các chuẩn kế toán quốc tế mà EU yêu cầu.

MỤC B – PHƯƠNG PHÁP ĐIỀU TRA VỀ THIỆT HẠI VÀ MỐI QUAN HỆ NHÂN QUẢ

68 EC xác định thiệt hại qua những yếu tố nào?

Phù hợp với các nguyên tắc liên quan của WTO, EU quy định việc xác định thiệt hại được tiến hành trên hai khía cạnh sau:

- 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 EU
- Tác động của việc nhập khẩu này đối với các nhà sản xuất các sản phẩm tương tự của EU

(i) Điều tra về 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 EU

Liên quan đến điều tra về lượng sản phẩm nhập khẩu, cơ quan điều tra phải xem xét xem trên thực tế có sự tăng đáng kể của hàng nhập khẩu bán phá giá so với mức sản xuất hoặc mức tiêu thụ tại EU hay không.

Sự gia tăng đáng kể về số lượng nhập khẩu so với mức sản xuất hoặc tiêu dùng nội địa tại EU này có thể là:

- Gia tăng tuyệt đối: Ví dụ số liệu tăng nhập khẩu cao hơn hẳn so với số liệu tăng lượng sản xuất hay tiêu thụ tại EU
- Gia tăng tương đối: Ví dụ lượng nhập khẩu không tăng nhiều nhưng lượng sản xuất hay tiêu thụ tại EU lại giảm.

Hộp 42 - Quy tắc cộng gộp?

Trong điều tra thiệt hại liên quan đến khối lượng nhập khẩu, về nguyên tắc, nếu vụ điều tra liên quan cùng lúc đến nhiều nước xuất khẩu, EC sẽ đánh giá riêng khối lượng sản phẩm bị điều tra được nhập khẩu từ từng nước xuất khẩu liên quan.

Tuy nhiên EC có thể thực hiện việc đánh giá khối lượng cộng gộp từ tất cả các nước xuất khẩu này (cumulation) nếu biên độ phá giá xác định cho nhập khẩu từ các nước đơn lẻ không dưới mức 2% và lượng nhập khẩu từ mỗi nước không ở mức có thể bỏ qua¹. Ngoài ra, việc cộng 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 EU.

Điều kiện này không khó để đạt được, vì vậy EC có xu hướng thường xác định thiệt hại cộng gộp trong các vụ điều tra của mình.

Về tác động của hàng nhập khẩu bán phá giá đối với giá của sản phẩm tương tự tại thị trường EU, cơ quan điều tra sẽ xem xét trên hai khía cạnh:

- Hàng nhập khẩu bán phá giá có được bán với giá *thấp hơn một cách đáng kể* (price undercutting) so với giá của sản phẩm tương tự tại thị trường EU không?; hoặc
- Việc hàng nhập khẩu bán phá giá đó có làm giảm giá của sản phẩm tương tự trên thị trường EU ở mức đáng kể hoặc ngăn không cho giá tăng đáng kể không (điều mà lẽ ra sẽ không xảy ra nếu không bán phá giá hàng nhập đó)?

Mức độ tác động đến giá tại thị trường EU sẽ được lượng hóa thông qua việc tính toán “biên độ giảm giá”. Đây là một đặc điểm riêng của điều tra chống bán phá giá tại EU so với các nước khác (các nước khác khi xác định yếu tố này chỉ theo phương pháp định tính, không định lượng).

(ii) Hậu quả của việc nhập khẩu này đối với các nhà sản xuất các sản phẩm tương tự của EU

Hệ quả của việc bán phá giá đối với ngành sản xuất nội địa EU 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.

69

Ngành sản xuất nội địa EU được xác định như thế nào?

Theo quy định, việc xác định thiệt hại trong điều tra chống bán phá giá ở EU không phải thiệt hại chung chung mà phải là thiệt hại của cụ thể ngành sản xuất nội địa liên quan của EU. Nếu là thiệt hại của một ngành khác của EU không có liên quan hoặc liên quan không trực tiếp đến sản phẩm bị điều tra thì cũng không được xem xét.

Do đó, việc xác định phạm vi ngành sản xuất nội địa liên quan của EU là rất quan trọng, có thể ảnh hưởng đến kết quả điều tra về thiệt hại.

Cụ thể, EU quy định những ảnh hưởng của việc nhập khẩu hàng hóa bán phá giá phải được đánh giá trong mối tương quan với ngành sản xuất nội địa liên quan của EU, cụ thể là:

- Ngành sản xuất hàng hóa tương tự nội địa của EU: 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 ngành sản xuất loại hàng hóa trong nhóm hoặc loại sản phẩm hẹp nhất có chứa sản phẩm tương tự của EU đó.

Sau khi xác định được phạm vi ngành sản xuất liên quan theo sản phẩm mà họ sản xuất, cơ quan điều tra sẽ tiếp tục xác định phạm vi ngành này theo chủ thể. Cụ thể, “ngành sản xuất nội địa” là “tập hợp/tổng thể các nhà sản xuất trong nước của EU sản xuất ra sản phẩm tương tự 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, trừ 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.

Hộp 43 - Nhà sản xuất có “quan hệ” với nhà xuất khẩu nước ngoài hoặc nhà nhập khẩu

Theo quy định của EU, một nhà sản xuất nội địa của EU sẽ bị coi là có quan hệ (liên quan) đến nhà xuất khẩu bị điều tra hoặc các nhà nhập khẩu sản phẩm bị điều tra và do đó bị loại khỏi phạm vi ngành sản xuất nội địa EU khi cơ quan điều tra xác định thiệt hại khi:

- (i) Các đối tượng này kiểm soát hoặc chịu sự kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp của đối tượng kia; hoặc
 - Cả hai cùng bị kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp bởi một bên thứ ba; hoặc
 - Cả hai cùng kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp một bên thứ ba; và
- (ii) Có căn cứ hợp lý để tin rằng mối quan hệ này khiến nhà sản xuất nội địa đó của EU hành xử khác với cách hành xử của các nhà sản xuất nội địa khác của EU trong vụ việc cụ thể liên quan.

Ngoài ra, trong những trường hợp nhất định, ngành sản xuất nội địa không nhất thiết bao gồm tất cả các nhà sản xuất liên quan trên toàn bộ lãnh thổ EU mà có thể chỉ bao gồm một nhóm các nhà sản xuất trong một khu vực lãnh thổ nếu chứng minh được rằng:

- Thị trường EU đối với sản phẩm liên quan chia thành hai hoặc nhiều thị trường cạnh tranh riêng biệt; và
- 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
- 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 sản phẩm tương tự 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 EU 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.

70

Thiệt hại trong điều tra chống bán phá giá tại EU bao gồm những loại nào?

Giống như các nguyên tắc của WTO, EU quy định 03 loại thiệt hại có thể được chấp nhận trong điều tra chống bán phá giá, bao gồm

- *Thiệt hại thực tế* đáng kể đối với ngành sản xuất nội địa của nước nhập khẩu ; hoặc;
- *Nguy cơ thiệt hại* đáng kể đối với một ngành sản xuất nội địa; hoặc;
- *Ngăn cản sự hình thành* một ngành sản xuất trong nước.

Hộp 44 - 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, cũng như các nước khác trong WTO, EU không định nghĩa thế nào là "thiệt hại đáng kể", do đó EC hầu như có quyền tự do trong việc xem xét vấn đề này. Trên thực tế, thiệt hại đáng kể hay không lại được xem xét thông qua các yếu tố về khối lượng nhập khẩu và mức độ phá giá trong vụ việc liên quan.

(i) Các yếu tố cần xem xét khi xác định thiệt hại thực tế (actual injury)

Theo quy định của WTO, EC khi xác định có tồn tại thiệt hại thực tế không cũng phải xem xét tất cả các yếu tố và chỉ số kinh tế có thể có tác động đến thực trạng của ngành sản xuất nội địa của mình.

Cụ thể, liên quan đến vấn đề này cán bộ điều tra sẽ xem xét, phân tích mức độ suy giảm thực tế về:

- Giá trị và khối lượng bán hàng
- Lợi nhuận
- Sản lượng
- Thị phần
- Năng suất
- Lợi nhuận thu được từ đầu tư
- Tận dụng công suất
- Giá (Giảm giá hoặc ngăn chặn sự tăng giá)
- Độ lớn của biên độ phá giá và khả năng phục hồi từ trợ cấp trong quá khứ
- Chu chuyển tiền mặt
- Hàng tồn kho
- Công ăn việc làm
- Tiền lương
- Tăng trưởng
- Khả năng huy động vốn hoặc nguồn đầu tư

Với mỗi chỉ số kinh tế nói trên, thiệt hại (hay mức độ suy giảm của mỗi chỉ số) sẽ được xem xét theo nguyên tắc:

- Xem xét gắn liền với tình hình của thị trường Cộng đồng – chỉ giới hạn đối với sản phẩm tương tự được sản xuất tại Cộng đồng
- Xem xét tính chất của sản phẩm và cấu trúc thị trường trên khía cạnh các đối tượng tham gia.

Hộp 45 - Danh mục các chỉ số kinh tế phải xem xét khi đánh giá thiệt hại mà WTO quy định

Hiệp định về chống bán phá giá của WTO 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 của WTO 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.

(ii) Các yếu tố cần xem xét khi xác định đe dọa/nguy cơ thiệt hại (threat of injury)

EC khi xem xét về các nguy cơ thiệt hại cũng cân nhắc các chỉ số kinh tế như trong trường hợp thiệt hại thực tế, tuy nhiên khi đó sự cân nhắc hay phân tích được thực hiện ở mức “nguy cơ” chứ không phải thực tế.

Hộp 46 - Danh mục các yếu tố xác định nguy cơ thiệt hại theo quy định của WTO

Hiệp định về chống bán phá giá của WTO 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:

- Tỷ 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 quy 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.

(iii) Ngăn chặn sự hình thành của một ngành sản xuất

Yếu tố này rất khó xác định và thiệt hại xác định mang nhiều tính chủ quan. Trên thực tế, giống như ở nhiều nước khác, EC rất hiếm khi xác định thiệt hại trong một vụ kiện chống bán phá giá ở hình thức này.

71

EC xác định mối quan hệ nhân quả giữa việc bán phá giá và thiệt hại qua các yếu tố nào?

Theo quy định, EC sẽ phải xác định 2 vấn đề:

- (i) Những thiệt hại đáng kể đối với ngành sản xuất nội địa EU (thể hiện qua các yếu tố, chỉ số kinh tế của ngành) là do hiện tượng hàng nhập khẩu bán phá giá gây ra hay không?

Để xác định điều này EC thường xem xét sự trùng hợp về mặt thời gian giữa các hiện tượng:

- Sự gia tăng khối lượng hàng nhập khẩu bán phá giá;
- Sự sụt giảm về giá của hàng nhập khẩu;
- Sự gia tăng khó khăn của ngành sản xuất nội địa EU

Nếu các sự kiện này càng trùng hợp nhiều về thời gian thì khả năng EC kết luận có mối quan hệ nhân quả cũng cao hơn.

- (ii) Ngoài hàng nhập khẩu bán phá giá ra có những nguyên nhân nào khác cũng dẫn tới thiệt hại đáng kể của ngành sản xuất nội địa EU, ví dụ:

- Sản lượng và giá cả của hàng nhập khẩu không bán phá giá
- Lượng cầu giảm
- Cạnh tranh khốc liệt giữa các nhà sản xuất trong Cộng đồng
- Năng suất và/hoặc nguồn đầu tư không đủ
- Lợi thế về chất lượng hoặc kỹ thuật của sản phẩm được nhập khẩu
- Giá cả của nguyên liệu thô, biến động tiền tệ

**Hộp 47 - Các nguyên nhân khác có thể dẫn tới
thiệt hại của ngành sản xuất nội địa
theo quy định của WTO**

- 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...

72

**Biên độ giảm giá (price-undercutting margin)
được tính toán như thế nào?**

Liên quan tới tác động của hàng hóa nhập khẩu bán phá giá đối với giá, EC sẽ xem xét xem có hiện tượng hàng hóa nhập khẩu bán phá giá giảm giá đáng kể so với giá của hàng hóa tương tự của ngành sản xuất nội địa của Liên minh Châu Âu hay không (tức là xem xét mức độ giảm giá lớn hay nhỏ).

Cụ thể, mức độ giảm giá được xác định là mức chênh lệch giữa :

- Giá thực tế của sản phẩm tương tự do ngành sản xuất nội địa của EU sản xuất và bán ra (pc) (Ví dụ pc = 15€)
- Giá thực tế của hàng hóa nhập khẩu (px) (Ví dụ px = 10 €)

Biên độ giảm giá sẽ được tính là phần trăm của mức độ giảm giá trên giá của sản phẩm tương tự của ngành sản xuất nội địa, cụ thể là theo công thức dưới đây (xét trong ví dụ cụ thể nói trên):

$$\frac{(pc - px)}{pc} * 100 = \frac{(15 - 10)}{15} * 100 = 33\%$$

Nhìn vào công thức này, có thể thấy việc xác định biên độ giảm giá đòi hỏi việc xác định các yếu tố giá có liên quan. EC có những thông lệ riêng liên quan đến việc xác định các loại giá này.

(i) Nguyên tắc liên quan đến giá

Nguyên tắc chung:

Giá xác định trong công thức này phải là giá:

- Giá của sản phẩm bị điều tra và sản phẩm tương tự với sản phẩm bị điều tra
- Giá thực (giá giao dịch ghi trên hóa đơn) bán cho người mua độc lập đầu tiên tại EU, không tính tất cả các loại thuế, giảm giá hay chiết khấu;
- Giá của giao dịch thực hiện trong giai đoạn điều tra về phá giá (tức là giao dịch thực hiện trong năm liền trước Đơn kiện)
- Mang tính đại diện cho dữ liệu của toàn thị trường EU

Đối với giá của sản phẩm nhập khẩu

Giá của sản phẩm nhập khẩu sẽ được xác định từ 2 nguồn:

- Từ nguồn của nhà xuất khẩu hợp tác với EC trong quá trình điều

tra: Là giá bán cho các khách hàng độc lập đầu tiên tại EU (không có liên quan) hoặc giá mà công ty liên kết của nhà xuất khẩu tại EU bán cho người mua độc lập đầu tiên;

- Từ nguồn của nhà nhập khẩu độc lập: Là giá mua sản phẩm từ nhà sản xuất hợp tác mà nhà xuất khẩu hợp tác chưa khai báo.

Điều tra về phá giá sẽ cung cấp các dữ liệu để EC tính toán các loại giá này.

Đối với giá của EU

Giá của sản phẩm tương tự sản xuất bởi ngành sản xuất nội địa EU sẽ là giá được tập hợp lại từ giá bán sản phẩm tương tự cho người mua độc lập đầu tiên của tất cả các nhà sản xuất nội địa EU tham gia điều tra.

Điều tra về thiệt hại sẽ cung cấp các dữ liệu để EC tính toán các loại giá này.

(ii) Nguyên tắc so sánh giá

Việc so sánh hai loại giá này phải được thực hiện theo nguyên tắc:

- Các sản phẩm có giá được so sánh phải là các sản phẩm “có thể so sánh được”

Trường hợp có nhiều chủng loại sản phẩm thì EC sẽ xác định giá theo các chủng loại riêng. Trường hợp có khác biệt giữa các sản phẩm khiến chúng khó “có thể so sánh được” thì EC sẽ tiến hành điều chỉnh để tính đến các khác biệt về đặc tính vật lý (về việc này những phương pháp, kết quả phân tích liên quan trong điều tra xác định biên độ phá giá có thể được sử dụng)

- Các giao dịch có giá được so sánh phải là các giao dịch “có thể so sánh được”

Trường hợp giao dịch không thể so sánh được thì EC có thể tiến hành những điều chỉnh để tính đến những khác biệt liên quan đến cấp độ thương mại và các điều kiện bán hàng.

(iii) Phương pháp so sánh giá

Việc so sánh giá được thực hiện theo 2 bước:

- Bước 1: So sánh Bình quân – Bình quân (so sánh giá bình quân của từng chủng loại sản phẩm) để tính ra Biên độ giảm giá theo từng chủng loại sản phẩm
- Bước 2: Tính biên độ giảm giá chung từ tập hợp các biên độ giảm giá cho từng chủng loại sản phẩm

73

Biên độ thiệt hại (injury margin) được xác định như thế nào?

Trong áp thuế chống bán phá giá, EU quy định mức thuế chống bán phá giá không được vượt quá biên độ phá giá, tuy nhiên thuế này nên thấp hơn biên độ phá giá nếu điều này đủ để loại bỏ thiệt hại cho ngành sản xuất của EU (phương pháp “thuế chống bán phá giá thấp hơn” (“lesser duty”)).

Theo nguyên tắc này, mức thuế chống bán phá giá được áp dụng sẽ bằng với biên độ nào thấp hơn trong hai biên độ: biên độ phá giá (antidumping margin) và biên độ thiệt hại (injury margin).

Để phục vụ nguyên tắc này, EU quy định về tính biên độ biên độ thiệt hại bên cạnh việc tính biên độ phá giá. Những nước áp thuế chống bán phá giá theo phương pháp mức thuế bằng mức biên độ phá giá (ví dụ Hoa Kỳ) sẽ không có bước tính biên độ thiệt hại này.

Biên độ thiệt hại là tỷ lệ phần trăm của hiệu số giữa giá nhập khẩu (px) và “giá không gây thiệt hại” (pt) trên giá nhập khẩu (giá CIF), cụ thể:

$$\text{Biên độ thiệt hại} = (\text{pt}-\text{px})/\text{Giá CIF nhập khẩu} \times 100\%$$

Ví dụ:

- Giá nhập khẩu (px) = 10€
- Giá không gây thiệt hại cho ngành sản xuất của EU (pt) = 16€
- Giá CIF = 8€

Biên độ thiệt hại sẽ là: $(\text{pt}-\text{px})/\text{Giá CIF} = (16-10)/8 \times 100\% = 75\%$

Xác định Giá nhập khẩu:

Phương pháp tính Giá nhập khẩu trong công thức này tương tự phương pháp tính Giá nhập khẩu trong công thức tính Biên độ giảm giá (Xem Câu hỏi trên).

Lưu ý rằng giá nhập khẩu được tính riêng cho từng nhà xuất khẩu và là giá tính theo từng chủng loại hàng mà doanh nghiệp đó xuất khẩu. Tuy nhiên, trường hợp nước xuất khẩu là nước có nền kinh tế phi thị trường và các nhà xuất khẩu không được tính thuế suất riêng thì giá nhập khẩu này được tính chung cho tất cả các nhà xuất khẩu.

Xác định Giá không gây thiệt hại cho ngành sản xuất nội địa của EU

Giá không gây thiệt hại được xác định theo công thức 1:

Giá không gây thiệt hại (non-injury price) = Chi phí sản xuất (COP) + Chi phí quản lý chung (SG&A) + Lợi nhuận thông thường (Normal Profit)

Trong đó:

- Chi phí sản xuất và chi phí quản lý chung là chi phí thực tế của ngành sản xuất nội địa EU
- Lợi nhuận thông thường là lợi nhuận mà ngành sản xuất EU được suy đoán là có thể có được nếu không có hiện tượng hàng nhập khẩu bán phá giá

Trường hợp các nhân tố trong công thức tính trên khó xác định được thì giá không gây thiệt hại có thể được xác định theo công thức 2 sau đây:

Giá không gây thiệt hại (Non-injury Price) = Giá bán thực của sản phẩm tương tự của ngành sản xuất nội địa (Sale Price) + Thiệt hại (Loss) + Lợi nhuận thông thường (Normal Profit) – Lợi nhuận thực tế thấp (Low Profit), nếu có

Lưu ý rằng là giá không gây thiệt hại được tính chung cho toàn ngành sản xuất của EU.

So sánh Giá nhập khẩu và Giá không gây thiệt hại

Sau khi xác định được giá nhập khẩu và giá không gây thiệt hại, cơ quan điều tra sẽ đưa hai giá này vào so sánh.

Khi so sánh hai loại giá này, nếu có khác biệt về các yếu tố có thể ảnh hưởng đến giá thì cơ quan điều tra có thể điều chỉnh vào hai loại giá.

Tính biên độ thiệt hại

Biên độ thiệt hại được xác định theo công thức nói trên cho từng nhà xuất khẩu nước ngoài nếu họ đủ điều kiện được hưởng mức thuế suất riêng.

Trường hợp không đủ điều kiện hưởng thuế suất riêng (nước xuất khẩu là nước có nền kinh tế phi thị trường và nhà xuất khẩu không đáp ứng điều kiện để được chấp nhận quy chế đối xử riêng biệt) thì biên độ thiệt hại được xác định chung cho tất cả các nhà xuất khẩu.

Hộp 48 - Ý nghĩa của biên độ thiệt hại

Theo nguyên tắc thuế thấp hơn (lesser duty), nếu biên độ thiệt hại thấp hơn biên độ phá giá thì thuế suất chống bán phá giá cho nhà xuất khẩu liên quan sẽ bằng biên độ thiệt hại. Ngược lại, nếu biên độ phá giá thấp hơn biên độ thiệt hại thì thuế suất chống bán phá giá sẽ bằng biên độ phá giá.

Vì vậy, biên độ thiệt hại nếu thấp hơn biên độ phá giá sẽ rất có lợi cho nhà xuất khẩu nước ngoài là bị đơn trong vụ điều tra chống bán phá giá. Trường hợp biên độ thiệt hại cao hơn biên độ phá giá thì nhà xuất khẩu nước ngoài cũng sẽ chỉ bị áp dụng mức thuế ở mức của biên độ phá giá mà thôi. Vì vậy, biên độ thiệt hại được xem là một cứu cánh của nhà xuất khẩu liên quan, đặc biệt khi biên độ phá giá bị xác định ở mức cao.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Do có nguyên tắc “thuế thấp hơn” (lesser duty), nhà xuất khẩu bị đơn nước ngoài trong vụ kiện chống bán phá giá tại EU nếu bị áp thuế sẽ được hưởng mức thuế suất bằng với mức thấp hơn trong hai biên độ: biên độ phá giá và biên độ thiệt hại.

Chính vì vậy, khác với những trường hợp không áp dụng nguyên tắc này (ví dụ Hoa Kỳ) nơi doanh nghiệp chỉ chú trọng đến việc tính toán biên độ phá giá (làm sao để có biên độ phá giá thấp nhất có thể), ở EU, doanh nghiệp còn cần quan tâm đến việc chứng minh biên độ thiệt hại thấp nhất có thể. Nếu làm được việc này, cơ hội đạt được mức thuế suất thấp (nếu bị áp thuế) hoặc thoát khỏi vụ kiện hoàn toàn (không bị áp thuế) đối với doanh nghiệp sẽ tăng gấp đôi.

MỤC C - ĐIỀU TRA VỀ LỢI ÍCH CỘNG ĐỒNG

74

Tại sao EC phải điều tra về lợi ích Cộng đồng?

Một trong những điều kiện áp dụng biện pháp chống bán phá giá theo quy định của EU là phải đảm bảo rằng việc áp dụng biện pháp đó là cần thiết vì lợi ích Cộng đồng của EU. Đây là điều kiện bổ sung mà EU tự nguyện áp dụng bên cạnh 03 điều kiện bắt buộc khác theo quy định của WTO.

Vì vậy khi điều tra về chống bán phá giá, bên cạnh hai nhóm hoạt động điều tra truyền thống là điều tra về phá giá (để xác định biên độ phá giá) và điều tra về thiệt hại (để xác định biên độ thiệt hại và mối quan hệ nhân quả), EC còn phải thực hiện thêm nhóm hoạt động điều tra thứ ba - điều tra về lợi ích Cộng đồng.

Cũng giống như các điều kiện khác trong điều tra chống bán phá giá, điều kiện về “lợi ích Cộng đồng” là điều kiện bắt buộc phải có. Vì vậy, nếu việc áp dụng biện pháp thuế chống bán phá giá được chứng minh là không cần thiết vì lợi ích Cộng đồng thì biện pháp này sẽ không được áp dụng ngay cả khi có đầy đủ 03 điều kiện đầu tiên.

**Hộp 49 - Điều kiện áp dụng biện pháp
chống bán phá giá tại EU**

1. Có hiện tượng hàng nhập khẩu vào EU bán phá giá (trên 2%)
2. Ngành sản xuất nội địa của EU bị thiệt hại đáng kể hoặc đe dọa bị thiệt hại đáng kể;
3. Có mối quan hệ nhân quả giữa việc hàng nhập khẩu bán phá giá và thiệt hại mà ngành sản xuất nội địa của EU
4. Việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá là cần thiết vì lợi ích Cộng đồng

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Điều kiện về “Lợi ích Cộng đồng” trong điều tra chống bán phá giá của EU là một điều kiện bổ sung thể hiện sự “kiềm chế” của EU trong việc áp dụng các biện pháp chống bán phá giá (bởi càng thêm điều kiện thì việc áp thuế sẽ càng khó khăn hơn) và do đó là một yếu tố có lợi cho các bên bị đơn (nhà xuất khẩu nước ngoài) trong vụ điều tra chống bán phá giá.

Một yếu tố quan trọng nữa là việc xem xét lợi ích Cộng đồng được cơ quan điều tra thực hiện tương đối định tính (so với những tính toán chính xác và có thể định lượng được rõ ràng bằng con số như điều tra về biên độ phá giá hoặc biên độ thiệt hại). Vì vậy việc xác định điều kiện này mang tính chủ quan, và do đó các hoạt động vận động hành lang để đạt được mục tiêu cũng có hiệu quả hơn.

75 Xác định “lợi ích Cộng đồng”?

Theo quy định của EU, khi xác định biện pháp chống bán phá giá có cần thiết vì lợi ích Cộng đồng hay không, cơ quan điều tra phải tuân thủ các nguyên tắc:

- (i) Xem xét tất cả các nhóm lợi ích liên quan tại EU, bao gồm:
 - Lợi ích của ngành sản xuất nội địa liên quan của EU;
 - Lợi ích của các nhà nhập khẩu sản phẩm bị điều tra tại EU;
 - Lợi ích của nhóm các nhà sản xuất tại EU cung cấp nguyên liệu cho việc sản xuất sản phẩm bị điều tra hoặc sử dụng sản phẩm bị điều tra;
 - Lợi ích của người tiêu dùng tại EU sử dụng sản phẩm bị điều tra.
- (ii) Xem xét các lợi ích trực tiếp liên quan đến sản phẩm bị điều tra
- (iii) Cần cân nhắc đặc biệt đến sự cần thiết phải loại bỏ các hệ quả bóp méo thương mại mà hiện tượng hàng nhập khẩu bán phá giá gây ra và thiết lập lại tình hình cạnh tranh hiệu quả tại EU.

76

EC xem xét lợi ích của các nhóm liên quan như thế nào?

Việc xem xét lợi ích của các nhóm liên quan tại EU có ý nghĩa quan trọng đặc biệt trong quá trình xem xét lợi ích Cộng đồng và đây cũng là quá trình khó khăn cho cơ quan điều tra bởi những nhóm này không có lợi ích giống nhau và việc định tính các lợi ích này không phải lúc nào cũng thực hiện được.

Tuy nhiên, đối với các nhà xuất khẩu nước ngoài thì sự phân hóa lợi ích này trong nội bộ EU là yếu tố có thể tận dụng được để thu hút sự ủng hộ với mình trong việc kêu gọi không áp dụng biện pháp chống bán phá giá.

“Ngành sản xuất nội địa tại EU”

Khác với khái niệm “ngành sản xuất nội địa” trong điều tra thiệt hại, “ngành sản xuất nội địa” trong điều tra lợi ích Cộng đồng bao gồm tất cả các nhà sản xuất sản phẩm tương tự với sản phẩm bị điều tra, bao gồm:

- Các nhà sản xuất EU đã đứng đơn kiện
- Các nhà sản xuất EU khác (bao gồm cả các nhà sản xuất EU không hợp tác)

Việc xem xét lợi ích của nhóm này dựa trên đánh giá khả năng của biện pháp chống bán phá giá, nếu được áp dụng, trong việc

- Ngăn chặn tình hình trầm trọng của ngành
- Ngăn chặn việc làm phương hại đến các hiệu quả tích cực của quá trình tái cơ cấu
- Đảm bảo khả năng thu hồi và lãi của các khoản đầu tư

“Nhà nhập khẩu”

Nhà nhập khẩu được hiểu là các thương nhân nhập khẩu các sản phẩm bị điều tra trong vụ việc chống bán phá giá liên quan. Đây là nhóm được xem là có cùng lợi ích với nhà nhập khẩu ở một mức độ nào đó.

Đối với nhóm này, việc xem xét lợi ích được thực hiện thông qua đánh giá của EC về:

- Tỷ trọng hoạt động kinh doanh sản phẩm liên quan
- Các vấn đề thất nghiệp, phá sản nếu biện pháp chống bán phá giá được áp dụng;
- Khả năng thu lợi nhuận và tăng giá bán nếu biện pháp chống bán phá giá được áp dụng;
- Khả năng sử dụng các nguồn cung khác nếu biện pháp chống bán phá giá được áp dụng

“Ngành sản xuất thượng nguồn” (up-stream industries – nhà cung cấp)

Nhóm này cũng chịu tác động bất lợi nếu biện pháp chống bán phá giá được áp dụng, vì vậy được xem là có cùng lợi ích với nhà xuất khẩu.

Đối với nhóm này, việc xem xét lợi ích được thực hiện thông qua đánh giá của EC về:

- Tỷ trọng doanh thu từ cung cấp nguyên liệu sản xuất sản phẩm liên quan trong tổng doanh thu?
- Khả năng thu lợi nhuận và tăng giá bán nếu biện pháp chống bán phá giá được áp dụng

“Ngành sản xuất hạ nguồn” (down-stream industries - ngành sử dụng sản phẩm liên quan làm nguyên liệu đầu vào)

Nhóm này cũng chịu tác động bất lợi nếu biện pháp chống bán phá giá được áp dụng, vì vậy được xem là có cùng lợi ích với nhà xuất khẩu.

Đối với nhóm này, việc xem xét lợi ích được thực hiện thông qua đánh giá của EC về các yếu tố dưới đây nếu biện pháp chống bán phá giá được áp dụng:

- Độ tăng giá dự kiến?
- Nguồn cung có đủ không?
- Các nguồn cung “an toàn” trong nội bộ EU
- Tỷ lệ thất nghiệp, phá sản?
- Tỷ lệ sinh lợi?

“Người tiêu dùng”

Đây là nhóm lợi ích chỉ được xem xét, cân nhắc nếu đối tượng trong điều tra chống bán phá giá là hàng tiêu dùng

Lợi ích của nhóm này được xem xét thông qua đánh giá về:

- Khả năng ngăn chặn sự tăng giá đột ngột nếu biện pháp chống bán phá giá được áp dụng và sự sụt giảm trong tiêu dùng do việc này
(Tuy nhiên: quyết định mua sắm thường không giống như thông lệ thương mại, nó có phụ thuộc vào thị hiếu, vào nhãn hiệu hơn là vào giá cả)
- Khả năng đảm bảo sự lựa chọn cho người tiêu dùng nếu biện pháp chống bán phá giá được áp dụng

77

Những lợi ích khác phải tính đến khi xem xét “lợi ích Cộng đồng”?

Khi đánh giá các tác động mà biện pháp chống bán phá giá có thể mang lại, ngoài việc xem xét ảnh hưởng đến lợi ích của các nhóm liên quan, EC còn phải cân nhắc các tác động tích cực mà biện pháp này có thể mang lại cho EU nói chung, bao gồm:

- Loại bỏ những ảnh hưởng mang tính bóp méo thương mại
- Khôi phục môi trường cạnh tranh hiệu quả
- Đảm bảo số lượng việc làm
- Ngăn chặn sự giám sát về công nghệ
- Ngăn chặn việc các ngành sản xuất “hạ nguồn” chuyển cơ sở sang một nước thứ ba ngoài EU

EC cân nhắc các lợi ích như thế nào?

Những lợi ích liên quan sau khi được làm rõ sẽ được đưa lên “bàn cân” để đánh giá, cân nhắc. Việc này chủ yếu thực hiện thông qua những quyết định mang tính định tính là chủ yếu (mặc dù vậy vẫn có thể có những trường hợp định lượng được).

Trên thực tế, EC thường đặt mỗi quan tâm ưu tiên cho lợi ích của biện pháp chống bán phá giá mang lại trong việc loại bỏ các hệ quả bóp méo thương mại của hiện tượng phá giá gây thiệt hại và thiết lập lại tình trạng cạnh tranh hiệu quả.

EC thường kết luận biện pháp chống bán phá giá là cần thiết vì lợi ích Cộng đồng khi có kết luận khẳng định có việc bán phá giá gây thiệt hại đáng kể trừ phi có những lý do thật sự chính đáng cho việc không áp dụng biện pháp (ví dụ như tác động tiêu cực của biện pháp đó làm vô hiệu hóa những mục tiêu mà chính vì chúng mà biện pháp chống bán phá giá được áp dụng).

Phần thứ tư

CÁC PHƯƠNG PHÁP TÍNH TOÁN TRONG ĐIỀU TRA CHỐNG TRỢ CẤP

Điều tra chống trợ cấp ở EU về cơ bản được thực hiện theo trình tự, thủ tục tương tự với điều tra chống bán phá giá. Vì vậy các nội dung trình bày về thủ tục điều tra chống bán phá giá ở Phần thứ hai liên quan đến điều tra chống bán phá giá cũng đồng thời áp dụng cho điều tra chống trợ cấp.

Những trình bày dưới đây chỉ tập trung vào các điểm khác biệt của thủ tục, trình tự điều tra chống trợ cấp so với điều tra chống bán phá giá.

78 Vai trò của Chính phủ nước xuất khẩu trong điều tra chống trợ cấp?

Khác với điều tra chống bán phá giá, trong điều tra chống trợ cấp, Chính phủ nước xuất khẩu cũng là một bên liên quan trực tiếp đến vụ điều tra.

Điều này có nghĩa là vai trò của Chính phủ nước xuất khẩu không chỉ còn dừng lại ở một “điểm trung chuyển thông tin” hay vai trò hỗ trợ như trong điều tra chống bán phá giá mà Chính phủ nước xuất khẩu tham gia trực tiếp vào các hoạt động tố tụng như:

- Trả lời Bảng câu hỏi điều tra (Phần dành cho Chính phủ);
- Cung cấp các thông tin liên quan
- Tham gia điều trần, trình bày lập luận, phản biện các lập luận...;
- Tiếp đoàn cán bộ điều tra thực địa và cung cấp các thông tin được yêu cầu...

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Với sự tham gia của Chính phủ với tư cách một bên chính thức của vụ điều tra chống trợ cấp, « số phận » của các doanh nghiệp bị đơn (mức trợ cấp được tính toán cho doanh nghiệp) sẽ không chỉ phụ thuộc vào nỗ lực của doanh nghiệp trong việc chứng minh mà còn phụ thuộc vào hành động của Chính phủ nước xuất khẩu cũng như các cơ quan liên quan đến chương trình trợ cấp bị cáo buộc.

Vì vậy, việc gắn kết và phối hợp chặt chẽ giữa các doanh nghiệp xuất khẩu và Chính phủ trong vụ điều tra chống trợ cấp cần được chú ý đặc biệt nhằm đạt được kết quả tốt nhất có thể.

Hộp 50 - Vai trò của Chính phủ nước xuất khẩu trong điều tra thực địa điều tra chống trợ cấp?

Cũng giống như trong điều tra chống bán phá giá, sau khi nhận được các thông tin từ Bản trả lời Bảng câu hỏi điều tra của các bên liên quan và các hình thức bổ sung thông tin khác, EC sẽ tiến hành điều tra thực địa tính xác thực và căn cứ của các thông tin trả lời thông qua việc điều tra tại thực địa. Khác với điều tra chống bán phá giá, điều tra thực địa trong một vụ chống trợ cấp bao gồm cả việc điều tra các bảng trả lời của Chính phủ nước xuất khẩu.

Điểm khác biệt này cũng dẫn tới một số lưu ý đối với doanh nghiệp:

- Sự nhiệt tình tham gia kháng kiện của các cơ quan Chính phủ đôi khi không được như mong muốn của doanh nghiệp (bởi nguy cơ bị áp thuế chống trợ cấp có thể là rất nghiêm trọng đối với doanh nghiệp xuất khẩu nhưng lại không có ý nghĩa nhiều lắm với các cơ quan của Chính phủ. Vì vậy việc doanh nghiệp theo sát và thúc giục, thuyết phục các cơ quan Chính phủ hiểu đúng tính chất của vụ việc và hành động kịp thời, phù hợp trong quá trình điều tra thực địa của cán bộ EC là rất quan trọng;
- Các cơ quan Chính phủ đôi khi e dè khi cung cấp một số loại thông tin (có thể vì lý do bí mật quốc gia chẳng hạn). Ví dụ cán bộ ngân hàng thường không mong muốn hoặc không được phép tiết lộ một số thông tin liên quan đến các doanh nghiệp cụ thể. Vì vậy doanh nghiệp cũng cần lưu ý đến điều này để có bước chuẩn bị thích hợp.

79 Điều tra chống trợ cấp bao gồm những nội dung gì?

Việc điều tra chống trợ cấp được thực hiện với hai nội dung, bao gồm :

- Điều tra về trợ cấp và biên độ trợ cấp
- Điều tra về thiệt hại và mối quan hệ nhân quả

Cả hai điều tra này đều do EC thực hiện (tất nhiên với các nhóm cán bộ riêng, thực hiện điều tra song song).

Điều tra về thiệt hại gây ra đối với ngành sản xuất nội địa EU và mối quan hệ của nó với việc nhập khẩu hàng hóa nước ngoài bị điều tra do EC thực hiện có nội dung tương tự như phương pháp điều tra mà EC tiến hành trong điều tra chống bán phá giá.

Điều tra về trợ cấp và biên độ trợ cấp do EC thực hiện sử dụng các phương pháp có rất nhiều khác biệt trong tính toán trong khi vẫn sử dụng các phương pháp thu thập và xác minh thông tin như điều tra chống bán phá giá.

Hộp 51 - Các nội dung điều tra về trợ cấp?

Trong WTO cũng như pháp luật EU, không phải mọi hình thức trợ cấp của các Chính phủ nước ngoài đều có thể áp dụng biện pháp chống trợ cấp. Để có thể áp dụng biện pháp chống trợ cấp, loại trợ cấp liên quan phải nằm trong diện « có thể áp dụng biện pháp chống trợ cấp – trợ cấp có thể bị đối kháng » và mức độ trợ cấp phải ở mức « đáng kể ». Vì vậy, mục tiêu điều tra về trợ cấp mà EC tiến hành là nhằm xác định xem có đủ điều kiện để áp dụng biện pháp chống trợ cấp với loại trợ cấp bị cáo buộc hay không.

Vi vậy, quá trình điều tra chống trợ cấp của EC bao gồm việc xác định 02 nội dung sau:

- Có tồn tại chương trình trợ cấp bị cáo buộc không? (chương trình đó có đáp ứng đầy đủ các tiêu chí để bị xem là trợ cấp hay không); và
- Mức độ trợ cấp (biên độ trợ cấp) là bao nhiêu?

80 Khi nào một chương trình trợ cấp là đối tượng của điều tra chống trợ cấp (trợ cấp có thể bị đối kháng)?

Không phải loại trợ cấp nào cũng là đối tượng có thể bị điều tra và áp dụng biện pháp chống trợ cấp. Theo quy định của WTO (được ghi nhận lại trong Hiệp định về trợ cấp và thuế đối kháng SCM của WTO) và pháp luật EU, một chương trình bị xem là « trợ cấp có thể đối kháng » phải có đầy đủ 03 yếu tố sau:

- (i) Yếu tố đóng góp tài chính: Có sự đóng góp tài chính của Nhà nước hoặc một chủ thể công;
- (ii) Yếu tố lợi ích: Sự đóng góp tài chính đó phải mang lại một lợi ích cho người nhận;
- (iii) Yếu tố riêng biệt: Sự đóng góp tài chính đó phải được thực hiện cho một doanh nghiệp, một nhóm doanh nghiệp hoặc một ngành, một khu vực cụ thể chứ không phải là trợ cấp chung cho tất cả các đối tượng.

Đóng góp tài chính

Sự « đóng góp tài chính » của Nhà nước trong một chương trình trợ cấp bao gồm (nhưng không giới hạn ở) các hình thức sau :

- (i) Hỗ trợ trực tiếp bằng tiền chuyển ngay (ví dụ cấp vốn, cho vay, góp cổ phần) hoặc hứa chuyển (ví dụ bảo lãnh cho các khoản vay);
- (ii) Miễn hoặc cho qua những khoản thu lẽ ra phải đóng (ví dụ ưu đãi thuế, tín dụng);
- (iii) Mua hoặc cung cấp các dịch vụ hoặc hàng hoá (trừ cơ sở hạ tầng chung);
- (iv) Thanh toán tiền cho một nhà tài trợ hoặc giao cho một đơn vị tư nhân tiến hành các hoạt động (i), (ii), (iii) nêu trên theo cách thức mà Chính phủ vẫn làm.

Ba hình thức đầu tiên là “đóng góp tài chính” trực tiếp từ Chính phủ còn hình thức cuối cùng là “đóng góp tài chính gián tiếp” từ Chính phủ.

Trên thực tế, pháp luật EU cho phép EC được xác định các hình thức « đóng góp tài chính » khác ngoài các hình thức phổ biến nói trên. Vì vậy, việc quyết định sự tồn tại của “đóng góp tài chính” trực tiếp hay gián tiếp từ Chính phủ nước xuất khẩu phụ thuộc vào phân tích của EC trong từng vụ việc cụ thể.

Hộp 52 - Một vài ví dụ về “đóng góp tài chính” của Chính phủ

- Chính phủ cung cấp một khoản hỗ trợ có trị giá 10% giá trị FOB của mỗi sản phẩm xuất khẩu;
- Chính phủ miễn thuế cho phần thu nhập từ việc bán hàng xuất khẩu của doanh nghiệp;
- Chính phủ lệnh cho các ngân hàng thương mại tư nhân phải cung cấp tín dụng cho xuất khẩu với mức lãi suất thấp hơn lãi suất thị trường

Lợi ích

Theo quy định của WTO cũng như của EU, nếu chỉ Chính phủ nước xuất khẩu quy định hoặc triển khai các hình thức trợ cấp cho doanh nghiệp thì chưa đủ để nói rằng có tồn tại một biện pháp trợ cấp có thể đối kháng. Cần thiết phải chứng minh rằng các doanh nghiệp nhận được một lợi ích nhất định từ hình thức trợ cấp đó.

Lợi ích mà doanh nghiệp nhận được từ một khoản hỗ trợ của Chính phủ được xác định là mức chênh lệch (theo hướng có lợi cho doanh nghiệp) giữa việc thực hiện giao dịch liên quan trong điều kiện thương mại bình thường (không có

chương trình trợ cấp) và việc thực hiện giao dịch đó trong điều kiện có chương trình trợ cấp, ví dụ:

- *Nếu trợ cấp mua cổ phần*: Lợi ích tồn tại nếu việc chuyển đổi được thực hiện theo cách mà các nhà đầu tư tư nhân thông thường sẽ không làm;
- *Nếu trợ cấp khoản vay*: Lợi ích tồn tại nếu lãi suất hay chi phí để được vay thấp hơn mức thông thường trên thị trường;
- *Nếu trợ cấp bằng khoản đảm bảo cho vay*: Lợi ích tồn tại nếu chi phí để có được một khoản vay với sự bảo đảm của chính phủ thấp hơn chi phí cho khoản vay thương mại tương tự nhưng không có bảo đảm của chính phủ;
- *Nếu trợ cấp bằng việc Chính phủ cung cấp hoặc mua hàng hóa hoặc dịch vụ*: Lợi ích tồn tại nếu khoản tiền thanh toán cho chính phủ khi chính phủ cung cấp hàng/dịch vụ thấp hơn bình thường hoặc khoản tiền chính phủ thanh toán khi mua hàng/dịch vụ cao hơn bình thường;
- *Nếu trợ cấp bằng việc miễn, giảm thuế*: Khoản lợi ích được xác định là phần thuế được miễn hoặc giảm (vì vậy, nếu nhà sản xuất không phải chịu loại thuế liên quan thì coi như họ không thu được khoản lợi ích nào từ việc miễn/giảm thuế này)

Trên thực tế việc cân nhắc, tính toán trị giá khoản lợi ích này không đơn giản, phương pháp thực hiện cũng như kết quả tính được rất khác nhau giữa các loại trợ cấp khác nhau, trong những tình huống khác nhau.

Tính riêng biệt

Một khoản trợ cấp của Chính phủ nước xuất khẩu mang lại lợi ích cho doanh nghiệp sẽ không bị khiếu kiện nếu nó là khoản trợ cấp chung cho tất cả các đối tượng nếu đáp ứng đủ các điều kiện khách quan mà Chính phủ nước xuất khẩu đưa ra. Chính vì vậy, tính “riêng biệt” của khoản trợ cấp là một trong những tiêu chí quan trọng và đây cũng là yếu tố gây nhiều tranh cãi trong các vụ điều tra chống trợ cấp.

Trong thực tế điều tra, EC thường xem xét vấn đề này trước khi xem xét tiêu chí “lợi ích” bởi nếu khoản trợ cấp không phải là riêng biệt thì EC có thể đi đến kết luận “không có trợ cấp” luôn mà không phải mất công cho việc tính toán rất phức tạp về mức “lợi ích”.

Hộp 53 - Tại sao WTO không cho phép kiện và áp dụng biện pháp chống trợ cấp đối với các khoản trợ cấp không riêng biệt?

Việc hỗ trợ các doanh nghiệp nói chung để tăng cường năng lực cạnh tranh và phát triển nền kinh tế được xem là một chức năng bình thường và hoàn toàn hợp lý của bất kỳ Chính phủ nào. Nếu cho phép nước xuất khẩu áp đặt biện pháp nhằm trừng phạt các biện pháp trợ cấp chung này sẽ đi ngược lại logic về chức năng và vai trò của các chính phủ trong lĩnh vực kinh tế.

Vì vậy, WTO đã thống nhất quy định không áp dụng biện pháp trừng phạt với các hình thức trợ cấp chung.

Ví dụ, những biện pháp trợ cấp sau đây sẽ không thể bị khiếu kiện:

- Các hỗ trợ của Chính phủ cho doanh nghiệp ở một vùng nào đó dưới dạng xây dựng cơ sở hạ tầng (đường, cầu) cho vùng đó;
- Các hỗ trợ về thuế, xúc tiến thương mại, tăng cường thương hiệu... của Chính phủ để nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa không phân biệt ngành nghề;
- Các biện pháp miễn giảm thuế, ưu đãi vay vốn cho các doanh nghiệp sử dụng nhiều lao động nữ, thương bệnh binh...

Một khoản trợ cấp được xem là « riêng biệt » nếu là:

(i) *Trợ cấp dành cho một nhóm đối tượng riêng biệt*

Cụ thể, khoản trợ cấp “riêng biệt” là trợ cấp được dành cho (và mang lại lợi ích) cho chỉ một doanh nghiệp, nhóm doanh nghiệp, ngành sản xuất nhất định mà các đối tượng khác dù có hoàn cảnh tương tự nhưng không thể tiếp cận được.

- Riêng biệt “theo pháp luật” (de jure): Điều kiện để được nhận khoản trợ cấp được pháp luật (bằng quy định cụ thể) giới hạn ở một nhóm nhất định các đối tượng mà thôi;

- Riêng biệt “thực tế” (de facto): Là những hình thức trợ cấp mà điều kiện được hưởng có vẻ là khách quan và không giới hạn nhưng trên thực tế thì chỉ một nhóm hạn chế các doanh nghiệp có thể tiếp cận các trợ cấp này.

Trên thực tế, việc xác định các trợ cấp riêng biệt (đặc biệt là dạng “de facto”) là rất phức tạp, phụ thuộc nhiều vào hoàn cảnh cụ thể.

(i) *Trợ cấp xuất khẩu và trợ cấp ưu tiên sử dụng hàng nội địa*

Đây là các trợ cấp mà theo quy định hoặc trên thực tế mang lại tác động tích cực cho việc xuất khẩu (a subsidy that “contingent on export performance”) hoặc cho việc sử dụng hàng nội địa thay thế cho hàng xuất khẩu (a subsidy that “contingent on the use of domestic goods over imported goods”).

Trong WTO, đây được xem là hình thức trợ cấp bị coi là đương nhiên “mang tính riêng biệt” mà không cần phải chứng minh rằng chúng chỉ hướng đến một doanh nghiệp, nhóm doanh nghiệp hay một ngành. Cứ được xác định là trợ cấp xuất khẩu hay trợ cấp ưu tiên sử dụng hàng nội địa thì xem như trợ cấp đó là “riêng biệt”.

Trên thực tế, việc xác định thế nào là một trợ cấp xuất khẩu hay ưu tiên sử dụng hàng nội địa không dễ dàng (dù Phụ lục I Hiệp định về trợ cấp và biện pháp chống trợ cấp của WTO đã đưa ra một danh sách minh họa các loại trợ cấp xuất khẩu):

- Ví dụ về trợ cấp xuất khẩu: Hỗ trợ dựa trên kết quả xuất khẩu; các hình thức miễn hoặc giảm thuế dựa trên tỷ lệ xuất khẩu, các chương trình thưởng xuất khẩu; hỗ trợ vận chuyển hoặc chi phí vận chuyển thấp hơn cho vận chuyển hàng xuất khẩu so với vận chuyển hàng tiêu dùng nội địa; miễn hoặc hoàn phí, lệ phí nhập khẩu đối với nguyên liệu nhập khẩu phục vụ sản xuất hàng xuất khẩu...
- Ví dụ về trợ cấp ưu tiên hàng nội địa: Bù đắp khoản chênh lệch giá giữa hàng nhập khẩu và hàng nội địa cùng loại cho doanh nghiệp nếu doanh nghiệp lựa chọn hàng nội địa; cung cấp nguyên liệu nội địa cho doanh nghiệp với giá thấp hơn giá thị trường...

Hộp 54 - Danh mục minh họa các hình thức trợ cấp xuất khẩu**Phụ lục I – Hiệp định về trợ cấp và biện pháp chống trợ cấp của WTO (SCM)****Phụ lục I – Quy định cơ bản của EU về biện pháp chống trợ cấp (nhắc lại danh mục tại SCM)**

- (a) Việc Chính phủ trợ cấp trực tiếp cho một hãng hoặc một ngành sản xuất trong nước tính theo kết quả xuất khẩu.
- (b) Các chương trình giữ lại ngoại tệ hoặc việc làm tương tự có thưởng khuyến khích xuất khẩu.
- (c) Vận chuyển nội địa và cước phí giao hàng xuất khẩu, được Chính phủ cung cấp hoặc giao quyền cung cấp, với những điều kiện thuận lợi hơn so với giao hàng nội địa.
- (d) Chính phủ hoặc cơ quan Chính phủ cung cấp sản phẩm và dịch vụ nhập khẩu, hoặc sản xuất trong nước sử dụng để sản xuất hàng xuất khẩu, trực tiếp hay gián tiếp thông qua các chương trình được phép của Chính phủ, với những điều kiện thuận lợi hơn cung cấp cho các sản phẩm tương tự hoặc sản phẩm cạnh tranh trực tiếp hay dịch vụ để sử dụng trong sản xuất hàng tiêu thụ trong nước, nếu trong trường hợp là một sản phẩm, các điều kiện điều khoản đó thuận lợi hơn điều kiện thương mại thông thường sẵn có trên thị trường thế giới dành cho nhà xuất khẩu của Thành viên đó.
- (e) Miễn, hay tạm ngừng thu toàn bộ hoặc một phần các khoản thuế trực thu hay các khoản đóng góp xã hội mà doanh nghiệp sản xuất hay thương mại đã hoặc phải thanh toán, chỉ áp dụng riêng với xuất khẩu,
- (f) Cho phép miễn giảm trực tiếp liên quan tới xuất khẩu hoặc kết quả xuất khẩu, vượt quá hay cao hơn những miễn giảm dành cho sản xuất để tiêu thụ trong nước, trong cách tính toán cơ sở để thu thuế trực tiếp.
- (g) Miễn hay hoàn thuế gián thu cao hơn mức áp dụng đối với sản xuất hay lưu thông một sản phẩm tương tự tiêu thụ trên thị trường nội địa, đối với sản xuất hay lưu thông xuất khẩu hàng hoá.
- (h) Miễn, hoàn hay chuyển thuế gián thu sang kỳ sau thuộc diện thu gộp cho cả các công khoản trước đây với hàng hoá hay dịch vụ được sử dụng trong sản xuất hàng xuất khẩu vượt quá mức được miễn, giảm hay hoàn thu với các khoản thuế gián thu gộp đánh vào sản phẩm hay dịch vụ thuộc các giai đoạn trước đây tương ứng được tiêu thụ trên thị trường trong nước; tuy nhiên với điều kiện là, các khoản thuế gián thu gộp được miễn, hoàn trả hay chuyển có thể áp dụng đối với hàng đã xuất khẩu mà không áp dụng với sản phẩm tương tự được tiêu thụ trong nước, khi các khoản thuế gián thu gộp được đánh vào vật tư đầu vào tiêu dùng cho sản xuất hàng xuất khẩu (tạo thành hao phí thông thường). Điểm này có thể được hiểu một cách phù hợp với hướng dẫn về tiêu thụ đầu vào trong tiến trình sản xuất nêu tại Phụ lục II.
- (i) Hoàn trả hay giảm các khoản thu phí nhập khẩu vượt quá số thu đối với hàng nhập khẩu tiêu thụ ở đầu vào cho sản xuất hàng xuất khẩu (tạo thành mức hao phí thông thường); tuy nhiên, nếu trong những trường hợp riêng biệt, một hãng có thể sử dụng một số lượng vật tư đầu vào trên thị trường trong nước ngang với hay có cùng chất lượng và đặc điểm như đầu vào nhập khẩu để thay thế đầu vào trong nước đó để có thể được hưởng lợi từ quy định này khi các hoạt động nhập khẩu và xuất khẩu tương ứng cùng phát sinh trong một thời kỳ hợp lý nhưng không quá hai năm. Điểm này có thể được hiểu một cách phù hợp với hướng dẫn về tiêu thụ đầu vào trong quá trình sản xuất nêu tại Phụ lục II và hướng dẫn để xác định xem chế độ giảm thuế áp dụng đối với đầu vào sản phẩm thay thế nhập khẩu như là trợ cấp xuất khẩu nêu tại Phụ lục III.
- (j) Chính phủ (hoặc các cơ quan đặc biệt do Chính phủ quản lý) thực hiện các chương trình bảo lãnh tín dụng xuất khẩu, các chương trình bảo hiểm hoặc bảo lãnh nhằm chống lại sự tăng chi phí sản phẩm xuất khẩu hay các chương trình về rủi ro ngoại hối, với phí thu thấp không hợp lý, không đủ để chi trả cho chi phí hoạt động dài hạn hoặc thâm hụt của các chương trình đó.
- (k) Chính phủ (hoặc các cơ quan đặc biệt trực thuộc hoặc do Chính phủ quản lý) cấp các khoản tín dụng xuất khẩu với lãi suất thấp hơn mức mà họ thực tế phải trả để có được tiền thực hiện việc này (hay lẽ ra phải trả nếu vay trên thị trường vốn quốc tế để có được tiền với cùng thời hạn và các điều kiện tín dụng, và được tính bằng cùng một đồng tiền của tín dụng xuất khẩu), hoặc các cơ sở đó trả cho toàn bộ hay một phần chi phí phát sinh với nhà xuất khẩu hay với thể chế tài chính để có được tín dụng, trong chừng mực các khoản tín dụng đó được sử dụng để bảo đảm dành cho nhà xuất khẩu những lợi thế đáng kể trong lĩnh vực tín dụng xuất khẩu.
Tuy nhiên, với điều kiện là nếu một Thành viên có tham gia một liên kết quốc tế về tín dụng xuất khẩu mà, tính đến ngày 1 tháng 1 năm 1979, ít nhất mười hai Thành viên sáng lập của Hiệp định này là thành viên của liên kết đó (hay một hình thức kế tục của nó được các Thành viên sáng lập thông qua), hoặc trong thực hành một Thành viên áp dụng các quy định về lãi xuất của liên kết đó, thực hành tín dụng xuất khẩu phù hợp với các quy định đó sẽ không bị coi là trợ cấp xuất khẩu thuộc diện cấm theo Hiệp định này.
- (l) Bất kỳ khoản thu nào từ ngân sách nhà nước tạo thành trợ cấp theo nội dung quy định tại Điều XVI GATT 1994.

Theo quy định của EU (và cũng phù hợp với quy định của WTO), trợ cấp “có tác động đến xuất khẩu” (contingent on export performance) có thể là “theo luật” (in law/de jure) hoặc “theo thực tế” (in fact/de facto).

- Trợ cấp theo luật: Loại trợ cấp này dễ xác định, bởi được nêu rõ trong văn bản/quy định pháp luật của nước xuất khẩu. Trên thực tế, loại này thường là thấy ở các loại trợ cấp dưới dạng miễn thuế thu nhập doanh nghiệp cho các khoản doanh thu từ hoạt động xuất khẩu hoặc miễn thuế gián thu hoặc hoàn thuế phí nhập khẩu
- Trợ cấp thực tế: Đây là loại trợ cấp khó xác định bởi nó không nêu rõ trong luật hay quy định mà thường là thực tế thực thi cho thấy việc cung cấp trợ cấp này phụ thuộc vào xuất khẩu. Vì vậy việc xác định trợ cấp loại này sẽ phụ thuộc rất nhiều vào hoàn cảnh thực tế được xem xét.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Trên thực tế EC xác định tính “riêng biệt” theo cách khá rộng, bao trùm nhiều trường hợp. Điều này đã gây tranh cãi nhiều năm nhưng hiện EC vẫn áp dụng thông lệ này.

Ví dụ, EC đã từng coi những trường hợp trợ cấp sau đây là “riêng biệt”

- Ví dụ 1 - Bộ luật Hải quan của nước X quy định nếu một công ty nhập khẩu máy móc thiết bị thuộc loại trong nước chưa sản xuất, công ty đó có thể được miễn thuế nhập khẩu, ngược lại các công ty sử dụng máy móc nhập khẩu thuộc loại trong nước đã sản xuất được thì không được hưởng khoản miễn thuế này:

Trong trường hợp này, rõ ràng việc miễn thuế nhập khẩu được áp dụng cho tất cả các đối tượng và EC đã coi yếu tố “trong nước sản xuất được” là yếu tố tạo sự “riêng biệt” với lập luận rằng điều này tạo cơ hội cho chỉ một số ngành sản xuất nội địa, những ngành mà máy móc thiết bị chưa được sản xuất nội địa. Như vậy EC đã không xem xét sự riêng biệt ở yếu tố “những đối tượng nhất định được hưởng lợi” mà là ở yếu tố “những đối tượng nhất định không được hưởng lợi”;

- Ví dụ 2 – Luật thuế nước X quy định rằng một nhà đầu tư mua cổ phiếu có đăng ký phát hành bởi một công ty do chính phủ chỉ định sẽ được hưởng ưu đãi thuế:

Trong trường hợp này EC coi chương trình ưu đãi thuế này là có tính “riêng biệt” với lý do việc tiếp cận ưu đãi rõ ràng chỉ dành cho một số nhà đầu tư đầu tư vào một số doanh nghiệp nhất định chứ không phải mọi khoản đầu tư cổ phiếu đều được hưởng ưu đãi. Như vậy EC đã bỏ qua một thực tế rằng mọi chương trình ưu đãi đều phải có những tiêu chí nhất định mà chỉ những ai thỏa mãn mới được hưởng ưu đãi. Trong ví dụ này rõ ràng là tiêu chí cho hưởng ưu đãi không giới hạn ở bất kỳ ai (nhà đầu tư là cá nhân hay pháp nhân, là cổ đông rồi hay chưa của công ty liên quan) và giới hạn duy nhất là ở doanh nghiệp được đầu tư. Ví dụ này một lần nữa cho thấy EC không xem xét đến tính “riêng biệt” ở đối tượng thụ hưởng hỗ trợ mà là ở điều kiện chung để được hưởng hỗ trợ.

Hộp 55 - Các Chương trình miễn hoặc hoàn thuế gián thu, thuế nhập khẩu?

Nguyên tắc xem xét

Thông thường các quốc gia có quy định về việc không thu hoặc hoàn thuế gián thu hoặc thuế nhập khẩu đối với các loại nguyên liệu thô sử dụng để sản xuất hàng xuất khẩu. Những chương trình hỗ trợ như vậy là nhằm cải thiện khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp xuất khẩu trên trường quốc tế.

Và mặc dù các loại hỗ trợ này có đầy đủ cả 2 yếu tố của loại trợ cấp (có khoản hỗ trợ tài chính và có đối tượng thụ hưởng) nhưng chúng không phải loại trợ cấp có thể bị kiện chống trợ cấp và có thể áp dụng biện pháp đối kháng với điều kiện là khoản thuế/phí được hoàn trả hoặc không thu không vượt quá khoản thuế phí đối với phần nguyên liệu sử dụng để sản xuất hàng xuất khẩu. Và vì đây là trường hợp ngoại lệ không kiện chống trợ cấp nên nó chỉ áp dụng nếu Chính phủ nước xuất khẩu đã có và đã áp dụng một hệ thống hoặc thủ tục cho phép xác định chính xác loại và lượng nguyên liệu được sử dụng để sản xuất hàng xuất khẩu.

Cần lưu ý là quy tắc về hoàn thuế này được chấp nhận chủ yếu khi nguyên liệu nhập khẩu được thể hiện vật lý trong sản phẩm xuất khẩu. EU cũng chấp nhận cả những trường hợp nguyên liệu nhập khẩu này được thay thế bằng nguyên liệu sản xuất trong nước nếu chúng có cùng chất lượng và đặc tính như nguyên liệu nhập khẩu được hoàn thuế nhập khẩu. Việc hỗ trợ miễn giảm thuế trong những trường hợp như vậy sẽ được chấp nhận với điều kiện phần thuế/phí được miễn giảm không vượt quá phần thuế nhập khẩu có thể được hoàn trả trong trường hợp nguyên liệu đó là nhập khẩu.

Ví dụ trường hợp hoàn thuế nhập khẩu có thể bị kiện

Một nhà sản xuất dây thép nhỏ nhận được từ Chính phủ một khoản hỗ trợ khoán là X đô la cho mỗi tấn dây thép xuất khẩu, tương đương với mức hoàn thuế trung bình cho nguyên liệu nhập khẩu của một nhà sản xuất dây thép trung bình.

Trước khi cho nhà sản xuất nhỏ hưởng khoản trợ cấp khoán này, chính phủ đã xác định được rằng nhà sản xuất này thực tế đã xuất khẩu sản phẩm cuối cùng đúng với loại được hưởng hoàn thuế. Tuy nhiên, mức hỗ trợ (khoản khoán) lại không gắn với khoản thuế nhập khẩu hoàn lại cho nguyên liệu nhập khẩu và chính phủ nước này cũng không có một quy trình hay hệ thống cho phép xem khoản hỗ trợ khoán có vượt quá khoản thuế lẽ ra sẽ được hoàn cho nhà sản xuất đó không.

81 Mức thuế chống trợ cấp được EC tính toán như thế nào?

Cũng giống như trường hợp áp dụng biện pháp chống bán phá giá, trong điều tra chống trợ cấp, EC sẽ tiến hành tính toán biên độ trợ cấp để từ đó xác định mức thuế chống trợ cấp tương ứng.

EC sẽ tính toán biên độ trợ cấp theo từng chương trình trợ cấp cụ thể bằng cách chia giá trị phần lợi ích mà chương trình trợ cấp đó mang lại trong khoảng thời gian điều tra cho trị giá của các lô hàng được xem là nhận trợ cấp trong khoảng thời gian đó. Phương pháp này đòi hỏi EC phải thực hiện 02 bước:

Bước 1: Xác định “tử số”

“Tử số”: Lợi ích mà chương trình trợ cấp mang lại trong khoảng thời gian điều tra

- Trường hợp khoản trợ cấp được thực hiện trực tiếp cho việc sản xuất và bán sản phẩm bị điều tra: EC sẽ tính toán mức trợ cấp theo mỗi đơn vị sản phẩm bằng cách đơn giản là chia khoản lợi ích nhận được cho số lượng sản phẩm bị điều tra để xác định mức trợ cấp cho mỗi đơn vị sản phẩm.

- Trường hợp khoản trợ cấp không gắn trực tiếp và riêng biệt tới việc sản xuất sản phẩm bị điều tra (ví dụ chương trình trợ cấp được thực hiện trong khoảng thời gian dài, cho nhiều loại sản phẩm khác nhau của cùng một doanh nghiệp – ví dụ ưu đãi để mua nguyên liệu sản xuất): EC sẽ phải phân bổ mức trợ cấp dành cho sản phẩm bị điều tra (bỏ qua phần trợ cấp phân bổ cho các sản phẩm khác), sau đó mới tính mức trợ cấp của mỗi đơn vị sản phẩm.

Ngoài ra, khi phân bổ khoản trợ cấp, có thể xảy ra trường hợp một chương trình trợ cấp thường có tác động đến sản xuất của doanh nghiệp trong một thời gian dài (thậm chí qua nhiều năm, ví dụ trợ cấp để mua sắm máy móc thiết bị làm tài sản cố định). Vì vậy EC sẽ không chỉ tính toán khoản trợ cấp mà sản phẩm bị điều tra nhận được trong năm liên quan (trong giai đoạn điều tra) mà còn tính toán cả phần trợ cấp mà sản phẩm bị điều tra nhận được từ các chương trình trợ cấp trong những năm trước đó (nếu những chương trình này vẫn còn tác động đến việc sản xuất sản phẩm liên quan trong giai đoạn điều tra). Tương tự, không phải khoản trợ cấp thực hiện trong giai đoạn điều tra chỉ có tác động trong giai đoạn đó mà còn có ảnh hưởng đến giai đoạn sau đó, vì vậy EC cũng sẽ tính toán để xác định mức trợ cấp thực nhận từ chương trình đó trong giai đoạn điều tra.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Cách tính toán phân bổ trợ cấp theo thời gian và sản phẩm của EC có thể gây khó khăn cho doanh nghiệp bởi vì EC, để tính toán, thường yêu cầu doanh nghiệp cung cấp thông tin về mọi khoản có thể xem là hỗ trợ trong vòng 20 năm liền trước Đơn kiện chống trợ cấp.

Đây là yêu cầu dường như rất khó khăn cho doanh nghiệp Việt Nam hoặc cho doanh nghiệp của bất kỳ nước nào khác (ví dụ nếu nước đó chỉ quy định thời gian lưu tài liệu sổ sách tài chính trong 5 năm mà thôi).

Ngoài ra, một khó khăn khác mà doanh nghiệp cần lưu ý để xin EC cho phép ngoại lệ: trong thời gian 20 năm đó, rất có thể những tài liệu lưu trữ của doanh nghiệp được thể hiện dưới các hình thức khác nhau (viết tay, đánh máy, số hóa...) và vì thế nhiều doanh nghiệp đã phải yêu cầu EC cho nộp tài liệu, thông tin dưới các dạng khác nhau.

Hộp 56 - Cách tính lợi ích mà chương trình trợ cấp mang lại trong một số trường hợp cụ thể

Về khoản hỗ trợ của Nhà nước

- Nếu Nhà nước thực hiện *chuyển ngân sách trực tiếp*: Mức trợ cấp chính là khoản tiền được chuyển mà công ty nhận được;
- Nếu Nhà nước *miễn thuế*: Mức trợ cấp là mức thuế mà lẽ ra doanh nghiệp phải trả theo đúng chuẩn thông thường trong giai đoạn điều tra;
- Nếu Nhà nước *giảm thuế*: Mức trợ cấp là mức chênh lệch giữa khoản thuế lẽ ra phải trả mức thông thường bởi doanh nghiệp trong giai đoạn điều tra và khoản thực trả trong giai đoạn đó
- Nếu Nhà nước chấp thuận *thời gian khấu hao ngắn hơn*: Mức trợ cấp sẽ là khoản chênh lệch giữa khoản thuế phải nộp trong giai đoạn điều tra với lịch khấu hao bình thường cho tài sản liên quan và khoản thuế thực trả theo lịch khấu hao đã được rút ngắn;
- Nếu Nhà nước *trợ cấp lãi suất*: Mức trợ cấp sẽ bằng khoản lãi suất mà doanh nghiệp tiết kiệm được trong giai đoạn điều tra;
- Nếu Nhà nước miễn thu một khoản nợ (ví dụ ngân hàng của Nhà nước cho khoản nợ, miễn nợ): Mức trợ cấp sẽ bằng khoản nợ đó cộng với lãi suất liên quan;
- Nếu Nhà nước cho doanh nghiệp vay một khoản với *mức lãi suất thấp hơn mức lãi suất thương mại bình thường* cho khoản vay tương tự: Mức trợ cấp được tính là phần chênh lệch giữa 2 mức lãi suất này;
- Nếu Nhà nước *bảo lãnh vay với phí bảo lãnh thấp hơn chi phí mà doanh nghiệp phải trả cho khoản vay thương mại tương tự* nếu không có bảo lãnh của Nhà nước: Mức trợ cấp sẽ được tính là phần chênh lệch giữa 2 mức này;
- Nếu Nhà nước *mua hoặc cung cấp hàng hoá, dịch vụ với giá mua cao hơn mức hợp lý hoặc giá cung cấp thấp hơn mức hợp lý* (xác định theo các điều kiện thị trường của hàng hoá/dịch vụ liên quan): mức trợ cấp là mức chênh lệch giá.

Về khoản lợi ích mà doanh nghiệp nhận được

Thông thường khoản lợi ích mà Nhà nước thực hiện bằng với khoản lợi ích mà doanh nghiệp thực nhận. Tuy nhiên cũng có trường hợp có khác biệt. Và vì "lợi ích" cần xác định là lợi ích thực nhận nên để tính toán nó, EC dựa trên lợi ích mà Nhà nước thực hiện nhưng có thể có những điều chỉnh nhất định:

- Điều chỉnh trừ đi những chi phí mà doanh nghiệp phải bỏ ra để nhận được khoản hỗ trợ của Nhà nước: EC chỉ thừa nhận các khoản chi phí phải trả trực tiếp cho Nhà nước để được nhận khoản hỗ trợ (như vậy các khoản trả cho những cá nhân tổ chức khác hoặc khoản biếu tặng tự nguyện của doanh nghiệp cho Nhà nước cũng không được tính);
- Điều chỉnh cộng vào các khoản lãi suất: Quan điểm của EC là khi doanh nghiệp nhận được một khoản trợ cấp thì cũng đồng thời nhận được lãi suất từ khoản trợ cấp đó (khi giả sử khoản trợ cấp đó là một khoản đi vay ngoài thị trường) – và vì vậy lãi suất đó phải được tính vào khoản trợ cấp thực.

Bước 2: Xác định “mẫu số”

“Mẫu số”: Trị giá của các sản phẩm được nhận trợ cấp

Điều khiến việc tính toán “mẫu số” này khó khăn là thực tế có nhiều loại hàng hóa (tính theo lô hàng) khác nhau. Lợi ích phân bổ cho mỗi loại phụ thuộc vào tính chất của chương trình trợ cấp đang xem xét.

Để xác định giá trị này, EC trước hết tính tổng trị giá sản xuất sản phẩm tương tự.

82 Các mức “không đáng kể” trong điều tra chống trợ cấp?

Biên độ trợ cấp “không đáng kể”

Theo pháp luật WTO và EU, không phải mọi trợ cấp (ở tất cả các mức độ) đều bị trừng phạt bằng thuế chống trợ cấp (hay còn gọi là thuế đối kháng). Thuế chống trợ cấp chỉ được sử dụng để đáp trả và khắc phục thiệt hại do hành vi trợ cấp ở mức đáng kể, được xác định là từ 1% giá trị xuất khẩu của sản phẩm được trợ cấp trở lên đối với trường hợp nước xuất khẩu là nước phát triển (2%-3% nếu nước xuất khẩu là nước đang phát triển hoặc kém phát triển). Biên độ trợ cấp dưới 1% (hoặc 2%-3% tùy trường hợp) còn được gọi là biên độ trợ cấp không đáng kể, “de minimis”.

- Ở cấp độ doanh nghiệp: Nếu kết quả tính toán của EC cho một doanh nghiệp bị đơn cho thấy biên độ trợ cấp dưới 1% (hoặc 2%-3% tùy trường hợp) thì doanh nghiệp bị đơn này sẽ không phải nộp thuế chống trợ cấp;
- Ở cấp độ cả nền kinh tế: Trong trường hợp một số doanh nghiệp có biên độ trợ cấp trên mức đáng kể, số khác lại dưới mức đáng kể thì EC có thể tính biên độ trợ cấp của cả nước, và nếu biên độ toàn quốc này ở mức không đáng kể thì EC cũng sẽ kết thúc điều tra chống trợ cấp và không áp thuế (dù vẫn có những nhà xuất khẩu có biên độ trợ cấp đáng kể). Đây là yếu tố đặc biệt, mang tính kiểm chế của EC mà các doanh nghiệp cần lưu ý để tận dụng.

Lượng nhập khẩu không đáng kể

Phương pháp điều tra về thiệt hại và mối quan hệ nhân quả của EC trong vụ điều tra chống bán phá giá và điều tra chống trợ cấp là tương tự nhau (cả về chuẩn áp dụng lẫn trình tự, thủ tục) trừ quy định về “lượng nhập khẩu không đáng kể - negligible imports”.

Cụ thể, nếu nước xuất khẩu là *nước đang phát triển* và có lượng nhập khẩu sản phẩm liên quan ít hơn 4% tổng nhập khẩu hàng hoá tương tự vào EU thì vụ điều tra sẽ chấm dứt đối với nước xuất khẩu đó. Tuy nhiên, quy định này sẽ không được áp dụng nếu tổng lượng nhập khẩu từ tất cả các nước xuất khẩu có hoàn cảnh tương tự chiếm trên 9% tổng lượng nhập khẩu hàng hoá tương tự vào nước nhập khẩu (tỷ lệ này trong điều tra chống bán phá giá tương ứng là 3% và 9%).



Phần thứ năm

**LÀM THẾ NÀO ĐỂ
KHÁNG KIẾN THÀNH CÔNG?**

83 Làm thế nào để phòng tránh một vụ kiện?

Về nguyên tắc, một vụ kiện có thể xảy ra nếu ngành sản xuất nội địa EU có Đơn kiện (Đơn yêu cầu) áp dụng biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp hoặc tự vệ gửi đến Ủy ban Châu Âu. Đơn kiện phải có những bằng chứng chứng minh hàng nước ngoài nhập khẩu bán phá giá hoặc được trợ cấp vào EU và việc này gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất nội địa EU.

Như vậy, về nguyên tắc doanh nghiệp có thể tránh được vụ kiện nếu không tạo ra những “cái cớ” (chứng cứ) để ngành sản xuất nội địa EU sử dụng để đi kiện. Nói cách khác, doanh nghiệp có thể tránh vụ kiện bằng cách:

- Trong khả năng có thể, luôn chú ý điều chỉnh giá bán hàng tương tự tại Việt Nam để đảm bảo rằng giá này không (quá) cao hơn so với giá bán sang EU (gọi là giá xuất khẩu) – tuy nhiên điều này chỉ đúng nếu Việt Nam được EU công nhận là nền kinh tế thị trường hoặc ngành liên quan/ doanh nghiệp liên quan được thừa nhận quy chế kinh tế thị trường cho riêng mình;
- Cố gắng chuyển dần từ cạnh tranh bằng giá (giá rẻ) sang cạnh tranh bằng chất lượng (giá không rẻ nhưng chất lượng tốt) – đây là cách thức hữu hiệu để tránh các vụ kiện, đặc biệt khi Việt Nam vẫn còn bị coi là nền kinh tế phi thị trường (và do đó giá tại Việt Nam không được sử dụng để so sánh với giá xuất khẩu).

Trường hợp đã có Đơn kiện, doanh nghiệp vẫn có thể ngăn chặn một vụ điều tra (mặc dù khả năng thành công không lớn) bằng cách:

- Thỏa thuận với bên đi kiện bằng nhiều cách khác nhau để họ tự rút Đơn kiện (hoặc đưa Việt Nam ra khỏi danh sách các nước bị kiện, nếu Đơn kiện kiện nhiều nước);
- Gặp gỡ, vận động với các nhóm có cùng lợi ích với Việt Nam (ví dụ các nhà nhập khẩu, đại diện người tiêu dùng...) để họ lên tiếng phản đối việc chấp nhận đơn kiện và khởi xướng điều tra. Trong quá trình xem xét đơn kiện và cân nhắc việc có khởi xướng điều tra, Ủy ban châu Âu không thể bỏ qua tiếng nói của nhóm “nội địa” này.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Về mặt lợi ích kinh tế theo ngành, Liên minh châu Âu là một tập hợp không đồng nhất. Dễ nhận thấy nhất là những nhóm lợi ích đối nghịch nhau giữa các nước có năng lực sản xuất khác nhau liên quan đến sản phẩm bị kiện. Ngoài ra, tiếng nói của các lực lượng khác (các ngành sản xuất cuối nguồn, người tiêu dùng...) cũng rất mạnh mẽ, đặc biệt khi theo pháp luật Ủy ban châu Âu buộc phải tính đến các nhóm này khi ra bất kỳ quyết định nào liên quan đến vụ việc chống bán phá giá, chống trợ cấp.

Vì thế doanh nghiệp Việt Nam và các hiệp hội liên quan cần tận dụng triệt để yếu tố này để cố gắng “phân hóa” lực lượng của phía EU càng nhiều càng tốt, khi đó tiếng nói ủng hộ Việt Nam có thể tăng lên, đặc biệt từ nhóm có cùng lợi ích với Việt Nam hoặc có tư tưởng ủng hộ tự do thương mại, và cơ hội để thoát khỏi vụ điều tra (điều tra ban đầu hoặc điều tra rà soát) cũng gia tăng tương ứng.

84

Tại sao doanh nghiệp cần tích cực tham gia vụ việc ngay từ ban đầu?

Ngay từ khi có Đơn kiện (thậm chí từ trước khi có đơn kiện) và đặc biệt là sau khi có quyết định khởi xướng điều tra, các doanh nghiệp liên quan cần dành sự quan tâm đầy đủ đến việc tham gia vụ việc. Cụ thể, doanh nghiệp phải “tự giới thiệu mình” trước cơ quan điều tra và tích cực tham gia vào quá trình điều tra. Sự “hợp tác” này của doanh nghiệp đòi hỏi nguồn nhân lực, vật lực rất lớn. Đối lại, những doanh nghiệp “hợp tác” sẽ có thể giảm thiểu thiệt hại trong các vụ việc. Lý do là:

- Trong quá trình điều tra, đối với những doanh nghiệp nào không hợp tác (từ chối tham gia tố tụng hoặc cung cấp thông tin giả mạo), cơ quan điều tra sẽ sử dụng “thông tin sẵn có” để tính toán biên độ phá giá/trợ cấp cho doanh nghiệp đó. Những thông tin này, ngoài thông tin mà các cơ quan EU công khai (ví dụ các số liệu thống kê nhập khẩu), đa số sẽ là các thông tin do phía nguyên đơn (bên đi kiện) cung cấp. Những thông tin kiểu này, tất nhiên, không có lợi cho doanh nghiệp;
- Một khi có quyết định áp thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp (tạm thời hoặc chính thức), tất cả các doanh nghiệp xuất khẩu mặt hàng đó vào EU sẽ bị áp thuế, và mức thuế áp dụng cho doanh nghiệp hợp tác bao giờ cũng thấp hơn thuế áp dụng cho doanh nghiệp “không hợp tác” (lý do như trên);

Với những lợi ích và chi phí từ việc tham gia vụ việc, doanh nghiệp cần cân nhắc có tham gia hay không, và nếu tham gia thì phải tham gia càng sớm càng tốt. Khi cân nhắc, doanh nghiệp cần chú ý tính đến khối lượng và trị giá xuất khẩu của mình sang EU và tiềm năng xuất khẩu trong tương lai. Nếu EU là thị trường mũi nhọn của doanh nghiệp thì chi phí cho việc hợp tác cho vụ điều tra chắc chắn thấp hơn so với những lợi ích có được từ kết quả vụ kiện.

85 Tại sao doanh nghiệp phải quan tâm đến các thời hạn điều tra?

Cả quá trình điều tra một vụ chống bán phá giá, chống trợ cấp ở EU (chưa bao gồm quá trình điều tra rà soát sau khi áp thuế) kéo dài khoảng 12 tháng hoặc hơn. Tuy nhiên, quãng thời gian này phần nhiều dành cho cơ quan điều tra. Còn đối với doanh nghiệp, những thời hạn thường ngắn hơn nhiều trong khi khối lượng công việc yêu cầu thực hiện lại rất lớn.

Đây chính là lý do chủ yếu khiến nhiều doanh nghiệp không tuân thủ những thời hạn (đặc biệt là các doanh nghiệp chưa có bất kỳ chuẩn bị nào về tinh thần, nguồn lực và sổ sách cho những vụ kiện như thế này). Và việc không tuân thủ thời hạn dẫn tới những hệ quả rất bất lợi cho doanh nghiệp, ví dụ:

- Thông tin được trình/nộp không đúng thời hạn sẽ bị bỏ qua, không tính đến khi xem xét;
- Doanh nghiệp có thể mất quyền để thực hiện một số bước tố tụng tiếp theo;
- Kết hợp với những yếu tố khác, doanh nghiệp có thể bị xem là “không hợp tác” và bị áp dụng “các thông tin sẵn có bất lợi”.

Trong một số trường hợp cụ thể, nếu có yêu cầu chính đáng từ phía doanh nghiệp, Ủy ban châu Âu có thể gia hạn thêm một thời gian nhất định. Vì vậy, nếu vì lý do nào đó (đặc biệt là những lý do khách quan) mà doanh nghiệp không thể đáp ứng được các thời hạn thì cần làm đơn xin gia hạn. Việc xin gia hạn vào thời điểm nào, cho hoạt động nào và dưới hình thức nào cần được luật sư tư vấn đầy đủ, chi tiết.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Trên thực tế, trong so sánh với thực tiễn điều tra chống bán phá giá/ chống trợ cấp ở Hoa Kỳ, cơ quan điều tra EU tỏ ra linh hoạt hơn “người đồng nhiệm Hoa Kỳ” trong việc áp dụng các thời hạn cũng như gia hạn. Vì vậy, các doanh nghiệp nếu có lý do chính đáng không thể thực hiện một hoạt động nào đó đúng thời hạn thì cần có văn bản xin phép gia hạn cho cơ quan điều tra trong đó trình bày rõ lý do khiến doanh nghiệp không thể tuân thủ thời hạn này. Nếu thực hiện đúng như vậy, khả năng được cơ quan điều tra gia hạn là rất lớn.

Ngoài việc gia hạn, cơ quan điều tra về chống bán phá giá, chống trợ cấp của EU cũng tỏ ra tương đối linh hoạt trong nhiều hoạt động khác của quá trình điều tra (lựa chọn nước thay thế, chấp nhận thông tin bổ sung...). Đây là một điểm thuận lợi cho doanh nghiệp nếu biết cách thuyết phục cơ quan điều tra về tinh thần hợp tác và trung thực của mình.

86 Hệ thống kế toán như thế nào là phù hợp?

Trong điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp, các ghi chép, chứng từ sổ sách kế toán, tài chính của doanh nghiệp bị đơn bắt buộc là dữ liệu có ý nghĩa quan trọng đối với kết quả cuộc điều tra (mà chủ yếu là biên độ phá giá tính toán cho bị đơn). Cụ thể, những thông tin mà doanh nghiệp bị đơn cung cấp cho cơ quan điều tra có được sử dụng làm căn cứ để tính toán hay không phụ thuộc vào việc thông tin đó có dựa trên những bằng chứng được chấp nhận hay không. Và vì thế, để bảo vệ tốt nhất lợi ích của mình, doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn cần đảm bảo duy trì và lưu trữ sổ sách chứng từ theo cách thức có thể chấp nhận được.

Việc chấp nhận hay không các thông tin cụ thể phụ thuộc vào đánh giá của cán bộ điều tra thực địa, tuy nhiên để có thể được chấp nhận, ít nhất doanh nghiệp cần đảm bảo rằng sổ sách kế toán của mình:

- Được ghi chép và lưu trữ theo các nguyên tắc kế toán được chấp nhận chung (thông lệ quốc tế (GAAP – General Accepted Accounting Principles);
- Có thể cung cấp số liệu theo các tiêu chí điều tra được yêu cầu

Đối với phần lớn các doanh nghiệp Việt Nam, kể cả những doanh nghiệp được xem là lớn, việc đáp ứng các điều kiện này không phải dễ dàng, ví dụ:

- Đối với điều kiện GAAP: đây không phải là điều kiện bắt buộc về kế toán đối với các doanh nghiệp Việt Nam (các doanh nghiệp chỉ phải tuân thủ tiêu chuẩn kế toán Việt Nam là chủ yếu) nên không nhiều doanh nghiệp duy trì hệ thống sổ sách kế toán theo nguyên tắc này.
- Về điều kiện “cung cấp số liệu theo tiêu chí điều tra”: các tiêu chí điều tra của EC được thiết kế thuần túy để điều tra và rất nhiều trường hợp là không tương đồng với tiêu chí kinh doanh thông thường khiến cho việc chuyển đổi/phân bổ số liệu cho phù hợp của doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn.
- Đối với cả hai điều kiện: việc xem xét các số liệu của cơ quan điều tra được thực hiện với các lô hàng thực hiện trong một thời gian dài (ít nhất là 1 năm liền trước đơn kiện), vì vậy các số liệu của doanh nghiệp phải được lưu trữ theo các điều kiện nói trên trong một thời gian dài trước khi vụ điều tra diễn ra. Điều này có nghĩa là doanh nghiệp phải áp dụng các quy tắc lưu trữ sổ sách kế toán theo các điều kiện trên không phải khi vụ điều tra đã xảy ra mà phải từ trước đó rất lâu. Không nhiều doanh nghiệp có “tầm nhìn xa” để tự nguyện thực hiện được các yêu cầu tốn kém và phức tạp này (mặc dù điều này là rất hữu ích).

87 Làm thế nào để lựa chọn luật sư tốt?

Như đã nói, hiệu quả tư vấn phụ thuộc vào năng lực của luật sư, một yếu tố mang tính con người, không thể đo đếm chính xác. Vì vậy, không có một bộ nguyên tắc cố định và tuyệt đối đúng về việc lựa chọn luật sư như thế nào là thích hợp và có lợi nhất cho doanh nghiệp. Những cách thức được gợi ý dưới đây chỉ mang tính thông lệ (đã cho thấy hiệu quả trong nhiều vụ việc) và được nhiều chuyên gia nhất trí là có ích.

- Trường hợp 1: Nếu doanh nghiệp xuất khẩu đã có quan hệ với một luật sư chuyên về các vấn đề quốc tế

Đây là trường hợp rất thuận lợi cho doanh nghiệp bởi luật sư này có thể giúp tư vấn cho doanh nghiệp để tránh các nguy cơ bị kiện, cảnh báo các nguy cơ gần và nếu khó có thể tránh khỏi một vụ kiện, luật sư này cũng có thể hỗ trợ cho doanh nghiệp về các vấn đề cần thiết ngay trước khi việc điều tra bắt đầu.

Nếu doanh nghiệp hài lòng với các tư vấn của luật sư này, doanh nghiệp hoàn toàn có thể tiếp tục thuê luật sư cho vụ kiện liên quan. Điều này sẽ giúp doanh nghiệp nhanh chóng bắt đầu việc chuẩn bị kháng kiện mà không mất nhiều công sức cân nhắc, lựa chọn luật sư. Hơn nữa, trong trường hợp này hai bên có được sự tin tưởng nhất định và cũng đã quen cách thức làm việc của nhau. Điều này có ý nghĩa lớn đối với thành công của việc tư vấn, và vụ kiện.

Tuy nhiên, trong hoàn cảnh khá nhiều doanh nghiệp sản xuất xuất khẩu Việt Nam không có luật sư tư vấn về các vấn đề phòng vệ thương mại, thậm chí không có luật sư tư vấn về các vấn đề thương mại nói chung khi bán hàng sang EU, trường hợp này tương đối khó áp dụng

- Trường hợp 2: Nếu doanh nghiệp xuất khẩu phải thuê luật sư mới hoàn toàn

Đây là trường hợp tương đối phổ biến, đặc biệt với các nước xuất khẩu tương tự Việt Nam. Theo ý kiến của các chuyên gia trong lĩnh vực này, doanh nghiệp nên lựa chọn một luật sư tư vấn (theo cá nhân luật sư) cho cả quá trình điều tra phá giá/trợ cấp tại EC theo các yếu tố chính sau:

(i) Kinh nghiệm

Đây là tiêu chí quan trọng hàng đầu trong việc lựa chọn luật sư tư vấn trong một vụ kiện. Kinh nghiệm của luật sư phải được xem xét trong lĩnh vực liên quan (kiện chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp tùy vụ việc) chứ không phải kinh nghiệm pháp luật chung chung hoặc pháp luật trong các lĩnh vực khác.

Hơn nữa, cần lưu ý rằng kinh nghiệm trong vụ kiện chống bán phá giá có nhiều dạng (ví dụ kinh nghiệm tư vấn kháng kiện hay đi kiện? Kinh nghiệm tư vấn cho vụ việc đối với hàng hóa ngành hóa chất hay ngành thủy sản...? Kinh nghiệm tư vấn kháng kiện cho nước có nền kinh tế thị trường hay nền kinh tế phi thị trường?...). Vì vậy khi lựa chọn luật sư tư vấn, doanh nghiệp/hiệp hội cần lưu ý đến những kinh nghiệm gần nhất với thực tế vụ việc của mình.

Chú ý là “kinh nghiệm” nói tới ở đây phải là kinh nghiệm thành công (chứ không phải kinh nghiệm chung chung). Trong kháng kiện chống bán phá giá, thành công không có nghĩa là luật sư phải giúp bị đơn thoát hoàn toàn khỏi thuế chống bán phá giá (bởi với tỷ lệ bị áp thuế tới gần 65% các vụ việc theo thống kê của WTO thì khả năng thoát khỏi thuế là rất ít; điều này càng khó hơn với các trường hợp nước xuất khẩu là nước không được công nhận quy chế nền kinh tế thị trường). Thành công được hiểu là luật sư tư vấn để doanh nghiệp có được kết quả khả quan (trong so sánh với các bị đơn khác trong cùng vụ việc hoặc trong so sánh với chính bị đơn đó trong những giai đoạn trước đó).

Bảng 9 - Tiêu chí lựa chọn luật sư cho vụ kiện chống bán phá giá – chống trợ cấp túi nhựa PE của Việt Nam tại Hoa Kỳ

Stt	Các tiêu chí	Điểm tối đa
1	Có kinh nghiệm thành công trong các vụ kiện chống bán phá giá/chống trợ cấp liên quan đến quốc gia chưa được công nhận là nền kinh tế thị trường (NME)	2.5
2	Có kinh nghiệm thành công trong các vụ kiện chống trợ cấp	2.5
3	Có kinh nghiệm thành công trong việc đại diện cho phía Việt Nam kháng kiện trong các vụ kiện chống bán phá giá trước đây	1.5
4	Có Luật sư liên kết có kinh nghiệm tại Việt Nam	1.5
5	VPLS ở Hoa Kỳ có trụ sở tại Washington (nơi diễn ra quá trình kháng kiện)	1.0
6	Chi phí luật sư	1.0
	Tổng cộng	10

Nguồn: Trích Bản khuyến nghị của Hội đồng tư vấn về chống bán phá giá – chống trợ cấp – tự vệ (VCCI)

(ii) Đội ngũ luật sư hỗ trợ

Tư vấn một vụ kháng kiện chống bán phá giá/chống trợ cấp không chỉ bao gồm việc quyết định chiến lược kháng kiện, định hướng hành động, chuẩn bị các bản lập luận, tham gia các quá trình tố tụng mà còn bao gồm một loạt các hoạt động chi tiết như tính toán các số liệu, xử lý các dữ liệu... Vì vậy một luật sư không thể kham nổi, cũng không thể có chuyên môn cho tất cả các công việc này. Ở EU, các luật sư về vấn đề này thường được hỗ trợ bởi một đội ngũ nhân viên (thường là của công ty luật mà luật sư đó đang làm việc). Đội ngũ này bao gồm:

- Các luật sư hỗ trợ: Thông thường, việc tư vấn cho doanh nghiệp trong một vụ kháng kiện sẽ được thực hiện bởi ít nhất một luật sư chính (có thể có nhiều hơn một luật sư chính) và nhiều luật sư hỗ trợ. Luật sư chính là người quyết định những vấn đề cơ bản, cốt yếu trong quá trình kháng kiện. Các luật sư hỗ trợ là các luật sư thực hiện các công việc theo sự chỉ đạo của luật sư chính, họ thường là người ít kinh nghiệm hơn, được hãng luật giao tham gia vụ việc. Trong một vụ việc, số luật sư chính nhiều quá sẽ gây ra tốn kém chi phí cho bên thuê luật sư, nhưng nếu có quá ít luật sư chính và nhiều luật sư hỗ trợ thì hiệu quả công việc cũng sẽ bị ảnh hưởng. Vì vậy, các bên thuê luật sư thường được khuyến cáo là phải lựa chọn hãng luật có sự phân công hợp lý giữa số lượng các luật sư chính và luật sư hỗ trợ được giao trực tiếp đảm trách vụ việc. Lưu ý: những hãng luật có nhiều luật sư giỏi, đủ khả năng giúp kháng kiện thành công nhưng luật sư của họ lại đang cùng lúc làm quá nhiều vụ việc thì cũng không phải là lựa chọn tốt.
- Các nhân viên hỗ trợ khác: Như đã trình bày, kháng kiện trong một vụ kiện chống bán phá giá không chỉ bao gồm các vấn đề pháp lý mà còn liên quan chặt chẽ đến các công việc kinh tế, tính toán, thống kê... Vì vậy, trong bất kỳ vụ kháng kiện nào, luật sư tư vấn cũng cần đến sự tham gia hỗ trợ của các chuyên gia kinh tế, các cán bộ kế toán. Những nhân viên này sẽ thực hiện việc tính toán trên cơ sở các số liệu mà doanh nghiệp cung cấp, các kết quả sẽ được luật sư sử dụng để xác định chiến lược kháng kiện phù hợp.

(iii) Chi phí luật sư

So với các thị trường khác, dù không được nở rộ như ở Hoa Kỳ, EU có một "thị trường" dịch vụ tư vấn trong lĩnh vực phòng vệ thương mại (chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ) tương đối phong phú với nhiều hãng luật tham gia. Vì vậy tính cạnh tranh giữa các hãng luật tương đối lớn. Các doanh nghiệp kháng kiện có khá nhiều lựa chọn và có thể nhận được các bản chào dịch vụ tư vấn của các hãng luật với giá dịch vụ rất

khác nhau. Tất nhiên doanh nghiệp khi nào cũng muốn hạn chế mức phí dành cho luật sư, nhưng đây có lẽ là lĩnh vực mà “đắt xắt ra miếng” – “tiền nào của ấy”: mức phí và chất lượng dịch vụ đi đôi với nhau.

- Phần lớn các hãng luật hoạt động trong lĩnh vực này đều tính phí tư vấn theo giờ. Mức phí theo giờ này không cố định, có thể rất cao đối với tư vấn của luật sư cao cấp và thấp hơn với trường hợp luật sư hạng trung. Mức phí cũng không giống nhau giữa các hãng luật (điểm giống chung là mức phí thường rất cao!).
- Tuy nhiên cũng có nhiều trường hợp tính phí theo công việc. Trong một vụ việc kháng kiện thường có rất nhiều gói dịch vụ nhỏ và hãng luật có thể chọn cung cấp dịch vụ theo từng gói qua từng giai đoạn của vụ điều tra với giới hạn cụ thể cho từng công việc. Lưu ý có những hãng luật sử dụng các chiến lược tính phí khác nhau (ví dụ lấy mức phí rất thấp cho giai đoạn đầu và chỉ tính phí cao ở các giai đoạn sau đó, hoặc tính mức phí thấp hơn trong trường hợp nhiều bị đơn cùng thuê chung luật sư...).
- Các tiêu chí để luật sư xác định mức phí cho một vụ việc là rất khác nhau. Tuy nhiên có 03 tiêu chí thường xuyên được sử dụng, bao gồm:

+ Mức độ phức tạp của vụ việc:

Vụ việc càng phức tạp thì phí tư vấn cho vụ việc càng cao (theo logic rằng vụ việc phức tạp thì luật sư sẽ phải bỏ ra nhiều thời gian hơn). Ví dụ vụ việc liên quan đến nước có nền kinh tế phi thị trường (bắt buộc phải tính toán giá dựa trên các yếu tố chi tiết về chi phí) sẽ phức tạp hơn nhiều so với trường hợp bình thường (chỉ cần lấy giá bán của sản phẩm tương tự tại thị trường nội địa nước xuất khẩu). Hoặc một vụ việc chỉ có một số lượng nhỏ các bị đơn và nguyên đơn thì sẽ ít phức tạp hơn các vụ việc liên quan đến hàng trăm bị đơn, nguyên đơn.

+ Kinh nghiệm của hãng luật:

Hãng luật có ít kinh nghiệm với các vụ việc tương tự thì luật sư sẽ phải bỏ ra nhiều thời gian hơn để xử lý vụ việc so với hãng luật đã có nhiều kinh nghiệm trong cùng vấn đề, phí luật sư cũng vì thế mà bị đội lên (do phí được tính theo giờ làm việc). Vì vậy, trong rất nhiều trường hợp, việc lựa chọn luật sư cao cấp với mức phí cao có khi lại là lựa chọn kinh tế hơn chọn luật sư ít kinh nghiệm với mức phí thấp hơn.

+ Hiệu quả công việc của luật sư:

Luật sư có nhiều kinh nghiệm sẽ làm việc nhanh hơn luật sư chưa có nhiều kinh nghiệm liên quan đến chống bán phá giá và vì vậy có thể tiết kiệm chi phí hơn. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng không phải công việc nào trong cả gói công việc tư vấn cũng cần sự tham gia của luật sư cao cấp bởi ngoài những phần việc mang tính chiến lược, đa phần các phần việc khác đều là các công việc được thực hiện theo quy trình chung và vì thế chỉ cần một luật sư cao cấp là có thể giám sát công việc của hai-ba luật sư hỗ trợ và đạt được kết quả kỳ vọng (chứ không nhất thiết phải có nhiều luật sư cao cấp).

88 Doanh nghiệp cần chuẩn bị nguồn lực như thế nào cho việc kháng kiện?

Chuẩn bị nguồn lực vật chất

Kháng kiện một vụ kiện chống bán phá giá ở EU (hay ở bất kỳ nơi đâu) là quá trình dài và rất tốn kém. Cụ thể để kháng kiện có hiệu quả doanh nghiệp cần các khoản chi phí:

- Chi phí thuê luật sư tư vấn; phí tư vấn của luật sư là một khoản không hề nhỏ, nếu không nói là rất lớn.
- Chi phí cho các hoạt động kháng kiện cụ thể (đặc biệt là việc tập hợp thông tin, xử lý thông tin theo yêu cầu, cung cấp thông tin, dịch thuật...);
- Chi phí cho việc đi lại, ăn ở, tham gia vào các quy trình kháng kiện ở EU, vốn rất đắt đỏ;

Nếu doanh nghiệp kháng kiện không chuẩn bị đủ tiền (hoặc không dám quyết định bỏ ra một khoản tiền lớn) cho việc kháng kiện (mà chủ yếu là thuê luật sư) thì khả năng lớn là họ sẽ phải chịu các kết quả bất lợi (mức thuế suất cao). Tiếc rằng đây lại là tình trạng rất phổ biến đối với các doanh nghiệp Việt Nam với quy mô vốn nhỏ bé và hầu như không có trích lập quỹ cho những rủi ro pháp lý trong quá trình kinh doanh nói chung và cho những vụ kiện như thế này nói riêng. Vì vậy, để tránh việc ngay lập tức phải huy động một số tiền quá lớn, các doanh nghiệp xuất khẩu thuộc nhóm có nguy cơ được khuyến cáo nên trích lập một quỹ riêng cho việc này từ lãi ròng hàng năm.

Ngoài ra, cần lưu ý rằng số tiền cho vụ việc có thể là rất lớn nhưng không phải huy động ngay một lúc (nhiều trường hợp luật sư tính phí theo từng giai đoạn, công việc thực hiện). Hơn nữa, cũng có trường hợp có thể đàm phán với luật sư để hưởng một số dịch vụ miễn phí hoặc với phí ưu đãi. Ngoài ra, nhiều trường hợp luật sư có thể tính mức phí thấp với điều kiện có nhiều doanh nghiệp cùng tham gia thuê luật sư. Vì vậy các doanh nghiệp có thể bình tĩnh để huy động nguồn lực này với mục tiêu cuối cùng là làm sao để kháng kiện tốt nhất, giữ được thị trường EU và duy trì được cạnh tranh tại thị trường quan trọng này.

Chuẩn bị nguồn lực con người

Mặc dù đã thuê luật sư, các doanh nghiệp vẫn phải dành một nguồn nhân lực đáng kể cho việc kháng kiện mà cụ thể là việc phục vụ cung cấp thông tin theo đề xuất của luật sư hoặc theo yêu cầu của cơ quan điều tra. Luật sư không thể làm thay công việc của các nhân sự công ty. Vì vậy việc có nhân sự phù hợp cho việc kháng kiện là rất quan trọng.

Nhân sự phù hợp cho việc kháng kiện ít nhất phải bao gồm các chức danh sau:

Lãnh đạo cao cấp của doanh nghiệp

Kháng kiện trong vụ kiện chống bán phá giá là một quá trình rất phức tạp, có liên quan đến rất nhiều các bộ phận khác nhau trong doanh nghiệp. Làm thế nào để kết nối các bộ phận này, để lấy thông tin phục vụ việc kháng kiện từ những người mà công việc của họ vốn không có liên quan đến kiện tụng nên không thấy có trách nhiệm phải hợp tác, hoặc họ đã quá bận với việc chuyên môn nên không muốn hợp tác, hoặc họ là công ty con, hạch toán độc lập nên không thấy lý do tại sao phải tham gia cùng? Trong những trường hợp như vậy, chỉ có người có chức trách cao trong doanh nghiệp mới có đủ uy tín và thẩm quyền để yêu cầu những bộ phận này tham gia.

Ngoài ra, việc kháng kiện đòi hỏi doanh nghiệp phải cung cấp một lượng thông tin lớn và cực kỳ chi tiết về hoạt động kinh doanh, tài chính của doanh nghiệp, những thông tin mà thường doanh nghiệp giữ bí mật và không có thông lệ chia sẻ cho bất kỳ ai bên ngoài. Nếu không có lãnh đạo cao cấp của doanh nghiệp tham gia vào việc này và kịp thời cho phép cung cấp, công khai hoặc chia sẻ thông tin thì sẽ không thể xử lý được vấn đề theo đúng yêu cầu kháng kiện.

Vì vậy, “nhóm đặc nhiệm” cho việc kháng kiện trong doanh nghiệp nhất định phải có ít nhất một lãnh đạo cao cấp trong doanh nghiệp.

Cán bộ doanh nghiệp phụ trách việc bán sản phẩm liên quan

Xét từ góc độ lợi ích, cán bộ phụ trách việc bán sản phẩm bị điều tra vào thị trường EU là người có lợi ích lớn nhất trong việc giữ thị trường EU và vì thế cần phải tham gia vào việc kháng kiện để làm được điều này.

Trong “nhóm đặc nhiệm kháng kiện” của doanh nghiệp, cán bộ phụ trách thị trường EU có vai trò quan trọng bởi người này được suy đoán là có hiểu biết đầy đủ nhất về cung cách bán hàng cũng như cạnh tranh tại thị trường EU đối với mặt hàng liên quan và vì thế có khả năng cung cấp cho luật sư các thông tin quan trọng để luật sư chuẩn bị phương án và hồ sơ kháng kiện hiệu quả. Cán bộ bán hàng cũng là người hiểu về thực tiễn bán hàng sang thị trường EU của doanh nghiệp và vì vậy có thể trả lời hầu hết các câu hỏi trong Bảng câu hỏi điều tra phần liên quan đến hoạt động xuất khẩu sang EU.

Lưu ý: Mặc dù có vai trò quan trọng trong quá trình kháng kiện, bản thân cán bộ phụ trách bán hàng không thể tự mình thực hiện việc kháng kiện của doanh nghiệp bởi họ không có kiến thức chuyên môn về kế toán cũng như sổ sách kế toán để xác minh tính chính xác của các câu trả lời cho Bảng câu hỏi điều tra gửi EC. Ví dụ khi xác định giá xuất khẩu, cán bộ phụ trách bán hàng có thể cung cấp thông tin để trả lời cho phần câu hỏi về giá bán hàng nhưng lại không có chuyên môn kế toán để xác minh tính chính xác của thông tin đó. Một ví dụ khác: khi xác định giá thông thường “tính toán”, cán bộ bán hàng có thể biết thông tin về giá hàng hóa nhưng lại không biết thông tin về cơ cấu giá (làm thế nào mà

ra được giá bán đó, nó bao gồm những chi phí gì, phân bổ ra sao...) cũng như không biết dẫn chiếu các chi phí thành phần đến các sổ sách ghi chép kế toán tương ứng. Vì vậy, doanh nghiệp không nên “liều lĩnh” chỉ sử dụng cán bộ phụ trách bán hàng sang EU để cung cấp thông tin kháng kiện, kể cả những thông tin chỉ liên quan đến việc bán hàng sang EU mà phải cùng lúc kết hợp và xác minh thông tin từ các cán bộ khác.

Cán bộ phụ trách kế toán

Cán bộ phụ trách kế toán là thành phần không thể thiếu của “nhóm đặc nhiệm kháng kiện” của doanh nghiệp. Cán bộ kế toán bao gồm hai bộ phận (i) cán bộ kế toán tài chính và (ii) cán bộ kế toán chi phí.

Trong “nhóm đặc nhiệm kháng kiện”, cán bộ kế toán tài chính, với chuyên môn kế toán của mình, đóng vai trò hỗ trợ cho cán bộ phụ trách bán hàng trong việc cung cấp và xác minh thông tin về việc bán hàng và giá bán hàng sang EU.

Cán bộ kế toán chi phí chỉ tham gia vào “nhóm đặc nhiệm” trong những trường hợp mà EC sử dụng phương pháp “tính toán giá” thay vì lấy giá thực tế. Chỉ cán bộ kế toán chi phí mới nắm vững được phương pháp và hệ thống tính toán chi phí sản xuất để chuẩn bị các thông tin về chi phí phục vụ việc điều tra. Đối với trường hợp của Việt Nam (bị coi là nền kinh tế phi thị trường đến hết 2018), phương pháp “tính toán giá” luôn luôn được EC sử dụng và vì vậy sự tham gia tích cực vào quá trình kháng kiện của cán bộ kế toán chi phí là cần thiết và có ý nghĩa quan trọng.

Trên đây là 03 thành phần nhân sự nội bộ không thể thiếu trong “nhóm đặc nhiệm kháng kiện” của doanh nghiệp. Việc doanh nghiệp thuê luật sư tư vấn (hoặc chuyên gia tư vấn khác) bên ngoài là cần thiết để có thể tham gia đầy đủ, đúng thủ tục và có chiến lược phù hợp cho vụ kiện. Nhưng luật sư sẽ không thể làm gì nếu không được các nhân sự nội bộ này cung cấp đầy đủ và kịp thời các thông tin cần cho quá trình kháng kiện.

Lưu ý rằng “nhóm đặc nhiệm này” không chỉ cần có kiến thức chuyên môn và kiến thức về thực tiễn kinh doanh của doanh nghiệp để có thể cung cấp các thông tin cần thiết mà còn phải có hiểu biết cơ bản về bản chất của việc kháng kiện và các phương pháp tính toán chính mà cơ quan điều tra sử dụng để (i) hiểu được tầm quan trọng của việc tham gia kháng kiện và trách nhiệm của mình đối với hiệu quả công việc kháng kiện nói chung và (ii) cung cấp các thông tin chính xác, phù hợp với yêu cầu. Nói một cách khác, họ chỉ có thể tham gia kháng kiện hiệu quả nếu hiểu chính xác được tại sao họ phải làm vậy, và ảnh hưởng của công việc mà họ thực hiện đối với quy trình kháng kiện nói riêng và tương lai kinh doanh của doanh nghiệp nói chung. Do đó, việc đào tạo cơ bản về kiện chống bán phá giá đối với các đối tượng này là cần thiết./

89 Vai trò của Hiệp hội ngành hàng trong việc kháng kiện tại EU?

Các Hiệp hội ngành hàng có liên quan đến vụ điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp (hiệp hội có đa số thành viên là các doanh nghiệp bị đơn trong một vụ điều tra) tham gia vào quá trình điều tra với 02 vai:

- Là một Bên liên quan chính thức của vụ điều tra
- Là điểm kết nối và thống nhất hành động của các doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn.

Với tư cách là một bên liên quan của vụ điều tra

Là một bên trong vụ điều tra, Hiệp hội thực hiện việc cung cấp thông tin, đưa ra quan điểm, lập luận phản biện như bất kỳ bên nào trong vụ điều tra ở tất cả các bước của quá trình điều tra (trừ các nội dung có liên quan trực tiếp đến việc tính toán biên độ phá giá/trợ cấp cụ thể của từng doanh nghiệp bị đơn được lựa chọn).

Đặc biệt, trong vụ việc liên quan đến hàng hóa xuất khẩu Việt Nam, Hiệp hội đóng vai trò là chủ thể chính trong các hoạt động chứng minh liên quan đến các vấn đề chung của toàn ngành như:

- Lựa chọn bị đơn bắt buộc
- Lựa chọn nước thay thế;
- Thủ tục điều tra về thiệt hại và mối quan hệ nhân quả của ITC;
- Chứng minh các điều kiện để được hưởng quy chế nền kinh tế thị trường;
- Các vấn đề chung cần thiết khác (ví dụ chứng minh các yếu tố đặc trưng trong sản xuất của ngành (trong phân biệt với quy trình sản xuất của EU).

Như đã phân tích trong các phần trước, những vấn đề chung (đặc biệt là thủ tục tại ITC) có thể có tác động quyết định trong một số trường hợp đến kết quả chung của toàn bộ vụ điều tra. Vì vậy, những hoạt động kháng kiện liên quan đến những vấn đề này là rất quan trọng. Vai trò và hành động của các Hiệp hội ngành hàng, do đó, có ý nghĩa lớn đối với kết quả điều tra cho mỗi doanh nghiệp.

Trong thực tiễn kháng kiện tại EU, những hoạt động này vẫn có thể được từng doanh nghiệp bị đơn riêng lẻ thực hiện. Ví dụ doanh nghiệp có thể trực tiếp và/hoặc thông qua luật sư tư vấn đưa ý kiến, lập luận về việc tại sao mình nên được lựa chọn làm bị đơn bắt buộc, phản biện và đề xuất về nước thay thế, tham gia trình bày tại các phiên điều trần về thiệt hại của ITC... Tuy nhiên, sự tham gia

của Hiệp hội vẫn là không thể thay thế bởi Hiệp hội ngành hàng được xem là đại diện chung của cả ngành, được suy đoán là có thông tin chung về cả ngành và do đó những lợi thế trong việc cung cấp thông tin, giải trình và thuyết phục các cơ quan điều tra liên quan. Ngoài ra, việc tin tưởng và giao phó trách nhiệm chứng minh trong các vấn đề chung cho Hiệp hội có thể là một cách thức tốt để các doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn có tập trung hơn vào việc chứng minh của riêng doanh nghiệp mình

Thực tế cho thấy những trường hợp chưa có Hiệp hội hoặc hiệp hội quá yếu không thể đảm trách được vai trò này, các doanh nghiệp thường rất vất vả trong việc kháng kiện và kết quả của vụ điều tra thường không được như mong muốn. Tất nhiên, điều này không thể được hiểu ngược lại là nếu có Hiệp hội tham gia và Hiệp hội mạnh thì kết quả vụ điều tra sẽ tốt đẹp cho các doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn nhưng rõ ràng rằng nếu không có sự tham gia tích cực và hiệu quả của Hiệp hội ngành hàng vào quá trình điều tra, thiệt hại đối với từng doanh nghiệp bị đơn từ các vụ điều tra sẽ bị nhân lên nhiều lần.

Với tư cách là điểm kết nối và thống nhất hành động của các doanh nghiệp xuất khẩu

Nếu việc tham gia kháng kiện với tư cách là một bên liên quan trong vụ điều tra của các Hiệp hội ngành hàng là hoạt động được luật hóa trong các quy định của phía EU (hiểu theo nghĩa hành động của Hiệp hội như thế nào, vào thời điểm nào, do ai thực hiện, theo trình tự nào đều phải tuân thủ các quy định tổ tụng liên quan của phía EU) thì việc tham gia vào vụ kiện với tư cách là điểm kết nối và thống nhất hành động, chiến lược kháng kiện chung của các doanh nghiệp bị đơn xuất khẩu lại là hoạt động thuần túy nội bộ của phía bị đơn trong quá trình điều tra.

Vì vậy, việc kết nối các doanh nghiệp ra sao, thống nhất chiến lược kháng kiện như thế nào hoàn toàn phụ thuộc vào sự chủ động của hiệp hội, doanh nghiệp với sự tư vấn của luật sư nhằm 02 mục tiêu cơ bản:

- Hỗ trợ cho các doanh nghiệp xuất khẩu trong hoạt động kháng kiện cụ thể của doanh nghiệp họ;
- Tạo điều kiện để hoạt động kháng kiện của cả ngành thông qua Hiệp hội được thực hiện thuận lợi và hiệu quả.

Trên thực tế, hoạt động kết nối hành động của doanh nghiệp mà các hiệp hội ngành hàng thực hiện thường tập trung vào việc:

- Tập hợp các doanh nghiệp xuất khẩu liên quan chuẩn bị cho việc kháng kiện (bao gồm cả việc chuẩn bị các nguồn quỹ phục vụ cho việc kháng kiện)
- Tập hợp các thông tin thống kê phía nước xuất khẩu phục vụ cho việc phản bác các thông tin

- Cung cấp thông tin cập nhật, chính xác, đầy đủ về vụ điều tra;
- Tìm kiếm và lựa chọn luật sư tư vấn phù hợp (cho từng doanh nghiệp và cho cả ngành)
- Liên hệ với Chính phủ nước xuất khẩu để có hình thức hỗ trợ thích hợp;
- Lên kế hoạch và triển khai các hoạt động vận động hành lang tại EU phục vụ cho việc kháng kiện (với các quan chức Chính phủ các nước tỏ thái độ trong vụ việc có thể có tiếng nói tác động đến hoạt động điều tra);
- Thống nhất chiến lược và triển khai các hoạt động quan hệ công chúng tại EU (đặc biệt với các nhóm lợi ích có cùng quan điểm với doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn như các nhà nhập khẩu, các đơn vị bán lẻ, đại diện người tiêu dùng...) và ở nước xuất khẩu (tạo tiếng nói chung giữa các doanh nghiệp cũng như sự ủng hộ của Chính phủ, người lao động, các đơn vị sản xuất đầu nguồn hoặc cuối nguồn, các đơn vị truyền thông... (sự ủng hộ trong nội địa nước xuất khẩu thường không có tác động trực tiếp đến diễn tiến vụ điều tra tại EU nhưng lại có tác dụng quan trọng đến nhận thức của doanh nghiệp xuất khẩu liên quan cũng như nỗ lực của Chính phủ khi thực hiện việc vận động hành lang cho vụ kiện trong khuôn khổ các hoạt động ngoại giao cấp Nhà nước với EU);
- Lập và triển khai chiến lược kháng kiện của cả ngành trong từng giai đoạn cụ thể của vụ điều tra (ví dụ tính toán các mức độ cam kết thích hợp cho Thỏa thuận đình chỉ, khiếu kiện ra Tòa án EU, vận động Chính phủ khiếu kiện ra WTO...)

Vai trò khác

Ngoài những hoạt động có tác động trực tiếp trong việc kháng kiện, Hiệp hội ngành hàng còn đóng vai trò là đầu mối cho những hoạt động quan trọng trước và sau vụ điều tra. Đây là những hoạt động có thể được thực hiện bởi từng doanh nghiệp đơn lẻ nhưng sẽ không hiệu quả nếu thiếu hành động thống nhất của tất cả các doanh nghiệp trong ngành theo chiến lược chung của Hiệp hội ngành hàng. Cụ thể, Hiệp hội đóng vai trò quan trọng trong:

- Các hoạt động phòng tránh

Các vụ kiện chống bán phá giá/chống trợ cấp có thể xuất phát từ nhiều nguyên nhân khác nhau (trong đó đặc biệt là sự giảm sút khả năng cạnh tranh của ngành sản xuất nội địa EU). Tuy nhiên, trong mọi vụ việc, cái cốt lõi chính thức để nguyên đơn đi kiện bao giờ cũng là hiện tượng lượng hàng nhập khẩu tăng mạnh và giá xuất khẩu rẻ. Vì vậy, để tránh tạo cái cớ cho nguyên đơn đi kiện, ngành sản xuất

xuất khẩu cần có sự thống nhất với các doanh nghiệp thành viên (tốt nhất là thông qua Hiệp hội) để có chiến lược chung trong việc:

- Đa dạng hóa thị trường xuất khẩu (tránh tập trung phát triển quá nóng một thị trường EU; có sự điều tiết lượng xuất khẩu hợp lý cho các thị trường khác khi nguy cơ bị kiện ở EU lớn hơn bình thường);
- Chuyển dần từ chiến lược cạnh tranh bằng giá sang cạnh tranh bằng chất lượng và thương hiệu;
- Xây dựng và duy trì một hệ thống quản trị doanh nghiệp và sổ sách kế toán minh bạch, đúng chuẩn (để có dữ liệu chứng minh sẵn sàng và có thể sử dụng được trong tất cả các trường hợp liên quan).
- Đối với các ngành gia công là chủ yếu: Chuyển dần từ hình thức sản xuất gia công là chủ yếu sang hình thức sản xuất/bán hàng chủ động (để chủ động hơn về giá);
- Đối với các nguy cơ kiện chống lẩn tránh thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp: Kiên quyết đấu tranh với các hiện tượng hoặc biểu hiện lẩn tránh thuế từ nước khác (đặc biệt là chuyển khẩu gian lận xuất xứ).

Nếu chỉ một doanh nghiệp thực hiện các nỗ lực này thì kết quả sẽ rất hạn chế bởi các hiện tượng được xem xét chung từ tất cả các nhà xuất khẩu từ nước xuất khẩu liên quan. Vì vậy các chiến lược nhằm phòng tránh với các vụ điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp phải được thực hiện đồng thời và thống nhất bởi tất cả các doanh nghiệp xuất khẩu liên quan. Hiệp hội ngành hàng là chủ thể được suy đoán là có thể thực hiện tốt nhất việc này.

- Các hoạt động xử lý hệ quả của vụ kiện chống bán phá giá/chống trợ cấp

Các vụ điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp tại EU (đặc biệt đối với các nước xuất khẩu có nền kinh tế phi thị trường) thường kết thúc với những biện pháp thuế được áp dụng. Cạnh tranh vào thị trường EU của các doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn sau khi bị áp thuế sẽ bị ảnh hưởng (mức độ nghiêm trọng phụ thuộc vào kết quả của vụ điều tra). Khi đó, vai trò của Hiệp hội trong việc khắc phục rào cản thuế này sẽ rất có ý nghĩa, đặc biệt trong việc huy động doanh nghiệp, Chính phủ và các đơn vị xúc tiến thương mại khác trong việc:

- Tìm kiếm thị trường xuất khẩu mới cho sản phẩm liên quan (kể cả việc tận dụng những ảnh hưởng có lợi trong khuếch trương thương hiệu từ vụ điều tra);
- Đa dạng hóa sản phẩm xuất khẩu sang thị trường EU.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Việc tập hợp, liên kết giữa các doanh nghiệp nói chung và trong khuôn khổ Hiệp hội ngành hàng nói riêng có ý nghĩa đặc biệt quan trọng đến kết quả của vụ điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp cũng như những việc trước và sau vụ điều tra. Vì vậy các doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn muốn kháng kiện tốt, ngoài việc tập trung các nguồn lực cho việc kháng kiện của cá nhân doanh nghiệp mình, còn phải đặc biệt quan tâm đến việc liên kết với các nỗ lực của các doanh nghiệp khác trong khuôn khổ Hiệp hội mình.

Trong hoàn cảnh sự liên kết giữa các doanh nghiệp còn rất yếu, các Hiệp hội hạn chế cả về nguồn vật chất và nhân lực, vấn đề chống bán phá giá, chống trợ cấp ở EU lại đặc biệt phức tạp, đây quả là một đòi hỏi khó khăn cho nhiều Hiệp hội ngành hàng xuất khẩu. Trên thực tế, không nhiều Hiệp hội ngành hàng Việt Nam có nhận thức đúng và có nguồn lực đủ để thực hiện việc kháng kiện tại EU một cách bền bỉ, có chiến lược và bài bản như VASEP đã làm trong hai vụ kiện cá tra-basa và tôm. Ngoài ra, nguy cơ kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp cũng như cách thức đối phó cụ thể không giống nhau giữa các ngành hàng khác nhau, ở những thời điểm khác nhau.

Hộp 57 - Vai trò của LEFASO trong vụ điều tra chống bán phá giá giày mũ da Việt Nam tại EU

Tính đến thời điểm hiện tại, vụ kiện chống bán phá giá đối với giày mũ da Việt Nam là vụ điều tra chống bán phá giá lớn nhất ở EU đối với hàng hóa Việt Nam xuất khẩu sang thị trường này.

Đây là vụ việc lớn đầu tiên mà ngành da giày Việt Nam gặp phải (hai vụ kiện trước đó tại Canada đối với đế giày cao su không thấm nước và vụ giày dép tại EU tương đối nhỏ và chúng ta cũng đã thoát khỏi các vụ kiện này do lượng nhập khẩu vào nước sở tại không lớn và không gây ra thiệt hại cho ngành sản xuất nội địa). Vì vậy ngành da giày đã có không ít lúng túng và do đó đã hành xử chậm trễ trong thời gian đầu.

Tuy nhiên, sau đó với sự hướng dẫn của các cơ quan liên quan, LEFASO cũng đã thực hiện được nhiều việc góp phần quan trọng vào việc giảm bớt thiệt hại trong vụ việc này. Cụ thể, LEFASO đã:

- Tập hợp doanh nghiệp để thông tin về các vấn đề liên quan cũng như phối hợp hành động (đặc biệt trong việc đề xuất danh sách các bị đơn bắt buộc);
- Lựa chọn luật sư thích hợp cho vụ kiện theo sự hướng dẫn, gợi ý của các đơn vị liên quan
- Cùng với các cơ quan liên quan thực hiện các hoạt động vận động hành lang thích hợp ở một loạt các nước EU.

Tuy nhiên LEFASO cũng có những điểm cần rút kinh nghiệm cho những vụ việc sau này, đó là:

- Khả năng tập hợp và định hướng cách thức hành động trong vụ việc của LEFASO đối với các doanh nghiệp còn hạn chế, dẫn tới những hạn chế về hiệu quả hành động chung;
- Thiếu một cơ chế linh hoạt, thường xuyên để đối phó với những nguy cơ có thể xảy ra, vì vậy thường bị động trong các vụ việc, thậm chí trước các diễn biến khác nhau trong cùng một vụ kiện;
- Sự thiếu chủ động trong việc phối kết hợp với các cơ quan, đơn vị hỗ trợ liên quan dẫn tới sự chậm trễ trong cách thức hành động và hiệu quả hành động.

Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam có thể hỗ trợ gì cho doanh nghiệp trong việc kháng kiện tại EU?

Là đơn vị đại diện và bảo vệ quyền lợi của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam trong hoạt động kinh doanh và hội nhập, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) có trách nhiệm trong việc hỗ trợ các doanh nghiệp đối phó với các vụ kiện phòng vệ thương mại ở nước ngoài nói chung và ở thị trường EU nói riêng.

Tuy nhiên, do là một hiệp hội đa ngành (thành viên là các doanh nghiệp thuộc tất cả các ngành kinh tế), theo quy định của EU, VCCI không thể tham gia vào quá trình kháng kiện với tư cách là một bên chính thức như các hiệp hội ngành hàng (với vai trò như đã đề cập ở câu trên). Vì vậy sự hỗ trợ và tham gia của VCCI được thực hiện dưới hình thức khác.

Các hỗ trợ của VCCI được thực hiện chủ yếu thông qua các hình thức:

- Hỗ trợ các hiệp hội ngành hàng thực hiện tốt vai trò của mình (về nhận thức, kỹ năng và nguồn lực);
- Hỗ trợ về thông tin, nâng cao nhận thức năng lực cho các doanh nghiệp và/hoặc
- Thực hiện các hoạt động vận động hàng lang trong trường hợp cần thiết.

Các hiệp hội, doanh nghiệp có thể tiếp cận các hỗ trợ này của VCCI thông qua:

- Hội đồng tư vấn về các biện pháp phòng vệ thương mại, được thành lập từ tháng 3/2008;
- Trang thông tin điện tử www.chongbanphagia.vn.

Trên thực tế, VCCI đã có những hỗ trợ được đánh giá là hiệu quả và có ý nghĩa trong nhiều vụ việc gần đây (ví dụ vụ việc liên quan đến hình thức đối phó hiệu quả với Cơ chế giám sát hàng dệt may của Hoa Kỳ năm 2007; đề xuất với Chính phủ về định hướng đàm phán sửa đổi Hiệp định về chống bán phá giá của WTO năm 2008; vụ điều tra đúp chống bán phá giá, chống trợ cấp túi nhựa PE tại Hoa Kỳ năm 2009; phương pháp đối phó với một số nguy cơ kiện phòng vệ thương mại tại Hoa Kỳ đối với một số nhóm hàng hóa...).

Hộp 58 - Hội đồng Tư vấn về phòng vệ thương mại (Trade Remedies Council – TRC)

Hội đồng tư vấn các biện pháp phòng vệ thương mại quốc tế – 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.

Tổ chức

Hội đồng TRC bao gồm các chuyên gia có kiến thức chuyên môn sâu, có kinh nghiệm hoạt động thực tế liên quan đến các biện pháp phòng vệ thương mại quốc tế.

Hội đồng TRC có một **Ban trợ giúp kỹ thuật và Mạng lưới các luật sư cộng tác viên nước ngoài** hỗ trợ cho Hội đồng trong từng vụ việc cụ thể.

Các hoạt động

- Tư vấn và hỗ trợ các hiệp hội và doanh nghiệp Việt Nam trong các vụ kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ trong nước và nước ngoài cụ thể.
- Cung cấp thông tin, tuyên truyền và phổ biến pháp luật, thực tiễn về chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ thông qua các Ấn phẩm và Website: www.chongbanphagia.vn
- Tổ chức các hội thảo, tọa đàm, khóa đào tạo ngắn hạn, các công trình nghiên cứu liên quan đến chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ....

Các hoạt động trên được thực hiện miễn phí đối với tất cả các doanh nghiệp, hiệp hội và các cơ quan liên quan.

Địa chỉ

Hội đồng tư vấn về các biện pháp phòng vệ thương mại

Ban Pháp chế
Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam
9 Đào Duy Anh – Hà Nội – Việt Nam
Tel: 0084-4-35771458 hoặc 0084-4-35742022 (máy lẻ 356)
Fax: 0084-4-35771459
Email: banthuky@chongbanphagia.vn
Website: www.chongbanphagia.vn

PHỤ LỤC

THỐNG KÊ CÁC VỤ KIẾN CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ, CHỐNG TRỢ CẤP ĐỐI VỚI HÀNG HÓA VIỆT NAM TẠI EU

(Tính đến tháng 12/2013)

Năm	Mặt hàng bị kiện	Tên tiếng Anh	Thời gian khởi kiện	Biện pháp áp dụng			Ghi chú/Thông tin cập nhật
				Ngày	Thuế suất	Thời gian	
2012	Sợi Polyester	Polyester Staple Fibres	19/12/2013				Điều tra chống trợ cấp
	Bật lửa ga	Gas-fuelled, non-refillable pocket flint lighters	25/06/2012	22/03/2013	0.065 Euro/chiếc	áp dụng với hàng nhập khẩu từ 27/06/2012 - 31/12/2012	Điều tra lần tránh thuế CBPG từ vụ kiện gốc Trung Quốc
2005	Giày mũ da	Footwear with uppers of leather	7/7/2005	5/10/2006	10%	2 năm	Chấm dứt áp thuế CBPG từ ngày 01/04/2011 sau khi gia hạn áp thuế thêm 15 tháng
2004	Đèn huỳnh quang	Compact Fluorescent Lamps (CFL-i)	10/9/2004		66,1 %		Điều tra chống lần tránh thuế CBPG từ vụ kiện gốc Trung Quốc
	Chốt thép không gỉ	Stainless Steel Fasteners	24/8/2004	19/11/2005	7,7 %	5 năm	Tự động chấm dứt từ ngày 20/11/2010 do không có yêu cầu rà soát cuối kỳ
	Ống tuýt thép	Tube or pipe fitting	11/8/2004				Đơn kiện bị rút lại
	Xe đạp	Bicycles	29/4/2004		15,8 %- 34,5 %	5 năm	Tự động chấm dứt hiệu lực từ ngày 15/07/2010 do không có yêu cầu rà soát cuối kỳ
	Vòng khuyên kim loại	Ring Binder Mechanisms	28/4/2004		51,2 %- 78,8 %		Điều tra chống lần tránh thuế CBPG từ vụ kiện gốc Trung Quốc
2003	Ô xít kẽm		2003		28%		Điều tra chống lần tránh thuế CBPG từ vụ kiện gốc Trung Quốc
2002	Bật lửa ga		2002				Đơn kiện bị rút lại
2000	Bật lửa ga		2000		0,09 Euro/ cái		
1998	Giày dép		1998				Vụ kiện chấm dứt do không có bằng chứng về thiệt hại
	Mì chính		1998		16,8%		Điều tra chống lần tránh thuế CBPG từ vụ kiện gốc Trung Quốc

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Cuốn cẩm nang được biên soạn dựa trên:

1. Business Guide to Trade Remedies in the European Community, ITC, Revised Edition, Geneva 2005
2. Tập bài giảng Khóa đào tạo TAP – Hội đồng tư vấn về phòng vệ thương mại quốc tế - VCCI, Giáo sư Claudio Dordi, 7/2009;
3. Pháp luật về chống bán phá giá – Những điều cần biết, VCCI, 2004
4. Các tài liệu, tư vấn vụ việc của Hội đồng Tư vấn về chống bán phá giá – chống trợ cấp - VCCI

MỤC LỤC TRA CỨU THEO THUẬT NGỮ

Vấn đề	Câu hỏi số
Bảng câu hỏi	24, 25, 26
Bị đơn bắt buộc	21, 22
Biên độ giảm giá	72
Biên độ thiệt hại	73
Biên độ phá giá	55, 62
Biên độ trợ cấp	81
Biên độ phá giá/trợ cấp không đáng kể (de minimis)	40, 53, 88
Biện pháp tạm thời	31
Cam kết về giá	38
Cơ quan điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp	11
Cơ quan giải quyết khiếu kiện	50, 51, 52
Đơn kiện chống bán phá giá	13, 14
Điều chỉnh giá	60, 61, 80
Điều kiện thương mại thông thường	57
Điều tra chống lẩn tránh thuế	45
Điều tra lại	46
Điều tra nhà xuất khẩu mới	47
Điều tra thực địa	28
Giá thông thường	56, 57, 58
Giá xuất khẩu	59, 60
Hồi tố	41
Không hợp tác	21, 23
Khởi xướng điều tra	15, 16
Lượng sản phẩm nhập khẩu không đáng kể (de minimis)	40, 82
Nền kinh tế phi thị trường	63-67
Ngành sản xuất nội địa (chung, vùng)	13, 14, 69
Nước đang phát triển	40, 82
Nước thứ ba	63
Phiên điều trần	29
Quan hệ phụ thuộc	57
Rà soát hành chính (giữa kỳ)	48
Rà soát chống lẩn tránh thuế	45
Rà soát hoàng hôn (cuối kỳ)	49
So sánh giá thông thường và giá xuất khẩu	46, 47
Thông tin sẵn có	25, 28
Thời hạn điều tra	12
Thuế chống bán phá giá	36, 39
Thuế chống trợ cấp	39-43

DANH MỤC HỘP

STT		Trang
01	Các điều kiện cần có để áp dụng biện pháp chống bán phá giá ở EU	22
02	Các điều kiện cần có để áp dụng biện pháp chống trợ cấp ở EU	26
03	Các điều kiện cần có để áp dụng biện pháp tự vệ ở EU	29
04	Đơn vị cụ thể của Ủy ban châu Âu phụ trách vấn đề kiện phòng vệ thương mại	33
05	Các thông tin cần có trong Đơn kiện	43
06	Nội dung Thông báo khởi xướng	47
07	Ví dụ về thông tin có thể được xem là mật	56
08	Phương pháp tóm tắt không mang tính bảo mật những thông tin mật	57
09	Chọn mẫu điều tra trong vụ kiện chống bán phá giá giấy mũ da Việt Nam	61
10	Nội dung cơ bản của Bảng câu hỏi điều tra	65
11	Một số điểm về kỹ thuật cần lưu ý khi trả lời Bảng câu hỏi điều tra	68
12	Quy trình chuẩn bị điều tra thực địa của cán bộ điều tra	74
13	Các loại giấy tờ, chứng từ mà cán bộ điều tra có thể yêu cầu xuất trình	76
14	Phương pháp điều tra thực địa của cán bộ điều tra	77
15	Doanh nghiệp nên chuẩn bị như thế nào cho điều tra thực địa?	80
16	Bảy điều “cấm kỵ” trong điều tra thực địa	81

17	Thực tế áp dụng các biện pháp cam kết về giá ở EU	98
18	Các loại thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp	100
19	Khi nào việc lắp ráp sản phẩm tại EU bị xem là hành vi lẩn tránh thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp?	110
20	Một vài ví dụ về kết quả điều tra chống lẩn tránh thuế	112
21	Điều kiện để được coi là “Nhà xuất khẩu/chủ hàng mới”	115
22	Bằng chứng chứng minh sự cần thiết phải rà soát giữa kỳ	118
23	Tại sao có rà soát hoàng hôn?	121
24	Điều kiện tiến hành “rà soát hoàng hôn”	122
25	Ví dụ về việc xác định lượng sản phẩm “đủ lớn”	139
26	Khi nào việc bán hàng dưới giá thành bị xem là “không trong điều kiện thương mại bình thường”?	141
27	Khi nào các chủ thể tham gia mua bán được xem là “có quan hệ phụ thuộc”	142
28	Điều chỉnh đối với chi phí sản xuất	145
29	Quan hệ liên kết – Thỏa thuận bù trừ giữa nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu hoặc bên thứ ba	149
30	Xác định chi phí hành chính, chung, bán hàng và lợi nhuận khi điều chỉnh giá XK	152
31	Các loại khác biệt có thể được điều chỉnh trước khi so sánh giá Thông thường và giá Xuất khẩu	153

32	Ví dụ về cơ chế điều chỉnh để tính đến khác biệt về thuế, phí	155
33	Ví dụ về các phương pháp tính biên độ phá giá	161
34	Việt Nam có thể vận động để EU đơn phương công nhận Việt Nam là NME trước 2018 không?	165
35	Đánh giá của EC trong vụ giấy mũ da – tiêu chí về cải cách doanh nghiệp Nhà nước	168
36	Đánh giá của EC trong vụ giấy mũ da – tiêu chí về thị trường đất đai	169
37	Đánh giá của EC trong vụ giấy mũ da – tiêu chí về hệ thống pháp luật và tình hình thực thi pháp luật kế toán, kiểm toán	170
38	Đánh giá của EC trong vụ giấy mũ da – tiêu chí về hệ thống pháp luật về quyền sở hữu và tình hình thực thi	171
39	Đánh giá của EC trong vụ giấy mũ da – tiêu chí về hệ thống tài chính độc lập	172
40	Tiêu chí xem xét cho doanh nghiệp NME hưởng quy chế doanh nghiệp hoạt động theo cơ chế thị trường	175
41	Tiêu chí cho doanh nghiệp NME hưởng quy chế đối xử riêng biệt	176
42	Quy tắc cộng gộp	181
43	Nhà sản xuất có “quan hệ” với nhà xuất khẩu nước ngoài hoặc nhà nhập khẩu	183
44	Thiệt hại đáng kể (material injury) ?	184
45	Danh mục các chỉ số kinh tế phải xem xét khi đánh giá thiệt hại mà WTO quy định	186

46	Danh mục các yếu tố xác định nguy cơ thiệt hại theo quy định của WTO	187
47	Các nguyên nhân khác có thể dẫn tới thiệt hại của ngành sản xuất nội địa theo quy định của WTO	189
48	Ý nghĩa của biên độ thiệt hại	194
49	Điều kiện áp dụng biện pháp chống bán phá giá tại EU	196
50	Vai trò của Chính phủ nước xuất khẩu trong điều tra thực địa điều tra chống trợ cấp?	205
51	Các nội dung điều tra về trợ cấp?	206
52	Một vài ví dụ về “đóng góp tài chính” của Chính phủ	208
53	Tại sao WTO không cho phép kiện và áp dụng biện pháp chống trợ cấp đối với các khoản trợ cấp không riêng biệt?	210
54	Danh mục minh họa các hình thức trợ cấp xuất khẩu	212
55	Các Chương trình miễn hoặc hoàn thuế gián thu, thuế nhập khẩu?	215
55	Cách tính lợi ích mà chương trình trợ cấp mang lại trong một số trường hợp cụ thể	218
56	Vai trò của LEFASO trong vụ điều tra chống bán phá giá giấy mũ da Việt Nam tại EU	243
57	Hội đồng Tư vấn và phòng vệ thương mại (Trade Remedie Council - TRC)	245

DANH MỤC BẢNG

STT		Trang
01	Hệ thống các văn bản pháp luật về phòng vệ thương mại của EU	17
02	So sánh các biện pháp phòng vệ thương mại tại EU	31
03	Các nước thành viên EU tính đến 1/7/2010	37
04	So sánh hoạt động điều tra của EU và Hoa Kỳ	50
05	Tóm tắt về quyền được thông tin của các bên trong vụ điều tra	54
06	Các bước thủ tục giải quyết tranh chấp trong WTO	129
07	So sánh khiếu kiện tại Tòa án châu Âu và tại WTO	130
08	Tóm tắt các điều chỉnh có thể được thực hiện khi so sánh Giá Thông thường và Giá xuất khẩu	158
09	Mức độ thỏa mãn các tiêu chí nền kinh tế thị trường của 08 doanh nghiệp vụ kiện giấy mũ da	178
10	Tiêu chí lựa chọn luật sư cho vụ kiện chống bán phá giá – chống trợ cấp túi nhựa PE của Việt Nam tại Hoa Kỳ	231

Bìa 3 - Trắng

Bìa 4 - Trắng