

BẢN TIN

PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI

Số 10 - 2020

BỘ CÔNG THƯƠNG
CỤC PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI



Index

EVFTA - Cơ hội và Thách
thức đối với Việt Nam



Nghiên cứu về quy định pháp luật của Ấn
Độ về việc xác định mức giá không thiệt hại
(NIP) trong điều tra chống bán phá giá

Cách tiếp cận của Mexico trong các vụ
việc chống bán phá giá với các nước có
nền kinh tế phi thị trường (NME)



BỘ CÔNG THƯƠNG CỤC PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI

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

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

Mục lục

- 4** EVFTA - Cơ hội và Thách thức đối với Việt Nam
- 10** Nghiên cứu về quy định pháp luật của Ấn Độ về việc xác định mức giá không thiệt hại (NIP) trong điều tra chống bán phá giá
- 20** Cách tiếp cận của Mexico trong các vụ việc chống bán phá giá với các nước có nền kinh tế phi thị trường (NME)

Phát hành 1 số/Quý

NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM XUẤT BẢN

Lê Triệu Dũng

Cục trưởng Cục Phòng vệ thương mại

Tổ chức sản xuất và phát hành

TRUNG TÂM THÔNG TIN VÀ CẢNH BÁO (CIEW)

25 Ngô Quyền - Hà Nội

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

Phát hành tại

Công ty phát hành báo chí Trung ương

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

Ban Biên tập Bản tin Phòng vệ thương mại

25 Ngô Quyền - Hoàn Kiếm - Hà Nội

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

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



EVFTA – Cơ hội và Thách thức đối với Việt Nam

Ngày 8 tháng 6 năm 2020, Quốc hội Việt Nam đã biểu quyết thông qua Nghị quyết phê chuẩn Hiệp định Thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh châu Âu (EVFTA) và Hiệp định Bảo hộ đầu tư giữa Việt Nam và Liên minh châu Âu (EVIPA). Việc phê chuẩn EVFTA theo đánh giá sẽ đem lại cho Việt Nam nhiều lợi ích, thúc đẩy tăng trưởng thương mại giữa hai bên, tham gia chuỗi cung ứng toàn cầu, tăng quy mô xuất khẩu một số ngành hàng thế mạnh của Việt Nam (nhất là hàng nông sản, thủy sản, may mặc...). Đồng thời, các doanh nghiệp và người tiêu dùng Việt Nam sẽ có điều kiện mua máy móc, thiết bị hiện đại, hàng hóa chất lượng tốt của châu Âu với giá cả hợp lý hơn. Bài viết này đề cập đến những khía cạnh cơ bản của Hiệp định EVFTA và các cơ hội cũng như thách thức đối với Việt Nam.

Hiệp định EVFTA sau khi được thông qua sẽ có hiệu lực từ ngày 01 tháng 8 năm 2020. Đây là *Hiệp định thương mại tự do thế hệ mới, toàn diện, có phạm vi cam kết rộng và mức độ cam kết cao nhất với 99,2% số dòng thuế sẽ được* Liên minh châu Âu (EU) xóa bỏ cho hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam. Hiệp định này càng có ý nghĩa hơn trong bối cảnh hiện nay khi các nước trong đó có Việt Nam và các thành viên EU đang tích cực

khôi phục nền kinh tế do hậu quả của dịch Covid 19 để lại. Hơn thế nữa, EU hiện là thị trường xuất khẩu lớn của Việt Nam. Năm 2019, kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và EU đạt trên 56,45 tỉ USD, tăng 1,11% so với cùng kỳ năm 2018. Theo Ủy ban châu Âu (EC), sau Singapore, Việt Nam là đối tác thương mại lớn thứ hai của EU trong Hiệp hội Các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN).

Hiệp định EVFTA bao gồm 17 chương, 2 Nghị định thư và một số biên bản ghi nhớ. Bên cạnh 4 lĩnh vực cơ bản của Hiệp định là thương mại hàng hóa; thương mại dịch vụ; đầu tư và sở hữu trí tuệ, EVFTA còn thêm 9 lĩnh vực khác như: quy tắc xuất xứ; cạnh tranh, phát triển bền vững; pháp lý thể chế, rào cản kỹ thuật, kiểm dịch động thực vật; các vấn đề về phòng vệ thương mại...

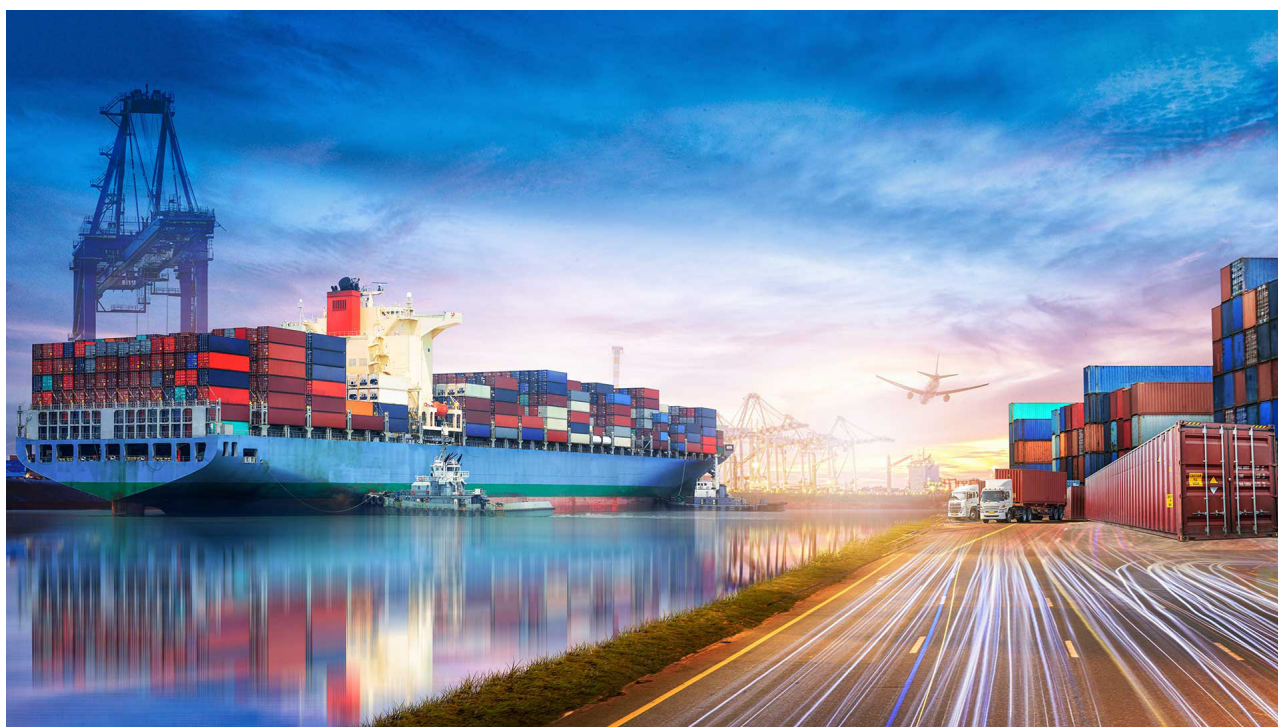
Về thương mại hàng hóa: EU cam kết xóa bỏ thuế quan ngay khi EVFTA có hiệu lực đối với hàng hóa của Việt Nam thuộc 85,6% số dòng thuế trong biểu thuế, tương đương 70,3% kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam vào EU. Trong vòng 7 năm kể từ khi EVFTA có hiệu lực, EU cam kết xóa bỏ 99,2% số dòng thuế trong biểu thuế, tương đương 99,7% kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam vào EU. Đối với 0,3% kim ngạch xuất khẩu còn lại (bao gồm: một số sản phẩm gạo, ngô

ngot, tỏi, nấm, đường và các sản phẩm chứa hàm lượng đường cao... EU cam kết mở cửa cho Việt Nam theo hạn ngạch thuế quan (TRQs) với thuế nhập khẩu trong hạn ngạch là 0%. Về thuế xuất khẩu của Việt Nam, Việt Nam cam kết xóa bỏ hầu hết (97%) các loại thuế xuất khẩu đối với hàng hoá xuất sang EU.

Về hàng rào kỹ thuật trong thương mại: hai bên thoả thuận tăng cường thực hiện các quy tắc của Hiệp định về hàng rào kỹ thuật (TBT) trong WTO. Đối với các biện pháp vệ sinh an toàn thực phẩm (SPS) Việt Nam và EU đã đạt được thỏa thuận về một số nguyên tắc về SPS nhằm tạo điều kiện cho hoạt động thương mại đối với các sản phẩm động vật, thực vật.

Về quy tắc xuất xứ: hàng hóa sẽ được coi là có xuất xứ tại một bên (Việt Nam hoặc EU) nếu đáp ứng được một trong các yêu cầu mà hai bên đã thống nhất: có xuất xứ thuần túy hoặc được sản xuất toàn bộ tại lãnh thổ của bên xuất khẩu; không có xuất xứ thuần túy hoặc không được sản xuất toàn bộ tại lãnh thổ của bên xuất khẩu nhưng đáp ứng được các yêu cầu như hàm lượng giá trị nội địa không dưới 40%...

Về thương mại dịch vụ và đầu tư: cam kết của Việt Nam và EU trong EVFTA về thương mại dịch vụ đầu tư hướng tới việc tạo ra một



môi trường đầu tư cởi mở, thuận lợi cho hoạt động của các doanh nghiệp hai bên. Trong đó, cam kết của EU cho Việt Nam cao hơn cam kết của EU trong Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) và tương đương với mức cao nhất trong các FTA gần đây của EU. Cam kết của Việt Nam cho EU cao hơn cam kết của Việt Nam trong WTO và ít nhất là ngang bằng với mức mở cửa cao nhất mà Việt Nam thực hiện với các đối tác khác trong các đàm phán FTA hiện tại.

Về phòng vệ thương mại (bao gồm chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ): về cơ bản, cam kết giữa Việt Nam và EU về các nguyên tắc và cách thức áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại đối với hàng hóa xuất khẩu của mỗi bên dựa trên các quy định về phòng vệ thương mại của WTO nhưng có bổ sung thêm một số cam kết mới về thủ tục.

Cụ thể, bên cạnh các cam kết về minh bạch hóa, theo Hiệp định, các bên phải áp dụng quy tắc lựa chọn

mức thuế thấp hơn (lesser duty rule) khi áp dụng biện pháp chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp. Trong đó, Việt Nam hoặc EU phải căn cứ vào biên độ phá giá hoặc biên độ trợ cấp tùy thuộc vào biên độ nào thấp hơn và chỉ ở mức đủ để loại bỏ thiệt hại. WTO không bắt buộc sử dụng quy tắc này nhưng với cam kết trong EVFTA, Việt Nam và EU bắt buộc phải sử dụng quy tắc này.

Một điểm đáng lưu ý nữa là khi áp dụng các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp, hai bên phải xét đến việc có phù hợp với lợi ích công cộng hay không. Theo đó, ngoài 3 yếu tố như quy định trong WTO là có bán phá giá, có thiệt hại đáng kể, và có mối quan hệ nhân quả thì cần tính thêm yếu tố không ảnh hưởng tới lợi ích công cộng. Yếu tố “lợi ích công cộng” được tính đến là hiện trạng và quan điểm của ngành sản xuất nội địa, các nhà nhập khẩu, các hiệp hội đại diện cho họ, các tổ chức đại diện người tiêu dùng và đại diện đơn vị hạ nguồn (sử

dụng sản phẩm là đối tượng điều tra làm nguyên liệu đầu vào).

Hiệp định cũng quy định việc áp dụng biện pháp tự vệ toàn cầu theo WTO đồng thời bổ sung thêm các cam kết về việc thông báo của bên khởi xướng điều tra cho bên kia cũng như phải tạo điều kiện để trao đổi song phương giữa hai bên và chỉ được chính thức áp dụng biện pháp tự vệ sau 30 ngày kể từ khi tham vấn song phương thất bại. Bên cạnh biện pháp tự vệ toàn cầu, Việt Nam và EU có thể áp dụng biện pháp tự vệ song phương trong 10 năm đầu tiên kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, ngoài khoảng thời gian này, việc áp dụng phải được sự đồng ý của bên bị áp dụng.

Ngoài ra, Hiệp định cũng đề cập đến một số vấn đề về cạnh tranh, doanh nghiệp nhà nước, mua sắm của Chính phủ, sở hữu trí tuệ, thương mại và phát triển bền vững (bao gồm cả môi trường, lao động), các vấn đề pháp lý - thể chế, hợp tác và xây dựng năng lực.





Cơ hội

Khi đi vào thực thi Hiệp định sẽ mở ra cơ hội mới cho hàng nông sản của Việt Nam xuất khẩu sang EU, tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị, mạng lưới sản xuất toàn cầu, chuyển đổi cơ cấu kinh tế, cơ cấu lao động, cải cách thể chế theo hướng tích cực, cải thiện môi trường kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh, tranh thủ vốn đầu tư, công nghệ tri thức, kinh nghiệm quản lý, tạo thêm nhiều việc làm trong nước...

Theo Hiệp định, toàn bộ sản phẩm xuất khẩu chính, mũi nhọn của Việt Nam là nông sản như: gạo, cà phê, mật ong, chăn nuôi, hoa quả, thủy sản... đều hưởng ưu đãi từ năm đầu. Cụ thể, khoảng 50% số dòng thuế ngành thủy sản sẽ được xóa bỏ ngay khi Hiệp định có hiệu lực, giảm từ 6%-22% hiện nay về 0%. Đối với các sản phẩm khác, thuế sẽ được giảm dần theo lộ trình về 0%....Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, hiện EU đang là thị trường xuất khẩu thủy sản đứng thứ hai của Việt Nam, chiếm tỷ trọng 17% tổng giá trị xuất khẩu thủy sản.

Bên cạnh đó, các sản phẩm rau củ quả tươi và chế biến, nước trái cây; cà phê, tiêu, điều, mật ong tự nhiên... cũng được xóa bỏ thuế ngay khi EVFTA có hiệu lực. EU cũng dành tổng lượng hạn ngạch gạo khoảng 80.000 tấn/năm đối với gạo xay xát,

gạo chưa xay xát và gạo thơm với mức thuế 0%...

Đối với lĩnh vực phòng vệ thương mại, ngoài quy định về nguyên tắc áp dụng mức thuế thấp hơn, theo cam kết EVFTA, hai bên sẽ không áp dụng biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp nếu việc này không phù hợp với lợi ích công cộng. Điều đó có nghĩa các doanh nghiệp bị đơn trong vụ việc điều tra sẽ được áp mức thuế có lợi hơn; các nhà nhập khẩu, hiệp hội ngành hàng, tổ chức đại diện người tiêu dùng và các doanh nghiệp hạ nguồn sẽ được bày tỏ quan điểm và có tiếng nói hơn trong quá trình điều tra và áp dụng các biện pháp này, đem lại công bằng, quyền, và lợi ích hợp pháp cho các doanh nghiệp liên quan trong vụ việc.

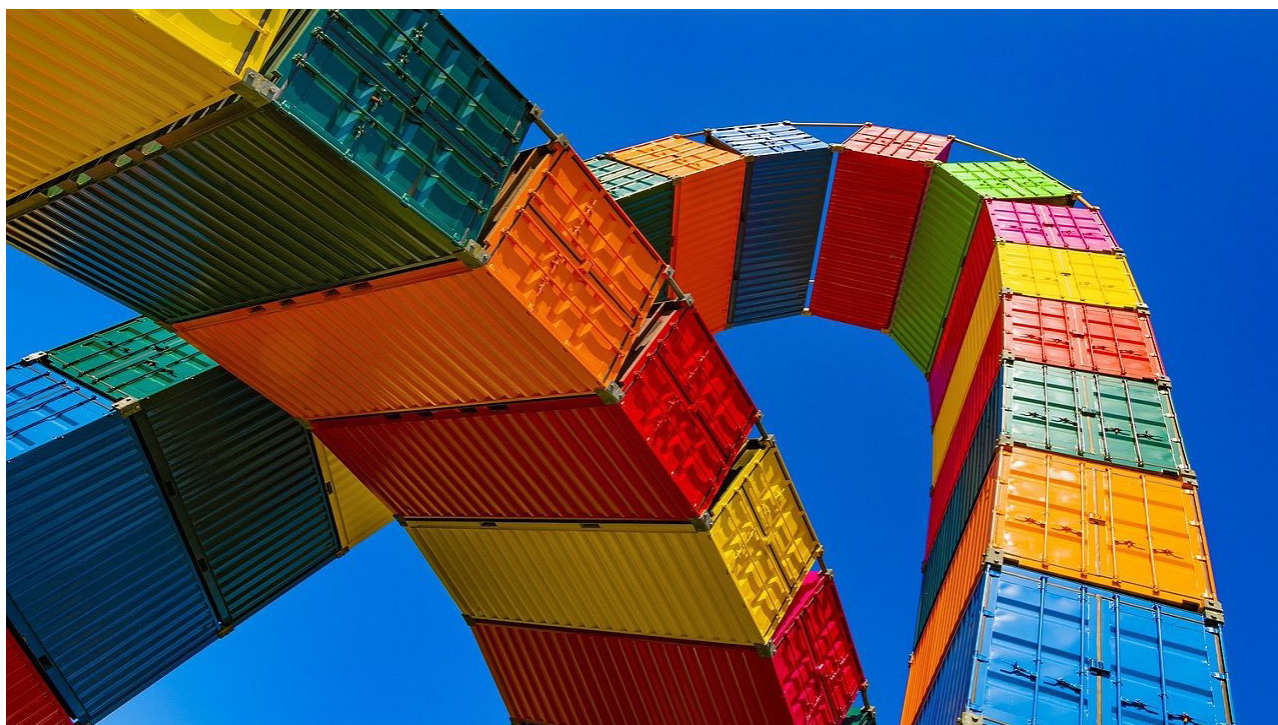
Hơn nữa, quy định về cơ chế tự vệ song phương trong thời gian 10 năm sau khi Hiệp định có hiệu lực cũng giúp đảm bảo được quyền lợi của các bên được sử dụng công cụ tự vệ chính đáng trong việc bảo vệ ngành sản xuất trong nước nếu có thiệt hại hoặc đe dọa thiệt hại do việc cắt giảm thuế quan từ Hiệp định.

Thách thức

Thị trường châu Âu là một thị trường có yêu cầu rất cao về chất lượng, cũng như nguồn gốc xuất xứ đối với hàng nông sản. Theo đó, các biện pháp về kiểm soát vệ sinh và

kiểm dịch, hay quy định về truy xuất nguồn gốc của các nước nhập khẩu rất chặt chẽ. Khi xuất khẩu nhóm hàng này, ngoài việc phải đáp ứng các yêu cầu nói trên, Việt Nam phải đảm bảo tuân thủ các quy định khác về sở hữu trí tuệ, lao động, minh bạch hóa thông tin...Do vậy, bên cạnh những cơ hội để mở rộng thị trường xuất khẩu, hàng nông sản của Việt Nam vẫn phải đối mặt với nhiều thách thức không nhỏ thực thi Hiệp định EVFTA.

Trước hết là vấn đề *hàng rào kỹ thuật trong thương mại và quy tắc xuất xứ hàng hóa*. Do phải cạnh tranh với hàng nhập khẩu từ Việt Nam được hưởng ưu đãi về thuế, nên EU sẽ rất chú trọng tới các quy định về hàng rào kỹ thuật trong thương mại (TBT) và quy tắc xuất xứ hàng hóa (C/O). Mặt khác, để được hưởng mức ưu đãi theo Hiệp định, hàng xuất khẩu sang EU cần thỏa mãn quy tắc xuất xứ. Nếu không đảm bảo được quy tắc xuất xứ, hàng xuất khẩu của Việt Nam sang EU chỉ được hưởng mức thuế đãi ngộ tối huệ quốc (MFN) chứ không phải là mức thuế suất 0% như trong EVFTA. Các quy định về truy xuất nguồn gốc của các nước nhập khẩu hàng hóa ngày càng chặt chẽ và khắt khe hơn, nguy cơ hàng Việt bị “mượn danh” xuất sang EU cũng từng được các chuyên gia kinh tế cảnh báo. Điều này gây ra nhiều hệ lụy khiến hàng



hóa Việt Nam xuất vào EU có thể bị áp các biện pháp phòng vệ thương mại như chống bán phá giá hoặc chống lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại.

Về vấn đề kiểm dịch động thực vật SPS để đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm cho thị trường EU hiện nay đáng quan tâm nhất là mặt hàng nông sản. Dù trước mắt EVFTA có ưu đãi với những quy định SPS linh hoạt nhưng đa số ngành hàng nông sản của nước ta như chè, rau quả...vẫn nhỏ lẻ, tự phát, trong khi ở một số nơi, nông dân chưa được hướng dẫn về sản xuất sạch, an toàn, xây dựng thương hiệu, nhãn hiệu, tiêu chuẩn chất lượng, xây dựng chuỗi giá trị toàn cầu cho nông sản. Như vậy một số mặt hàng nông sản và các sản phẩm thủy sản của Việt Nam sẽ đứng trước đòi hỏi rất cao từ phía khách hàng như: cam kết về chất lượng, mẫu mã, giá cả, tính chuyên nghiệp... hoặc việc tăng chi phí. Mặt khác, doanh nghiệp cũng cần phải lưu ý về khả năng EU có thể sẽ tăng hàng rào phi thuế quan đối với sản phẩm nhập khẩu, trong đó, các tiêu chuẩn, quy chuẩn về chất lượng sẽ ngặt nghèo hơn nữa. Bên cạnh đó, EU rất coi trọng trách nhiệm xã hội, minh bạch hóa thông tin về lao động, môi trường sản xuất, chống đánh bắt cá bất hợp pháp, không khai báo và không đăng ký đối với hàng thủy sản.

Về nguy cơ gia tăng các biện pháp phòng vệ thương mại: khi Hiệp định EVFTA có hiệu lực, thương mại hàng hóa giữa Việt Nam và EU sẽ gia tăng do hầu hết các dòng thuế nhập khẩu sẽ được đưa về mức 0%. Do kim ngạch xuất nhập khẩu song phương gia tăng dẫn tới khả năng tăng số lượng các vụ việc phòng vệ thương mại giữa hai bên, đặc biệt là biện pháp tự vệ để bảo vệ ngành sản xuất trong nước trước sự gia tăng hàng hóa nhập khẩu. Việc gia tăng số lượng các vụ việc phòng vệ thương mại cũng sẽ tạo ra những khó khăn trong việc điều tra và ứng phó với các biện pháp phòng vệ thương mại của Việt Nam nếu không chuẩn bị tốt về nguồn lực.

Ngoài ra một số vấn đề khác như sở hữu trí tuệ, lao động, bảo vệ môi trường cũng là những thách thức đối với doanh nghiệp.

Về sở hữu trí tuệ, trong khi Việt Nam còn chưa thực sự nghiêm túc với vấn đề sở hữu trí tuệ, thì đây lại là yêu cầu đặt lên hàng đầu từ phía EU. Thậm chí, đòi hỏi về bảo hộ sở hữu trí tuệ của nhà đầu tư EU còn cao hơn đòi hỏi về quyền sở hữu trí tuệ trong WTO. Việt Nam cần đặc biệt chú ý tới những quy tắc về sở hữu trí tuệ trong EVFTA để có thể khai thác được lợi ích từ hiệp định này.

Về sử dụng lao động: Dù có nhiều nỗ lực nhưng tại các doanh nghiệp

Việt Nam vẫn tồn tại vướng mắc khi áp dụng các tiêu chuẩn lao động. Những vướng mắc phổ biến liên quan đến việc người lao động làm thêm quá số giờ quy định; quy định về nghỉ tuần, nghỉ lễ; môi trường làm việc, vệ sinh an toàn lao động; quyền tham gia bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế đầy đủ, quyền được hỗ trợ của lao động nữ nơi làm việc và nuôi con nhỏ... Nếu không giải quyết, vấn đề này, có thể là một rào cản lớn đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam sang EU.

Về bảo vệ môi trường, Việt Nam vẫn chưa có kinh nghiệm trong việc thực hiện các nghĩa vụ về môi trường trong khuôn khổ các ràng buộc và điều chỉnh của các Hiệp định đa phương về môi trường và Hiệp định EVFTA hiện nay. Theo đó những vấn đề sau liên quan đến bảo vệ môi trường mà Việt Nam cần tuân thủ khi xuất khẩu hàng hóa sang EU, như: đa dạng sinh học và sinh vật ngoại lai, biến đổi khí hậu, bảo vệ tầng ô zôn, đánh bắt hải sản, hàng hóa và dịch vụ môi trường, trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp, cơ chế tự nguyện bảo vệ môi trường, gắn nhãn sinh thái lên hàng hóa xuất khẩu... .

Một số giải pháp

Thứ nhất, cần sớm hoàn thiện chính sách pháp luật liên quan đến các vấn đề mà Việt Nam còn nhiều khó khăn vướng mắc khi thực thi Hiệp

định EVFTA như: hàng rào kỹ thuật trong thương mại, quy tắc xuất xứ, sở hữu trí tuệ, lao động, môi trường. Theo đó, Việt Nam cần tiếp tục hoàn thiện khung pháp lý để đảm bảo sự tương thích và phù hợp với chuẩn mực quốc tế nói chung cũng như phù hợp với quy định của EVFTA nói riêng. Đồng thời, cần quy định các chế tài đủ mạnh, mang tính răn đe cao đối với các hành vi vi phạm pháp luật về sở hữu trí tuệ, xuất xứ hàng hóa, vệ sinh an toàn thực phẩm, bảo vệ môi trường...

Thứ hai, phải có kế hoạch đầu tư dài hạn, chú trọng tổ chức lại sản xuất, nâng cao chất lượng nông sản, đáp ứng các tiêu chuẩn về sản xuất sạch như VietGAP, GlobalGAP. Các doanh nghiệp, hợp tác xã sản xuất hàng nông sản nên lưu ý trên toàn bộ chuỗi giá trị, các khâu sản xuất phải được phòng vệ rủi ro; truy xuất nguồn gốc, tem nhãn của sản phẩm... phải công khai, minh bạch, tạo đà cho xuất khẩu nông sản sang EU tăng trưởng bền vững.

Thứ ba, tăng cường đầu tư công nghệ nhằm nâng cao chất lượng an toàn vệ sinh thực phẩm và đảm bảo các tiêu chuẩn kỹ thuật khác; đầu tư công nghệ xử lý chất thải, khí thải, đảm bảo các tiêu chuẩn bảo vệ môi trường theo cam kết trong EVFTA; Phát triển mạnh hình thức thuê mua tài chính trong mua sắm máy móc, thiết bị, công nghệ cho các doanh nghiệp xuất khẩu nhằm nâng cao khả năng phát triển và sức cạnh tranh của các doanh nghiệp. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng cần chủ động tìm hướng hợp tác với các nhà đầu tư của các nước thành viên EU để thu hút mạnh mẽ đầu tư trực tiếp vào VN, nhằm tận dụng hiệu quả nguồn vốn và việc chuyển giao công nghệ từ các nhà đầu tư. Trước mắt cần liên kết với các tập đoàn siêu thị lớn của châu Âu đang đầu tư ở Việt Nam để xuất khẩu các sản phẩm nông sản thực phẩm bán tại các chuỗi siêu thị ở nước ngoài để người tiêu dùng châu Âu quen dần với hàng của Việt Nam (vấn đề này doanh nghiệp Việt Nam đã thực hiện thành công với Metro, Big C trước đây và với Aeon hiện nay). Đây cũng chính là cơ hội tốt để các doanh nghiệp tham gia sâu hơn nữa

vào chuỗi cung ứng trong khu vực và toàn cầu.

Thứ tư, chú trọng nâng cao công tác tuyên truyền, phổ biến, tập huấn về pháp luật phòng vệ thương mại của Việt Nam cũng như các quy định về lĩnh vực này trong EVFTA nhằm trang bị cho các doanh nghiệp, các nhà sản xuất và xuất khẩu Việt Nam, các hiệp hội ngành hàng và các cơ quan quản lý nhà nước có liên quan có đầy đủ kiến thức và hiểu biết sâu hơn về lĩnh vực này, chuẩn bị tốt cho công tác khởi kiện, điều tra cũng như ứng phó và kháng kiện các vụ việc phòng vệ thương mại. Đặc biệt, cần tăng cường nguồn nhân lực có trình độ chuyên môn pháp lý phù hợp cũng như có các chương trình đào tạo nâng cao chuyên môn, kỹ năng xử lý vụ việc phòng vệ thương mại cho các cán bộ của cơ quan quản lý nhà nước và tổ chức thực thi pháp luật phòng vệ thương mại; bổ sung nguồn kinh phí thuê luật sư để chuẩn bị, xử lý, và ứng phó với số lượng ngày càng gia tăng các vụ việc phòng vệ thương mại.

Đồng thời, các doanh nghiệp cũng cần chủ động nâng cao nhận thức, nâng cao nguồn lực về pháp lý; tăng cường kết nối và trao đổi với cơ quan quản lý nhà nước và tổ chức thực thi pháp luật phòng vệ thương mại và các luật sư, văn phòng luật hoạt động về lĩnh vực này khi xuất khẩu hàng hóa để xem liệu sản phẩm của mình có nguy cơ bị điều tra chống bán phá giá hay chống lẩn tránh các biện pháp phòng vệ thương mại tại thị trường EU hay không, hoặc khi thấy có những dấu hiệu về thiệt hại hoặc nguy cơ gây thiệt hại nghiêm trọng đến ngành hàng của mình do việc nhập khẩu sản phẩm tương tự một cách ồ ạt, quá mức gây nên.

Thứ năm, đẩy mạnh các hoạt động tuyên truyền, giáo dục, nâng cao ý thức cộng đồng về các vấn đề môi trường, lao động và sở hữu trí tuệ; tăng cường giáo dục ý thức của doanh nghiệp về tầm quan trọng của việc chuyển sang sử dụng công nghệ sạch, đầu tư công nghệ xử lý môi trường và ý thức trong việc sử dụng đúng tiêu chuẩn các dư lượng hoá chất trong sản xuất nông nghiệp và nuôi trồng thủy sản.

Ngoài các giải pháp mang tính vĩ mô kể trên, một số giải pháp cụ thể cũng cần triển khai đồng bộ như: (i) Đẩy nhanh việc xây dựng và tạo lập một nền nông nghiệp hữu cơ với các sản phẩm hàng hóa đủ tiêu chuẩn xuất khẩu tương thích với tiêu chuẩn của EU; (ii) Các cơ quan chức năng của các Bộ NN&PTNT, Bộ KH&CN và các doanh nghiệp chuyên kinh doanh hàng nông sản cần có kế hoạch cụ thể trong việc tư vấn cho người nông dân về kỹ thuật trồng trọt, chăn nuôi, chế biến bảo quản, đóng gói... các sản phẩm nông sản và ký các hợp đồng đảm bảo đầu ra cho người nông dân; (iii) Chính phủ cần hỗ trợ xây dựng nhà máy chiếu xạ tại miền Bắc đối với mặt hàng như quả vải; (iv) Hỗ trợ về chi phí vận chuyển bằng máy bay để các doanh nghiệp có cơ hội xuất khẩu qua đường hàng không, thay vì chỉ xuất khẩu qua đường biển, giảm bớt thời gian và thu lại hiệu quả nhiều hơn cho các doanh nghiệp cũng như người nông dân./.

PHẠM THỊ VÂN THÀNH

(Tác giả chịu trách nhiệm về bản quyền)

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

- Nguyễn Đình Cung, Trần Toàn Thắng, *Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam – EU: Tác động thể chế và điều chỉnh chính sách ở Việt Nam*, Ciem, 2017

- *Bản tin của Hiệp hội chế biến và xuất khẩu Thủy sản VN* (8/7/2019)

- *Tổng cục Thống kê* (Tạp chí con số và sự kiện tháng 4/2019)

- *Báo Diễn đàn Doanh nghiệp Việt Nam* (ngày 17/3/2020)

- *Tạp chí Thông tin đối ngoại* (Ban Tuyên giáo TW) ngày 17/3/2020

- *Bản tin Hội nhập Kinh tế Quốc tế WTO-FTA của VCCI*

- *Bản tin về Chống bán phá giá của VCCI*

- *Trang thông tin của EU- Vietnam Free Trade Agreement EVFTA* (thuộc bản quyền của Bộ Công Thương).



**Nghiên cứu về quy định pháp luật
của Ấn Độ về việc xác định mức giá
không thiệt hại (NIP) trong điều tra
chống bán phá giá**

Theo quy định tại Điều 9.1 Hiệp định Chống bán phá giá WTO, việc áp thuế chống bán phá giá không được vượt quá biên độ phá giá và khuyến khích các nước áp thuế thấp hơn biên độ phá giá (lesser duty rule) nếu việc này là đủ để loại bỏ thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước. Mặc dù quy định này (lesser duty rule) là không bắt buộc theo WTO nhưng một số nước đã đưa vào nội luật của mình, trong đó có Ấn Độ. Trong trường hợp áp dụng nguyên tắc lesser duty rule trong vụ việc điều tra chống bán phá giá, bên cạnh việc tính toán biên độ phá giá của nhà xuất khẩu, cơ quan điều tra cũng tính toán biên độ thiệt hại của ngành sản xuất trong nước. Để tính toán được biên độ thiệt hại, cơ quan điều tra sẽ phải tính mức giá không thiệt hại (Non-injurious price NIP).

Theo đó, mức giá không thiệt hại là mức giá mà ngành sản xuất trong nước trông đợi là có thể bán trong điều kiện thông thường tại thị trường trong nước trong một giai đoạn xác định. Mức giá này có thể cho phép bù

đắp chi phí sản xuất và một khoản lợi nhuận sau khi đã triệt tiêu tác động bất lợi của các yếu tố sản xuất mà đã có thể ảnh hưởng bất lợi tới công ty và không xét đến tác động của hàng hóa nhập khẩu bán phá giá.

Biên độ thiệt hại là mức chênh lệch giữa giá không thiệt hại (NIP) và trị giá nhập khẩu (landed value) của hàng nhập khẩu bán phá giá. Theo đó, trị giá nhập khẩu bao gồm thuế nhập khẩu cơ bản trừ các loại thuế chống trợ cấp, thuế đặc biệt khác.

Để tính toán NIP, cơ quan điều tra sẽ thu thập thông tin về chi phí của ngành sản xuất trong nước theo các mẫu biểu cho thời kỳ điều tra và giai đoạn 3 năm trước đó. Cơ sở để tính NIP là các tài khoản kế toán trên cơ sở các nguyên tắc kế toán được chấp nhận chung (GAAP). Khi ước tính NIP, cơ quan điều tra tiến hành phân tích các yếu tố liên quan như việc sử dụng nguyên liệu thô, việc sử dụng điện/nước, mức tiêu dùng nội bộ... và chi phí thực tế trong thời kỳ điều tra bao gồm các khoản đầu tư, công

suất thực tế...NIP được xác định trên cơ sở xem xét tỷ lệ thu nhập trên vốn sử dụng (return on capital employed ROCE) hợp lý.

Bài viết dưới đây sẽ nghiên cứu về quy định pháp luật của Ấn Độ và các thông tin cần cung cấp trong các bảng biểu liên quan để có thể tính toán NIP.

I. QUY ĐỊNH PHÁP LUẬT

Các quy định về việc xác định NIP được quy định tại Phụ lục III của Mục 4(1)(d)(i) và Mục 17(1)(b) của Luật chống bán phá giá của Ấn Độ. Phụ lục III được công bố vào ngày 01 tháng 3 năm 2011 (thông báo số 15/2011-Hải quan).

Mục 17(1)(b) quy định như sau:

Kết luận cuối cùng. –

(1) Cơ quan điều tra phải, trong vòng một năm kể từ ngày khởi xướng điều tra, xác định liệu sản phẩm bị điều tra có bán phá giá vào Ấn Độ và nộp lên Chính phủ kết luận cuối cùng về vụ việc –

a.



b. Khuyến nghị về mức thuế mà, nếu được áp dụng, sẽ loại bỏ thiệt hại của ngành sản xuất trong nước sau khi xem xét đến các nguyên tắc được quy định tại Phụ lục III của mục này.

Phụ lục III được quy định như sau:

“QUY TẮC VỀ VIỆC XÁC ĐỊNH MỨC GIÁ KHÔNG THIẾT HẠI

(1) Cơ quan điều tra có nghĩa vụ theo tiểu mục (1) của mục 17 đề xuất mức thuế chống bán phá giá mà, nếu được áp dụng, sẽ loại bỏ thiệt hại của ngành sản xuất trong nước.

(2) Nhằm mục đích đưa ra mức thuế khuyến nghị được nhắc đến trong đoạn (1), cơ quan điều tra phải xác định mức giá bán cạnh tranh công bằng hoặc mức giá bán không thiệt hại của sản phẩm tương tự sản xuất trong nước, tuân thủ theo các quy định được nhắc đến sau đây.

(3) Mức giá bán không thiệt hại phải được xác định bằng cách xem xét thông tin hoặc số liệu liên quan đến chi phí sản xuất trong thời kỳ điều tra của các nhà sản xuất trong nước. Các phân tích chi tiết cũng như việc kiểm tra và đối chiếu các báo cáo tài chính và chi phí của ngành sản xuất trong nước cũng sẽ được thực hiện nhằm phục vụ cho việc đánh giá này.

Các yếu tố sau đây của chi phí sản xuất phải được đánh giá nhằm xác định mức giá không thiệt hại, bao gồm: –

(i) Định mức tốt nhất về sử dụng nguyên liệu thô; các yếu tố sản xuất như điện, nước; công suất sản xuất; của ngành sản xuất trong nước, trong khoảng thời gian 03 năm gần nhất và trong thời kỳ điều tra, và tại các mức trong thời kỳ điều tra được cho là vô hiệu hóa thiệt hại, nếu, thiệt hại này được gây ra do ngành sản xuất trong nước có tỷ lệ sử dụng các yếu tố này kém hiệu quả.

(ii) Tất cả các chi phí, được nhóm lại và tính vào mục chi phí sản xuất đều có thể được xem xét và tất cả các chi phí đặc biệt hoặc chi phí phát sinh một lần đều không được tính vào chi phí sản xuất và tiền lương, tiền công được trả cho từng nhân công và theo tháng cũng đồng thời có thể được xem xét và khớp với các báo cáo tài chính của công ty.

(iii) Để đảm bảo mức khấu hao hợp lý được tính trong chi phí sản xuất, có thể xem xét rằng không tính khấu hao cho những máy móc không được sử dụng để sản xuất hàng hóa bị điều tra, đặc biệt trong trường hợp công ty sản xuất nhiều loại sản phẩm, cơ quan điều tra phải đảm bảo rằng các chi phí khấu hao của các tài sản được định giá lại, nếu có, có thể được xác định và loại trừ khi tính toán chi phí sản xuất hợp lý.

(iv) Các chi phí được phân bổ trực tiếp và các chi phí sản xuất chung (chi phí sản xuất, chi phí hành chính và bán hàng) có thể được phân bổ trên cơ sở hợp lý, khoa học như giờ chạy máy, giờ chiếm dụng chuyên sản xuất, giờ lao động trực tiếp, số lượng sản xuất, trị giá bán hàng... như được xác định một cách thống nhất bởi các nhà sản xuất trong nước và sự hợp lý và việc chứng minh được của các chi phí này trong thời kỳ điều tra có thể được xem xét và xác định được bằng cách so sánh với các chi phí tương ứng của năm liền kề trước đó.

(v) Các chi phí không được xem xét khi đánh giá mức giá bán không thiệt hại bao gồm –

a. Chi phí nghiên cứu và phát triển R&D (Trừ khi liên quan trực tiếp đến việc nghiên cứu sản phẩm bị điều tra)

b. Vì mức giá bán không thiệt hại được xác định ở cấp độ giá xuất xưởng, các chi phí sau chế tạo như hoa hồng, giảm giá, chi phí vận chuyển... tại cấp độ xuất xưởng;

c. Các chi phí liên quan đến thuế, thuế bán hàng và các loại thuế khác liên quan đến việc bán hàng

d. Chi phí liên quan đến các sản phẩm sản xuất cho đơn vị khác;

e. Các chi phí bản quyền, trừ khi liên quan trực tiếp về mặt kỹ thuật của sản phẩm bị điều tra

f. Các chi phí liên quan đến việc giao dịch hàng hóa bị điều tra; hoặc

g. Các mục khác không phải là chi phí như nợ xấu, từ thiện, mất mát khi bán tài sản, tổn thất do hỏa hoạn, lũ lụt, ...

(vi) Một khoản lợi nhuận hợp lý (trước thuế) của mức vốn đầu tư trung bình của sản phẩm bị điều tra sẽ được tính toán dựa trên mức lãi trung bình, thuế doanh nghiệp và lợi nhuận. Vốn

đầu tư trung bình là tổng của “tài sản cố định ròng và vốn lưu động ròng”, sẽ được tính toán bằng trung bình của lúc bắt đầu và kết thúc thời kỳ điều tra. Để đánh giá mức độ hợp lý của số vốn lưu động cần thiết, tất cả các yếu tố của vốn lưu động ròng sẽ được tính toán cụ thể. Tác động của việc đánh giá lại tài sản cố định sẽ không được xem xét trong việc tính toán vốn sử dụng. Tiền lãi được tính toán như là một khoản mục của phần chi phí bán hàng, và sau khi trừ đi tiền lãi, số còn lại sẽ được tính toán là lợi nhuận trước thuế đạt được tại mức giá bán không thiệt hại.

(vii) Chi phí lãi vay hợp lý có thể sẽ được đánh giá để đảm bảo không có chi phí bất thường nào liên quan đến lãi vay xảy ra. Các khoản vay có kỳ hạn, hạn mức tín dụng tiền mặt, các khoản vay ngắn hạn, tiền gửi và các khoản vay khác của công ty cũng như lãi vay trả trong giai đoạn này có thể được xem xét chi tiết cùng với các chi tiết về tài sản sử dụng.

(viii) Trong trường hợp có nhiều hơn một nhà sản xuất trong nước, mức giá không thiệt hại bình quân gia quyền của từng nhà sản xuất trong nước sẽ được xem xét. Tỷ lệ thị phần của ngành sản xuất trong nước đối với sản phẩm bị điều tra có thể được sử dụng làm cơ sở để tính toán giá không thiệt hại bình quân gia quyền của ngành sản xuất trong nước nói chung.

II. CÁC ĐIỂM CẦN LƯU Ý

NIP có ý nghĩa là mức giá cạnh tranh công bằng, mức giá sẽ cho phép ngành sản xuất trong nước thu hồi được chi phí sản xuất cộng thêm một mức độ lợi nhuận hợp lý, sau khi xem xét tất cả các yếu tố sản xuất khác có thể đã ảnh hưởng đến công ty, nhưng không phải bị hàng hóa nhập khẩu bán phá giá gây ra. Đó là mức giá mà ngành sản xuất trong nước có thể cạnh tranh được với các nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất nước ngoài của sản phẩm bị điều tra. NIP còn được sử dụng trong việc tính toán Price Underselling và biên độ thiệt hại bằng cách so sánh NIP với mức giá nhập khẩu của hàng hóa nhập khẩu bán phá giá để áp dụng nguyên tắc “mức thuế thấp hơn” (“lesser duty rule”) (tức là chỉ áp thuế chống bán

phá giá tương ứng với mức thiệt hại khi biên độ bán phá giá cao hơn mức thiệt hại).

III. THỰC TIỄN ÁP DỤNG

Phương thức xác định NIP được quy định chi tiết tại Phụ lục III của Luật chống bán phá giá. Việc áp dụng Quy tắc chung về nguyên lý kế toán (“GAAP”), Các tiêu chuẩn kế toán và Các tiêu chuẩn kế toán trong chi phí cũng phải được tuân thủ khi xác định NIP.

Cần xác định NIP khi khởi xướng điều tra, dựa vào các thông tin được cung cấp trong Hồ sơ yêu cầu điều tra. Tuy nhiên, trong quá trình điều tra, NIP sẽ được xem xét lại dựa trên các thông tin được cung cấp và xác thực trong quá trình điều tra trước khi kết thúc điều tra.

IV. TIỀN KHỞI XƯƠNG

Hồ sơ yêu cầu khởi xướng điều tra phải bao gồm các thông tin đầy đủ được quy định tại mẫu có sẵn trong Thông báo số 02/2018 ngày 01 tháng 02 năm 2018. Các thông tin chi tiết này cùng với các tài liệu dưới đây là cơ sở để tính toán NIP nhằm mục đích phục vụ cho việc khởi xướng điều tra.

STT	Thông tin / Tài liệu
1	Tổng sản lượng của mỗi Bên yêu cầu được chia ra theo PUC & NPUC (sản phẩm bị điều tra và sản phẩm không bị điều tra), PUC chia ra lượng bán trong nước và lượng bán xuất khẩu
2	Công suất sản xuất của PUC cùng với các tài liệu chứng minh đi kèm như giấy xác nhận của Ủy ban Kiểm tra Ô nhiễm
3	Các chi phí – Tính toán NIP / Vốn sử dụng cùng với bản mềm của tất cả các sheet excel liên quan
4	Báo cáo tài chính và Báo cáo chi phí được kiểm toán trong thời kỳ điều tra thiệt hại (Injury Investigation Period - IIP) bao gồm cả thời kỳ điều tra bán phá giá - POI
5	Trong trường hợp là đơn vị mới thành lập chưa đủ bốn năm kể từ ngày bắt đầu sản xuất thương mại – cung cấp Báo cáo dự án hoặc các tài liệu tương tự
6	Số kiểm soát về sản phẩm (PCN) – Các phương thức xác định PCN và công dụng của chúng (Nếu PCN được đưa ra trong đơn yêu cầu)
7	Xác nhận của ngành sản xuất trong nước / đơn vị tư vấn về việc toàn bộ dữ liệu chi phí của tất cả các đơn vị của ngành sản xuất trong nước đã được cung cấp đầy đủ trong Hồ sơ đề nghị

8	Xác nhận của các công ty / đơn vị tư vấn về việc các chi phí không được phép tính toán được quy định tại Phụ lục III đã được loại bỏ khi tính toán chi phí
---	--

Các sheet excel (cùng với công thức được áp dụng) cho các dữ liệu dưới đây trong POI và trong POI và IIP cần phải được nộp:

STT	Tài liệu
1	Chi tiết về sản lượng trong POI, nếu có
2	Chi tiết về chi phí quản trị
3	Chi tiết về chi phí bán hàng và phân phối
4	Chi tiết về các chi phí khác
5	Chi tiết về thu nhập khác
6	Chi tiết về các chi phí của trụ sở chính và cách phân bổ chi phí
7	Chi tiết về các sản phẩm phụ, phế liệu, sản phẩm gia công lại (rework)
8	Cơ sở của việc phân bổ các chi phí hạ tầng cơ sở (điện, nước...) cho PUC và các sản phẩm khác
9	Chi tiết về việc đánh giá lại / khấu hao tài sản, nếu có, trong năm POI và các năm trước, nếu được đưa vào sổ sách kế toán
10	Giải thích về phương pháp được áp dụng trong việc tách biệt dữ liệu nhập khẩu của PUC và NPUC

Cơ quan điều tra phải đánh giá tính đầy đủ và chính xác của các chứng cứ theo quy định tại Mục 5 của đạo luật này. Các dữ liệu kế toán được kiểm toán phải được cung cấp cùng với Hồ sơ đề nghị khởi xướng điều tra. Trong trường hợp POI không giống như năm tài chính hoặc POI quá gần để có sẵn các dữ liệu được kiểm toán, số liệu tài khoản lãi và lỗ cùng với số liệu NFA (tài sản cố định thuần) và chi tiết về vốn lưu động trong POI cần phải được chứng nhận hợp lệ bởi nhân viên có thẩm quyền của công ty nhằm mục đích phục vụ việc khởi xướng điều tra. Sau đó các báo cáo, dữ liệu được kiểm toán cần được nộp trong khoảng thời gian quy định được nêu trong thông báo khởi xướng điều tra.

V. HẬU KHỞI XƯƠNG

Phương thức tính toán NIP được quy định chi tiết tại Phụ lục III của Luật chống bán phá giá được tuân thủ và có hiệu lực pháp luật. Ngoài các tài liệu (đã xác nhận) được nộp tại thời điểm khởi xướng, ngành sản xuất trong nước phải nộp các tài liệu sau, tại bất cứ thời điểm nào có thể, nhằm mục đích phục vụ cho việc áp dụng NIP:

STT	Tài liệu/tài liệu đi kèm
1	Báo cáo tài chính kiểm toán hàng năm (Bao gồm Bảng cân đối kế toán, báo cáo lãi và lỗ, cũng như các phụ lục bảng biểu đi kèm) cho IIP. Nếu báo cáo này không được kiểm toán cho năm POI tại thời điểm nộp Hồ sơ đề nghị áp dụng biện pháp, báo cáo này có thể được xác nhận bởi Kiểm toán viên độc lập có chứng chỉ hành nghề và nhân viên có thẩm quyền của Công ty
2	Bảng cân đối thử (Bảng cân đối là báo cáo kế toán tóm tắt tính toán tất cả các số cái, chia số dư thành hai cột ghi nợ và ghi có) cho năm POI
3	Báo cáo chi phí kiểm toán trong năm IIP, nếu có thể và chưa được nộp trước đó
4	Bảng chi phí của các sản phẩm tiêu thụ nội bộ / chi phí sản xuất điện nước...
5	Các chi tiết về việc tiêu hao nguyên liệu thô chính bao gồm cả hóa đơn nguyên vật liệu cho PUC
6	Các tài liệu chứng minh Công suất sản xuất, Sản lượng thực tế, Công suất sử dụng
7	Các chi tiết về giao dịch giữa các bên liên quan và cơ sở xác định giá bán theo Tiêu chuẩn kế toán 18
8	Thông tin chi tiết về việc ngừng sản xuất bất thường, nếu có
9	Các thông tin chi tiết liên quan đến việc chuyển nhượng kinh doanh – Nếu có sự thay đổi lớn nào về quyền sở hữu doanh nghiệp trong IIP và các thay đổi khác liên quan đến trị giá tài sản, nếu có
10	Các thông tin chi tiết liên quan đến việc hợp nhất / sáp nhập nếu có và sự thay đổi liên quan về tài sản nếu có
11	Các báo cáo về đánh giá tài sản – nếu có sự thay đổi trong trị giá tài sản
12	Các thông tin chi tiết liên quan đến đầu vào chính, nếu có chịu tác động của bất kỳ biện pháp PVTM nào
13	Số liệu doanh thu bán hàng chia theo từng sản phẩm đối chiếu lại với Báo cáo tài chính được kiểm toán của cả công ty. Mỗi sản phẩm chính cần phải được chia rõ.

VI. CÁC BẢNG BIỂU

Việc xác định NIP yêu cầu các thông tin cụ thể được cung cấp trong Bảng “A” đến “L” được quy định tại Thông báo số 02/2018 ngày 01 tháng 02 năm 2018.

STT	Ký hiệu Bảng	Nội dung
1	A	Thông tin liên quan đến mức độ tiêu thụ nguyên vật liệu thô, nguyên vật liệu đóng gói và các chi phí sản xuất chung khác (điện, nước...)
2	B	Thông tin liên quan đến việc sử dụng nguyên vật liệu thô
3	C	Cách thức phân bổ chi phí
4	D	Thông tin liên quan đến các chi phí sản xuất chung (điện, nước...)
5	E	Thông tin liên quan đến doanh thu bán hàng
6	F	Chứng nhận của Giám đốc điều hành hoặc người đại diện có thẩm quyền của ngành sản xuất trong nước
7	G	Xác nhận của người đại diện về luật
8	H	Các chỉ tiêu đánh giá hoạt động của ngành sản xuất trong nước
9	I	Các chi phí được phân theo PCN
10	J	Giao dịch giữa các bên liên quan
11	K	Tính toán tổng vốn sử dụng
12	L	Tính toán NIP

Công ty có thể chỉnh sửa / xác thực và làm rõ lại các thông tin được nêu trong Hồ sơ đã được nộp để có thể xử lý thông tin một cách hợp lý. Tuy nhiên, ngành sản xuất trong nước không được phép chỉnh sửa lại Hồ sơ đề nghị áp dụng theo cách mà sẽ thay đổi hoàn toàn Hồ sơ đề nghị ban đầu mà Quyết định khởi xướng dựa vào, vì điều này sẽ làm cho việc khởi xướng trở nên không có tác dụng. Nhóm điều tra được phép, trong phạm vi luật pháp cho phép, đề nghị nguyên đơn giải thích các thông tin trong Hồ sơ trong quá trình điều tra, nhưng họ chỉ được phép làm như vậy bằng văn bản như đã được hướng dẫn cụ thể bởi người đứng đầu Cơ quan điều tra.

Một bản mô tả ngắn gọn tất cả các Bảng, liên quan đến tầm quan trọng của chúng cho việc điều tra, thẩm tra và trích xuất các dữ liệu liên quan, được nêu dưới đây để hiểu rõ hơn mục đích của Cơ quan điều tra:

1. Bảng A (Thông tin liên quan đến mức độ tiêu thụ nguyên vật liệu thô, nguyên vật liệu đóng gói và các chi phí sản xuất chung khác (điện, nước...)): Bảng này bao gồm các thông tin liên quan đến tổng lượng và trị giá của mỗi loại nguyên vật liệu thô chính, nguyên vật liệu đóng gói, các chi phí sản xuất chung (điện, nước...) được tiêu thụ khi sản xuất PUC. Bảng này cũng đồng thời xác định lượng tiêu hao để sản xuất một đơn vị sản phẩm của tất cả các loại

nguyên vật liệu thô chính / nguyên vật liệu đóng gói / chi phí sản xuất chung trong IIP và tỷ lệ tiêu hao bình quân gia quyền trong IIP. Các điểm chính cần chú ý trong Bảng này là:

(a) Tồn kho đầu kỳ / cuối kỳ sẽ được ghi nhận là “Zero” hoặc “Nil” (Không có), nếu không có tồn kho

(b) Tồn kho đầu kỳ và cuối kỳ của nguyên liệu thô xét về mặt lý tưởng sẽ bao gồm cả lượng và trị giá của kho sản phẩm dở dang. Tuy nhiên, thông tin này nhiều khi ngành sản xuất trong nước không có sẵn, nhất là trong trường hợp POI khác với kỳ tài chính/kỳ kế toán truyền thống của doanh nghiệp. Vì vậy, có lẽ không có phương thức nào khác ngoài việc bỏ qua các thông tin này dựa trên giả định rằng (i) lượng sản phẩm dở dang liên quan không cao; hoặc (ii) không có sự khác biệt đáng kể nào giữa tồn đầu kỳ và tồn cuối kỳ sản phẩm dở dang;

(c) Tổng trị giá của nguyên liệu thô thực tế sử dụng và chi phí sản xuất chung (điện, nước...) của PUC trong POI và IIP, phải khớp với tổng lượng tiêu thụ nguyên liệu thô, chi phí sản xuất chung trong Bảng C cho PUC;

(d) Giá mua vào của bên liên quan phải được xác định dựa trên mức giá thị trường. Giá này có thể được so sánh với giá mua của các bên không liên quan. Các ý kiến của các kiểm toán viên theo luật định và các yêu cầu của Tiêu chuẩn kế toán Ấn độ - 18 phải được ghi trong Báo cáo quyết toán liên quan đến giá thị trường;

(e) Cũng cần xem các tài liệu của các doanh nghiệp liên quan để xác nhận rằng giá bán hàng hóa cho các bên liên quan này trong POI có thể so sánh được với mức giá bán tương ứng của các bên không liên quan này cho các khách hàng không liên quan trong POI. Đối với chi phí điện, nước, giá bán thường được công bố công khai và có trên mạng. Các ý kiến của các kiểm toán viên theo luật định và các yêu cầu của Tiêu chuẩn kế toán Ấn độ - 18 phải được ghi trong Báo cáo quyết toán liên quan đến mức giá thị trường cho các giao dịch với bên liên quan (mà được nguyên đơn cung cấp tại Bảng J);

(f) Nếu cùng một mặt hàng được mua từ một bên liên kết cũng như bên không liên kết, giá mua tương ứng phải được so sánh để hiểu rõ sự khác

biệt, nếu có giữa các mức. Tương tự như vậy, nếu đầu vào là nguồn chuyển tiêu thụ nội bộ cũng như mua từ các bên không liên kết, giá mua phải được so sánh để tính toán ra mức giá hợp lý dùng cho tiêu dùng nội bộ.

(g) Mức giá tính theo đơn vị của các đầu vào tiêu thụ nội bộ, tồn kho cuối kỳ và mức tiêu thụ cho PUC trong IIP bao gồm POI phải được so sánh về cơ sở xác định giá, trong trường hợp có sự khác biệt, cần giải thích.

(h) Bảng A cũng phải được kiểm tra với sổ cái về nguyên liệu và sổ cái về chi phí điện, nước của công ty/đơn vị. Cũng cần thu thập và so sánh một số hóa đơn mua hàng của các nguyên liệu thô khác nhau với giá bình quân gia quyền hàng năm tại bảng A để đảm bảo rằng giá bình quân gia quyền không khác biệt một cách rõ ràng với giá mua trên hóa đơn. Nếu có sự khác biệt rõ ràng, cần làm rõ lý do cho sự khác biệt đó.

(i) Đôi khi giá mua nguyên vật liệu có sự khác biệt lớn từng ngày hoặc từng tháng. Nên tính mức tiêu thụ theo tháng trong trường hợp này để tính toán NIP theo tháng / quý. Chỉ





số này sẽ xác định biên độ thiệt hại chính xác hơn.

2. Bảng B (Báo cáo tiêu thụ nguyên vật liệu thô): Báo cáo này phản ánh lượng tiêu thụ nguyên vật liệu thô thực tế mỗi năm cho một sản phẩm sản xuất. Báo cáo này có mục đích so sánh lượng nguyên liệu sử dụng cho một sản phẩm trong các năm của IIP. Phải xem xét bất kỳ sự khác biệt lớn nào về số liệu giữa các năm. Mức tiêu thụ đầu vào hàng năm trên mỗi đơn vị được lấy từ Bảng A và nhân với tỷ lệ trung bình (chưa có thuế đầu vào ròng, tiền lãi vay, thuế hàng hóa và dịch vụ GST, ...) của đầu vào tương ứng phổ biến trong năm POI. Chi phí nguyên liệu trên mỗi sản phẩm các năm được so sánh với nhau để tìm ra mức tiêu thụ nguyên vật liệu hiệu quả nhất trong các năm IIP và POI. Mức tiêu thụ nguyên vật liệu hiệu quả nhất này (Bảng B) phải được xác định riêng biệt đối với mỗi một nhà máy sản xuất PUC.

3. Bảng C (Báo cáo về việc phân bổ chi phí): Đây là một trong những báo cáo quan trọng nhất về phần chi phí vì nó bao gồm các thông tin chi tiết liên quan đến việc phân bổ chi phí. Mỗi PUC làm một bảng báo cáo cho toàn bộ công ty trong bất kỳ cuộc điều tra nào. Các đơn vị khác nhau được phản ánh bằng cách tạo ra nhiều cột trong cùng một bảng. Nói cách khác, nếu một công ty có ba đơn vị sản xuất PUC, thì trong Bảng C sẽ có ba cột tương ứng phản ánh ba đơn vị này. Điều này giúp tách các NIP cho từng đơn vị sản xuất dựa vào chính tình hình sản xuất và hiệu suất của từng đơn vị. Các đầu mục chi phí liệt kê trong bảng này chỉ mang tính hướng dẫn và có thể được thay đổi, chỉnh sửa dựa trên tính đặc thù của từng vụ việc điều tra. Số cái chung sẽ được kiểm tra để xác minh các thông tin được khai tại bảng này trong quá trình thẩm tra. Các thông tin kế toán tại sổ cái cho biết các yếu tố khác nhau của chi

phí và nguồn thu của doanh nghiệp được phân theo các tài khoản kế toán chính phân bổ cho PUC (theo từng nhà máy), các chi phí sản xuất chung (điện, nước...), đầu vào dùng cho tiêu dùng nội bộ, và các sản phẩm không phải hàng hóa bị điều tra trên cơ sở áp dụng thống nhất của công ty theo các tiêu chuẩn kế toán/thông lệ kế toán được chấp nhận chung. Ngoài ra, các cột khác có thể được thêm vào tùy theo mỗi loại chi phí sản xuất chung (điện, nước...) và mỗi loại sản phẩm tiêu hao nội bộ để đảm bảo việc thẩm tra và tính sẵn có của các dữ liệu này. Các yếu tố sau là những điểm chính sẽ được phân tích:

(a) Doanh thu và chi phí của toàn công ty theo các bản báo cáo kiểm toán được khớp vào cột thứ 4 của bảng (nghĩa là các chi phí của toàn công ty). Các chi phí sau đó được phân bổ đến các nhà máy khác nhau sản xuất PUC, các chi phí sản xuất chung và các sản phẩm không phải PUC... Nên có các

cột riêng lẻ chia tách các loại chi phí sản xuất chung chính. Các chi phí sản xuất chung chính / các đầu vào tiêu hao nội bộ chính nên có các cột riêng lẻ để thẩm tra chi phí liên quan dễ dàng hơn. Những chi phí sản xuất chung và tiêu hao nội bộ này sau đó sẽ được phân bổ tới PUC / Non – PUC ở bước phân bổ chi phí thứ hai. Cơ sở phân bổ chi phí nên trực tiếp nhất có thể, và phân bổ một cách hợp lý, được cả công ty tuân thủ thống nhất.

(b) Mức giá NIP chỉ được xác định đối với các sản lượng sản xuất trong nước. Nếu công ty có cả doanh thu trong nước và xuất khẩu, và chi phí giữa giao dịch trong nước và xuất khẩu có sự khác biệt đáng kể, thì công ty nên phân bổ chi phí cho các giao dịch trong nước và xuất khẩu của PUC một cách riêng biệt. Doanh thu xuất khẩu sẽ không được tính toán khi tính toán NIP.

(c) Các quy tắc phân bổ phải được viết ra một cách rõ ràng và chi tiết để đảm bảo tính hợp lý của chúng.

4. Bảng D (Báo cáo về chi phí sản xuất chung: điện, nước...): Báo cáo này phản ánh chi phí sản xuất chung trung bình mỗi năm cho một sản phẩm và để so sánh với mức tiêu thụ sản xuất danh nghĩa cho một sản phẩm trong các năm của IIP. Nếu có sự khác biệt giữa hai chỉ số này thì cần phải xem xét. Mức tiêu thụ của các yếu tố sản xuất chung trung bình mỗi năm cho một sản phẩm được lấy từ Bảng A và nhân với tỷ lệ trung bình (chưa tính thuế đầu vào thuận, lãi suất, thuế hàng hóa và dịch vụ, ...) của từng chi phí sản xuất chung phổ biến trong POI và như được thể hiện trong Bảng A. Chi phí sản xuất chung danh nghĩa trung bình mỗi năm tại mức giá phổ biến trong POI được tổng hợp riêng và so sánh để tìm ra mức chi phí tiêu thụ hiệu quả nhất trong các năm IIP và POI. Tỷ lệ này được tính toán riêng biệt cho từng nhà máy sản xuất PUC.

5. Bảng E (Báo cáo bán hàng): Bảng này liên quan đến việc tính toán doanh thu thuần thu được (NSR – Net Sales Realization) cho mỗi sản phẩm bán được, và không liên hệ trực tiếp đến việc tính toán NIP. Lượng bán nội địa và lượng bán xuất khẩu phải được chia tách riêng biệt, vì điều tra chống

bán phá giá chỉ sử dụng lượng bán nội địa. Tuy nhiên, cần phải đảm bảo rằng các chi phí bán hàng và phân phối hàng hóa được nhắc đến trong Bảng này không được tính toán như là một thành phần chi phí để tính toán NIP. Chi phí trực tiếp trong Bảng này phải khớp với các chi phí được phân bổ cho PUC trong Bảng C. Tổng lượng bán hàng PUC phải khớp với tổng doanh thu PUC trong Bảng C cũng như chỉ số về bán hàng trong báo cáo kiểm toán, báo cáo tài chính của công ty. Lưu ý rằng NSR được tính toán ở mức INR cho mỗi sản phẩm (cần phải khớp với mức NSR trong Bảng H) cần phải được chia ra cho từng PCN riêng biệt, nếu PCN được đưa ra bởi ngành sản xuất trong nước. Các mục sau cần được lưu ý về vấn đề này:

(a) Sự khác biệt về giá bán do lượng bán hoặc khác biệt trong đóng gói sản phẩm..., NSR có thể biến động nếu một phần giao dịch bán hàng được bán sỉ theo lô, và phần còn lại thì bán lẻ. Trong trường hợp đó, NSR cần được tách bạch cho từng loại hình đóng gói. Nếu có các biến động đáng kể trong NSR của cùng một loại hình đóng gói qua các năm, thì cần phải có các giải thích cụ thể.

(b) Nếu hệ thống PCN đã được xây dựng sau khi khởi xướng và các thông tin cung cấp phân loại theo PCN chưa được chuẩn bị sẵn ở giai đoạn nộp hồ sơ, thì tại giai đoạn này, ngành sản xuất trong nước phải điền các Bảng này theo các cách phân loại của PCN. Sau khi nghiên cứu bản trả lời câu hỏi của nhà sản xuất/nhà xuất khẩu, sẽ tồn tại trường hợp một vài PCN được nhập khẩu vào Ấn Độ không được sản xuất bởi ngành sản xuất trong nước trong POI. Trong trường hợp đó, việc tính toán NIP sẽ được đưa ra dự đoán dựa vào PCN gần giống nhất được sản xuất bởi ngành sản xuất trong nước và chi phí sẽ được chỉnh sửa sao cho phù hợp.

6. Bảng F (Chứng nhận bởi Giám đốc điều hành/Đại diện có thẩm quyền của ngành sản xuất trong nước): Bảng F là chứng nhận của Giám đốc điều hành của Công ty / Giám đốc / Đối tác hoặc Chủ sở hữu của Công ty xác nhận rằng thông tin trong Hồ sơ để nghị áp dụng biện pháp là đúng sự thật, đầy đủ và

chính xác theo như hiểu biết tốt nhất và niềm tin của người đó. Nó cũng xác nhận rằng các thông tin được cung cấp dựa trên các tài liệu kế toán, lưu trữ của Công ty và họ không cố ý và/hoặc cố tình che giấu hoặc xuyên tạc bất kỳ thông tin quan trọng nào cũng như đưa ra bất kỳ tuyên bố sai lệch nào. Do đó, cần đảm bảo rằng Bảng này tuân thủ theo mẫu. Lưu ý: Nếu chứng chỉ này được ký bởi Đại diện ủy quyền không phải là các cán bộ được đề cập ở trên, thì cần đính kèm một bản sao ủy quyền từ Cán bộ có thẩm quyền hoặc Giám đốc điều hành của Công ty / Giám đốc / Đối tác hoặc Chủ sở hữu của Công ty hoặc Hội đồng quản trị. Đôi khi ngôn ngữ sử dụng trong bản cam kết bị thay đổi so với ngôn ngữ quy định trong mẫu. Do đó, Cơ quan điều tra phải đảm bảo rằng tất cả các bản cam kết đều phải tuân thủ theo các mẫu tại Bảng này. Nếu cần thiết, có thể chấp nhận một bản copy Nghị quyết của Hội đồng quản trị ủy quyền cho một cán bộ.

7. Bảng G (Tuyên bố của đại diện pháp luật): Bảng này là tuyên bố của người đại diện theo pháp luật của công ty, nếu có, để xử lý vụ kiện chống bán phá giá thay mặt cho ngành sản xuất trong nước. Đại diện này được phép giúp đỡ ngành sản xuất trong nước trong việc chuẩn bị Hồ sơ để nghị áp dụng biện pháp, thay mặt cho ngành sản xuất trong nước trả lời các vấn đề do Cơ quan điều tra nêu ra, thay mặt công ty tham dự phiên điều trần công khai vụ việc... Bảng này đặt ra trách nhiệm cho Đại diện pháp luật phải thẩm định Hồ sơ để nghị một cách cẩn trọng trước khi nộp cho Cơ quan điều tra. Do đó, Đại diện pháp luật, bên cạnh các vấn đề khác, xác nhận rằng với tư cách là cố vấn, tư vấn, người chuẩn bị hoặc người rà soát Hồ sơ để nghị, thông tin trong Hồ sơ là đúng sự thật, đầy đủ và chính xác theo như hiểu biết tốt nhất và sự tin tưởng của người đó và đơn khởi kiện dựa trên các tài liệu kế toán, lưu trữ của Công ty và công ty không cố ý và/hoặc cố tình che giấu hoặc xuyên tạc bất kỳ thông tin quan trọng nào cũng như đưa ra bất kỳ tuyên bố sai lệch nào. Đơn cam kết này đồng thời xác nhận thêm rằng Đại diện pháp luật không tham dự vào bất kỳ sự che

giấu, tuyên bố sai hoặc xuyên tạc nào của khách hàng của mình. Bảng này cũng xác nhận thêm rằng tư vấn luật không phải là một bên trong bất kỳ sự che giấu, tuyên bố sai lệch hoặc cung cấp thông tin sai lệch nào của khách hàng của mình. Vì vậy, cam kết này cần phải được đưa ra theo mẫu quy định.

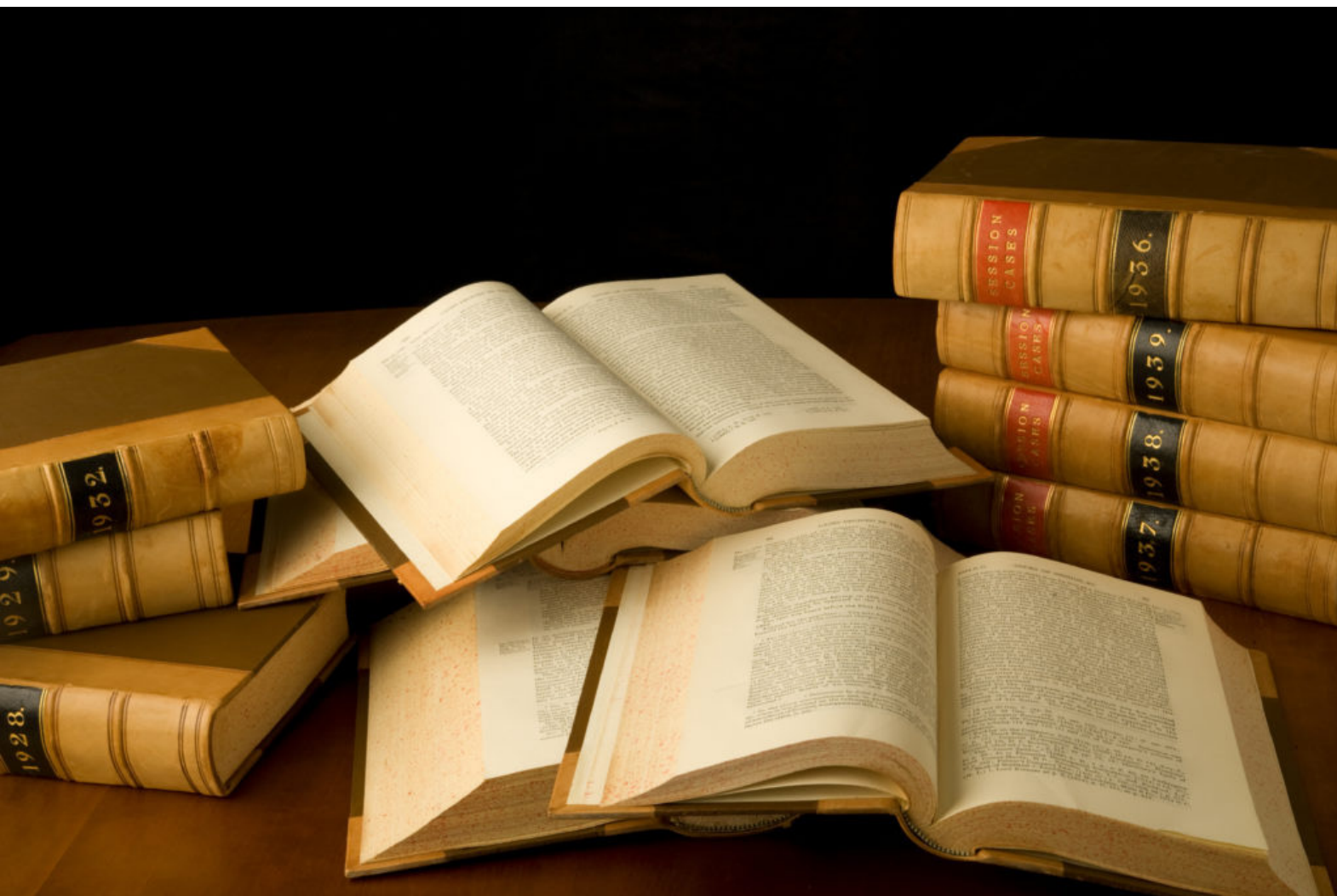
8. Bảng H (Các thông tin về các tham số hiệu suất của ngành sản xuất trong nước): Các thông số trong Bảng này thể hiện các tiêu chí về hiệu suất của ngành sản xuất trong nước của riêng PUC. Các thông tin được cung cấp trong Bảng này là cơ sở để phân tích thiệt hại. Vì các thông tin này sẽ được cung cấp bởi từng doanh nghiệp riêng biệt cấu thành nên ngành sản xuất trong nước, nên một bản thông tin tổng hợp của cả ngành sản xuất trong nước cũng cần được nộp cho cơ quan điều tra để thể hiện tình hình của cả ngành.

(a) Các dữ liệu được yêu cầu trong Biểu H bao gồm công suất thiết kế, sản lượng, công suất sử dụng trong IIP bao gồm cả POI, các chỉ số này được sử dụng để tính toán tỷ lệ tối ưu của công suất sử dụng / sản lượng khi tính toán NIP. Các thông tin được nêu trong Bảng H như công suất thiết kế cần được chứng minh bằng các tài liệu đi kèm như các tuyên bố gửi ban kiểm soát ô nhiễm môi trường cho dự án, báo cáo dự án hoặc các tuyên bố khác gửi cho các cơ quan nhà nước có thẩm quyền...thể hiện công suất thiết kế. Sản lượng có thể được xác nhận bằng các tờ khai nộp thuế hàng hóa và dịch vụ (GST). Cơ quan điều tra có trách nhiệm đảm bảo rằng tất cả các thông tin được cung cấp đều khớp với các báo cáo đã được kiểm toán/xác nhận của Công ty. Các lý do cho sự thay đổi về năng suất hoặc số lượng nhân công các năm của công ty phải được xem xét. Tương tự như vậy, bất kỳ sự thay đổi nào trong số lượng

nhân công mà không có các thay đổi tương ứng của công suất hoặc năng suất thực tế đều phải được xem xét và làm rõ.

(b) Có nhiều trường hợp mà công suất thiết kế của nhà máy bị giới hạn bởi Ban quản lý ô nhiễm môi trường chỉ cho phép/cố định mức sản lượng thấp hơn. Vì vậy, cần phải có văn bản xác nhận của Ban quản lý ô nhiễm môi trường trước khi khởi xướng điều tra bất kỳ vụ việc nào và trong mọi trường hợp, kết luận cuối cùng phải bao gồm văn bản xác nhận của Ban quản lý ô nhiễm môi trường.

(c) Bảng cũng yêu cầu, ở mức độ ngành sản xuất trong nước sẵn có thông tin, nộp một bản định mức bình quân của toàn ngành sản xuất về các chỉ số như công suất sử dụng, định mức bình quân của ngành đối với năng suất hàng ngày và tồn kho. Các định mức này sẽ giúp ích trong việc hiểu về hiệu quả của một công



ty so với định mức của cả ngành. Chỉ số tồn kho phải bao gồm cả các thông tin về số ngày sản xuất và số ngày bán hàng. Tất cả những thông tin này là cơ sở để phân tích thiệt hại dựa trên thông tin được xác nhận/kiểm toán đầy đủ do ngành sản xuất trong nước cung cấp. Các thông tin tương tự sẽ được hỏi các nhà sản xuất xuất khẩu nước ngoài trong Bản câu hỏi gửi họ.

(d) Trong Bảng H, chi phí bán hàng, lợi nhuận... cho các giao dịch bán hàng trong nước sẽ được dựa vào các chi phí thực tế của ngành sản xuất trong nước được kiểm toán/xác nhận trong POI mà không qua chỉnh sửa nào. Vì vậy, tổng chi phí phải khớp với các thông tin trong báo cáo được kiểm toán/xác nhận. Tuy nhiên, giá bán trong nước theo đơn vị sản phẩm phải khớp với các thông tin về trị giá bán hàng thuần không bao gồm thuế, hoa hồng, giảm giá và các chi phí trực tiếp khác đã được kê tại Bảng E.

9. Bảng I (Các thông số về chi phí chia theo PCN): Các thông tin trong Bảng này chỉ cần được kê trong POI. Các thông tin trong biểu này bao gồm sản lượng, lượng bán, tổng chi phí nguyên liệu thô, tổng chi phí sản xuất chung (điện, nước...), tổng chi phí nhân sự trực tiếp, các chi phí khác và tổng chi phí.

10. Bảng J (Các giao dịch giữa các bên liên quan): Bảng J bao gồm các thông tin liên quan đến sản lượng và lượng bán của PUC hoặc bất cứ nguyên liệu đầu vào của PUC nào giữa các bên liên quan. Các đề mục được đề cập trong Bảng J bao gồm Bản chất của giao dịch, Đơn vị, Lượng, Đơn giá trên mỗi đơn vị sản phẩm, Tổng giá bán, Các nguyên tắc xác định giá bán, Chi phí cho mỗi đơn vị sản phẩm, và liệu các giao dịch này có được thực hiện trong tuân thủ theo nguyên tắc giá thị trường hay không. Nếu các giao dịch không phải là giao dịch theo giá thị trường hoặc giá thị trường có thể so sánh được (xem chi tiết tại mục Bảng A ở trên), Cơ quan điều tra phải có nghĩa vụ đảm bảo rằng NIP được tính toán dựa trên các mức giá tuân thủ theo nguyên tắc giá thị trường, việc tính toán NIP là hợp lý và không được làm vô hiệu các giao dịch giữa các bên liên quan. Cần phải xác định rõ ràng, các giao dịch giữa

các bên liên quan được kê khai tại Bảng J là hai chiều, nghĩa là cả mua và bán. Giao dịch bán các sản phẩm thứ cấp, phế phẩm, PUC... cũng có thể liên quan đến việc điều tra.

11. Bảng K (Tính toán lượng vốn sử dụng): Bảng K bao gồm các thông tin liên quan đến việc tính toán lượng vốn sử dụng, nhằm mục đích tính toán lợi nhuận (return). Bảng K bao gồm hai bảng nhỏ, một bảng liên quan đến Vốn hoạt động, bảng còn lại liên quan đến Tài sản cố định thuần (NFA – Net Fixed Asset). Bảng yêu cầu chi tiết về thông tin liên quan đến Vốn hoạt động và NFA của cả NPUC lẫn PUC (theo từng nhà máy) và cơ sở phân bổ về vốn và tài sản giữa PUC và NPUC cho cả công ty. Các thông tin bổ sung liên quan đến tác động của việc đánh giá lại trị giá tài sản của công ty, nếu có, cũng cần được khai trong bảng NFA. Các thông tin nói trên được sử dụng để tính toán lượng vốn sử dụng trung bình, từ đó sẽ được sử dụng để tính toán lợi nhuận. Cần phải đảm bảo rằng không có bất kỳ một nguồn lợi nhuận nào từ các cơ sở không được sử dụng để sản xuất PUC được tính toán gộp vào. Các số liệu phải khớp với các báo cáo đã được kiểm toán/xác nhận của công ty. Những vấn đề có thể phải xem xét như sau:

(a) Phải cố gắng để xác định nguồn vốn lưu động sử dụng để sản xuất PUC. Đôi khi, số liệu về các số liệu về nguồn vốn sử dụng theo sản phẩm là không sẵn có và vì vậy, nguồn vốn sử dụng được tính toán cho cả công ty. Chỉ số này tiếp đó được phân bổ đến các sản phẩm khác nhau dựa trên cơ sở về doanh thu của các sản phẩm tương ứng (bao gồm cả tiêu dùng nội bộ) hoặc các cơ sở hợp lý khác. Trong tất cả các vụ việc này, phải đảm bảo rằng cơ sở phân bổ chi phí là hợp lý xét đến việc từng sản phẩm của công ty có thời kỳ tín dụng khác nhau. Hơn nữa, tỷ lệ vốn lưu động nên được phân bổ cho tất cả các hoạt động của công ty bao gồm cả các hoạt động thương mại, nếu có. Cần lưu ý rằng hoạt động thương mại của PUC được xem là NPUC chỉ để phục vụ mục đích phân tích thiệt hại. Các tài sản hiện tại được đánh giá để xác định vốn lưu động không bao gồm các loại

hình đầu tư/tiền gửi ngoài việc kinh doanh. Tương tự như vậy, các khoản tiền mặt/tài khoản gửi ngân hàng/FDR... cũng phải được loại ra khi tính toán.

(b) Đôi khi, lượng vốn lưu động thuần là số âm. Trường hợp này sẽ xảy ra khi xem xét số liệu của các công ty làm ăn không hiệu quả hoặc đang gặp khủng hoảng thanh khoản. Vốn lưu động trong các trường hợp này được tính bằng 0 và lợi nhuận chỉ được tính một phần cho NFA. Các điều khoản về lãi vay hoặc các khoản lợi nhuận liên quan đến các bên liên quan cũng cần được xem xét để đảm bảo tính hợp lý của việc tính toán.

(c) Cần phải cố gắng xác định được các tài sản được sử dụng để sản xuất PUC. Không xem xét tác động của việc đánh giá lại giá trị tài sản trong việc tính toán lợi nhuận. Đôi khi, cùng một tài sản có thể được sử dụng để sản xuất nhiều sản phẩm. Trong trường hợp đó NFA được phân bổ đến các sản phẩm khác nhau dựa vào trị giá sản xuất hoặc bất kỳ cơ sở phù hợp nào khác.

(d) Tồn kho của sản phẩm thứ cấp, nếu có, phải được xem xét và đánh giá về tác động lên chi phí / vốn lưu động.

12. Bảng L (Tính toán của mức NIP yêu cầu): Bảng L xác định mức NIP của Bên yêu cầu đưa ra. Vì NIP được yêu cầu tính toán cho từng nhà máy, trị giá của từng đầu tài khoản kế toán về chi phí chính trong bảng này phải khớp với các chỉ số được đưa ra trong Bảng C đối với PUC cho từng nhà máy. Trong bảng này còn cần phải cung cấp chỉ số sản lượng tối đa, được tính toán bằng cách nhân tỷ lệ sử dụng công suất tối đa trong POI và IIP với công suất thiết kế trong POI.

PHẠM HƯƠNG GIANG

Nguồn: Hướng dẫn thủ tục điều tra trong các vụ việc Phòng vệ thương mại của Tổng vụ Thương mại- Bộ Thương mại Ấn Độ



**Cách tiếp cận của Mexico trong các
vụ việc chống bán phá giá với các
nước có nền kinh tế phi thị trường
(NME)**

Bài nghiên cứu này cung cấp các thông tin chung về thương mại của Mexico; khung khổ pháp lý và thể chế về quy trình xử lý các vụ việc chống bán phá giá (CBPG) của Mexico và thực tiễn các vụ việc điều tra CBPG sử dụng phương pháp nền kinh tế phi thị trường.

1. Thông tin chung

Mexico là một trong những nước có vai trò thương mại quốc tế hàng đầu tại các nước Mỹ Latinh cũng như trên thế giới¹. Từ một nước có nền kinh tế đóng, Mexico đã trở thành một trong những nền kinh tế mở nhất trong xuất nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ. Mexico cũng là nền kinh tế đứng thứ 2 trong các nước Mỹ Latinh² (về GDP). Các nhà phân tích của Ngân hàng thế giới đã dự đoán rằng đến năm 2050 nền kinh tế Mexico sẽ là nền kinh tế lớn thứ 6 trên thế giới.³ Sự thành công của Mexico

trong thương mại quốc tế nhờ vào thị trường lao động lớn và có kỹ năng, vị trí địa lý, sự tăng trưởng kinh tế thống nhất và các Hiệp định thương mại tự do mà Mexico tham gia được đảm bảo hiệu quả.

Mexico hiện là nền kinh tế xuất khẩu lớn thứ 13 và nền kinh tế nhập khẩu lớn thứ 12 trên thế giới.⁴ Các sản phẩm xuất khẩu hàng đầu của Mexico bao gồm ô tô, linh kiện xe, xe tải và máy tính. Các đối tác xuất khẩu chính của Mexico là Hoa Kỳ, Canada, Trung Quốc. Mexico là nhà xuất khẩu lớn nhất về tivi màn hình phẳng, tủ lạnh và tủ đông⁵. Các mặt hàng nhập khẩu chính là xăng, linh kiện xe, linh kiện máy tính, các hệ thống tích hợp và linh kiện phát thanh truyền hình, với các đối tác chính là Hoa Kỳ, Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc và Đức.⁶ Hàng xuất nhập khẩu

chiếm 80% GDP của Mexico⁷. Vì vậy, ngoại thương đóng góp quan trọng cho sự phát triển kinh tế của Mexico.

Từ giữa những năm 1980, Mexico tiến hành tự do hóa thương mại khi mở cửa nền kinh tế cho thương mại và đầu tư thông qua các chính sách định hướng thị trường, chấm dứt thời kỳ đóng cửa kinh tế với chính sách thay thế hàng nhập khẩu trong vòng gần 50 năm.⁸ Ngay sau khi tiến hành tự do hóa thương mại, Mexico đã xây dựng quy định pháp luật để xử lý vấn đề thương mại không công bằng, từ đó trở thành một trong những nước đang phát triển đầu tiên trên thế giới có hệ thống phòng vệ thương mại quốc gia. Các cải cách về tự do hóa thương mại, dưới dạng xóa hoặc giảm hàng rào thuế quan hoặc phi thuế quan đối với thương mại, xảy ra cùng với sự phát triển trên trường quốc tế của Mexico. Năm 1986, Mexico trở thành thành viên GATT 1947. Năm 1993, Mexico ký Hiệp định thương mại tự do Bắc Mỹ (NAFTA) với Hoa Kỳ và Canada.

1 Quỹ Tiền tệ thế giới, Sự phát triển thương mại ở các nước Mỹ Latin và Caribe (3/2017).

2 Ngân hàng Thế giới, Thông tin chung về Mexico (4/2018)

3 Oliver Houlcroft, Mexico đã trở thành người đi đầu trong thương mại quốc tế như thế

nào (3/2018)

4 Ngân hàng Thế giới, Cơ sở dữ liệu của Ngân hàng Thế giới 2016 (3/2018)

5 Ngân hàng Thế giới, Giải pháp thương mại tích hợp thế giới (3/2018)

6 Ngân hàng Thế giới, Giải pháp thương mại tích hợp thế giới (3/2018)

7 Ngân hàng Thế giới, Giải pháp thương mại tích hợp thế giới (3/2018)

8 M.Angel Villarreal, NAFTA và nền kinh tế của Mexico (6/2010)





Mexico cũng tham gia tích cực vào vòng đàm phán Uruguay, và sau đó kể từ năm 1995, Mexico đã ký nhiều Hiệp định thương mại khu vực và song phương với các đối tác thương mại lớn bao gồm các nước Nam Mỹ và Trung Mỹ, EU, Nhật bản, và Israel. Ngoài ra, gần đây Mexico là thành viên của Hiệp định CPTPP giữa 11 nước vùng vành đai Thái Bình dương.

Trong năm gia nhập GATT, Mexico đã ban hành quy định pháp luật cho phép nhà sản xuất trong nước tìm kiếm biện pháp khắc phục đối với các hành vi thương mại không công bằng. Kể từ đó, quy định pháp luật về ngoại thương đã trải qua một số lần sửa đổi, rà soát. Quy định hiện tại và các văn bản đi kèm tạo thành một cơ chế phòng vệ thương mại mạnh chống lại các hành vi thương mại không công bằng bao gồm hành vi bán phá giá, trợ cấp để đảm bảo cạnh tranh lành mạnh giữa các sản phẩm trong nước và nhập khẩu. Mexico đứng thứ 11 trên thế giới và thứ 3 tại các nước Mỹ Latinh về việc sử dụng các vụ điều tra chống bán phá giá.⁹ Tổng cộng

158 vụ khởi xướng (1995-6/2019)¹⁰ cho thấy ngành sản xuất trong nước của Mexico đã sử dụng tích cực công cụ PVTM này. Các nhóm ngành mà Mexico đã tiến hành điều tra (1987-1/2018) như sau : kim loại cơ bản; hóa chất từ dầu, sản phẩm từ cao su và nhựa; dệt may, quần áo, da; các ngành chế tạo khác; nông lâm ngư nghiệp; sản phẩm kim loại, máy móc và thiết bị; sản phẩm từ sợi; thực phẩm, đồ uống, thuốc lá; gỗ; các sản phẩm khoáng sản phi kim loại (trừ các sản phẩm từ dầu và than). Những nước thường bị Mexico điều tra (1995-2017) là: Trung Quốc, Hoa Kỳ, Brazil, Hàn Quốc, Ấn Độ, Đức, Ukraine và các nước khác. Điều khiển cho câu chuyện về kinh nghiệm của Mexico phù hợp hơn nữa là thực tế là khoảng 37% các vụ điều tra CBPG trong vòng 30 năm qua ở Mexico đều nhằm vào hàng nhập khẩu từ Trung Quốc. Hầu hết những vụ điều tra này đều kiện các sản phẩm kim loại và sản xuất chế tạo của Trung Quốc, vì các ngành sản xuất các sản phẩm

này của Mexico phải đối diện với sự cạnh tranh gay gắt từ Trung Quốc.¹¹ Có thể thấy ngành kim loại và các chế phẩm hóa học của Mexico là những ngành tích cực nhất trong việc khởi kiện điều tra để bảo vệ quyền lợi của mình tại thị trường trong nước. Điều này có thể là do thực tế là Mexico là một trong những nhà sản xuất đứng đầu trên thế giới về kim loại, dầu khí và sản phẩm hóa học, và những ngành này có các nguồn lực cần thiết để bảo vệ quyền lợi của mình và đáp ứng các yêu cầu về việc cung cấp bằng chứng trong đơn kiện CBPG.

2. Khung khổ pháp lý và thể chế: Quy trình xử lý các vụ việc CBPG của Mexico

Theo Điều 133 Hiến pháp Mexico, các điều ước quốc tế chiếm vị trí quan trọng hơn nội luật (nếu quy định mâu thuẫn thì điều ước quốc tế sẽ có giá trị hơn)¹². Điều này có nghĩa là Hiệp định Thành lập Tổ chức thương mại thế giới¹³ (cùng với các Hiệp định liên quan trong đó có

9 Tổ chức thương mại thế giới, Số liệu về Chống bán phá giá https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/AD_InitiationsRepMemVsExpCty.pdf

10 Lưu ý số liệu vụ việc khởi xướng tính theo nước bị điều tra, ví dụ 1 vụ việc điều tra với 2 nước sẽ được tính là 2 vụ.

11 Bộ Kinh tế, Báo cáo thống kê kinh tế thức (6/2015)

12 Hiến pháp chính trị của Liên bang Mexico (2/2017).

13 Hiệp định Marrakesh thành lập Tổ chức thương mại thế giới (4/1994)

Hiệp định Chống bán phá giá¹⁴) cấu thành một phần của quy định pháp luật Mexico. Ngoài ra, Mexico cũng đã pháp điển hóa các cam kết về PVTM của mình trong nội luật.

Luật Ngoại thương và các quy định liên quan là 2 văn bản chính thức mà đã phản ánh các cam kết của Mexico tại WTO về PVTM. Những văn bản này quy định thủ tục cụ thể và toàn diện về việc tiến hành điều tra và áp dụng biện pháp CBPG, CTC, tự vệ.

Theo đó, cơ quan có thẩm quyền của Mexico là Bộ Kinh tế chịu trách nhiệm điều tra CBPG, CTC và tự vệ và đưa ra các quyết định về mức thuế. Cơ quan về Hành vi thương mại quốc tế (UPCI) là đơn vị chính cấp bộ chịu trách nhiệm quản lý hệ thống PVTM. Chức năng chính của UPCI là hoạt động hệ thống PVTM một cách hiệu quả, đúng hạn và bảo hộ ngành sản xuất trong nước khỏi các hành vi thương mại quốc tế không công bằng. UPCI chịu trách nhiệm điều tra sự tổn tại của phá giá hoặc trợ cấp, thiệt hại và mối quan hệ nhân quả giữa chúng. Sau khi tiến hành vụ điều tra, mà có thể khởi xướng theo đơn kiện hoặc trên cơ sở tự khởi xướng, UPCI đưa ra khuyến nghị về việc áp thuế CBPG hoặc CTC cho Bộ trưởng. UPCI cũng hỗ trợ kỹ thuật và hỗ trợ về mặt nội dung cho các nhà xuất khẩu trong nước bị các nước khác kiện PVTM. Ủy ban Ngoại thương (COCEX) là cơ quan tư vấn mà có thể tư vấn về sự sửa đổi hoặc rà soát các quyết định PVTM do UPCI đề xuất. Theo Điều 6 FTL, đây là cơ quan tư vấn bắt buộc và chịu trách nhiệm đưa ra ý kiến về những vấn đề liên quan đến ngoại thương. Tất cả các ý kiến của họ được thông báo ở Công báo.

UPCI được phân thành các đơn vị chuyên biệt riêng. UPCI đứng đầu là Chief of Unit, sau đó là Cục trưởng. UPCI bao gồm 5 Phòng và mỗi Phòng do Phó Cục trưởng phụ trách. Mỗi Phó Cục trưởng có một số cán bộ cấp Trưởng Phòng hỗ trợ. 5 Phòng ban gồm: (i) Phòng Điều tra phá giá và trợ cấp tiến hành điều tra để xác định liệu có tồn tại phá giá hoặc trợ cấp hay không; (ii) Phòng Thiệt hại/Quan hệ nhân quả và Tự vệ điều tra

liệu hàng phá giá hoặc trợ cấp có gây thiệt hại hoặc đe dọa thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước không; (iii) Phòng Tài chính và Kế toán giúp hỗ trợ về mặt tài chính và kế toán liên quan đến vụ điều tra; (iv) Phòng Pháp chế quốc gia đảm bảo rằng tất cả các hành động và quyết định trong nước là phù hợp với luật ngoại thương và quy định thương mại quốc tế và đại diện cho bộ Kinh tế trong các thủ tục tư pháp trong nước bao gồm các vụ kháng cáo tại tòa trong nước đối với các quyết định do UPCI đưa ra; (v) Phòng Pháp chế quốc tế nhằm bảo vệ lợi ích thương mại của Mexico ở mức quốc tế thông qua các chức năng khác nhau bao gồm: bảo vệ Mexico tại các thủ tục giải quyết tranh chấp quốc tế (bao gồm diễn đàn giải quyết tranh chấp WTO và các diễn đàn khác theo các hiệp định thương mại khu vực và song phương khác nhau); tham gia vào các đàm phán đa phương cũng như song phương về các vấn đề PVTM; và đưa ra sự hỗ trợ cho các nhà xuất khẩu Mexico bị nước ngoài kiện PVTM.

UPCI có khoảng 100 cán bộ (bao gồm khoảng 80 chuyên gia và 20 nhân viên hỗ trợ). Các phòng ban bao gồm các chuyên gia khác nhau bao gồm luật sư, nhà kinh tế, chuyên gia thương mại quốc tế và chuyên gia tài chính và kế toán. Quy trình tuyển chọn cán bộ cho UPCI là rất dài và khó. Việc lựa chọn các công chức nhà nước tại UPCI được sự hỗ trợ của quy trình tuyển dụng gắt gao bao gồm phỏng vấn, bài thi viết và thủ tục đào tạo dài. Các công chức nhà nước khi làm việc tại UPCI được yêu cầu phải trau dồi kiến thức ngoài những kiến thức chuyên môn của mình và phải hiểu các lĩnh vực khác nhau bao gồm luật, kinh tế học, thương mại quốc tế, ngoại giao và tài chính.

3. Các vụ điều tra CBPG: phương pháp sử dụng cho NME

Các thành viên WTO đã thống nhất theo Điều VI GATT 1994 và Hiệp định CBPG rằng cần phải đảm bảo việc có thể so sánh được giữa trị giá thông thường và giá xuất khẩu trong các cuộc điều tra CBPG. Sự có thể so sánh này chỉ có thể được đảm bảo nếu trị giá thông thường của sản phẩm ở nước xuất khẩu không bị bóp

méo hoặc không đáng tin cậy bởi các lý do bao gồm việc tồn tại các điều kiện “phi thị trường” ở nước xuất khẩu hoặc trong ngành cụ thể đó. Ở các nước NME, giá bị ảnh hưởng bởi sự can thiệp của nhà nước và do đó không được xác định bởi các lực cung và cầu theo các giao dịch tuân thủ quy luật thị trường giữa người mua và người bán.

NME, một cách chính thức được gọi là “nền kinh tế kế hoạch tập trung” tại luật của Mexico, được coi là một nền kinh tế không hoạt động theo các nguyên tắc thị trường.¹⁵ Điều VI:I GATT 1994, cùng với Phụ lục II của Điều VI, xác nhận rằng nếu một nền kinh tế, hoặc một ngành hoặc lĩnh vực của một thành viên xuất khẩu không có giá và chi phí do thị trường xác định do các điều kiện NME, một thành viên nhập khẩu có thể áp dụng một trị giá thông thường thay thế được xác định theo giá thị trường để có thể so sánh giá được bằng cách tuân theo một loạt các phương pháp đặc biệt.¹⁶ Tuy nhiên, quy định WTO không chỉ rõ là trị giá thông thường có thể được tính như thế nào trong các trường hợp đó. WTO không quy định việc sử dụng phương pháp thay thế nào và, do đó, thành viên WTO đã áp dụng các phương pháp khác nhau để tính toán trị giá thông thường trong trường hợp họ bác bỏ hoặc thay thế giá và chi phí ở trong nước.

Tại Mexico, UPCI có thể quyết định trị giá thông thường bằng cách sử dụng một trong các phương pháp. Điều 31 FTL quy định rằng nếu điều kiện kinh tế thị trường là phổ biến, trị giá thông thường có thể được tính toán sử dụng một trong 3 cách: (i) sử dụng giá bán tại thị trường trong nước của nước xuất khẩu; (ii) sử dụng giá xuất khẩu của một sản phẩm tương tự tới một nước thứ ba; (iii) tự xây dựng giá dựa trên chi phí sản xuất và các chi phí chung và lợi nhuận theo điều kiện thương mại thông thường ở nước xuất xứ. Cách thứ 2 và cách thứ 3 được sử dụng khi giá tại thị trường nước

14 Hiệp định về việc thực thi Điều VI GATT 1994 (4/1994)

15 FTL, điều 33. Thuật ngữ NME không tồn tại trong luật Mexico nhưng được sử dụng tại đây thay thế cho thuật ngữ nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung

16 Điều này phù hợp với Nghị định thư gia nhập WTO của Trung Quốc, điều 15(a)(ii), WT/L/432 (11/2001)

xuất khẩu không thể được sử dụng do không có giao dịch bán hàng nào của sản phẩm đó hoặc sản phẩm tương tự tại thị trường nước xuất khẩu hoặc không có sản phẩm hoặc thông tin sẵn có, hoặc sự không đáng tin cậy của giá do những bóp méo thị trường¹⁷. Điều 33 quy định rằng trong trường hợp NME, UPCI có thể tính toán trị giá thông thường bằng cách sử dụng một nước thay thế. Trong trường hợp này, UPCI có thể tính toán trị giá thông thường với sự hỗ trợ của giá trong nước thay thế, hoặc một trị giá tự xây dựng dựa trên chi phí và giá lấy từ giá thay thế.¹⁸

Trong trường hợp Trung Quốc, UPCI có thể sử dụng giá và chi phí tại Trung Quốc cho ngành bị điều tra nếu chứng minh được rằng các điều kiện kinh tế thị trường là phổ biến ở ngành đó, và UPCI có thể bác bỏ các giá và chi phí mà điều kiện thị trường không phổ biến.¹⁹ Phương pháp tự xây dựng giá sẽ được sử dụng trong các cuộc điều tra với NME chỉ khi nguyên đơn đã chứng minh được rằng giá nội bộ của nước thay thế là không phù hợp để so sánh giá. UPCI thông thường sẽ sử dụng giá bán của nước thay thế trong các trường hợp mà ngành hoặc nền kinh tế không hoạt động theo các điều kiện thị trường. Trên thực tế, đây là phương pháp được sử dụng phổ biến nhất trong các cuộc điều tra liên quan đến NME mà được định nghĩa chính xác tại quy định của Mexico.²⁰ Điều 48 quy định, cùng với Điều 33 của FTL, quy định rằng 3 yếu tố để định nghĩa về thuật ngữ “nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung” như sau:

(i) cơ cấu chi phí và giá không phản ánh các nguyên tắc thị trường; hoặc

(ii) các nhà máy của ngành hoặc lĩnh vực bị điều tra có cơ cấu chi phí và giá không được xác định theo các nguyên tắc đó;

(iii) và do đó, ở cả hai trường hợp, việc bán sản phẩm tương tự hoặc sản phẩm giống y hệt ở nước bị điều tra

không phản ánh trị giá thị trường của sản phẩm.

Cần phải lưu ý các từ nối sử dụng trong quy định này. 2 tiêu chí đầu là có thể thay thế cho nhau, và tiêu chí thứ 3 là hệ quả của tiêu chí 1 hoặc 2. Một nền kinh tế sẽ được đối xử như là một nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung nếu hoặc là tồn tại tiêu chí 1 và 3 hoặc tồn tại tiêu chí 2 và 3. Việc sử dụng từ “hoặc” giữa tiêu chí 1 và 2 làm mở rộng cách phân loại về nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung. Điều này có nghĩa là UPCI có thẩm quyền các định liệu một nền kinh tế có phải là kế hoạch hoá tập trung hay không dựa vào các phân tích vĩ mô về các cơ cấu giá và chi phí ở nước đó nói chung hoặc phân tích vi mô về các cơ cấu chi phí và giá của ngành hoặc lĩnh vực cụ thể bị điều tra. Yêu cầu bổ sung duy nhất trong cả hai tình huống là trị giá hoặc chi phí sản xuất của sản phẩm bị điều tra dường như bị bóp méo và không bằng với trị giá thị trường hoặc chi phí sản xuất của một sản phẩm tương tự được sản xuất ở một nước khác mà không phải là nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung.

Mexico không phân biệt giữa NME và các nền kinh tế trong giai đoạn chuyển đổi. Ngoài ra, không có danh sách các nước NME ở Mexico do điều này dựa trên cơ sở từng vụ việc. Điều 48 quy chế quy định 7 yếu tố UPCI phải xem xét để xác định liệu giá tại thị trường nước xuất khẩu có thể được sử dụng hay không hoặc có cần thay thế bởi giá và chi phí thay thế để so sánh giá hay không. Nói cách khác, những tiêu chí sau được xem xét để kiểm tra xem liệu một nền kinh tế hoặc một ngành cụ thể bị điều tra nên được đối xử như là nền kinh tế thị trường hay phi thị trường.

(i) tiền tệ của nước bị điều tra nhìn chung phải chuyển đổi được trên thị trường tiền tệ quốc tế;

(ii) lương ở nước bị điều tra phải được thiết lập thông qua sự đàm phán tự do giữa người lao động và người tuyển dụng lao động

(iii) các quyết định liên quan đến giá, chi phí và cung cấp nguyên liệu đầu vào, bao gồm nguyên liệu thô, công nghệ, sản xuất, bán hàng và đầu tư, trong ngành hoặc lĩnh vực bị điều

tra phải được đưa ra theo các tín hiệu thị trường mà không có sự can thiệp lớn của Nhà nước

(iv) ngành bị điều tra chỉ có 1 hệ thống kế toán mà được sử dụng cho mọi mục tiêu và được kiểm toán theo các tiêu chí kế toán được công nhận chung

(v) chi phí sản xuất và tình hình tài chính của ngành hoặc lĩnh vực bị điều tra không bị bóp méo do vấn đề khấu hao tài sản, nợ xấu, thương mại hàng đổi hàng và đền bù nợ;

(vi) đầu tư nước ngoài và liên doanh với các công ty nước ngoài là được phép; hoặc

(vii) bất kỳ yếu tố nào khác được cơ quan điều tra cho là phù hợp

6 tiêu chí đầu được coi là để xác định liệu một ngành hoặc lĩnh vực bị điều tra có hoạt động trong các điều kiện kinh tế thị trường đầy đủ hay không. Nó không thay thế được cho nhau. Tuy nhiên, lời văn chính thức lại chuyển sang việc sử dụng từ nối “hoặc” giữa tiêu chí 6 và tiêu chí 7. Điều này cho thấy rằng cơ quan điều tra có toàn quyền áp dụng bất kỳ tiêu chí hoặc yếu tố nào khác bên cạnh các tiêu chí được quy định tại điều luật này để xác định liệu một ngành cụ thể có hoạt động theo các tiêu chí thị trường hay không. Yếu tố thứ 7 đưa ra thẩm quyền rộng cho cơ quan UPCI để áp dụng bất kỳ tiêu chí nào khác mà họ cho là phù hợp để đánh giá. Điều này cho thấy là danh sách các tiêu chí được quy định ở trên không phải là giới hạn.

Điều 48 quy định một danh sách các tiêu chí; tuy nhiên, thực tế cho thấy rằng cần phải chứng minh 6 tiêu chí đầu với các bằng chứng theo yêu cầu. Tuy nhiên, việc đánh giá này về mặt bản chất là mang tính hệ thống. Nói cách khác, UPCI có thể xác định rằng các điều kiện kinh tế thị trường tồn tại thậm chí nếu tất cả các tiêu chí là không đáp ứng một cách hoàn toàn và đầy đủ miễn là các bằng chứng và lập luận được đưa ra để chứng minh là đáp ứng được ít nhất 2 hoặc 3 tiêu chí. Trước ngày 12/12/2016, nguyên đơn chỉ phải chỉ ra Điều 15(a)(ii) của Nghị định thư gia nhập WTO của Trung Quốc để lập luận về việc các điều kiện NME là phổ biến. Tuy nhiên, sau thời

17 FTL, điều 31.

18 FTL, điều 33 và 48

19 Nghị định thư gia nhập WTO của Trung Quốc, điều 15(a)(ii)

20 Phương pháp này được quy định tại Điều 33 FTL, điều 48 quy chế.

điểm này, nguyên đơn phải cung cấp các lập luận và bằng chứng để chứng minh cho các yếu tố này. Câu hỏi đặt ra là liệu những yếu tố này được nêu ở đoạn 2 của Điều 48 có nên được đọc cùng với đoạn trước đó. Nói cách khác, một khi bạn đã chứng minh được hoặc chỉ ra rằng một số các yếu tố này không đáp ứng, thì không rõ là liệu có bước thứ 2 trong quy định yêu cầu phải chỉ ra rằng việc không đáp ứng các tiêu chí này có tác động thực sự tới chi phí và giá ở Trung Quốc hay không.

Như có thể được thấy, một số yếu tố liên quan đến quốc gia trong khi một số khác liên quan đến ngành. Một sự kết hợp các yếu tố mang tính quốc gia và mang tính ngành cho phép UPCI tiến hành một phân tích sâu rộng ở cả cấp vĩ mô và vi mô về các điều kiện phổ biến. Yêu cầu về tiền tệ của nước bị điều tra nhìn chung phải chuyển đổi được trên thị trường tiền tệ quốc tế; lương ở nước bị điều tra phải được thiết lập thông qua sự đàm phán tự do giữa người lao động và người tuyển dụng lao động; đầu tư nước ngoài và liên doanh với các công ty nước ngoài là được phép là các yếu tố mang tính quy mô quốc gia mà cho

phép UPCI tiến hành phân tích vi mô về các điều kiện phổ biến ở đất nước đó. Phân tích vi mô là quan trọng vì các điều kiện phổ biến ở đất nước nói chung có thể có tác động đáng kể tới tình trạng của các điều kiện mà một ngành hoặc lĩnh vực cụ thể hoạt động.

Ba yếu tố khác trong danh sách là liên quan đến ngành hoặc lĩnh vực. Những yếu tố này là: các quyết định liên quan đến giá, chi phí và cung cấp nguyên liệu đầu vào, bao gồm nguyên liệu thô, công nghệ, sản xuất, bán hàng và đầu tư, trong ngành hoặc lĩnh vực bị điều tra phải được đưa ra theo các tín hiệu thị trường mà không có sự can thiệp lớn của Nhà nước; ngành bị điều tra chỉ có 1 hệ thống kế toán mà được sử dụng cho mọi mục tiêu và được kiểm toán theo các tiêu chí kế toán được công nhận chung; chi phí sản xuất và tình hình tài chính của ngành hoặc lĩnh vực bị điều tra không bị bóp méo do vấn đề khấu hao tài sản, nợ xấu, thương mại hàng đổi hàng và đền bù nợ. Các yếu tố này cho phép phân tích ở mức vi mô các điều kiện kinh tế thị trường phổ biến ở một ngành hoặc lĩnh vực bị điều tra. Thực tế cho thấy rằng yếu tố thứ 7, mà không quy định cụ thể

một tiêu chí nào nhưng tạo ra một thẩm quyền rộng rãi cho UPCI, cho phép cơ quan điều tra xem xét các yếu tố bổ sung ở cấp độ sản phẩm cụ thể. Thực tế cho thấy cơ quan điều tra coi trọng các yếu tố ở cấp vi mô hơn là các yếu tố vĩ mô để quyết định vấn đề này.

Trên thực tế, nguyên đơn đề xuất liệu sản phẩm bị điều tra có nên được coi là hoạt động theo các điều kiện NME hay không, và UPCI thường sẽ chấp nhận kiến nghị này. Điều này đã được quan sát trong các vụ điều tra với hàng nhập khẩu Trung Quốc, do nguyên đơn đã kiến nghị sử dụng phương pháp NME trong hầu hết các cuộc điều tra CBPG với hàng Trung Quốc. Vấn đề đáng ngạc nhiên là trong 15 năm qua, trong khi đối mặt với một vụ điều tra CBPG ở Mexico, các bị đơn Trung Quốc chưa bao giờ trình bày được các lập luận hoặc bằng chứng mạnh để phản bác các khẳng định nêu trên. Trong phần lớn các vụ việc, họ đã không có bất kỳ nỗ lực nào để phản bác giả định về mặt pháp lý được quy định tại Điều 15(a)(ii). Dường như họ đã chấp nhận khẳng định về NME đối với hàng hoá xuất khẩu của mình hoặc đã giả định rằng cơ quan điều tra sẽ không chấp





nhận giá trong nước của họ trong bất kỳ tình huống nào, hoặc có lẽ họ đã không được chuẩn bị một cách đầy đủ để đối mặt với các thủ tục và kiện giả định trên bằng đầy đủ bằng chứng. Do bị đơn Trung Quốc hầu như chưa bao giờ phản bác giả định pháp lý trên, UPCI đã áp dụng cách tiếp cận sử dụng nước thay thế hoặc (thỉnh thoảng) tự xây dựng giá trong hầu hết tất cả các vụ kiện CBPG với hàng nhập khẩu Trung Quốc.

4. Việc sử dụng phương pháp thay thế với hàng nhập khẩu Trung Quốc

Điều 33 FTL quy định rằng trong các trường hợp mà hàng nhập khẩu xuất xứ từ một nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung, giá của một sản phẩm tương tự hoặc giống hệt ở một nước thứ 3 có thể thay thế và so sánh được (nước thay thế) với các điều kiện kinh tế thị trường sẽ được sử dụng làm trị giá thông thường của hàng hoá bị điều tra. Điều 48 của quy chế bổ sung quy định này và quy định một tiêu chí có thể được UPCI sử dụng để lựa chọn một nước thay thế. Nó quy định rằng cần phải có sự giống nhau “đáng kể” giữa nước thay thế và nước xuất khẩu. Cụ thể, nhằm mục đích lựa chọn một

nước thay thế, UPCI phải áp dụng các tiêu chí kinh tế như sự giống nhau giữa quy trình sản xuất, chi phí của các yếu tố mà được sử dụng phổ biến trong quy trình sản xuất sản phẩm bị điều tra, hoặc, nếu thông tin này liên quan đến sản phẩm bị điều tra là không sẵn có, họ có thể xem xét quy trình sản xuất hoặc chi phí sản xuất của nhóm sản phẩm gần nhất sẵn có ở nước xuất xứ như là một trị giá thay thế.

Như có thể thấy, những yếu tố này mà hướng dẫn việc lựa chọn nước thay thế là cụ thể theo ngành. Thậm chí trong thực tế, người ta đã quan sát rằng nước thay thế chủ yếu được lựa chọn trên cơ sở phân tích vi mô mà liên quan đến sự so sánh về sự giống nhau một cách “hợp lý” giữa các ngành hoặc lĩnh vực liên quan của nước xuất khẩu và nước thay thế.²¹ Sự phân tích về sự giống nhau theo cấp độ ngành có thể bao gồm việc nghiên cứu về các quy trình sản xuất, bản chất và chi phí đầu vào, lượng và chất của đầu vào, khả năng sản xuất, quy mô sản xuất, số lượng các nhà sản xuất trong nước và sự sẵn có của

số liệu đáng tin cậy liên quan đến giá thị trường trong nước.²² Những ví dụ dưới đây cho thấy thực tế việc lựa chọn nước thay thế đối với hàng nhập khẩu từ Trung Quốc trong các năm gần đây.

Những nước thường được sử dụng là nước thay thế trong các vụ điều tra CBPG ở Mexico đối với hàng nhập khẩu Trung Quốc là Brazil và Hoa Kỳ. Brazil được UPCI sử dụng trong hơn 40% các vụ điều tra và Hoa Kỳ là hơn 20% các vụ điều tra với Trung Quốc. Điều này cho thấy một cách tiếp cận mang tính lựa chọn do việc lựa chọn này được giới hạn ở hoặc là Hoa Kỳ hoặc là Brazil trong hơn 60% các vụ điều tra. Điều này có thể khó hiểu nhưng cách tiếp cận mang tính lựa chọn hẹp này có thể được giải thích bằng cách xem xét việc lựa chọn các nước thay thế theo ngành (số liệu dựa trên các báo cáo nửa năm do Mexico nộp cho Ủy ban CBPG WTO).

Việc lựa chọn Ấn Độ và Thổ Nhĩ Kỳ cho các sản phẩm dệt may và quần áo, Ấn Độ với xe đạp, cho thấy

²¹ Thông báo khởi xướng điều tra, sợi polyester ngắn (2/2018)

²² Jorge Miranda & Eduardo Diaz-Gavito, Mexico trong Hướng dẫn thực thi chống bán phá giá quốc tế (2013)

cách tiếp cận theo ngành mà UPCI sử dụng khi lựa chọn một nước thay thế. Ngoài ra, việc lựa chọn Hoa Kỳ và Brazil cho hầu hết các vụ CBPG đối với thép từ Trung Quốc xác nhận lại cách tiếp cận này vì ngành thép ở Brazil, Hoa Kỳ và Trung Quốc là các lĩnh vực kinh doanh khổng lồ và tổ chức tốt và có nhiều đặc điểm giống nhau. Tuy nhiên, dường như có các lý do khác. Trung Quốc là nhà sản xuất thép lớn nhất trên thế giới vào năm 2017, trong khi Hoa Kỳ đứng vị trí thứ 4 và Brazil vị trí thứ 9 trên thế giới. Nhật Bản và Ấn Độ đứng vị trí lớn hơn Hoa Kỳ và Brazil về thị phần sản xuất thép trên thế giới và do đó tương đồng với Trung Quốc hơn. Vì vậy, việc tại sao những nước khác (như Nhật Bản và Ấn Độ) lại không được lựa chọn là nước thay thế trong các vụ điều tra với thép nhập khẩu từ Trung Quốc là một câu hỏi.

Một lý do để giải thích điều này có lẽ là sự dễ dàng liên quan đến việc thu thập thông tin. Thực tiễn các vụ việc cho thấy những quyết định này cũng có thể được đưa ra trên cơ sở thực tế bằng cách xem các nước mà có thể dễ dàng thu thập thông tin về chi phí và giá. Nguyên đơn phải thu thập và cung cấp thông tin và thường thì họ thu thập thông tin thông qua nghiên cứu thị trường độc lập với sự giúp đỡ của các đối tác thương mại ở các nước thứ 3. Việc lựa chọn Brazil, một đối tác thương mại quan trọng của Mexico từ khối nước Mỹ La Tinh, như là một nước thay thế được sử dụng nhiều nhất cũng có thể được coi là chứng minh cho quan sát này. Thực tế chỉ ra rằng gánh nặng đầu tiên của việc lựa chọn một nước thay thế là đặt lên vai nguyên đơn; tuy nhiên, khuyến nghị của nguyên đơn có thể bị từ chối nếu UPCI kết luận rằng nước được đề xuất không phù hợp làm nước thay thế hoặc nếu nguyên đơn không cung cấp được bằng chứng chứng minh sự phù hợp của nước thay thế được đề nghị.

Cách tiếp cận của Mexico về việc lựa chọn nước thay thế là rất gây tranh cãi. UPCI hầu hết dựa quyết định của mình trên các yếu tố mang tính ngành, nhưng đôi khi cũng xem xét chỉ các yếu tố mang cấp độ quốc gia khi đưa ra quyết định. Ví dụ, trong vụ

điều tra sợi polyester ngắn từ Trung Quốc, thì Hoa Kỳ đã được lựa chọn là nước thay thế vì lý do có sự tương đồng về chất lượng, quy trình sản xuất và chi phí và mức độ sản xuất của sản phẩm bị điều tra ở Hoa Kỳ và Trung Quốc.²³ Mặt khác, trong vụ việc xe đạp trẻ em²⁴, nguyên đơn đã đề xuất việc lựa chọn Đài Loan hoặc Ấn Độ là nước thay thế dựa trên sự tương đồng của ngành và mức độ phát triển kinh tế ở những nước này. UPCI đã chấp nhận Ấn Độ là nước thay thế phù hợp nhất trên cơ sở rằng mức độ phát triển kinh tế của Ấn Độ tương đương với sự phát triển kinh tế ở Trung Quốc. Việc phân tích về sự tương đồng về phát triển kinh tế đã được dựa trên các yếu tố kinh tế ở cấp độ quốc gia bao gồm việc so sánh tổng sản phẩm quốc nội (GDP), thu nhập đầu người, lạm phát và mức độ tập trung thương mại nói chung của quốc gia (tỷ lệ xuất nhập khẩu hàng hoá và dịch vụ so với GDP). Do đó, phương pháp áp dụng trong trường hợp này rất khác với phương pháp áp dụng trong vụ sợi polyester ngắn.

Nhóm các nước mà Mexico đã chọn là nước thay thế cho Trung Quốc (Brazil, Hoa Kỳ, Ấn Độ, Venezuela, Colombia, Argentina, Thổ Nhĩ Kỳ, Ý, Indonesia), bao gồm các nước phát triển cao tới các nước đang phát triển có thu nhập thấp, khác với phương pháp theo quốc gia được sử dụng trong vụ xe đạp. Các cán bộ chính phủ đã lập luận rằng sự thay đổi hoặc khác biệt này trong các vụ việc là kết quả của sự thay đổi trong thủ tục và UPCI ưu tiên các yếu tố mang tính vi mô trong những năm gần đây. Tuy nhiên, có thể lập luận rằng việc sử dụng các yếu tố mang cấp độ ngành hay cấp độ quốc gia trên cơ sở từng vụ việc có thể cho phép cơ quan điều tra Mexico có thẩm quyền rộng để lựa chọn một nước mà cho phép họ tính toán biên độ phá giá cao nhất.²⁵

5. Sự thay đổi sau ngày 12/12/2016: sự gia tăng gánh nặng chứng minh đối với nguyên đơn

²³ Thông báo khởi xướng, sợi polyester ngắn (2/2018)

²⁴ Thông báo khởi xướng, xe cho trẻ em (3/2012)

²⁵ Hiệp hội luật sư quốc tế, Báo cáo về các cuộc điều tra CBPG với Trung Quốc tại các nước Mỹ Latin (2/2018)

Các thành viên WTO phải đối xử với các thành viên khác một cách bình đẳng trong các vụ điều tra CBPG, nếu không họ có thể vi phạm các nghĩa vụ cốt lõi về không phân biệt đối xử được quy định tại GATT 1994. Điều này có thể tạo khó khăn cho các nước nhập khẩu có được sự so sánh được về giá để xác định các cáo buộc về bán phá giá, đặc biệt là trong các vụ việc nước hoặc ngành xuất khẩu mà không thể sử dụng giá để tính toán trị giá thông thường của sản phẩm bị điều tra. Để tránh Trung Quốc có thể kiện ra WTO về cáo buộc vi phạm GATT 1994, các thành viên WTO tại thời điểm Trung Quốc gia nhập WTO đã thương lượng Mục 15 Nghị định thư gia nhập WTO. Mục 15 cho phép các thành viên tiếp tục đối xử với Trung Quốc như là NME và áp dụng phương pháp đặc biệt trong các cuộc điều tra với hàng nhập khẩu từ Trung Quốc. Trung Quốc đã ký Nghị định thư như là một “tấm vé gia nhập” câu lạc bộ WTO.

Mục 15(a) cho phép thành viên WTO từ chối và thay thế giá và chi phí trong nước để so sánh giá trong các vụ điều tra CBPG đối với hàng nhập khẩu từ Trung Quốc và sử dụng các phương pháp đặc biệt. Tuy nhiên, Mục 15(d) quy định thời hạn của Mục 15(a)(ii) là sau 15 năm từ ngày Trung Quốc gia nhập (tức là ngày 12/12/2016). Điều này đã gây ra sự tranh luận và thảo luận căng thẳng giữa các thành viên WTO. Trung Quốc đã nộp yêu cầu tham vấn với EU và Hoa Kỳ vào đúng ngày 12/12/2016 là ngày mục 15(a)(ii) hết hạn.²⁶ Trung Quốc trong các yêu cầu tham vấn này cáo buộc rằng do mục 15(a)(ii) hết hạn, các thành viên WTO phải sử dụng phương pháp tính toán thông thường với hàng nhập khẩu từ Trung Quốc. Trung Quốc lập luận rằng sau ngày 12/12/2016, quy định CBPG thông thường về việc xác định trị giá thông thường được quy định tại Hiệp định CBPG và GATT 1994 phải được áp dụng cho hàng nhập khẩu từ Trung Quốc và hàng nhập khẩu từ Trung Quốc không nên

²⁶ Yêu cầu tham vấn từ Trung Quốc, EU-Các biện pháp liên quan đến phương pháp so sánh giá, WT/DS516/R (12/2016). Yêu cầu tham vấn từ Trung Quốc, Hoa Kỳ- Các biện pháp liên quan đến phương pháp so sánh giá (WT/DS515/R) (12/2016).

bị áp phương pháp đặc biệt bao gồm việc sử dụng hệ thống thay thế.

Bị đơn, Hoa Kỳ và EU đã phản đối cáo buộc này vì họ vẫn giữ quyền từ chối và thay thế giá và chi phí của nước xuất khẩu dù Mục 15(a)(ii) đã hết hạn. Họ lập luận rằng Điều VI:I GATT1994, cùng với Mục 15(a)(i) của Nghị định thư gia nhập và Điều 2.1 và 2.2 Hiệp định CBPG, xác nhận rằng các thành viên có thể tìm một trị giá thông thường thay thế, xác định theo cơ chế thị trường nhằm so sánh giá trong các vụ điều tra CBPG nếu nền kinh tế hoặc một ngành hoặc lĩnh vực của nước xuất khẩu không có giá và chi phí tuân theo thị trường và có thể so sánh được. Họ cũng lập luận rằng quy định còn hiệu lực tại Mục 15(a)(i) Nghị định thư yêu cầu một thành viên nhập khẩu sử dụng giá và chi phí của Trung Quốc chỉ khi nhà sản xuất trong nước bị điều tra có thể chứng minh rõ ràng rằng các điều kiện kinh tế thị trường là phổ biến đối với ngành

bị điều tra. Điều này cũng có thể được diễn giải nghĩa là khi các điều kiện kinh tế thị trường không phổ biến, giá và chi phí của ngành sản xuất đó tại Trung Quốc không thể so sánh được và do đó không thể được sử dụng trong cuộc điều tra.²⁷

Quan hệ của Mexico với Trung Quốc trong các vấn đề phòng vệ thương mại xứng đáng được đề cập một cách đặc biệt do đã thay đổi trong những năm qua. Trước khi Trung Quốc gia nhập WTO, Mexico đã áp một số biện pháp CBPG với hàng nhập khẩu Trung Quốc. Tuy nhiên, để tránh phải đối mặt với một vụ kiện WTO có thể xảy ra về các biện pháp CBPG của Mexico với Trung Quốc khi Trung Quốc gia nhập WTO, Mexico đã đàm phán một “điều khoản được phép- peace clause” và đã được đưa vào Nghị định thư của Trung

27 Bản đệ trình của EU, Yêu cầu tham vấn (WT/DS516/R); Tài liệu diễn giải luật của Hoa Kỳ- bên thứ 3.

Quốc²⁸. Quy định này nêu ra rằng các biện pháp CBPG mà Mexico đang áp dụng “sẽ không phải tuân thủ các quy định của Hiệp định WTO hoặc quy định CBPG của Nghị định thư này trong khoảng thời gian 6 năm kể từ khi Trung Quốc gia nhập WTO”. Khi quy định này hết hạn, Trung Quốc và Mexico đã thống nhất được một giải pháp có thể chấp nhận chung cho những biện pháp CBPG của Mexico vẫn có hiệu lực với hàng nhập khẩu của Trung Quốc mà rõ ràng là không phù hợp WTO bằng cách ký Hiệp định về khắc phục thương mại giữa hai nước.

Phù hợp với Hiệp định, cơ quan điều tra Mexico đóng một loạt các vụ rà soát, ra các quyết định về việc bỏ dần các biện pháp CBPG cho đến tháng 12/2011 và xoá bỏ các biện pháp còn lại mà trước đây thuộc phạm vi

28 Nghị định thư gia nhập WTO của Trung Quốc, Phụ lục 7: các ý kiến của các Thành viên WTO.



của Điều khoản được phép cho tới 15/10/2008. Mặt khác, Mexico giữ lại quyền của mình để áp biện pháp tạm thời với một số sản phẩm “nhạy cảm” như dệt may, giày và đồ chơi (do những sản phẩm Mexico này bị cạnh tranh mạnh từ hàng nhập khẩu Trung Quốc) tới tận tháng 12/2011. Sau khi Hiệp định này hết hạn 2011, các vụ việc CBPG giữa Mexico và Trung Quốc chỉ còn điều chỉnh bởi FTL và quy chế.

Do vấn đề việc Mục 15(a)(ii) hết hạn có ảnh hưởng tới những vụ điều tra CBPG đối với hàng nhập khẩu như thế nào, cơ quan điều tra Mexico mất hơn 1 năm để làm rõ lập trường của mình. Trong vòng 2 năm vừa qua, cơ quan có thẩm quyền của Mexico đã tham gia các thảo luận với một số cơ quan điều tra nước ngoài về vấn đề này. Một số cơ quan, cùng với Mexico, đã lập luận rằng việc hoàn toàn không công nhận sự hết hạn của một quy định của Nghị định thư có thể dẫn tới sự vi phạm luật WTO. Các cơ quan khác, ví dụ như Hoa Kỳ, đã thể hiện quan điểm khác biệt. Tuy nhiên, trên thực tế, cách tiếp cận của cơ quan điều tra Mexico sau ngày 12/12/2016 không hoàn toàn khác với cách tiếp cận của Hoa Kỳ và EU, mặc dù không phải là quá lời khi nói rằng cách tiếp cận của Mexico là rõ ràng hơn.

Sau ngày 12/12/2016, Bộ Kinh tế đã thay đổi cách tiếp cận của mình một cách rõ ràng. Họ công nhận rằng sau khi hết hạn Mục 15(a)(ii), giả định pháp lý về NME đã chấm dứt tồn tại và do đó các nguyên đơn Mexico phải cung cấp đủ bằng chứng để chứng minh một giả định pháp lý về các điều kiện NME phổ biến. Trước ngày này, các nguyên đơn có thể sử dụng giả định pháp lý quy định theo Mục 15(a)(ii) của Nghị định thư gia nhập WTO của Trung Quốc để đưa ra cáo buộc là phương pháp NME phải được sử dụng đối với hàng nhập khẩu Trung Quốc. Tuy nhiên, thực tế cho thấy rằng các nguyên đơn sau ngày 12/12/2016 trong các vụ điều tra CBPG với hàng nhập khẩu Trung Quốc đã phải cung cấp bằng chứng xác thực để lập luận rằng điều kiện NME là phổ biến tại một ngành cụ thể và đối với sản phẩm cụ thể bị điều tra. Việc thay thế mẫu đơn cũ (do UPCI cung cấp cho các

nguyên đơn khi tư vấn các vụ điều tra CBPG) với một mẫu mới và có sửa đổi sau ngày 12/12/2016 cho thấy sự thay đổi cách tiếp cận đối với Trung Quốc. Trong mẫu thay đổi, UPCI yêu cầu nguyên đơn cung cấp bằng chứng ở cấp vi mô liên quan đến ngành cụ thể trước khi họ có thể từ chối giá và chi phí của Trung Quốc và áp dụng các phương pháp thay thế để tính toán biên độ phá giá. Do đó, điều kiện để nguyên đơn cáo buộc về tình trạng NME giờ đây cao hơn trước kia.

Quan trọng cần lưu ý rằng quy định trong nước không áp nghĩa vụ pháp lý cho nguyên đơn cung cấp bằng chứng liên quan đến điều kiện NME. Điều này có vẻ công bằng, vì có thể là ngành sản xuất trong nước không thể thu thập thông tin và bằng chứng theo yêu cầu để chứng minh giả định này. Tuy nhiên, cách diễn giải Điều 5.2 Hiệp định CBPG cùng với Mục 15(a)(i) của Nghị định thư của Trung Quốc (mà được áp dụng trong nội luật Mexico theo Hiến pháp) đã cho phép UPCI áp đặt các yêu cầu cung cấp bằng chứng như vậy với các nguyên đơn ở mẫu hồ sơ sửa đổi yêu cầu điều tra CBPG.

Trong vụ sợi polyester ngắn²⁹, nguyên đơn đã đề nghị rằng điều kiện kinh tế thị trường không phổ biến ở ngành bị điều tra, và do đó UPCI nên sử dụng Hoa Kỳ là nước thay thế để tính toán trị giá thông thường của sợi polyester ngắn nhập khẩu từ Trung Quốc. UPCI đã công nhận lập luận này. Các nguyên đơn đã thành công trong việc chứng minh được giả định pháp lý về NME trong vụ này bằng cách cung cấp bằng chứng đầy đủ để chứng minh rằng chính phủ có can thiệp vào việc sản xuất sản phẩm bị điều tra. Trên cơ sở này, UPCI đã quyết định áp dụng phương pháp nước thay thế. Họ chứng minh được việc dùng Hoa Kỳ là nước thay thế với lý do rằng sản phẩm tương tự tại Hoa Kỳ có các đặc điểm và chất lượng tương tự, có sự tương đồng giữa quy trình sản xuất và công suất, và mức độ sản xuất sản phẩm tương tự ở Hoa Kỳ là tương đồng với mức độ sản xuất sản phẩm bị điều tra ở Trung Quốc. Thông lệ này phù hợp với cách tiếp

29 Thông báo khởi xướng, sợi polyester ngắn (2/2018)

cận theo ngành do UPCI áp dụng trong việc sử dụng các nước thay thế trong các vụ điều tra CBPG. Điều này cũng khẳng định rằng sau khi Mục 15(a)(ii) hết hạn, có một thay đổi có thể quan sát trong cách UPCI đối xử với hàng nhập khẩu Trung Quốc trong các vụ điều tra CBPG do nguyên đơn có gánh nặng lớn hơn nhiều về việc chứng minh sự tồn tại của các điều kiện NME sau ngày 12/12/2016.

Trong vụ dây hàn³⁰, nguyên đơn đã lập luận rằng ngành dây hàn ở Trung Quốc hoạt động theo các điều kiện NME. Để chứng minh lập luận này, họ đã đưa ra một nghiên cứu thị trường phân tích cơ cấu của ngành, phương pháp và chi phí sản xuất. Nguyên đơn cung cấp thông tin để chứng minh rằng chi phí sản xuất dây hàn thậm chí không đủ để bù đắp chi phí nguyên liệu thô sử dụng trong việc sản xuất, và do đó không phản ánh trị giá thực tế. Các nguyên đơn cũng cung cấp thông tin và lập luận để thể hiện rằng điều kiện NME phổ biến ở ngành đó và do đó giá thay thế nên được sử dụng trong phân tích này; tuy nhiên, những lập luận này đã bị UPCI bác bỏ là không đủ để đưa ra giả định pháp lý.

UPCI kết luận rằng thông tin do nguyên đơn cung cấp không đủ để chứng minh giả định rằng các công ty liên quan ở Trung Quốc không có chi phí và giá được xác định theo nguyên tắc thị trường. Do đó họ đã từ chối đề xuất của nguyên đơn về việc sử dụng phương pháp thay thế để tính toán trị giá thông thường trong vụ này. Kết quả là, cùng với Điều 31 FTL, UPCI áp dụng phương pháp tự xây dựng trị giá thông thường để tính toán trị giá thông thường của sản phẩm bị điều tra. Khi tính toán trị giá, họ xem xét các yếu tố kinh tế khác nhau ở cấp ngành bao gồm chi phí nguyên liệu thô và giá quốc tế của dây hàn, giá của các nguyên vật liệu mà các công ty sản xuất ở Trung Quốc sử dụng, chi phí nhân công và các chi phí hành chính khác bao gồm chi phí năng lượng và thuế. Điều này, ở một chừng mực nào đó, khẳng định lập luận rằng ngưỡng để nguyên đơn lập luận về các điều kiện NME giờ đây là cao hơn trước

30 Thông báo khởi xướng, dây hàn (8/2017)

đó và UPCI trong các vụ việc trong tương lai sẽ yêu cầu nguyên đơn cung cấp bằng chứng mạnh và thuyết phục để có thể sử dụng phương pháp thay thế trong một vụ điều tra với hàng nhập khẩu Trung Quốc.

Vụ bóng nhựa kim loại,³¹ các nguyên đơn đề xuất rằng ngành bị điều tra hoạt động trong các điều kiện NME và nên sử dụng phương pháp nước thay thế để tính toán trị giá thông thường của sản phẩm. UPCI bác bỏ lập luận này vì bằng chứng do nguyên đơn cung cấp không đủ để chứng minh giả định rằng các điều kiện NME là phổ biến đối với sản phẩm cụ thể đó tại Trung Quốc. UPCI kết luận rằng ngành cụ thể này phù hợp với các điều kiện kinh tế thị trường và các yêu cầu theo Điều 33 FTL và Điều 48 quy chế. Kết quả là, UPCI sử dụng giá trên thị trường trong nước của sản phẩm để tính toán trị giá thông thường trong vụ này.

Việc chấp nhận giá và chi phí trong nước của hàng nhập khẩu Trung Quốc trong vụ điều tra này khẳng định lại sự thay đổi trong cách tiếp cận của Mexico. Nó cũng xác nhận lại cam kết của Mexico đối với và sự tôn trọng với các nghĩa vụ trong thương mại đa phương của mình. Những sự phát triển này không cho thấy rằng Mexico không thể bác bỏ hoặc thay thế giá và chi phí thị trường trong nước của hàng nhập khẩu từ Trung Quốc trên cơ sở từng vụ việc cụ thể; họ có thể sử dụng phương pháp NME đối với hàng nhập khẩu từ Trung Quốc trong tương lai. Mexico chưa công nhận quy chế KTTT cho Trung Quốc cho đến nay. Tuy nhiên, sự thay đổi trong cách tiếp cận phản ánh trong những vụ điều tra gần đây với Trung Quốc cho thấy rằng có sự gia tăng gánh nặng chứng minh điều kiện NME đối với các nguyên đơn Mexico sau ngày 12/12/2016. Từ quan điểm của các ngành sản xuất của Mexico, đây là một sự thay đổi rất lớn mà đã tăng chi phí và sự phức tạp trong các yêu cầu mà họ phải đáp ứng với tư cách là nguyên đơn trong các vụ điều tra CBPG với hàng nhập khẩu từ Trung Quốc.

Kết luận: Từ kinh nghiệm của Mexico có thể thấy rằng các nước có nhiều cách áp dụng như việc sử dụng phương pháp tự xây dựng trị giá thông thường, cách tiếp cận theo các yếu tố về ngành để lựa chọn trị giá thay thế, và cách tiếp cận tổng hợp để xác định các điều kiện KTTT được luật hoá dưới dạng 6 tiêu chí bắt buộc. Hoặc các nước cũng có thể thấy Mexico áp dụng cách tiếp cận tạo ra thẩm quyền rộng cho cơ quan điều tra Mexico trong việc sử dụng các nước thay thế, hoặc họ có thể chọn để áp dụng cách tiếp cận dựa trên việc đánh giá sự tương đồng về mặt vi mô giữa các nước thay thế và nước xuất khẩu. Các nước khác cũng có thể thấy sự thay đổi cách tiếp cận của Mexico một cách rất nhỏ nhưng đồng thời cũng rất tiến bộ trong thực tiễn của các vụ việc CBPG với hàng nhập khẩu từ Trung Quốc kể từ sau ngày 12/12/2016. Sự thay đổi này là nhỏ vì Mexico chưa công nhận quy chế KTTT cho Trung Quốc và giữ quyền sử dụng các phương pháp khác; tuy nhiên, cách tiếp cận này là tiến bộ vì yêu cầu chứng minh giả định pháp lý về các điều kiện NME áp với các nguyên đơn trong nước cho thấy có sự phát triển mang tính tiến bộ vì ủng hộ Trung Quốc hơn.

Các vụ điều tra CBPG có thể có tác động đáng kể tới các ngành sản xuất trong nước của các thành viên. Điều này khiến cho việc công nhận quy chế KTTT cho Trung Quốc (sau ngày 12/12/2016) là khá nhạy cảm và là vấn đề mang tính chính trị. Các Thành viên WTO hiểu được sự cạnh tranh trực tiếp mà ngành sản xuất trong nước của mình có thể phải đối mặt với hàng nhập khẩu giá rẻ từ Trung Quốc nếu họ chấp nhận Trung Quốc là nền KTTT trong tương lai. Do đó, sự công nhận tự động Trung Quốc là nền KTTT bởi các thành viên WTO khác mà chưa công nhận quy chế KTTT cho Trung Quốc có vẻ như là sẽ không khả thi trong tương lai. Điều này có thể thay đổi nếu Ban Hội thẩm WTO quyết định ủng hộ Trung Quốc và làm rõ rằng với việc Mục 15(a)(ii) hết hạn, Hoa Kỳ và EU (và các thành viên WTO khác) đã mất quyền bác bỏ và thay thế giá tại Trung Quốc để tính toán trị giá

thông thường trong các vụ CBPG. Tuy nhiên, có vẻ là khó có khả năng Ban Hội thẩm WTO có thể đưa ra một quyết định như vậy, đặc biệt trong thời gian này khi sự tồn tại của WTO và cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO đang trong thời điểm khó khăn.

Có thể Ban Hội thẩm sẽ kết luận rằng phương pháp NME có thể vẫn được áp dụng bởi các thành viên WTO sau ngày 12/12/2016 dựa trên các quy định còn lại của Mục 15 của Nghị định thư gia nhập WTO của Trung Quốc; tuy nhiên, họ có thể khuyến nghị rằng cơ quan điều tra yêu cầu một tiêu chuẩn chứng minh cao hơn để áp dụng phương pháp NME đối với hàng nhập khẩu Trung Quốc. Như thực tiễn các vụ điều tra CBPG gần đây của Mexico với hàng nhập khẩu như nêu ở trên, kết luận này sẽ có tác động đáng kể tới các nguyên đơn vì sẽ làm tăng yêu cầu bằng chứng họ phải đáp ứng trong đơn kiện với Trung Quốc. Tuy nhiên, có thể là một kết quả khả thi vì có thể cân bằng các mong đợi của Trung Quốc rằng nhà xuất khẩu của họ có thể một mặt nhận được sự thay đổi có lợi và mặt khác các thành viên WTO sẽ không đối xử phân biệt với Trung Quốc một cách bất hợp lý trong các vụ điều tra CBPG trong tương lai.

PHẠM HƯƠNG GIANG

Nguyên: Sách Nền kinh tế phi thị trường trong hệ thống thương mại toàn cầu- Trường hợp đặc biệt của Trung Quốc

31 Thông báo khởi xướng: bóng nhựa kim loại (6/2017)

TRUNG TÂM THÔNG TIN VÀ CẢNH BÁO

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

NHIỆM VỤ VÀ QUYỀN HẠN

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



BỘ CÔNG THƯƠNG
CỤC PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI