

PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH BIÊN ĐỘ PHÁ GIÁ TRONG HỆ THỐNG PHÁP LUẬT THẾ GIỚI

1. Khái niệm “biên độ phá giá”

Theo quy định của WTO, Hoa Kỳ và EU, thì “biên độ phá giá là kết quả chênh lệch khi đối chiếu giữa hai mức giá trị là giá trị thông thường và giá xuất khẩu của hàng hóa bị kiện bán phá giá “

Đây được coi là cơ sở về mặt định lượng để trực tiếp xác định hành vi bán phá giá hay không và nếu có thì mức thuế chống bán phá giá sẽ là cao hay thấp. Biên độ phá giá được tính theo công thức

$$\text{Biên độ phá giá} = (\text{giá trị thông thường} - \text{giá xuất khẩu}) / \text{giá xuất khẩu}.$$

Việc tính toán biên độ phá giá được thực hiện theo một quy trình gồm 5 bước sau: (1) Xác định giá xuất khẩu, (2) Xác định giá trị thông thường, (3) Điều chỉnh giá xuất khẩu và giá trị thông thường về cùng một cấp độ thương mại, (4) So sánh giá xuất khẩu với giá trị thông thường sau khi đã điều chỉnh để tìm ra biên độ phá giá, (5) Tính biên độ phá giá bằng % của hiệu số so sánh trên giá xuất khẩu.

Biên độ phá giá âm, nghĩa là giá trị thông thường thấp hơn giá xuất khẩu, có nghĩa là, không có hành vi bán phá giá, còn biên độ phá giá dương có nghĩa là, đã có hành vi bán phá giá. Tuy nhiên, không phải cứ có biên độ phá giá dương là đã có thể bị trừng phạt mà thông thường biên độ phá giá phải trên 2% mới có thể bị áp thuế chống bán phá giá.

2. Xác định biên độ phá giá theo quy định của WTO

Sau khi đã có giá trị thông thường và giá xuất khẩu thì việc so sánh hai mức giá này để xem xét xuất khẩu có thấp hơn giá trị thông thường hay không và với biên độ bao nhiêu, cũng không hề đơn giản, bởi việc so sánh này phải được tiến hành theo một số những vấn đề nhất định để có thể xác định biên độ phá giá của hàng hoá nhập khẩu.

a) So sánh giá xuất khẩu với giá trị thông thường theo quy định của WTO

Luật lệ WTO quy định một cách rõ ràng rằng việc so sánh giữa giá xuất khẩu và giá trị thông thường phải được thực hiện một cách công bằng. Để đảm bảo điều đó, một số điều kiện đã được đặt ra để buộc cơ quan có thẩm quyền phải tuân thủ. Đó là:

- Việc so sánh phải được thực hiện ở cùng một tầng thương mại, mà thông thường là tại thời điểm xuất xưởng.

- Việc so sánh phải được thực hiện đối với những đơn hàng được thực hiện gần nhau nhất có thể.

Ở điều kiện so sánh phải ở cùng một tầng thương mại, WTO yêu cầu cơ quan có thẩm quyền ở các nước thành viên phải tiến hành những điều chỉnh cần thiết trong từng trường hợp cụ thể đối với cả hai mức giá này. Các khoản cần điều chỉnh là những yếu tố như sự khác biệt trong điều khoản, điều kiện bán hàng, thuế, tác động của tầng thương mại khác nhau, số lượng, đặc tính vật lý của sản phẩm và bất kỳ sự khác biệt nào được xem là có thể tác động tới tính công bằng của phép so sánh. Để tiến hành việc điều chỉnh đánh giá, mà thực chất là khấu trừ từ giá trị thông thường hoặc giá trị xuất khẩu những khoản nhất định để đưa ra hai mức giá này về cùng một tầng thương mại, các cơ quan có thẩm quyền yêu cầu các doanh nghiệp bị kiện cung cấp thông tin song đó không được coi là nghĩa vụ của các doanh nghiệp.

b) Phương pháp xác định biên độ phá giá theo quy định của WTO

Sau khi đã tiến hành những điều chỉnh phù hợp như phân tích trên đây, cơ quan có thẩm quyền đã có được những con số “chuẩn” để tiến hành phép “so sánh công bằng”. WTO cho phép các nước thành viên tiến hành một trong ba phương pháp so sánh sau:

Phương pháp thứ nhất: so sánh giá trị thông thường bình quân gia quyền với giá xuất khẩu bình quân gia quyền của tất cả giao dịch của từng nhà xuất khẩu.

Phương pháp thứ hai: so sánh giá trị thông thường và giá xuất khẩu của từng giao dịch.

Phương pháp thứ ba: so sánh giá trị thông thường bình quân gia quyền với giá xuất khẩu của từng giao dịch nếu cơ quan có thẩm quyền cho rằng có sự chênh lệch đáng kể về cơ cấu giá xuất khẩu giữa những người mua, vùng hoặc thời điểm khác nhau và có giải thích chính thức về việc sử dụng hai cách trên không thể tính đến khác biệt nêu trên một cách hợp lý.

Khi điều khoản về xác định biên độ phá giá của ADA năm 1994 được áp dụng trên thực tế, có một số điểm lưu ý đã được làm sáng tỏ hơn nhờ các án lệ của cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO:

Thứ nhất, việc tính biên độ phá giá sẽ được thực hiện đối với từng nhà xuất khẩu liên quan và chỉ đối với mặt hàng đang bị điều tra. Về nguyên tắc, trong điều kiện thương mại thông thường việc tính biên độ phá giá chung đối với một số hoặc tất cả các nhà sản xuất hay xuất khẩu cùng một loại hàng hoá đang bị kiện chống bán phá giá là không được phép. Biên độ phá giá cũng phải được tính đối với toàn bộ sản phẩm chứ không được tính cho từng giao dịch. Thậm chí, nếu sản phẩm do một nhà xuất khẩu của nước xuất khẩu bị kiện bán phá giá có nhiều mẫu hoặc loại sản phẩm thì biên độ phá giá cũng phải được tính chung cho toàn bộ sản phẩm chứ không được tính riêng biệt cho từng mẫu hay loại sản phẩm đó. Trên cơ sở đó, phương pháp “quy về 0” theo cách áp dụng ở Hoa Kỳ là không phù hợp với luật của WTO.

Thứ hai, nếu số lượng các nhà sản xuất, xuất khẩu liên quan quá lớn khiến cho việc tính toán biên độ phá giá riêng cho từng nhà sản xuất, xuất khẩu không thực hiện được thì cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu có thể chỉ lựa chọn một số nhà xuất khẩu để điều tra, đối với nhóm này biên độ phá giá sẽ được xác định riêng lẻ cho từng trường hợp cụ thể trong thực tế. Đối với các nhà xuất khẩu không được lựa chọn thì biên độ phá giá cho nhóm này sẽ là một biên độ phá giá chung, được tính trên cơ sở bình quân gia quyền của các biên độ riêng lẻ.

3. Xác định biên độ phá giá theo pháp luật của Hoa Kỳ

a) *So sánh giá xuất khẩu với giá trị thông thường theo pháp luật Hoa Kỳ*
Pháp luật Hoa Kỳ nhấn mạnh tới khái niệm “so sánh công bằng” mà cho rằng cốt lõi của việc so sánh công bằng là ở việc xác định được một giá trị thông thường phù hợp để xác định xem giá xuất khẩu có thấp hơn giá trị công bằng của nó hay không chứ không phải ở bản thân phép so sánh đó. Vì vậy, pháp luật Hoa Kỳ chỉ chú trọng tới việc xác định hai mức giá trị để so sánh giá trị thông thường và giá trị xuất khẩu. Tất cả các sự điều chỉnh cần thiết đều được thực hiện trong quá trình xác định hai mức giá này. Sau khi đã xác định xong thì phép so sánh chỉ tiến hành một cách đơn giản giữa các trị số đã có.

b) *Phương pháp xác định biên độ phá giá theo pháp luật Hoa Kỳ*

Theo pháp luật Hoa Kỳ, biên độ bán phá giá sẽ được xác định riêng cho từng doanh nghiệp bị kiện. Tuy vậy, trong trường hợp không thể xác định biên độ phá giá đối với từng doanh nghiệp xuất khẩu bị kiện do số lượng các doanh nghiệp này quá nhiều thì Hoa Kỳ có thể giới hạn điều tra vào một số lượng nhất định các doanh nghiệp xuất khẩu bị kiện. Sau khi kiểm tra các doanh nghiệp này, DOC sẽ xác định các biên độ phá giá cho từng doanh nghiệp, sau đó loại bỏ các biên độ bằng không, biên độ thấp hơn mức tối thiểu 2% và biên độ phá giá chỉ được xác định dựa trên cơ sở những số liệu có sẵn. Những biên độ còn lại sẽ được gộp vào với nhau để hình thành nên một biên độ phá giá bình quân gia quyền. Biên độ phá giá bình quân gia quyền này sẽ được áp dụng cho tất cả các doanh nghiệp xuất khẩu bị kiện, cho dù là những doanh nghiệp không nằm trong quá trình điều tra.

Trong quá trình điều tra bán phá giá biên độ bán phá giá được cơ quan có thẩm quyền của Hoa Kỳ xác định theo một trong các phương pháp sau đây :

- So sánh giá trị thông thường bình quân gia quyền với giá xuất khẩu bình quân gia quyền của sản phẩm trong suốt thời gian điều tra.
- So sánh giá trị thông thường với giá xuất khẩu của từng giao dịch của mỗi nhà xuất khẩu.
- So sánh giá trị thông thường bình quân gia quyền với giá xuất khẩu của từng giao dịch trong trường hợp nếu có một loạt giá xuất khẩu khác rất nhiều giữa các khách hàng, khu vực hoặc khoảng thời gian giao dịch và DOC phải giải thích lý do cho việc áp dụng này.

Trong các phương pháp trên, phương pháp thứ nhất là phương được dùng phổ biến hơn cả và thường là trong một vụ kiện bán phá giá điển hình. Phương pháp thứ hai khi áp dụng sẽ rất phức tạp cho một vụ kiện bán phá giá thường liên quan tới số lượng lớn các giao dịch xuất khẩu đơn lẻ; còn phương pháp thứ ba chỉ áp dụng trong những trường hợp ngoại lệ.

c) “Quy về 0” và vấn đề xác định biên độ phá giá ở Hoa kỳ

Quá trình xác định biên độ phá giá luôn phải tuân thủ một quy trình gồm năm bước như trình bày ở trên đây. Theo đó khi bước 4 được tiến hành theo phương pháp bình quân gia quyền thì tất cả các mức biên độ của các chênh lệch được cộng hết với nhau. Các giá trị biên độ âm bù trừ cho các giá trị biên độ dương để ra một khối lượng bán phá giá cuối cùng.

Tuy nhiên, lúc này cũng có thể áp dụng một cách thức tính khác cho bước 4. Đó là tách riêng từng giao dịch và chỉ lấy những giao dịch có biên độ dương để tính khối lượng bán phá giá. Còn các giao dịch có biên độ phá giá âm thì coi như không bán phá giá và không tính vào khối lượng bán phá chung. Cách thức này gọi là “quy về 0” và là vấn đề được tranh cãi gay gắt trong thực tiễn chống bán phá giá quốc tế. Nếu lấy ví dụ trong Bảng dưới đây để tính theo cách thức này thì, chỉ có giao dịch số 2 được xem xét và kết quả sẽ như sau:

- Tổng khối lượng bán phá giá = 170.000 USD
- Tổng giá trị sản phẩm bán phá giá = $33,7 \times 171.200 = 7.769.440$ USD
- Biên độ bán phá giá = $170.000 / 7.769.440 = 2,94\%$

Giao dịch/tổng số	Số lượng hàng bán theo giao dịch (sản phẩm)	Tổng hóa đơn theo giao dịch tính tại thời điểm xuất xưởng (USD)	Giá xuất khẩu/giá xuất khẩu bình quân gia quyền (USD)	Giá trị thông thường bình quân gia quyền (USD)	Mức bán phá giá (USD)	Giá trị bán phá giá theo giao dịch (USD)
1	7.000	259.000	37	34	-3	-21.000
2	85.000	2.720.000	32	34	2	170.000
3	45.700	1.622.350	35,5	34	-1,5	-68.550
4	24.500	857.500	35	34	-1	-24.500
5	9.000	306.000	34	34	0	0
	171.200	5.764.850	33,7			55.950

Rõ ràng, cách tính này bất lợi hơn rất nhiều cho doanh nghiệp xuất khẩu. Trong cùng một ví dụ trên đây nếu tính theo cách thông thường thì biên độ bán phá giá như tính toán ở mục 2.2.3.5 là 0,9%; doanh nghiệp xuất khẩu sẽ được coi là không bán phá giá vì biên độ này nhỏ hơn 2% . Trong khi đó, nếu áp dụng cách thức “quy về 0” thì biên độ sẽ là 2,94% và doanh nghiệp xuất khẩu dường như chắc chắn bị áp thuế chống bán phá giá.

Không chỉ có sự thiệt thòi hơn dành cho doanh nghiệp xuất khẩu, cách thức “quy về 0” còn thuyết phục được về tính công bằng. Mục đích cuối cùng của chống bán phá giá vẫn được coi là ngăn chặn cạnh tranh không lành mạnh từ bên ngoài để tránh ảnh hưởng tới toàn bộ nền công nghiệp trong nước. Vì vậy không có lý do chính đáng nào biện hộ cho việc loại bớt một số giao dịch và không xem xét một cách toàn diện sự tác động của tất cả các đơn hàng bị kiện đối với ngành công nghiệp của nước nhập khẩu.

Trước khi ADA năm 1994 được ban hành, WTO chưa có các quy định cụ thể về vấn đề “quy về 0”. Chính vì vậy, cách tính này vẫn còn được áp dụng khá nhiều bởi các nước phát triển, đặc biệt là Hoa Kỳ và EU, và điều đó đã làm cho pháp luật về chống bán phá giá trở thành công cụ hữu hiệu để các nước này bảo hộ các ngành công nghiệp trong nước. Tuy nhiên, khi ADA năm 1994 của WTO được ban hành thì cách tính “quy về 0” đã được hiểu là không được phép áp dụng trong quá trình tính toán biên độ phá giá. WTO đã thể hiện rất rõ quan điểm này trong các án lệ của mình sau đó ví dụ trong vụ Bedlinen, và vụ US - Lumber V năm 2004.

Tại EU, phương pháp “quy về 0” đã không còn được áp dụng kể từ năm 2011 sau khi cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO ra phán quyết trong vụ kiện chống bán phá giá đối với sản phẩm tấm trải giường ngủ bằng cotton (vụ Bed linen) giữa Ấn Độ và EU. Tuy nhiên Hoa Kỳ vẫn sử dụng khá thường xuyên phương pháp này khi tiến hành xác định biên độ phá giá giữa các phân nhóm, loại hay mẫu. Việc Hoa Kỳ vẫn tiếp tục sử dụng cách tính này đã vấp phải sự phản đối của nhiều quốc gia trong đó có Việt Nam. Năm 2010, Việt Nam đã quyết định kiện Hoa Kỳ ra WTO vì đã áp dụng cách tính “quy về 0” để áp thuế chống bán phá giá đối với mặt hàng tôm đông lạnh nhập khẩu của Việt Nam vào thị trường nước này (Vụ kiện DS404 tại WTO). Như đã đề cập, cách tính này cũng là điều đã được WTO tuyên bố là đi ngược lại với pháp luật của WTO và Hoa Kỳ rất có thể sẽ sớm phải sửa các quy định có liên quan trong pháp luật về chống bán phá giá của mình.

Tuy nhiên, cũng cần lưu ý rằng, việc Hoa Kỳ áp dụng cách tính “quy về 0” cho các trường hợp bán phá giá trong các lần rà soát hành chính thuế chống bán phá giá vẫn có thể tiếp tục diễn ra mà không vi phạm luật lệ của WTO. Lập luận của Hoa Kỳ trong trường hợp này là, khi rà soát lại mức thuế chống bán phá giá đối với từng giao dịch thì cũng giống như việc tính lại thuế cho từng lô hàng khi

được chuyển tới Hoa Kỳ. Nếu công nhận bù trừ các biên độ phá giá âm thì cũng giống như chính quyền Hoa Kỳ sẽ phải trả ngược lại cho những lô hàng có biên độ âm và điều này là vô lý. Quan điểm này của Hoa Kỳ đã là trung tâm của một tranh chấp trước WTO suốt từ năm 2004. Năm 2007, cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO đã ra phán quyết chấp nhận quan điểm này, theo đó “quy về 0” có thể được áp dụng khi tiến hành xem xét lại các mức thuế bán phá giá.

4. Xác định biên độ phá giá theo pháp luật của EU

a) So sánh giá xuất khẩu với giá trị thông thường theo pháp luật EU

Liên quan tới vấn đề so sánh giá xuất khẩu với giá trị thông thường, pháp luật hiện hành của EU quy định rằng:

“Phải tiến hành một phép so sánh công bằng giữa giá xuất khẩu và giá trị thông thường. Việc so sánh này phải được thực hiện trên cùng một tầng thương mại và đối với các đơn hàng bán gần thời điểm nhất với nhau và phải có sự xem xét cụ thể tới những sự khác biệt có thể ảnh hưởng tới tính khả thi của phép so sánh. Khi giá trị thông thường và giá xuất khẩu được thiết lập không cùng trên một cơ sở để có thể so sánh được thì cần phải có sự điều chỉnh các yếu tố cho thấy có thể ảnh hưởng tới giá và phép so sánh giá đối với từng trường hợp và phù hợp với đặc điểm của từng trường hợp đó. Cần tránh bất kỳ sự điều chỉnh trùng lặp nào đặc biệt là đối với các khoản khuyến mại giảm giá, số lượng và tầng thương mại.”

Có thể thấy một lần nữa, pháp luật EU đã được điều chỉnh gần như giống hoàn toàn với quy định của WTO về vấn đề so sánh giá để xác định việc bán phá giá.

Phép so sánh mà cơ quan có thẩm quyền của EU thực hiện phải tuân thủ một nguyên tắc bao trùm đó là việc thực hiện phải được tiến hành một cách công bằng, trong đó tập trung vào các yếu tố như phép so sánh phải được thực hiện trên cùng một tầng thương mại, đối với những mặt hàng cùng thời điểm nhất với nhau, có tính đến những yếu tố có thể ảnh hưởng tới tính công bằng của phép so sánh và không điều chỉnh hai lần với cùng một yếu tố.

Để bảo đảm so sánh được công bằng, pháp luật EU còn quy định hết sức chi tiết về các khoản mục cụ thể có thể được điều chỉnh trong xuất khẩu và giá trị thông thường. Các khoản mục đó bao gồm: đặc điểm vật lý, thuế nhập khẩu và thuế gián tiếp; khuyến mại và giảm giá và số lượng, tầng thương mại; chi phí

vận tải, bảo hiểm, xếp dỡ và các chi phí liên quan khác; đóng gói, tín dụng, chi phí sau bán hàng, tiền hoa hồng, quy đổi tiền tệ và các yếu tố khác.

Việc tiến hành điều chỉnh hai mức giá theo các khoản mục trên đây được thực hiện phần lớn là theo sự chủ động của Ủy ban Châu Âu. Tuy nhiên, các bên cũng có quyền đề xuất việc điều chỉnh để quá trình so sánh giá tiến triển theo hướng có lợi cho mình. Trong trường hợp đó, các bên phải chứng minh với Ủy ban Châu Âu rằng việc điều chỉnh mà mình đề xuất là cần thiết, bởi vì :

- Nếu không điều chỉnh thì phép so sánh giá sẽ bị ảnh hưởng.
- Những khoản mục cần điều chỉnh có mối quan hệ trực tiếp với các hợp đồng bán hàng mà Ủy ban đang xem xét.

b) Phương pháp xác định biên độ phá giá theo pháp luật EU:

Pháp luật EU quy định rằng, biên độ phá giá là khoản chênh lệch mà giá thị trường vượt quá giá xuất khẩu. Biên độ phá giá có thể được tính trên trong số của khoản chênh lệch so với giá CIF nhập khẩu hàng vào EU. Trong các vụ kiện bán phá giá hầu hết các sản phẩm bị kiện không chỉ có một loại hay một mẫu thuần nhất mà có thể có một số loại hoặc một số mẫu. Bên cạnh đó, giá bán nội địa của các sản phẩm tương tự với sản phẩm bị kiện cũng có thể không chỉ có một, tương tự đối với giá xuất khẩu. Điều đó dẫn tới việc Ủy ban Châu Âu có thể áp dụng nhiều phương pháp xác định biên độ phá giá theo bình quân gia truyền là phương pháp hiện đang được EU sử dụng phổ biến

Trước tiên khi nhận được đơn kiện về việc bán phá giá của một số doanh nghiệp xuất khẩu nào đó, Ủy ban Châu Âu sẽ tiến hành phân loại các sản phẩm theo doanh nghiệp. Đối với mỗi doanh nghiệp, Ủy ban sẽ xác định xem trong sản phẩm bị kiện của doanh nghiệp đó có bao nhiêu loại, mẫu.

Trường hợp doanh nghiệp chỉ có một loại hay một mẫu sản phẩm thì quá trình tính có thể được mô tả theo ví dụ đơn giản sau:

Một công ty bị kiện bán phá giá đối với sản phẩm S của mình tại EU. EU mở cuộc điều tra vụ kiện này. Trong giai đoạn điều tra có 5 giao dịch của mặt hàng này tại thị trường xuất khẩu, qua đó giá trị thông thường, bình quân gia quyền của sản phẩm S tại thị trường nội địa được xác định là 34 USD. Cũng trong giai đoạn điều tra, có 5 giao dịch bán sản phẩm S vào EU với số lượng và giá xuất khẩu đã được xác định. Việc tính toán khối lượng bán phá giá và biên

độ phá giá tại EU được thực hiện như ví dụ mô tả tại bảng 2 phần phụ lục. Sau khi tính toán giá xuất khẩu bình quân gia quyền là 33,7 USD . Khối lượng bán phá giá được xác định theo phương pháp bình quân gia quyền là 55,950 USD . Việc tính toán biên độ phá giá được EU tiếp tục tiến hành theo công thức như sau :

Biên độ bán phá giá = (giá thông thường bình quân gia quyền – giá xuất khẩu bình quân gia quyền/ giá xuất khẩu = $(34 - 33,7)/33,7 = 0,9\%$

Trên thực tế, EU cũng áp dụng một công thức khác để tính biên độ phá giá khi mà nhập khẩu bị kiện có quá nhiều giao dịch nhập khẩu vào EU trong giai đoạn điều tra.

Ví dụ trên đây là trường hợp doanh nghiệp xuất khẩu chỉ có một mẫu sản phẩm được nhập vào EU bị kiện. Nếu doanh nghiệp có nhiều hơn một mẫu hàng thì cách tính tương tự trên đây được thực hiện trước tiên cho từng mẫu và sau đó lặp lại giữa các mẫu với nhau trong một quy trình tính toán tương tự mà trong đó, mỗi mẫu sản phẩm được coi như một giao dịch.

Kết quả cuối cùng của việc so sánh và tính toán là tỷ lệ % biên độ phá giá. Về nguyên tắc, nếu biên độ phá giá dương có nghĩa là đã có bán phá giá. Tuy nhiên, EU quy định rằng, chỉ những biên độ phá giá từ 2% trở lên mới bị coi là đáng kể và có thể bị áp thuế chống bán phá giá. Nếu kết quả tính toán cho thấy con số dưới 2% thì quá trình điều tra chống bán phá giá đối với nhà xuất khẩu đó sẽ được kết thúc ngay.

Một vấn đề thường hay xảy ra tranh cãi trong quá trình EU áp dụng pháp luật về chống bán phá giá của mình là cách thức cư xử của EU đối với doanh nghiệp đến từ các nền kinh tế chuyển đổi hoặc nền kinh tế NME . Theo đó, EU sẽ chỉ tính một biên độ phá giá đối với tất cả các sản phẩm mà doanh nghiệp đó nhập vào EU. Cách tính này được áp dụng đối với tất cả doanh nghiệp bị kiện như thể họ chỉ là một doanh nghiệp vì EU cho rằng tất cả các doanh nghiệp đều có mối liên hệ với nhà nước và hưởng trợ cấp của nhà nước vì vậy rất khó có thể cá biệt hóa chi phí và các yếu tố sản xuất của từng doanh nghiệp. Kết quả là sẽ chỉ có một biên độ phá giá chung áp dụng với tất cả doanh nghiệp này. Điều đó là một bất lợi rất lớn cho các doanh nghiệp đến từ nước xuất khẩu bị coi là NME.

Tuy vậy, các doanh nghiệp này vẫn có thể tự giải thoát cho mình khỏi trường hợp bị áp một biên độ phá giá chung. Họ có thể nộp đơn cho Ủy ban Châu Âu đề nghị được hưởng quy chế cư xử cá nhân. Nếu doanh nghiệp chứng minh được rằng các yếu tố tác động tới quá trình sản xuất của mình đều thể hiện tính chất thị trường thì, Ủy ban Châu Âu vẫn có thể cấp cho doanh nghiệp quy chế này dù nền kinh tế của nước họ hoàn toàn là NME. Một khi được hưởng quy chế cư xử cá nhân thì họ sẽ được áp dụng phương pháp xác định biên độ phá giá cho riêng mình giống như trường hợp thông thường của thương mại quốc tế, và như vậy, biên độ phá giá thực tế của sản phẩm của họ sẽ được xác định một cách công bằng hơn.

