

PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH GIÁ TRỊ XUẤT KHẨU TRONG LUẬT CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ CỦA MỘT SỐ NƯỚC

1. Khái niệm “Giá xuất khẩu” (export price) của hàng hóa

Để xác định việc buôn bán phá giá, ngoài việc xác định giá trị thông thường người ta còn phải xác định giá trị xuất khẩu của sản phẩm bị kiện phá giá. Giá xuất khẩu của hàng hóa bị kiện bán phá giá là giá của hàng hóa đưa vào lưu thông ở nước nhập khẩu. Đây chính là mức giá mà các nhà sản xuất cùng mặt hàng tại nước nhập khẩu thường coi là “quá thấp” và do đó, gây tổn hại tới việc sản xuất của mình nói riêng và của ngành công nghiệp tương ứng của nước nhập khẩu nói chung. Có thể nói, chính giá xuất khẩu của hàng hóa là nguyên nhân trực tiếp nhất gây nên các vụ kiện chống bán phá giá.

2. Xác định giá xuất khẩu theo quy định của WTO

Trên thực tế, mặc dù đã được sử dụng từ khá lâu trong pháp luật của WTO song trong các văn bản của WTO không có một khái niệm mang tính chính thức nào về “giá xuất khẩu”. Điều 2.3 của ADA năm 1994 chỉ quy định một cách gián tiếp rằng:

“Trong trường hợp không có giá xuất khẩu hoặc cơ quan có thẩm quyền liên quan thấy rằng giá xuất khẩu không đáng tin cậy do có dấu hiệu liên kết (association) hay thỏa thuận bù trừ (compensatory arrangement) giữa người xuất khẩu và người nhập khẩu hay một bên thứ ba, thì có thể tự tính giá xuất khẩu trên cơ sở của giá mà hàng hóa được bán lại lần đầu tiên cho một người mua độc lập, hoặc không bán lại trong cùng điều kiện như khi nhập khẩu, thì trên cơ sở hợp lý do cơ quan có thẩm quyền đó quyết định”

Quy định trên đây của WTO dường như đã được xây dựng theo lối mặc định về cách hiểu chung đối với khái niệm “giá xuất khẩu” của sản phẩm, đó là, giá bán sản phẩm từ nước xuất khẩu tới nước nhập khẩu (Điều 2.1, ADA năm 1994). Khái niệm này không hoàn toàn đồng nghĩa với giá mà sản phẩm được nhập vào nước nhập khẩu hay được bán tại nước nhập khẩu sau khi nhập. Thực tiễn thương mại quốc tế diễn ra hết sức phong phú và đa dạng và vì vậy, giá bán sản phẩm từ nước xuất khẩu tới nước nhập khẩu cũng có thể tồn tại dưới nhiều hình thức khác nhau, việc chọn hình thức cụ thể nào để xác định giá xuất khẩu cho sản phẩm đang bị kiện sẽ là công việc cụ thể của pháp luật và các cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu đang thụ lý đơn kiện bán phá giá.

Căn cứ vào điều khoản trên đây của WTO, giá xuất khẩu được xác định theo 3 cách tương ứng với 3 trường hợp cụ thể như sau:

Thứ nhất, đối với những đơn hàng có thể xác định được giá xuất khẩu thì giá xuất khẩu trong hợp đồng của các đơn hàng chính là căn cứ tính giá xuất khẩu của sản phẩm bị kiện. Đây được xem là trường hợp xác định giá xuất khẩu trong điều kiện chuẩn.

Thứ hai, nếu không có giá xuất khẩu hoặc giá xuất khẩu không đáng tin cậy thì sẽ lấy giá bán cho bên thứ ba độc lập đầu tiên mua hàng hóa đó sau khi nó được nhập khẩu. Trường hợp giá xuất khẩu không đáng tin cậy là một trong hai trường hợp: (1) Người xuất khẩu và người nhập khẩu có quan hệ liên kết với nhau; và (2) Giữa họ có thỏa thuận mang tính chất bù trừ làm ảnh hưởng tới hàng nhập khẩu.

Thứ ba, trong trường hợp sản phẩm khi nhập khẩu xong không được bán lại cho người mua độc lập hoặc không được bán lại với cùng điều kiện như khi nhập khẩu thì lúc đó cơ quan có thẩm quyền có thể tự đưa ra cơ sở để tính giá xuất khẩu một cách phù hợp.

Trường hợp thứ hai và thứ ba trên đây được xem là trường hợp xác định giá xuất khẩu không trong điều kiện chuẩn và sẽ dẫn tới việc các cơ quan có thẩm quyền sẽ tự xây dựng nên “giá xuất khẩu tự tính” của hàng hóa. Việc xác định giá xuất khẩu và đặc biệt là giá xuất khẩu tự tính theo quy phạm mang tính khung của WTO được quy định một cách khá cụ thể trong pháp luật của Hoa Kỳ và EU.

3. Xác định giá xuất khẩu theo pháp luật của Hoa Kỳ

Pháp luật của Hoa Kỳ định nghĩa về giá xuất khẩu và giá xuất khẩu tự tính như sau:

“Thuật ngữ “giá xuất khẩu” có nghĩa là giá mà theo đó hàng hóa đang bị kiện được bán (hoặc được thỏa thuận bán) lần đầu tiên cho một người mua độc lập trong lãnh thổ Hoa Kỳ hoặc cho một người mua độc lập để xuất khẩu sang Hoa Kỳ, với sự điều chỉnh một số hạng mục”.

Thuật ngữ “giá xuất khẩu tự tính” có nghĩa là giá mà theo đó hàng hóa đang bị kiện được bán (hoặc được thỏa thuận bán) lần đầu tiên trong lãnh thổ Hoa Kỳ trước hoặc sau ngày nhập khẩu từ nhà sản xuất, xuất khẩu hoặc nhà

nhập khẩu có quan hệ phụ thuộc tại Hoa Kỳ cho người mua độc lập đầu tiên tại Hoa Kỳ” (Điều 1677.a.(a). Và 1677.a.(b), USC19).

Như vậy, nếu hàng hoá được bán cho người mua độc lập bên trong hoặc bên ngoài Hoa Kỳ, DOC lấy giá bán hoặc cam kết bán đó làm giá xuất khẩu. Nếu hàng hoá được nhập vào Hoa Kỳ thông qua một người nào đó có liên kết với nhà sản xuất hoặc nhập khẩu ban đầu, thì lúc đó, giá xuất khẩu tự tính sẽ được xác định để làm giá xuất khẩu tự tính sẽ được xác định để làm giá xuất khẩu của sản phẩm. Trong trường hợp đó, giá xuất khẩu tự tính sẽ được xác định trên cơ sở giá bán lần đầu tiên cho người mua độc lập trên lãnh thổ Hoa Kỳ.

Như vậy, pháp luật Hoa Kỳ dường như coi hai khái niệm giá xuất khẩu và giá xuất khẩu tự tính là độc lập với nhau và được áp dụng vào hai trường hợp ngoại lệ của giá xuất khẩu. Điều này đem lại sự linh hoạt cao hơn cho DOC trong việc điều tra và xác định hành vi bán phá giá, cũng đồng nghĩa với khả năng các vụ kiện bán phá giá có kết cục không thuận lợi cho bên bị kiện chiếm tỷ lệ cao hơn.

Theo pháp luật Hoa Kỳ, giá xuất khẩu là giá xuất xưởng, vì vậy, để điều chỉnh về mức giá xuất khẩu tại thời điểm xuất xưởng, DOC sẽ cộng thêm các khoản:

- Chi phí đóng gói, bao bì và các chi phí khác để hàng hoá ở tình trạng đóng gói hoàn hảo sẵn sàng cho việc vận chuyển tới Hoa Kỳ.

- Khoản thuế nhập khẩu do nước xuất khẩu quy định nhưng đã được trả lại hoặc chưa thu vì lý do hàng được xuất sang Hoa Kỳ.

- Thuế đối kháng mà Hoa Kỳ đã áp dụng đối với sản phẩm.

Và các khoản phải trừ đi là :

- Tất cả các chi phí, phí tăng thêm, thuế nhập khẩu của Hoa Kỳ gắn liền với việc đưa hàng hoá từ nước xuất khẩu tới nơi giao hàng ở Hoa Kỳ.

- Các khoản thuế, phí xuất khẩu hoặc lệ phí khác do nước xuất khẩu quy định đối với việc xuất khẩu hàng hoá sang Hoa Kỳ.

Đối với giá xuất khẩu tự tính, ngoài các khoản cộng thêm hoặc trừ đi như đối với giá xuất khẩu trên đây, pháp luật Hoa Kỳ còn quy định phải khấu trừ các khoản sau:

- Chi phí bán hàng trực tiếp hoặc gián tiếp mà nhà xuất khẩu phải chịu.
- Chi phí cho bất kỳ một hoạt động lắp ráp thêm nào được thực hiện tại Hoa Kỳ
- Một phần lãi nhất định tương ứng với hai khoản mục chi phí trên đây.

4. Xác định giá xuất khẩu theo pháp luật EU

Pháp luật EU quy định về việc xác định giá xuất khẩu trong kiện chống bán phá giá như sau: " giá xuất khẩu là giá thực trả hay phải trả cho hàng hoá bị điều tra khi hàng hoá đó được xuất khẩu từ nước xuất khẩu sang EU.

Trong trường hợp không có giá xuất khẩu hoặc có nhưng giá xuất khẩu không đáng tin cậy do có dấu hiệu liên kết hay thoả thuận bù trừ giữa người xuất khẩu và người nhập khẩu hay một bên thứ ba, thì có thể tự tính giá xuất khẩu trên cơ sở của giá mà hàng hoá được bán lại lần đầu tiên cho một người mua độc lập, hoặc nếu sản phẩm không được bán lại cho người mua độc lập hoặc không bán lại trong cùng điều kiện như khi nhập khẩu, thì trên bất kỳ cơ sở hợp lý nào.

Về nguyên tắc, EU cũng phân biệt rất rõ hai trường hợp: (1) Xác định giá xuất khẩu trong điều kiện chuẩn. (2) Xác định giá xuất khẩu tự tính trong các điều kiện đặc biệt.

a) Xác định giá xuất khẩu trong điều kiện chuẩn theo pháp luật EU

Các án lệ của Tòa án Châu Âu và quyết định tiền lệ của hội đồng Châu Âu cho thấy rằng, điều kiện chuẩn để xác định giá xuất khẩu là khi sản phẩm được bán từ người sản xuất ở thị trường xuất khẩu cho một người mua độc lập, để nhằm mục đích hoặc đang nằm trong quá trình xuất khẩu sang EU. Điều này xảy ra trong hai trường hợp:

Trường hợp (1): là hàng hóa được một nhà sản xuất nội địa của nước xuất khẩu bán cho một nhà nhập khẩu tại thị trường châu Âu. Trong trường hợp này, việc xuất khẩu được thực hiện một cách trực tiếp từ người xuất khẩu tới người nhập khẩu mà không qua trung gian nào, đồng thời, người nhập khẩu và người xuất khẩu cũng không có mối liên hệ mua bán hàng hóa. Do đó, giá của sản phẩm mà bên xuất khẩu tính với bên nhập khẩu để chuyển hàng hóa sang EU được coi một cách trực tiếp và ngay lập tức là giá xuất khẩu của sản phẩm. Phần lớn các vụ việc kiện chống bán phá giá tại các cơ quan có thẩm quyền ở EU đều thuộc trường hợp này. Ví dụ, trong vụ kiện chống bán phá giá đối với giày mũ da của Việt Nam năm 2005, Ủy ban châu Âu đã xác định được sản phẩm giày

mũ da xuất khẩu của Việt Nam đã được bán cho các bên mua là khách hàng hoặc nhà nhập khẩu độc lập. Vì vậy, theo quy định về chống bán phá giá của EU, giá xuất khẩu sẽ được tính trên cơ sở mà giá bên nhập khẩu thực trả cho bên xuất khẩu.

Trường hợp (2): có thể tính trực tiếp giá xuất khẩu của sản phẩm là khi sản phẩm được nhà sản xuất bán cho một nhà xuất khẩu độc lập ở thị trường nội địa hay cho một nhà xuất khẩu độc lập ở bên ngoài thị trường nội địa để rồi cuối cùng sản phẩm đó được nhập vào EU. Trong trường hợp này, vì người mua độc lập với nhà sản xuất nên giá xuất khẩu có thể được xác định một cách trực tiếp mà không phải thông qua giá xuất khẩu tự tính, cụ thể giá xuất khẩu là giá mà người sản xuất bán cho doanh nghiệp xuất khẩu ở trong nước hay ở nước ngoài để rồi sau đó sản phẩm được nhập vào thị trường EU tức là ở tầng thương mại thứ nhất.

b) Xác định giá xuất khẩu tự tính theo pháp luật EU

Giá xuất khẩu tự tính theo pháp luật EU sẽ được áp dụng cho hai trường hợp (1) khi không có giá xuất khẩu, (2) khi có giá xuất khẩu nhưng giá xuất khẩu không đáng tin cậy do có dấu hiệu liên kết hay thỏa thuận bù trừ giữa người xuất khẩu và người nhập khẩu hay một bên thứ ba.

Trường hợp thứ nhất thường xảy ra ít hơn nhiều so với trường hợp thứ hai trong thực tiễn chống bán phá giá của EU. Đây được hiểu là trường hợp không xác định được giá xuất khẩu từ nhà sản xuất của nước xuất khẩu, có thể vì lý do khách quan do không có hóa đơn chứng từ hợp lệ để chứng minh hoặc do mối quan hệ liên kết giữa nhà sản xuất với một công ty ở nước thứ ba trước khi xuất khẩu sang EU.

Phần lớn các vụ kiện bán phá giá có áp dụng giá xuất khẩu tự tính thuộc vào trường hợp thứ hai. Đây là trường hợp mà bên bị kiện có đưa ra một giá xuất khẩu của hàng hóa nhưng giá xuất khẩu này không đáng tin cậy vì cơ quan có thẩm quyền của EU có đủ cơ sở để tin rằng một trong hai tình huống sau đã xảy ra.

Tình huống thứ nhất là giữa nhà sản xuất và nhà nhập khẩu có mối quan hệ liên kết với nhau. Vì mối quan hệ này nên việc phân phối hàng hóa giữa các bên diễn ra không hoàn toàn theo quy luật của nền kinh tế thị trường và do đó không đáng tin cậy. Pháp luật hiện hành của EU quy định một phạm vi khá rộng các

đối tượng được coi là có quan hệ liên kết với nhau, ví dụ như: cha- mẹ - con; vợ - chồng - anh - em, công ty liên doanh - công ty mẹ, công ty con . Mặc dù vậy, các trường hợp liên kết thường xảy ra trong thực tiễn là nhà nhập khẩu và nhà xuất khẩu cùng thuộc một pháp nhân với nhau, hay là công ty hạch toán phụ thuộc lẫn nhau, hoặc nhà nhập khẩu là chi nhánh bán hàng của nhà xuất khẩu, hoặc giữa hai công ty có quan hệ đối tác liên doanh.

Tình huống thứ hai là giữa nhà xuất khẩu và nhập khẩu có một thoả thuận bù trừ. Tuy nhiên, để chứng minh giữa các bên có thoả thuận bù trừ là hết sức khó. Ủy ban Châu Âu trên thực tế cũng nhiều lần phải suy diễn thay vì chứng minh được một cách rõ ràng. Trường hợp điển hình là vụ việc Monolium glutamate được xử lý năm 1996.

Trong những trường hợp trên Ủy ban châu Âu sẽ gây dựng một giá xuất khẩu tự tính để thay thế giá xuất khẩu của hàng hoá theo cách tính chuẩn.

Trong các tình huống trên, chuỗi phân phối hàng hoá có hai tầng: (1) Từ nhà xuất khẩu ở nước xuất khẩu tới nhà nhập khẩu có quan hệ liên kết hay thoả thuận bù trừ (giá 1); và (2) Từ nhà nhập khẩu có quan hệ liên kết hay thoả thuận bù trừ tới người mua độc lập trong EU (giá 2)

Giá 1 hay bị coi là không đáng tin cậy và không được sử dụng; thay thế vào đó, giá 2 sẽ được chọn để làm cơ sở xác định giá xuất khẩu tự tính. Tuy vậy, thông thường giá 2 không phải là giá được thiết lập khi nhập khẩu hàng hoá vào EU mà là hàng hoá đã được lưu thông trong phạm vi EU. Vì vậy, để xác định giá xuất khẩu tự tính, cơ quan có thẩm quyền EU sẽ khấu trừ đi khỏi giá 2 một số khoản nhằm làm cho khoản tiền sau khi khấu trừ sẽ phản ánh được giá xuất khẩu của hàng hoá tại biên giới của EU. Các khoản khấu trừ bao gồm tất cả các chi phí phát sinh từ thời điểm hàng được nhập vào EU cho đến thời điểm hàng được bán lại cho người mua độc lập, như chi phí vận chuyển, bảo hiểm, đóng gói, bốc xếp.... Các loại thuế như thuế nhập khẩu, thuế bán phá giá, các loại thuế và lệ phí khác mà nước nhập khẩu hàng hoá; và một mức lãi hợp lý.

Giá xuất khẩu tự tính còn được áp dụng trong hai trường hợp nữa đó là hàng hoá sau khi nhập vào EU không được bán cho người mua độc lập nào hoặc là không được bán trong cùng điều kiện như khi nhập khẩu. Trong thực tiễn chống bán phá giá ở EU, cả hai trường hợp này thường xảy ra dưới hình thức nên bị kiện không hợp tác ở mức độ cần thiết với cơ quan có thẩm quyền của

EU như không trả lời đầy đủ vào các bảng hỏi điều tra hoặc không xuất hiện để trả lời những vấn đề được yêu cầu. Thông thường Ủy ban châu Âu sẽ dựa trên giá nhập khẩu bình quân do cục thống kê cộng đồng Châu Âu hoặc thậm chí là thông tin do chính bên nguyên đơn cung cấp để xác định giá xuất khẩu tự tính. Khi đó kết quả thường sẽ rất bất lợi cho bên bị đơn.

c) Xác định giá xuất khẩu đối với những doanh nghiệp đến từ nước bị coi là có nền kinh tế phi thị trường theo pháp luật EU.

Quy định của WTO không có sự phân biệt phương pháp tính giá xuất khẩu riêng đối với hàng hoá của các doanh nghiệp đến từ các nước bị coi là NME. Pháp luật EU, trên cơ sở tuân thủ pháp luật của WTO cũng không có sự phân biệt lớn đối với vấn đề này. Tuy nhiên về mặt kỹ thuật cách tính giá xuất khẩu của EU trong những trường hợp đó không hoàn toàn giống với các trường hợp bình thường.

Trong các vụ kiện bán phá giá không có vấn đề liên quan đến NME, EU sẽ tính giá xuất khẩu đối với hàng hoá của từng doanh nghiệp xuất khẩu hay nhà sản xuất. Còn trong trường hợp các doanh nghiệp bị coi là đến từ nước NME, họ sẽ bị tính một mức giá xuất khẩu chung cho tất cả và như vậy tỷ lệ bị coi là bán phá giá là cao hơn.

Tuy vậy, ngay cả trong trường hợp một nhóm doanh nghiệp đều đến từ NME thì EU vẫn có thể áp dụng quy chế thị trường để tính giá xuất khẩu cho một hoặc một số doanh nghiệp trong nhóm theo cách thức tương tự như khi tính giá trị thông thường cho các doanh nghiệp đến từ NME. Ví dụ, trong trường hợp vụ kiện chống bán phá giá đối với xe đạp xuất khẩu đến từ Việt Nam được hưởng quy chế MET. Tất nhiên, để được hưởng quy chế thị trường này, doanh nghiệp cũng phải nộp đơn và phải chứng minh được với EU rằng mình đạt được những tiêu chuẩn để được hưởng quy chế đối xử riêng biệt sau :

- Lãi và vốn đầu tư có thể được rút về nước (đối với doanh nghiệp FDI) - Giá xuất khẩu, số lượng và điều khoản hợp đồng bán hàng được tự do thoả thuận.

- Đa số vốn do tư nhân nắm hoặc công ty phải độc lập với nhà nước.

- Quy đổi ngoại tệ được thực hiện theo giá thị trường.

- Nếu các doanh nghiệp phải chịu các mức thuế khác nhau thì sự tham gia của Nhà nước vào doanh nghiệp không được ở mức độ ảnh hưởng tới việc thay đổi các mức thuế đó.

