

KINH NGHIỆM SỬ DỤNG CHÍNH SÁCH CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ CỦA EU

1. Quan điểm, mục tiêu sử dụng chính sách chống bán phá giá của EU

EU thực hiện chính sách chống bán phá giá dựa trên chủ trương phục vụ lợi ích cộng đồng (community interest), bao gồm cả lợi ích nhà sản xuất trong nước và lợi ích người tiêu dùng ở các nước thành viên. Theo đuổi chính sách đó, một mặt các quy định của EU vẫn cụ thể hóa các nguyên tắc cơ bản để tính toán các yếu tố liên quan đến bán phá giá, dựa trên Hiệp định ADA nhằm bảo vệ quyền lợi của ngành sản xuất trong nước. Tuy nhiên, khác với Mỹ, EU không thực hiện triệt để mọi công cụ để tối đa hóa biên độ phá giá (trong nhiều trường hợp, EU không dùng phương pháp zeroing). Bên cạnh đó, EU quy định không áp dụng biện pháp chống bán phá giá trong trường hợp có ảnh hưởng xấu đến đến lợi ích cộng đồng. Có thể nói, trong số các nước (nhóm nước) thực hiện bảo vệ lợi ích công thì EU là nhóm nước đi đầu và thực hiện tốt chủ trương này. So sánh các quy định của EU, Ấn Độ và Trung Quốc cho thấy, EU có quy định cụ thể về lợi ích công hơn các nước khác và việc thực thi thể hiện tốt hơn chủ trương bảo vệ lợi ích công.

Trong gian đoạn từ 1995 đến 2011, EU đã tiến hành 428 cuộc điều tra CBPG, trong đó có 275 cuộc dẫn đến áp dụng biện pháp CBPG (tỷ lệ 64%). Các nước xuất khẩu sang EU bị điều tra và áp dụng biện pháp CBPG chủ yếu là các nước Châu Á. Các nước, khu vực phát triển cũng bị áp dụng biện pháp như Mỹ, Nhật, Hàn Quốc, Đài Loan.

Bảng 2.3 Các nước xuất khẩu bị EU điều tra CBPG nhiều nhất

TTBD ĐBDC

| STT | Nước xuất khẩu | Số vụ điều tra | Số lần áp dụng biện pháp | Tỷ lệ (%) |
|-----|----------------|----------------|--------------------------|-----------|
| 1 | Trung Quốc | 102 | 74 | 72.5 |
| 2 | Ấn Độ | 33 | 17 | 51.5 |
| 3 | Hàn Quốc | 28 | 12 | 42.8 |
| 4 | Đài Loan | 24 | 11 | 45.8 |
| 5 | Thái Lan | 20 | 17 | 85 |
| 6 | Nga | 19 | 17 | 89.4 |

| | | | | |
|----|-----------|----|----|------|
| 7 | Malaysia | 17 | 10 | 58.8 |
| 8 | Mỹ | 14 | 7 | 50 |
| 9 | Indonesia | 13 | 11 | 84.6 |
| 10 | Ukraine | 13 | 11 | 84.6 |
| 11 | Nhật Bản | 9 | 7 | 77.7 |

Nguồn: Ban Thư ký WTO Như vậy với số liệu thực tế cho thấy EU có tỷ lệ áp dụng biện pháp CBPG thấp hơn trung bình của thế giới đã chứng minh EU là nhóm nước có thiên hướng bảo vệ lợi ích cộng đồng trong việc sử dụng chính sách CBPG. Điều đó thể hiện quan điểm, mục tiêu chính sách CBPG của EU là nghiêng theo hướng bảo vệ lợi ích công của EU, thể hiện ở các quy định cụ thể được phân tích trong các phần sau.

2. Hệ thống pháp luật và cơ quan thực thi chống bán phá giá của EU

Hệ thống chống bán phá giá của Liên minh Châu Âu được điều chỉnh bởi Quy định của Hội đồng Châu Âu (EC) Số 384I96 ban hành ngày 22I12I1995 về bảo vệ hàng hóa chống lại việc bán phá giá từ những nước không phải là thành viên Liên minh Châu Âu (Quy định Chống bán phá giá)¹34. Quy định này bắt đầu có hiệu lực từ ngày 6I3I1996, có kết cấu tương tự với Hiệp định chống bán phá giá của WTO. Quy định này sau đó được sửa đổi, bổ sung tại các văn bản gồm: Quy định của Hội đồng (EC) số 233I196 ngày 2I12I1996; Quy định của Hội đồng (EC) số 905I98 ngày 27I4I1998; Quy định của Hội đồng (EC) số 2238I2000 ngày 9I10I2000; Quy định của Hội đồng (EC) số 1972I2002 ngày 5I11I2002. Theo quy định tại Quy định Chống bán phá giá thì điều kiện để áp dụng biện pháp chống bán phá giá bao gồm: (i) Có xảy ra việc bán phá giá; (ii) Các nhà sản xuất sản phẩm tương tự trong khối Cộng đồng chung Châu Âu bị thiệt hại từ việc bán phá giá; (iii) Có tổn hại đến “lợi ích cộng đồng” (lợi ích công). Như vậy, so với quy định của Hiệp định ADA của WTO và nhiều nước khác, pháp luật về chống bán phá giá của EU có thêm điều kiện gây tổn hại đến lợi ích cộng đồng.

Một vụ chống bán phá giá được điều tra bởi Ủy ban Châu Âu EC (European Commission), sau đó được Ủy ban Tư vấn (Advisory Committee) về các biện pháp phòng vệ thương mại cho ý kiến dưới hình thức bỏ phiếu về việc áp dụng biện pháp CBPG. Với sự tư vấn của Ủy ban Tư vấn, Ủy ban Châu Âu sẽ đệ trình đề xuất lên Hội đồng châu Âu (European Council) để ra quyết định cuối cùng.

Ủy ban Châu Âu:

¹ Council Regulation (EC) No 384I96 of 22 December 1995 on protection against dumped imports from countries not members of the European Community

- Ra các quyết định: Khởi xướng điều tra; Ban hành biện pháp tạm thời; Đề xuất biện pháp chính thức; Chấm dứt điều tra; Chấp nhận cam kết giá.

- Tổ chức điều tra chống bán phá giá (bao gồm cả điều tra về việc bán phá giá và điều tra về thiệt hại) – đảm bảo các quyền tố tụng của các bên trong quá trình điều tra;

- Đưa ra các đề xuất trình Hội đồng châu Âu quyết định áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại chính thức.

Ủy ban tư vấn:

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

Thực hiện chức năng đưa ra ý kiến tham vấn Góp ý (khi được yêu cầu hoặc khi pháp luật quy định việc tham vấn bắt buộc) cho Ủy ban Châu Âu về các kết luận điều tra và các đề xuất áp thuế không áp thuế chống bán phá giá chống trợ cấp. Ý kiến này không có giá trị bắt buộc nhưng cơ quan có thẩm quyền ra quyết định sẽ xem xét đến ý kiến của Ủy ban khi ban hành quyết định.

Hội đồng Châu Âu (European Council):

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

Hội đồng châu Âu có quyền:

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

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

Tòa án châu Âu

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

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

- Phối hợp với Ủy ban châu Âu trong hoạt động điều tra của cơ quan này;
- Thực thi các quyết định áp đặt thuế chống bán phá giá (chính thức hoặc tạm thời);
- Thực hiện một số quyền yêu cầu liên quan đến các thủ tục rà soát sau khi áp dụng biện pháp chính thức (ví dụ yêu cầu rà soát giữa kỳ, rà soát hoàng hôn...).

Như vậy, điểm khác cơ bản trong cơ chế thực thi CBPG ở Châu Âu là ở tổ chức cơ chế hội đồng để bỏ phiếu cho việc áp dụng không áp dụng CBPG. Mặc dù cơ chế này là “chọn bỏ” nghĩa là chỉ khi đa số phiếu ủng hộ không áp dụng thì mới thực hiện không áp dụng nhưng cũng thể hiện đặc trưng của tổ chức nhóm nước, theo đó biểu quyết của các nước thành viên sẽ quyết định việc có áp dụng biện pháp CBPG hay không. Cũng tương tự như Mỹ, để có thể thực hiện điều tra, Ủy ban Châu Âu được tổ chức chặt chẽ với nhiều đơn vị chuyên trách tham gia vào quá trình điều tra và trong quá trình điều tra luôn cần sự phối hợp với cơ quan có thẩm quyền ở các nước liên quan.

3. Nội dung các phương pháp xác định bán phá giá và thiệt hại của EU

a) Xác định biên độ phá giá

Xác định sản phẩm tương tự

Khảo sát quy định và các vụ điều tra của Ủy ban Châu Âu (EC) cho thấy EC tập trung nhiều vào những đặc tính tự nhiên của sản phẩm. Quy định về CBPG của EC nêu: “Sản phẩm xuất khẩu và sản phẩm nội địa phải giống hệt hoặc ít nhất có những đặc tính tương đồng rất gần nhau. Nếu hai sản phẩm khác nhau về đặc tính thì cơ quan điều tra sẽ không coi đó là sản phẩm tương tự, mặc dù chúng có thể cạnh tranh với nhau.” Tuy vậy, đây cũng là những nguyên tắc chung, cơ quan điều tra sẽ phải áp dụng linh hoạt trong từng vụ việc.

Trong thực tiễn điều tra, Ủy ban Châu Âu (EC) yêu cầu các nhà sản xuất nội địa và các nhà xuất khẩu khi trả lời bảng câu hỏi phải chuẩn bị “bảng so sánh mẫu” nhằm mục đích xác định liệu sản phẩm sản xuất nội địa và sản phẩm nhập khẩu có phải tương tự hay không.

Do Sản phẩm hàng hóa vô cùng đa dạng và do vậy không thể có một bộ tiêu chí cụ thể dùng chung cho tất cả nên trên thực tế, cơ quan điều tra phải thiết lập các tiêu chí xác định cho từng loại sản phẩm trước quá trình điều tra. Ví dụ, trong các cuộc điều tra đã tiến hành đối với sản phẩm dệt may, Ủy ban đã kiểm tra nguyên liệu thô

dùng để sản xuất sản phẩm, cấu tạo hoá học của sản phẩm, đặc điểm tự nhiên, ứng dụng và sử dụng cuối cùng của sản phẩm để xác định xem đó có phải là sản phẩm tương tự hay không (xem Phụ lục 1).

Xác định Giá xuất khẩu

Cũng tương tự như quy định của WTO và nhiều nước khác, EC quy định giá xuất khẩu có thể được tính dựa trên *giá xuất khẩu thực* và *giá xuất khẩu tự tính*.

Giá xuất khẩu thực

Nguyên tắc cơ bản trong khi tính giá xuất khẩu là giá xuất khẩu phải được xác định dựa trên cơ sở giá xuất khẩu thực (là giá thực được trả hoặc giá phải trả² cho sản phẩm được xuất khẩu từ nước xuất khẩu sang Cộng đồng Châu Âu).

Tuy vậy, cũng như quy định của WTO, cơ quan điều tra có thể không dùng giá xuất khẩu thực trong trường hợp công ty xuất khẩu và công ty nhập khẩu có sự hợp tác hoặc có thỏa thuận đền bù.

Trong Quy định không định nghĩa khái niệm “hợp tác”, mặc dù khái niệm này có ám chỉ đến nhiều hình thức kiểm soát. Trên thực tế, bên xuất khẩu và bên mua bị coi là có sự hợp tác khi hai bên có mối quan hệ về tài chính.

Giá xuất khẩu tự tính

EC cũng sử dụng nguyên tắc phổ biến trong việc tính toán giá xuất khẩu là giá xuất khẩu phải được tính đến “giá mà tại đó sản phẩm nhập khẩu được bán cho người mua độc lập đầu tiên”. Theo đó, bất kỳ một biện pháp kỹ thuật hợp lý nào cũng có thể được sử dụng để tính toán trong các trường hợp mà sản phẩm không được bán cho một người mua độc lập hoặc các trường hợp mà sản phẩm không được bán lại trong điều kiện nhập khẩu. Giá bán lại đầu tiên cho một người mua độc lập sẽ được tính như sau: lấy giá bán trừ đi tất cả các chi phí phải chịu trong quá trình nhập khẩu và bán lại. Nói cách khác, giá xuất khẩu sẽ được tính toán lại từ giá bán lại tới giá đã trả “tại biên giới” Cộng đồng Châu Âu. Các chi phí mà các bên mua liên kết phải chịu sẽ được trừ trong giá bán lại bao gồm:

- Chi phí mua hàng không bao gồm trong giá mua cho bên mua liên kết trả (ví dụ như chi phí dỡ hàng, vận chuyển hoặc lưu kho);
- Thuế nhập khẩu và các loại thuế khác phải trả để vận chuyển hàng (bao gồm thuế chống bán phá giá) nếu như các loại thuế này không được tính trong giá bán mà người mua liên kết đã trả;
- Chi phí chung (chi phí GSA³) ở mức hợp lý, lợi nhuận hợp lý và tiền hoa hồng

² Là giá thỏa thuận trong hợp đồng nhưng trên thực tế chưa được thanh toán.

³ General Service Administration

thường được trả hoặc thỏa thuận.

Lợi nhuận hợp lý thông thường được xác định thông qua xem xét lợi nhuận do nhà nhập khẩu độc lập tạo ra nếu nhà nhập khẩu này đã hợp tác (cung cấp đủ bằng chứng) trong công việc điều tra, hoặc trên ‘bất cứ cơ sở hợp lý nào khác’.

Tuy nhiên, trong trường hợp không có đủ cơ sở để tính toán thì chỉ số tỷ suất 5% được coi là con số hợp lý nhất. Phương pháp này dựa trên giả định rằng giá thu mua vừa bán mà một nhà nhập khẩu độc lập sẽ trả, là mức giá cho phép nhà nhập khẩu bán lại sản phẩm ở mức giá bao gồm mọi chi phí gián tiếp và sinh ra một khoản lợi nhuận hợp lý. Khi doanh thu xuất khẩu thu được không phải chỉ từ một công ty liên kết thì Ủy ban sẽ cắt giảm chi phí của tất cả các công ty liên quan. Quy định về Chống bán phá giá quy định rất rõ ràng rằng việc điều chỉnh các hạng mục sẽ được thực hiện bao gồm “các hạng mục thường được phát sinh từ một nhà nhập khẩu nhưng lại do các bên khác, có thể cùng trong hoặc ngoài Cộng đồng Châu Âu chi trả. Các bên xem ra là đã có sự hợp tác hoặc có thỏa thuận đền bù với nhà nhập khẩu hoặc nhà xuất khẩu”. Do đó, chi phí của các tập đoàn có trụ sở không ở trong EC cũng bị cắt giảm cùng lúc.

Xác định Giá thông thường

Trên cơ sở tuân thủ Hiệp định ADA của WTO, Quy định chống bán phá giá của EC cũng quy định việc xác định Giá thông thường dựa trên một trong ba phương pháp gồm giá nội địa ở nước xuất khẩu hoặc ở quốc gia đầu tiên (nước xuất xứ); giá thông thường tự tính; giá xuất khẩu sang nước thứ ba⁴.

Một điểm khác biệt trong quy định của EC là trong trường hợp hoạt động thương mại ở cấp độ quốc gia, công ty thương mại với hàng xuất khẩu thông qua nước trung gian tức là nước không phải là quốc gia sản xuất ra hàng hóa thì phải sử dụng nguyên tắc xác định giá thông thường đặc biệt áp dụng với các quốc gia tham gia.

Giá nội địa

Trong việc tính toán giá nội địa, các khoản chiết khấu và giảm giá sẽ không được tính vào vì chúng được cho là có “liên quan trực tiếp” tới việc bán hàng. Điểm quan trọng trong quy định của EC là trong trường hợp bán hàng thông qua một công ty có liên quan thì giá thông thường được xác định tại thời điểm bán lại bởi công ty bán hàng cho người mua độc lập chứ không phải tại thời điểm bán bởi công ty sản xuất cho công ty bán hàng. Điều này tất yếu sẽ khiến cho giá thông thường cao hơn và do đó biên độ phá giá cũng cao hơn⁵38.

⁴ Trên thực tế, EC rất hiếm khi sử dụng đến biện pháp thứ ba.

⁵ Theo một số nghiên cứu, để giải quyết vấn đề này, Ủy ban EC sẽ điều chỉnh cơ bản việc sử dụng biện pháp này theo cách: công ty sản xuất và công ty bán hàng, thậm chí họ là 2 pháp nhân độc lập, sẽ hình thành một “đơn vị kinh tế duy nhất”.

Cơ sở để có thể không áp dụng giá nội địa

Trong quá trình tính giá thông thường, phương pháp dùng giá nội địa có thể không được sử dụng nếu không tồn tại việc bán sản phẩm tương tự trên thị trường nội địa hoặc không có doanh thu tạo ra không phải “trong điều kiện thương mại bình thường” trên thị trường nội địa.

Không có doanh thu trên thị trường nội địa

Vì trường hợp không có doanh thu trên thị trường nội địa được áp dụng ngay cả trong trường hợp mức doanh thu đó là không đáng kể và vì áp dụng cho sản phẩm tương tự nên trường hợp này bao gồm trường hợp mẫu hàng hóa bán trên thị trường nội địa khác với mẫu bán sang Cộng đồng Châu Âu.

Để xác định xem tổng doanh thu bán hàng có thuộc trường hợp không đáng kể hay không, Ủy ban sử dụng công cụ *kiểm tra mẫu đại diện 5%*. Việc kiểm tra mẫu đại diện được áp dụng trên cơ sở chung với tất cả các mẫu cũng như trên cơ sở từng mẫu. Doanh thu bán hàng trên thị trường nội địa của một nhà xuất khẩu được coi là không đáng kể nếu nó chiếm dưới 5% tổng số lượng sản phẩm tương tự mà nhà xuất khẩu bán cho Cộng đồng Châu Âu. Công thức 5% được áp dụng ở cả hai cấp độ: cấp độ toàn bộ sản phẩm và cấp độ một loại/mẫu sản phẩm.

Tuy nhiên, việc kiểm tra mẫu đại diện không ảnh hưởng đến quyết định của Ủy ban về việc có tồn tại mức doanh thu bán hàng hay không. Ủy ban vẫn có thể xem xét đến mức doanh thu đại diện mặc dù trên thực tế nó không chiếm tới 5% trong doanh thu thu được từ thị trường khối Cộng đồng chung Châu Âu.

Doanh thu tạo ra không phải trong “trong điều kiện thương mại bình thường”

Quy định nêu rõ ba trường hợp trong đó doanh thu có thể được coi là không “trong điều kiện thương mại bình thường” bao gồm: Doanh thu thấp hơn chi phí sản xuất; Doanh thu tạo ra giữa các bên liên kết (hay có thỏa thuận bồi thường).

- Doanh thu thấp hơn chi phí sản xuất

Doanh thu thấp hơn chi phí sản xuất có thể được coi là không được tạo ra trong điều kiện thương mại bình thường nếu đáp ứng các điều kiện:

- Doanh thu thu về với số lượng lớn trong suốt giai đoạn điều tra; và
- Không bán ở mức giá mà trong điều kiện thương mại bình thường cho phép thu hồi lại tất cả các chi phí đã được phân bổ một cách hợp lý trong suốt giai đoạn điều tra.

Trên thực tế, Ủy ban sẽ không quan tâm đến những giao dịch đơn lẻ thấp hơn chi phí sản xuất trung bình nếu giao dịch này tiêu biểu cho một khối lượng lớn (theo nguyên tắc chung là lớn hơn 20% tổng doanh thu). Trong trường hợp này, giá thông

thường sẽ được hình thành trên cơ sở mức giá trung bình đối với doanh số có lợi, trừ khi doanh thu có lợi này chiếm ít hơn 10% trong tổng doanh thu bán hàng.

Công thức tính mẫu

Doanh thu đạt lợi nhuận >80%:

Giá thông thường dựa trên tổng doanh thu (bao gồm cả hàng bán lỗ)

Công thức tính mẫu

10% ≤ Doanh thu đạt lợi nhuận ≤ 80%:

Giá thông thường dựa trên doanh thu có lợi nhuận

- Doanh thu giữa các bên liên kết

Doanh thu giữa các bên có mối quan hệ (ví dụ như công ty mẹ - con) có thể được coi là doanh thu không sinh ra trong điều kiện thương mại bình thường, trừ khi Ủy ban chỉ ra được rằng giá cả và chi phí đi kèm cũng bằng với giá cả và chi phí cho các bên không có quan hệ.

Trên thực tế doanh thu giữa các bên có mối liên kết thông thường được bỏ qua và giá thông thường hình thành trên cơ sở doanh thu thu được với bên không liên kết. Như đã lưu ý ở trên, trong trường hợp doanh thu với một công ty có liên kết đã bán lại sản phẩm cho các khách hàng riêng lẻ, thì theo thông lệ Ủy ban tính giá thông thường dựa trên doanh thu với các bên riêng lẻ đó.

Bên cạnh đó, EC quy định, một công ty được coi là bên liên kết nếu nó giữ ít nhất 1% tổng số vốn của nhà xuất khẩu hoặc nếu nhà xuất khẩu giữ ít nhất 5% trong tổng số vốn của công ty đó.

Giá thông thường tự tính

Giá thông thường tự tính được xác định khi cộng với chi phí sản xuất và biên độ lãi hợp lý. Chi phí sản xuất tính theo công thức: chi phí sản xuất tại nước xuất xứ cộng với các khoản chi phí hợp lý như chi phí chung, chi phí bán hàng, và chi phí quản lý.

Chi phí sản xuất

Chi phí sản xuất bao gồm chi phí nguyên vật liệu, lao động trực tiếp cộng với mọi khoản chi phí trực tiếp khác. Nguyên tắc chung được áp dụng là chi phí sản xuất dựa trên số liệu về chi phí của mỗi nhà xuất khẩu. Trong trường hợp chi phí sản xuất của sản phẩm xuất khẩu khác với chi phí sản xuất của sản phẩm bán trong nội địa thì Ủy ban có xu hướng sử dụng mẫu chi phí sản xuất xuất khẩu hơn là điều chỉnh những khác biệt trong đặc điểm vật lý của sản phẩm.

Nếu trong điều kiện thương mại bình thường không xác lập được đầu vào trong chi phí sản xuất thì Ủy ban có thể điều chỉnh chi phí sản xuất theo hướng cao hơn để

phản ánh được các điều kiện bình thường. Theo đó, chi phí đầu vào cũng có thể bị điều chỉnh nếu có những điểm ghi chép trong tài khoản của công ty mà cơ quan điều tra cho rằng không phản ánh đúng chi phí thực hoặc chi phí thông thường. Trong một vụ kiện như thế, những chi phí này sẽ được điều chỉnh hoặc thiết lập trên cơ sở chi phí của các nhà sản xuất hoặc nhà xuất khẩu khác của nước xuất khẩu. Nếu không tìm được nguồn thông tin đáng tin cậy từ nhà sản xuất khác, cơ quan điều tra có thể đưa ra phán quyết dựa trên bất cứ cơ sở “hợp lý” nào, bao gồm thông tin từ các thị trường mang tính đại diện khác.

Chi phí chung, chi phí bán hàng, và chi phí quản lý

Chi phí chung, bán hàng và chi phí quản lý (GSA) phải được cộng thêm vào chi phí sản xuất là vì các loại chi phí này tính trong doanh thu bán sản phẩm trong nội địa chứ không phải các chi phí chịu doanh thu xuất khẩu. Nguyên tắc cơ bản được EC sử dụng là chi phí GSA được tính bằng cách đối chiếu chi phí của công ty xuất khẩu; nếu công ty xuất khẩu không có doanh thu nội địa hoặc nếu doanh thu này không đủ lớn (thấp hơn 5%) thì chi phí GSA sẽ được tính trên cơ sở tham khảo chi phí GSA mà các công ty xuất khẩu khác phải chịu. Nếu không có bất cứ nhà xuất khẩu nào, thì chi phí GSA sẽ được tính dựa trên bất cứ một “cơ sở hợp lý” nào khác⁶.

Lợi nhuận phù hợp

Bước cuối cùng trong tính toán giá thông thường là cộng lợi nhuận đơn vị phù hợp với chi phí sản xuất để ra giá thông thường tự tính. Nguyên tắc xác định lợi nhuận hợp lý cũng giống với phương cách áp dụng để thiết lập chi phí GSA hợp lý, đó là tính lợi nhuận trung bình thu được từ doanh thu nội địa có lãi. Trong trường hợp không có sản phẩm hay dữ liệu cụ thể nào cho việc tính toán lợi nhuận như vậy thì cơ quan điều tra có thể dựa trên bất kỳ cơ sở “phù hợp” nào.

Phương pháp tính biên độ phá giá

Điều chỉnh để so sánh giá

Để thực hiện được việc tính biên độ phá giá, cũng như các nước khác, cơ quan điều tra EC sau khi xác định giá thông thường và giá xuất khẩu sẽ thực hiện các điều chỉnh để đưa hai loại giá này về cùng cơ sở so sánh. Cơ sở đó thể hiện ở các điều kiện: Công bằng; Cùng cấp độ thương mại; Thời điểm càng gần càng tốt; Chú ý đến những khác biệt ảnh hưởng đến giá và so sánh giá.

Nguyên tắc này thể hiện nội dung cơ bản là việc so sánh Giá thông thường và Giá xuất khẩu phải được thực hiện khi các loại giá này cùng ở trạng thái “có thể so

⁶ Hiệp định ADA của WTO (khoản 2.2.2) đưa ra một lựa chọn, theo đó, chi phí chung được xác định là số tiền thực tế phát sinh và được nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất chi tiêu trong quá trình sản xuất và bán hàng thuộc nhóm sản phẩm giống hệt tại thị trường của nước xuất xứ hàng hóa.

sánh được”. Do vậy, nếu có khác biệt về hàng hóa hoặc giao dịch liên quan đến các loại giá này thì cơ quan điều tra sẽ tiến hành điều chỉnh (cộng hoặc trừ vào giá) để triệt tiêu những khác biệt. EC quy định một loạt các điều chỉnh, bao gồm (i) Khác biệt về đặc tính vật lý; (ii) Khác biệt về thuế, phí nhập khẩu và các loại thuế/phi gián thu khác; (iii) Khác biệt về chi phí liên quan đến việc bán hàng (vận chuyển, bảo hiểm, bốc dỡ, đóng gói, hoa hồng); (iv) Các loại giảm giá, chiết khấu; (v) Khác biệt về cấp độ thương mại; và (vi) Khác biệt về tín dụng liên quan đến các điều khoản thanh toán giá hàng.

i) Đặc tính vật lý

Mặc dù khái niệm *sản phẩm tương tự* không chỉ bao gồm sự tương tự về các đặc điểm của hàng hóa mà còn bao gồm cả những đặc tính gần như thay thế được cho nhau, nhưng không phải là hoàn toàn giống nhau. Do đó, sản phẩm (tương tự) bán ở thị trường nội địa có thể có những khác biệt nhất định với sản phẩm xuất khẩu, và khác biệt đó ảnh hưởng đến giá cả. Trên cơ sở xác định sự thay đổi về giá từ những khác biệt đó, cơ quan điều tra tiến hành điều chỉnh giá nội địa của sản phẩm tương tự và giá xuất khẩu nhằm đạt đến cùng cơ sở so sánh.

Cụ thể, Giá xuất khẩu hoặc Giá thông thường (tùy trường hợp) sẽ được trừ đi một khoản tương ứng với trị giá của điểm khác biệt vật lý giữa 2 sản phẩm. Theo nguyên tắc chung, khoản giảm trừ này được tính dựa trên giá thị trường của chênh lệch giá đó.

Trị giá chênh lệch do khác biệt giữa các sản phẩm có thể được tính dựa trên một trong các phương pháp sau (theo thứ tự ưu tiên giảm dần):

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

Trong đó, phương pháp thứ ba được sử dụng trong trường hợp không có đủ các thông tin thị trường cần thiết, giá thị trường của khoản chênh lệch được tính trên cơ sở chênh lệch giữa chi phí sản xuất ra hai sản phẩm cộng với chi phí GSA và biên lợi nhuận.

ii) Thuế, phí nhập khẩu và thuế gián thu

Khi tính Giá thông thường, cơ quan điều tra sẽ trừ đi khoản tiền trong phí, thuế nhập khẩu hoặc trong các khoản thuế gián tiếp (đánh vào nguyên liệu của sản phẩm) phát sinh khi sản phẩm được bán trên thị trường nội địa, vì thông thường các khoản

này sẽ được miễn hoặc được hoàn khi sản phẩm xuất khẩu.

Như vậy, EC sẽ điều chỉnh những yếu tố này khi hai điều kiện sau được thỏa mãn: (i) Sản phẩm (và nguyên liệu) khi bán tại thị trường nội địa nước xuất khẩu đã phải chịu các khoản thuế nhập khẩu và thuế gián thu này; (ii) Những khoản phí nhập khẩu hay thuế gián thu đó được miễn hoặc hoàn lại khi sản phẩm được xuất khẩu sang EC. Do đó, để được điều chỉnh giảm ở Giá thông thường, nhà xuất khẩu phải chứng minh được rằng các chi phí này thực tế đã được thanh toán cho sản phẩm nội địa.

iii) Chi phí bán hàng

Quy định về Chống bán phá giá của EC đưa ra một danh sách (không đầy đủ) các loại chi phí bán hàng, về nguyên tắc, đáp ứng đủ tiêu chuẩn điều chỉnh. Những chi phí đó gồm: Vận chuyển, bảo hiểm, đóng gói, bốc hàng, và chi phí liên quan; Bảo trì, bảo hành, hỗ trợ kỹ thuật và những dịch vụ sau bán hàng; Hoa hồng; Chuyển đổi ngoại tệ; Các nhân tố khác không có ảnh hưởng tới so sánh giá.

Tất nhiên, không phải trong tất cả các vụ kiện đều dùng đến tất cả các chi phí trên. Để đáp ứng tiêu chuẩn điều chỉnh, thì phải thực hiện đầy đủ ba điều kiện sau: (i) Chi phí phải trực tiếp liên quan tới việc bán hàng; (ii) Chi phí phải phát sinh sau khi việc bán hàng được thực hiện; (iii) Chi phí phải ảnh hưởng tới so sánh giá.

iv) Chiết khấu, giảm giá, và số lượng lớn

Các khoản chiết khấu liên quan trực tiếp tới giao dịch bán hàng nội địa và ảnh hưởng tới việc xác định Giá thông thường sẽ được xem xét để điều chỉnh. Cơ quan điều tra sẽ chỉ xem xét đến các khoản chiết khấu dựa trên thông lệ thích hợp và dựa trên chính sách hoặc hợp đồng chiết khấu đã được xây dựng và bằng văn bản (ví dụ như giảm giá cuối năm hoặc chiết khấu số lượng).

Khác với Hiệp định về Chống bán phá giá của WTO, Quy định của EC không chấp nhận điều chỉnh chênh lệch về giá do sự khác biệt về số lượng lớn (ví dụ thị trường xuất khẩu yêu cầu mức giá thấp hơn so với thị trường nội địa do khách hàng xuất khẩu mua với số lượng lớn hơn).

v) Tín dụng

Cơ quan điều tra sẽ tiến hành điều chỉnh chênh lệch ước lượng (suy đoán) trong chi phí tín dụng dựa vào phân tích những khác biệt trong điều khoản thanh toán về việc bán hàng xuất khẩu và trong nước.

Theo quy định của EC, những điều chỉnh này chỉ được thực hiện nếu khoản tín dụng có ảnh hưởng trực tiếp đến việc xác định giá giao dịch, được thỏa thuận vào thời điểm bán hàng và được nêu rõ trong hóa đơn, đơn đặt hàng hoặc hợp đồng. Như vậy, khi tính toán điều chỉnh, người ta đã dựa trên giả định coi như không có điều khoản

thanh toán thực vượt quá điều khoản ghi trong hợp đồng.

vi) Khác biệt về cấp độ thương mại

Theo Quy định về Chống bán phá giá (Điều 2.10)⁷, một điều chỉnh về khác biệt trong cấp độ thương mại sẽ được xem xét ở những khía cạnh chỉ ra rằng giá xuất khẩu, bao gồm Giá xuất khẩu tự tính, ở mức độ thương mại khác với giá thông thường và chênh lệch này ảnh hưởng tới so sánh giá. Cụ thể, nếu giá thông thường được hình thành ở mức giá bán lại cho một nhà phân phối hoặc nhà bán lẻ trong nước liên quan, còn giá xuất khẩu được tính toán bằng cách lấy giá bán lại của công ty bán hàng liên quan trong EC trừ đi tất cả các chi phí GSA và biên lợi nhuận, giá xuất khẩu sẽ là giá tại nhà máy trong khi giá thông thường sẽ là giá do công ty phân phối hoặc thậm chí do nhà bán lẻ đề nghị. Do đó, giá trước khi đem so sánh có thể được điều chỉnh để tính đến các khác biệt trong cấp độ thương mại nếu chứng minh được rằng giá Xuất khẩu và giá Thông thường được thực hiện ở các cấp độ thương mại khác nhau.

Theo quy định về điều chỉnh “cấp độ thương mại” nêu trên, nhà xuất khẩu có thể yêu cầu có một điều chỉnh giá thông thường đối với chênh lệch về giá nảy sinh từ việc so sánh giá thông thường và giá xuất khẩu tại các điều kiện thương mại khác nhau⁸.

đ) Phương pháp tính biên độ phá giá

Ủy ban tính biên độ phá giá trên cơ sở giá xuất khẩu của hàng hóa trong diện điều tra, bao gồm bảo hiểm, cước phí (được biết đến như giá CTF). EC quy định biên độ phá giá được tính toán riêng cho từng nhà xuất khẩu bị đơn (chứ không phải là một biên độ phá giá chung cho tất cả các doanh nghiệp trong vụ điều tra). Trường hợp số lượng bị đơn quá đông thì cơ quan điều tra có quyền hạn chế việc điều tra, tính toán biên độ phá giá ở các doanh nghiệp được lựa chọn làm bị đơn bắt buộc (chọn mẫu) và kết quả được sử dụng chung cho tất cả các doanh nghiệp. Trên cơ sở tuân thủ Hiệp định ADA của WTO, yêu cầu sự so sánh giữa giá xuất khẩu và giá thông thường là giá có thể so sánh được và công bằng (so sánh không công bằng xảy ra chẳng hạn trong trường hợp so sánh giá thông thường cao nhất với giá xuất khẩu thấp nhất), EC quy định biên độ phá giá sẽ được thiết lập “trên cơ sở so sánh giá thông thường bình quân gia quyền với giá xuất khẩu bình quân gia quyền trong các giao dịch xuất khẩu sang Cộng đồng Châu Âu” hay “được hình thành thông qua việc so sánh giá thông thường riêng biệt và giá xuất khẩu riêng biệt trên cơ sở một giao dịch với một giao dịch”. Với quy định như vậy, EC đưa ra ba công thức tính biên độ phá giá như dưới đây. Việc lựa chọn công thức nào thuộc toàn quyền quyết định của cơ quan điều tra.

⁷ Điều chỉnh đối với giá đề tính đến các khác biệt về cấp độ thương mại là một quy định của WTO và pháp luật EU đã được sửa đổi để ghi nhận quy định này. Sửa đổi này được thực hiện bởi Quy định của Hội đồng (EC) Số 384I96

⁸ Tuy nhiên, Cộng đồng Châu Âu đã áp dụng những điều kiện khắt khe và trách nhiệm dẫn chứng lớn lao lên nhà xuất khẩu mà trên thực tế trên thực tế điều chỉnh rất ít khi được chấp nhận.

Công thức 1: So sánh giá thông thường bình quân gia quyền và giá xuất khẩu bình quân gia quyền

$$\text{BĐPG} = [(\text{Giá thông thường BQGQ} - \text{Giá xuất khẩu BQGQ})/\text{Giá xuất khẩu BQGQ}]$$

Công thức 2: So sánh giá thông thường bình quân gia quyền với giá xuất khẩu từng giao dịch

$$\text{BĐPG} = \text{BĐPG trung bình} [(\text{Giá thông thường BQGQ} - \text{Giá xuất khẩu giao dịch})/\text{Giá xuất khẩu giao dịch}]$$

Công thức 3: So sánh giá thông thường từng giao dịch và giá xuất khẩu từng giao dịch

$$\text{ĐPG} = \text{BĐPG trung bình} [(\text{Giá thông thường giao dịch} - \text{Giá xuất khẩu giao dịch})/\text{Giá xuất khẩu giao dịch}]$$

Sử dụng phương pháp zeroing

Cũng như Mỹ, cơ quan điều tra EC cũng sử dụng phương pháp zeroing trong việc tính biên độ phá giá. Tất nhiên, cùng với việc sử dụng zeroing thì việc quyết định sử dụng công thức nào cũng sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới kết quả tính toán BĐPG. Trước đây, phương pháp so sánh Giá thông thường bình quân gia quyền và Giá Xuất khẩu bình quân gia quyền của tất cả các lô hàng (Phương pháp Bình quân – Bình quân - Công thức 1) là phương pháp được sử dụng phổ biến nhất. Trong đó, EC sẽ áp dụng phương pháp này trên cơ sở tính theo từng chủng loại sản phẩm mà một doanh nghiệp xuất sang EU rồi sau đó mới tính biên độ phá giá của doanh nghiệp đó (cho tất cả các chủng loại sản phẩm). Trước đây theo quy định của EU, nếu biên độ phá giá của một PCN nào đó có giá trị âm (-) thì khi đưa vào tính toán nó sẽ được quy về 0 (áp dụng phương pháp “quy về 0”). Tuy nhiên, quy định này đã bị WTO phán quyết là vi phạm WTO nên EU đã không còn áp dụng phương pháp “quy về 0” trong so sánh Bình quân – Bình quân nữa. Song, rõ ràng theo các công thức trên, kết quả phụ thuộc vào giá trị cụ thể (A,B,C) nên dù bị phản đối trong việc áp dụng phương pháp “quy về không” khi tính toán BĐPG theo từng chủng loại sản phẩm (PCN) thì EC cũng hoàn toàn có thể vẫn dùng phương pháp “quy về không” cho một công thức khác mà kết quả có thể còn cao hơn khi áp dụng PCN. Do đó, sau phán quyết kể trên, EC lại có xu hướng sử dụng phương pháp so sánh Bình quân – Giao dịch vốn trước đây chỉ sử dụng trong các trường hợp đặc biệt (phá giá mục tiêu) và tiếp tục áp dụng zeroing khi sử dụng phương pháp Bình quân – Giao dịch này.

b) Phương pháp xác định thiệt hại và mối quan hệ giữa bán phá giá và thiệt hại của EC

- Xác định thiệt hại của ngành sản xuất Cộng đồng châu Âu

Sau khi xác định sản phẩm tương tự, EC sẽ xác định mức độ đóng góp của các nhà sản xuất sản phẩm tương tự vào nền sản xuất của Cộng đồng; sau đó xác định thiệt hại của ngành sản xuất Cộng đồng và cuối cùng, xác định sự tồn tại mối quan hệ nhân quả giữa sản phẩm nhập khẩu bán phá giá với thiệt hại của ngành sản xuất Cộng đồng. Việc xác định mức độ đóng góp của ngành sản xuất sản phẩm tương tự vào nền sản xuất của Cộng đồng phản ánh hợp lý hơn về thiệt hại, xét theo quan điểm bảo vệ người tiêu dùng.

Tương tự như quy định của Hiệp định ADA, EC cũng quy định ba loại “thiệt hại”, bao gồm (i) thiệt hại vật chất; (ii) nguy cơ gây thiệt hại vật chất; và (iii) ngăn cản việc hình thành một ngành sản xuất trong nước (hay làm chậm trễ sự hình thành một ngành sản xuất Cộng đồng).

- Xác định thiệt hại vật chất

Trong Quy định của EC không định nghĩa khái niệm thiệt hại vật chất. Song EC quy định các yếu tố làm căn cứ xác định sự tồn tại của thiệt hại vật chất:

- + Khối lượng hàng nhập khẩu bán phá giá;
- + Ảnh hưởng đến giá của các nhà sản xuất trong Cộng đồng; và
- + Ảnh hưởng của hàng nhập khẩu đối với nền sản xuất của Cộng đồng.

Chỉ cần thiếu một trong các nhân tố trên thì không đủ căn cứ để đưa ra quyết định.

Khôi phục hàng nhập khẩu bán phá giá

Trước tiên Ủy ban phải xác định xem có sự tăng đột biến của hàng nhập khẩu, cả trong các điều khoản vô điều kiện và các điều khoản liên quan tới việc sản xuất hoặc tiêu thụ trong Cộng đồng. Khối lượng hàng nhập khẩu nhìn chung được tổng kết dưới dạng khối lượng tuyệt đối và thị phần. Ủy ban đã kết luận rằng thiệt hại đáng kể tồn tại trong những hoàn cảnh khác nhau. Ví dụ, Ủy ban tìm ra thiệt hại trong các vụ kiện mà khối lượng hàng nhập khẩu giảm nhưng lại tăng về lượng tiêu thụ. Trong nhiều trường hợp thị phần hàng nhập khẩu chỉ được tính trong tương quan với thị trường tự dành cho sản phẩm bị điều tra. Thị trường bị kiểm soát là thị trường trong đó doanh số của các nhà sản xuất trong Cộng đồng không cạnh tranh với hàng nhập khẩu bởi vì doanh số bị ảnh hưởng bởi sự xem xét cân nhắc chứ không phải giá cả (mối quan hệ giữa người mua và người bán). Người ta thấy rằng thị trường bị kiểm soát khác với thị trường tự do ở chỗ sản phẩm tương tự của các nhà sản xuất EC và các nhà sản xuất

nước ngoài cạnh tranh với nhau. Ví dụ số lượng hàng của một nhà sản xuất các bộ phận xe đạp đối với nhà sản xuất xe đạp không liên kết thông thường sẽ bị xem như là doanh số ở thị trường tự do. Ủy ban không có bất cứ nghĩa vụ rõ ràng nào để đánh giá thiệt hại nếu chỉ trên cơ sở thị trường tự do. Ủy ban có xu hướng tự quyết xem xác định thiệt hại trong mối quan hệ với thị trường tự do hay toàn bộ thị trường.

Thông thường, vụ kiện sẽ không bắt đầu nếu hàng nhập khẩu của quốc gia đó chiếm chưa đến 1% thị phần, trừ khi hàng của các quốc gia đó chiếm tới 3% hoặc hơn trong lượng tiêu dùng của Cộng đồng. Trong trường hợp khối lượng hàng nhập khẩu ít, thị phần dưới 1% sẽ được coi là không đủ để gây ra thiệt hại đối với nền sản xuất của Cộng đồng.

Ảnh hưởng đến giá của các nhà sản xuất trong cộng đồng

Ủy ban phải xác định xem hàng nhập khẩu bán phá giá có ảnh hưởng tới giá của các nhà sản xuất trong Cộng đồng hay không. Cơ quan này sẽ kiểm tra giá hàng nhập khẩu và so sánh chúng với giá của sản phẩm tương tự sản xuất trong Cộng đồng.

Yếu tố chính được chú ý là có sự giảm giá trong một thời gian của sản phẩm tương tự trên thị trường nội địa hay không. Trong hầu hết các trường hợp phát hiện ra có hạ giá thì họ sẽ kết luận rằng nền sản xuất của Cộng đồng đang bị đe dọa. Ủy ban cũng sẽ kiểm tra xem hàng bán phá giá liệu có tình trạng sụt giá hoặc kìm giá ảnh hưởng tới giá của các nhà sản xuất trong Cộng đồng. Thiệt hại vẫn có thể tồn tại kể cả khi sản phẩm không cắt giảm giá của ngành sản xuất Cộng đồng nếu người ta thấy rằng giá của ngành sản xuất Cộng đồng sẽ cao hơn nếu không có hàng hóa bán phá giá. Có thể nếu Ủy ban nhận thấy giá của sản phẩm nhập khẩu cao hơn giá của các nhà sản xuất trong Cộng đồng và không làm đình trệ thì họ sẽ kết luận rằng nền sản xuất của Cộng đồng không phải chịu bất cứ thiệt hại nào. Trong một vài trường hợp, Ủy ban đã sử dụng cơ sở này để kết thúc một vụ kiện mà không cần đến các biện pháp áp đặt.

Ảnh hưởng đến nền sản xuất cộng đồng

Nhân tố cuối cùng mà Ủy ban phải xem xét để xác định liệu nền sản xuất Cộng đồng có đang phải chịu thiệt hại hay không là ảnh hưởng của hàng nhập khẩu bán phá giá lên ngành sản xuất của Cộng đồng đang bị điều tra. Để đánh giá ảnh hưởng đó, cơ qua EC kiểm tra theo các yếu tố được quy định, bao gồm: Sản lượng và mức sử dụng công suất; Hàng tồn kho; Doanh số và thị phần; Giá cả; Lợi nhuận, tỷ suất lợi nhuận trên vốn đầu tư; Việc làm; Độ lớn của biên độ phá giá.

Ủy ban cần phải đánh giá các nhân tố này cùng một lúc. Chỉ xem xét đến một hay một vài nhân tố đó cũng không thể đưa ra được định hướng quyết định đúng đắn.

- Xác định nguy cơ gây thiệt hại đáng kể

Trong trường hợp không có thiệt hại vật chất, Ủy ban có thể kết luận có thiệt hại nếu nhận thấy có mối nguy hiểm như ngành sản xuất. Cộng đồng có khả năng phải chịu thiệt hại đáng kể trong tương lai.

Theo Quy định của EC, xác định sự tồn tại của đe dọa thiệt hại đáng kể phải dựa trên thông tin. Một quyết định như thế không thể chỉ dựa trên việc viện lý lẽ, phỏng đoán hay khả năng mong manh. Trong khi quyết định liệu có tồn tại nguy cơ thiệt hại đáng kể hay không, Ủy ban phải xem xét đến các nhân tố sau:

+ *Tỷ lệ tăng hàng nhập khẩu* - một tỷ lệ tăng quá nhanh sẽ cho thấy rằng khả năng hàng nhập khẩu tăng mạnh;

+ *Công suất sẵn có của nhà xuất khẩu* - việc tăng mạnh trong công suất chỉ ra rằng có khả năng tăng hàng nhập khẩu sản xuất bởi nhà xuất khẩu;

+ *Giá hàng nhập khẩu vào EC* - hàng nhập khẩu ở mức giá sụt hoặc ở mức giá bảo vệ việc tăng giá không xảy ra có lẽ sẽ tăng nhu cầu đối với hàng nhập khẩu nhiều hơn nữa;

Kiểm tra đồng bộ các nhân tố và đi đến kết luận rằng sắp xảy ra việc xuất khẩu nhiều hơn và rằng nếu không có các biện pháp bảo vệ, thì thiệt hại đáng kể sẽ xảy ra. Do đó, không có trường hợp nào là chỉ đơn thuần dựa trên cơ sở nguy cơ thiệt hại đáng kể. Mỗi khi phát hiện ra nguy cơ thiệt hại đáng kể, nó thường đi kèm với đe dọa thiệt hại đáng kể thực tế.

- Ngăn cản sự hình thành một nền sản xuất mới

Khi đánh giá xem hàng nhập khẩu có ảnh hưởng lớn đến việc ngăn cản sự hình thành một nền sản xuất mới, trước tiên Ủy ban sẽ xem xét việc là do được đại diện bởi các công ty thừa kế, nền sản xuất của Cộng đồng là một nền sản xuất hình thành lâu năm hay chỉ là một nền sản xuất non trẻ đang trong quá trình xây dựng.

Trong khi xác định một nền sản xuất là lâu năm hay non trẻ, Ủy ban sẽ xem xét liệu ngành sản xuất có các phương tiện sản xuất cần thiết và trang thiết bị đáp ứng đủ yêu cầu và công nghệ cao để sản xuất sản phẩm bị điều tra. Liệu sản phẩm trọng vụ kiện có được sản xuất bởi nền sản xuất của Cộng đồng trong quá khứ hay không (thậm chí nếu cho mục đích phi thương mại) cũng ảnh hưởng tới phân tích của Ủy ban.

- Xác định biên độ thiệt hại

Quy định của EC yêu cầu phải xác định *biên độ thiệt hại* (injury margin) là một quy định khác so với Mỹ và nhiều nước khác. Việc xác định biên độ thiệt hại nhằm xác định mức thuế chống bán phá giá, theo đó, mức thuế chống bán phá giá không được vượt quá một trong hai giá trị là biên độ phá giá và biên độ thiệt hại (phương

pháp thuế chống bán phá giá thấp hơn - lesser duty). **Theo nguyên tắc này, mức thuế chống bán phá giá được áp dụng sẽ bằng với biên độ nào thấp hơn.**

Biên độ thiệt hại là tỷ lệ phần trăm của hiệu số “giá không gây thiệt hại” (non-injury price - NIP) và giá nhập khẩu (TP) so với giá nhập khẩu (giá CTF), cụ thể:

$$\text{Biên độ thiệt hại} = [(NIP-IP)/IP] \times 100\%$$

Giá nhập khẩu được xác định tương tự như khi xác định biên độ phá giá; giá không gây thiệt hại⁹ được xác định theo công thức (i):

Giá không gây thiệt hại (NIP) = Chi phí sản xuất (COP) + Chi phí quản lý chung (SGA) + Lợi nhuận thông thường (Normal Profit)

Trong đó:

- Chi phí sản xuất và chi phí quản lý chung là chi phí thực tế của ngành sản xuất Cộng đồng;
- Lợi nhuận thông thường là lợi nhuận mà ngành sản xuất EU được suy đoán là có thể có được nếu không có hiện tượng hàng nhập khẩu bán phá giá.

Trường hợp các nhân tố trong công thức tính trên khó xác định được thì giá không gây thiệt hại có thể được xác định theo công thức (ii) sau đây:

NIP = Giá bán thực của sản phẩm tương tự của ngành sản xuất cộng đồng (Sahe Price) + Khoản lỗ (Loss) + lợi nhuận thông thường (Normal Profit) – Lợi nhuận thực tế thấp (Low Profit - nếu có)

Điều chỉnh để so sánh Giá nhập khẩu và Giá không gây thiệt hại

Tương tự như tính biên độ phá giá, khi so sánh hai loại giá này, nếu có khác biệt về các yếu tố có thể ảnh hưởng đến giá thì cơ quan điều tra có thể điều chỉnh vào hai loại giá.

Tính biên độ thiệt hại riêng và chung

Biên độ thiệt hại được xác định theo công thức nói trên cho từng nhà xuất khẩu nước ngoài nếu họ đủ điều kiện được hưởng mức thuế suất riêng.

Trường hợp không đủ điều kiện hưởng thuế suất riêng (nước xuất khẩu là nước có nền kinh tế phi thị trường và nhà xuất khẩu không đáp ứng điều kiện để được chấp nhận quy chế đối xử riêng biệt) thì biên độ thiệt hại được xác định chung cho tất cả các nhà xuất khẩu.

⁹ Được tính chung cho toàn ngành sản xuất của EU.

b) Xác định mối quan hệ nhân quả giữa bán phá giá và thiệt hại

Nếu Ủy ban thấy rằng nền sản xuất của Cộng đồng đang phải chịu thiệt hại đáng kể, Quy định yêu cầu họ cũng phải tìm ra mối quan hệ nhân quả giữa hàng nhập khẩu bán phá giá và thiệt hại để điều chỉnh việc áp dụng thuế chống bán phá giá.

Thiệt hại của một ngành sản xuất có thể xuất phát từ rất nhiều nguyên nhân, từ hàng nhập khẩu bán phá giá đến các nguyên nhân khác như suy thoái kinh tế hoặc sản xuất kém hiệu quả. Do đó, cơ quan sẽ phải xác định liệu thiệt hại có xuất phát từ việc hàng nhập khẩu bán phá giá không và loại bỏ đi các thiệt hại xuất phát từ các nguyên nhân khác. Tuy nhiên, cũng giống như trong việc xác định thiệt hại, việc xác định mối liên hệ này liên quan đến nhiều yếu tố kinh tế phức tạp và do đó không phải là tính toán khoa học chính.

Để xác định việc hàng nhập khẩu bán phá giá có là nhân tố gây ra thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước hay không, Ủy ban thường xem xét sự trung lập các hiện tượng, bao gồm: Sự gia tăng khối lượng hàng nhập khẩu bán phá giá; Sự sụt giảm về giá của hàng nhập khẩu; Sự gia tăng khó khăn của ngành sản xuất Cộng đồng. Nếu các sự kiện này càng trùng hợp nhiều về thời gian thì cho phép khả năng kết luận có mối quan hệ nhân quả giữa bán phá giá và thiệt hại càng cao.

Để xác định khả năng tồn tại các nguyên nhân khác, Ủy ban sẽ tính đến các yếu tố kinh tế học để xác định mối liên hệ với thiệt hại. Các yếu tố thường được Ủy ban sử dụng như: Mức sản lượng của hàng nhập khẩu không bán phá giá; Mức giảm cầu; Mức độ cạnh tranh giữa các nhà sản xuất trong Cộng đồng; Năng suất và nguồn đầu tư cho sản xuất; Lợi thế về chất lượng hoặc kỹ thuật của sản phẩm được nhập khẩu; Biến động giá cả của nguyên liệu đầu vào và biến động tỷ giá.

Liên quan tới tác động của hàng hóa nhập khẩu bán phá giá đối với giá, EC sẽ xem xét xem có hiện tượng hàng hóa nhập khẩu bán phá giá giảm giá đáng kể so với giá của hàng hóa tương tự của ngành sản xuất Cộng đồng của Liên minh Châu Âu hay không (tức là xem xét mức độ giảm giá lớn hay nhỏ). Cũng tương tự như việc so sánh giá để tính biên độ, việc toán tác động của việc giảm giá hàng nhập khẩu được thực hiện trên cơ sở so sánh giá bình quân của từng chủng loại sản phẩm để tính ra biên độ giảm giá theo từng chủng loại sản phẩm, sau đó tính biên độ giảm giá chung từ tập hợp các biên độ giảm giá cho từng chủng loại sản phẩm.

Cộng gộp

Sử dụng quy định về cộng gộp của ADA, EC gộp tất cả các sản phẩm nhập khẩu từ các nước bị điều tra và đánh giá ảnh hưởng của chúng đối với ngành sản xuất nội địa (dù biên độ phá giá được tính riêng). Tuy nhiên, EC thường không tính đến yếu tố cạnh tranh giữa các sản phẩm đó.

Quy định về Chống bán phá giá của EC quy định rằng ảnh hưởng của hàng nhập khẩu bán phá giá từ nước xuất xứ sẽ được đánh giá tích lũy nếu nó được xác định rằng:

- Biên độ phá giá được hình thành theo từng nước là cao hơn biên độ tối thiểu (de minimis);

- Hàng nhập khẩu từ mỗi nước xuất khẩu là không đáng kể, chỉ tương đương với 1% thị phần. Tuy nhiên, nếu thị phần của một quốc gia đơn lẻ thấp hơn 1% nhưng hàng nhập khẩu vẫn không bị coi là không đáng kể nếu nó chiếm ít nhất 3% trong thị trường Cộng đồng Châu Âu.

- Việc đánh giá tích lũy ảnh hưởng của hàng nhập khẩu là cần thiết trong hoàn cảnh cạnh tranh giữa sản phẩm nhập khẩu và sản phẩm tương tự trong Cộng đồng. Trên thực tế, EC kết luận rằng hiện đang có điều kiện để tích lũy và sẽ đánh giá thiệt hại gây ra cho nền sản xuất của Cộng đồng dựa trên cơ sở tất cả hàng nhập khẩu.

Thiệt hại đồng loạt

Dù hàng nhập khẩu là nguyên nhân dẫn tới tác động không tốt đối với nền sản xuất của Cộng đồng, hàng hoá vẫn được đánh giá bằng cách kiểm tra xem việc tăng khối lượng và/hoặc tồn tại giảm giá có xảy ra cùng một lúc hay không vì tình hình tài chính của ngành sản xuất đang xấu đi.

Tăng hàng nhập khẩu cùng với tình hình kinh tế xấu đi đối với người thừa kiện, Cộng đồng có xu hướng tự động giả định sự tồn tại của mối quan hệ nhân quả giữa hai dữ kiện. Nếu người ta không thể chỉ ra được rằng thiệt hại phần lớn là do các nhân tố khác chứ không phải do hàng nhập khẩu bán phá giá thì Cộng đồng sẽ kết luận có tình trạng phá giá gây tổn hại.

Ảnh hưởng của các nhân tố khác

Nếu các nhân tố không phải hàng nhập khẩu đang đe dọa ngành sản xuất của Cộng đồng tại cùng một thời điểm thì người ta phải kiểm tra xem các nhân tố đó có phá vỡ quan hệ nhân quả giữa hàng nhập khẩu và thiệt hại đáng kể hay không. Để xác định các nhân tố ngoại trừ hàng nhập khẩu gây nguy hại đến ngành sản xuất, Ủy ban sẽ kiểm tra khối lượng và giá của hàng nhập khẩu không bán phá giá hoặc trợ giá; thu hẹp nhu cầu và thay đổi trong mẫu tiêu thụ; Tập quán thương mại hạn định; Cạnh tranh mạnh mẽ giữa các nhà sản xuất có trụ sở trong Cộng đồng Châu Âu; Năng suất không đủ của nền sản xuất của Cộng đồng; Yếu kém trong Thực hiện quảng cáo và dịch vụ sau bán hàng của ngành sản xuất trong Cộng đồng; Đánh giá sai sự phát triển của thị trường; Chất lượng sản phẩm kém hay loại sản phẩm của nền sản xuất Cộng đồng không đủ; Biến động tỷ giá hối đoái; Sự phân chia lại sản xuất ra ngoài Cộng đồng.

Nếu chứng minh được rằng những nhân tố trên gây nguy hại đến nền sản xuất

Cộng đồng, Ủy ban sẽ xác định ảnh hưởng của nhân tố đến những thiệt hại đã được tìm thấy. Họ sẽ kết luận rằng hàng nhập khẩu không gây ra thiệt hại chỉ khi xác định được rằng thiệt hại hoàn toàn do các nhân tố khác. Khi xác định được là hàng nhập khẩu có đóng góp vào thiệt hại được tìm thấy, thậm chí nếu nó không phải là nguyên nhân chính và duy nhất gây ra thiệt hại thì Cộng đồng nhìn chung vẫn sẽ kết luận rằng tồn tại mối quan hệ nhân quả giữa bán phá giá và thiệt hại. Tuy vậy, trên thực tế việc nhà xuất khẩu chứng minh được các ảnh hưởng kinh tế trên là rất khó khăn.

Không tính mỗi liên hệ cho từng nhà xuất khẩu

Như phân tích ở trên, EU quy định về việc xác định mối liên hệ giữa bán phá giá và thiệt hại chỉ xác định chung mối liên hệ giữa toàn bộ việc bán phá giá và tổng thiệt hại của ngành sản xuất Cộng đồng, chứ không tính toán mối liên hệ riêng cho từng nhà xuất khẩu. Điều này tất nhiên gây thiệt hại cho cả những nhà xuất khẩu nhỏ lẻ vì thị phần rất nhỏ của họ không được tính đến.

c) Xem xét lợi ích cộng đồng

Một số nước trên thế giới như EU, Canada, Australia, Argentina quy định việc xem xét đến lợi ích cộng đồng (community interest) là điều kiện để áp dụng biện pháp chống bán phá giá. Trên cơ sở đặt lợi ích cộng đồng lên trên hết, EU quy định nếu Ủy ban xác định có bán phá giá và thiệt hại thì họ vẫn có thể quyết định không áp dụng các biện pháp chống bán phá giá nếu như thấy rằng các biện pháp đó đi ngược lại lợi ích cộng đồng.

Lợi ích cộng đồng được xác định bao gồm lợi ích của các nhà sản xuất sản phẩm tương tự trong Cộng đồng và lợi ích của người tiêu dùng sản phẩm nhập khẩu. Thông thường một biện pháp bảo vệ được coi là vì lợi ích cộng đồng khi phần lớn các Quốc gia thành viên không phản đối việc áp dụng nó. Như vậy, để không phải chịu các biện pháp chống bán phá giá thì nhà xuất khẩu phải thuyết phục được các nước thành viên rằng hàng hóa của họ không làm ảnh hưởng đến quyền lợi của Cộng đồng. Nếu như trước đây số vụ việc không áp dụng biện pháp CBPG do ảnh hưởng đến lợi ích cộng đồng ở EU không nhiều thì những năm gần đây EC quan tâm hơn đến lợi ích cộng đồng và số lần không áp dụng cũng nhiều hơn.

4. Biện pháp chống bán phá giá và quy định rà soát của EU

a) Biện pháp chống bán phá giá

Cũng như các nước khác, Ủy ban Châu Âu thường áp dụng biện pháp thỏa thuận đình chỉ và thuế tạm thời, thuế chống bán phá giá. Những quy định khác biệt của EU trong áp dụng các biện pháp chống bán phá giá được phân tích dưới đây:

Thuế suất

Cũng như quy định của các nước khác, EU quy định thuế suất thuế chống bán phá giá không được vượt quá biên độ phá giá. Tuy nhiên, như đã đề cập, trên thực tế Ủy ban đôi khi áp dụng mức thuế thấp hơn biên độ phá giá là do biên độ thiệt hại được tính thấp hơn biên độ phá giá.

Một trong những điểm khác biệt trong quy định của EU là thuế áp lên hàng nhập khẩu từ một quốc gia dựa trên biên độ phá giá và biên độ thiệt hại (đã được tính) đối với mỗi nhà xuất khẩu là người đã hợp tác với Ủy ban trong suốt giai đoạn điều tra. Như vậy, Ủy ban xác định được thuế cần thiết đối với hàng nhập khẩu từ một quốc gia cụ thể, thì tất cả các nhà xuất khẩu có trụ sở ở quốc gia đó sẽ phải chịu thuế chống bán phá giá cho hàng xuất khẩu của mình hoặc chịu thuế còn lại chung nếu các nhà xuất khẩu nào không hợp tác với Ủy ban.

Áp dụng hồi tố

Nhìn chung, thuế chỉ đánh lên hàng hóa nhập khẩu vào Cộng đồng Châu Âu sau khi người ta đưa ra quyết định áp dụng thuế đang được nói tới. Tuy nhiên, nguyên tắc chung này cũng có ngoại lệ và thuế có thể được áp dụng trong vài tình huống cụ thể.

Đối với *hàng hóa bán phá giá*, thuế có hiệu lực hồi tố có thể được áp dụng nếu:

- Có lịch sử bán phá giá (hoặc nhà nhập khẩu đã hoặc nên nhận ra phá giá); và - Tăng mạnh lượng hàng nhập khẩu bán phá giá vào Cộng đồng Châu Âu trước khi áp dụng các biện pháp bảo vệ.

Theo như các trường hợp đó, thuế chính thức đánh vào hàng nhập khẩu vào Cộng đồng Châu Âu có thể lên tới khoảng thời gian lớn nhất là 90 ngày *trước khi* áp thuế tạm thời (nhưng không trước khi bắt đầu điều tra).

b) Ra soát việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá

Cũng như một số nước, EU cũng thực hiện rà soát giữa kỳ và rà soát hoàng hôn. Việc rà soát giữa kỳ ở EU sẽ được thực hiện trong các trường hợp:

(i) Ủy ban châu Âu hoặc quốc gia thành viên EU với điều kiện có bằng chứng đủ để chứng minh sự cần thiết của việc rà soát giữa kỳ- trong trường hợp này yêu cầu rà soát lại có thể đưa ra vào bất kỳ thời điểm nào.

(ii) Bất kỳ nhà xuất khẩu, nhập khẩu hàng hoá liên quan hoặc các nhà sản xuất của EU với điều kiện:

- Biện pháp chống bán phá giá chống trợ cấp đã được áp dụng một khoảng thời gian hợp lý (ít nhất là 1 năm kể từ ngày ấn định thuế chính thức); và

- Đơn yêu cầu phải kèm theo đầy đủ bằng chứng chứng minh cho sự cần thiết

phải rà soát lại biện pháp đó.

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

Việc rà soát hoàng hôn được tiến hành vào cuối thời hạn áp dụng biện pháp chống bán phá giá, nhằm xác định xem liệu việc chấm dứt hiệu lực của biện pháp chống bán phá giá sau khi hết thời hạn áp dụng nêu trong Quyết định áp thuế chính thức có thể dẫn tới việc tiếp diễn hoặc tái diễn hiện tượng bán phá giá gây thiệt hại không. Thủ tục rà soát hoàng hôn được tiến hành trên tất cả các phương diện, gần tương tự như điều tra ban đầu.

Như vậy, những nội dung pháp luật và cơ chế thực thi chống bán phá giá của EU cho thấy rõ, EU sử dụng chính sách CBPG hài hòa giữa bảo hộ sản xuất và lợi ích công, thể hiện ở những điểm sau:

i) Chọn mẫu điều tra: EU thường chọn mẫu điều tra trong trường hợp bị đơn quá đông, với việc chọn mẫu như vậy, sẽ không tối đa hóa biên độ tính toán như phân loại của Mỹ;

ii) Xác định mức độ đóng góp của ngành sản xuất sản phẩm tương tự trong nội địa vào nền sản xuất của cộng đồng: Đây là một trong những quy định nhằm xác định “hợp lý” hơn theo hướng bảo vệ người tiêu dùng trên cơ sở xác định mức đóng góp của ngành sản xuất nội địa.

iii) Xác định biên độ thiệt hại: Với việc quy định áp dụng biên độ thiệt hại, chính sách của EU có thiên hướng bảo vệ người tiêu dùng vì suất thuế CBPG sẽ là mức tỷ lệ thấp hơn giữa biên độ thiệt hại và biên độ phá giá.

iv) Xem xét lợi ích cộng đồng: Với quy định này, EU yêu cầu bắt buộc đánh giá tác động đến lợi ích cộng đồng của việc áp dụng biện pháp CBPG. Mặc dù các quy định này không và không thể chính xác song cũng thể hiện chủ trương của EU trong việc hài hòa giữa bảo hộ và lợi ích người tiêu dùng.

Qua phân tích kinh nghiệm sử dụng chính sách chống bán phá giá của Mỹ và EU có thể điểm giống nhau là các nước/nhóm nước này sử dụng các phương pháp tính toán khác nhau thể có thể thực hiện mục tiêu chính sách của mình. Điểm khác nhau thể hiện ở chủ trương sử dụng chính sách, trong khi Mỹ bảo hộ triệt để thì EU có tính đến yếu tố lợi ích công. Bên cạnh đó, trong việc thực thi, các nước này vẫn tách riêng các cơ quan hoặc bộ phận điều tra bán phá giá và điều tra thiệt hại để đảm bảo tính chuyên môn và phù hợp với chức năng quản lý của mỗi nước I nhóm nước.