

# CÁCH XÁC ĐỊNH GIÁ TRỊ THÔNG THƯỜNG TRONG LUẬT CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ CỦA MỘT SỐ NƯỚC

Theo xu thế chung của thế giới, dưới góc độ thực tiễn của Việt Nam, cùng với việc chủ động hội nhập vào nền kinh tế thế giới, chúng ta đang phải đối mặt với ngày càng nhiều các vụ kiện chống bán phá giá. Vụ kiện đầu tiên mà Việt Nam gặp phải là vào năm 1994 và đến nay, tổng số vụ kiện chống bán phá giá mà Việt Nam có liên quan đã lên tới con số 36 (tính đến tháng 12 năm 2012), trong đó có 15 vụ kiện tại thị trường Hoa Kỳ và EU. Một số hàng hóa xuất khẩu quan trọng của Việt Nam như xe đạp, cá tra, cá basa, giày, dép, quần áo, v.v, những mặt hàng sử dụng nhiều lao động, lại là những mặt hàng có nguy cơ bị kiện chống bán phá giá cao, nhất là tại các thị trường Hoa Kỳ và EU. Có thể nói, cho đến nay, thuế chống bán phá giá đang là một trong những rào cản lớn nhất đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam, kể cả khi đã tham gia WTO. Có nhiều nguyên nhân dẫn tới hiện tượng bán phá giá, trong thương mại quốc tế, thuế chống bán phá giá được hiểu là khoản thuế bổ sung bên cạnh thuế nhập khẩu thông thường, đánh vào sản phẩm nước ngoài bị bán phá giá vào nước nhập khẩu. Đây là loại thuế nhằm loại bỏ những thiệt hại do việc hàng nhập khẩu bán phá giá gây ra. Trong khi đó, Việt Nam vẫn chưa có đối sách hữu hiệu để ứng phó với các vụ kiện chống bán phá giá. Doanh nghiệp Việt Nam thường ở thế thụ động, bất lợi trong các vụ kiện chống bán phá giá. Mức thuế chống bán phá giá đối với hàng hóa Việt Nam luôn ở mức cao, từ 70%-80%. Mỗi khi bị kiện, không những sản lượng của mặt hàng này bị suy giảm nghiêm trọng, các doanh nghiệp sản xuất của Việt Nam đều đứng mà hàng trăm ngàn công nhân cũng có nguy cơ bị mất việc làm.

Chính vì vậy, trong chuyên đề này cần nghiên cứu về cách xác định giá trị thông thường trong luật chống bán phá giá theo quy định của WTO, Hoa Kỳ và EU, để xác định có hay không có hành vi bán phá giá, cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu (gọi tắt là cơ quan có thẩm quyền) thường phải thực hiện tuần tự các công đoạn sau:

Thứ nhất: xác định giá trị thông thường của hàng hóa bị kiện bán phá giá (giá trị thông thường)

Thứ hai: xác định giá xuất khẩu của hàng hóa mà bị kiện bán phá giá (giá xuất khẩu)

Thứ ba: tính toán chênh lệch giữa giá trị thông thường và giá xuất khẩu để xác định biên độ phá giá.

Trên cơ sở biên độ phá giá, cơ quan có thẩm quyền kết luận liệu có tồn tại hành vi bán phá giá hay không.

## **1. Khái niệm “giá trị thông thường” của hàng hóa trong pháp luật thương mại quốc tế**

Trong điều tra chống bán phá giá, giá trị thông thường đóng một vai trò quyết định trong việc xác định có hay không việc bán phá giá. Khi hàng hóa được bán ở nước nhập khẩu với một mức giá thấp hơn một mức giá nhất định, mức giá này được xác định là tiêu chuẩn để so sánh, đó chính là giá bán của hàng hóa tương tự với hàng hóa đang bị điều tra tại thị trường nước xuất khẩu. Giá này được gọi với thuật ngữ chuyên môn là giá trị thông thường của hàng hóa. Hay *giá trị thông thường là giá bán sản phẩm tương tự với sản phẩm bị điều tra tại thị trường nước xuất khẩu.*

Tuy nhiên, việc xác định được giá trị thông thường của hàng hóa để làm đề làm tiền đề cho việc xác định hành vi bán phá giá thường hết sức phức tạp.

## **2. Xác định giá trị thông thường theo quy định của WTO.**

Theo quy định tại khoản 2.1, Điều 2 của ADA năm 1994, giá trị thông thường được xác định là “*giá có thể so sánh được của sản phẩm tương tự xác định trong điều kiện thương mại bình thường khi đưa vào tiêu dùng ở nước xuất khẩu*”. Đây là cách thức chuẩn để xác định giá trị thông thường. Trong trường hợp không xác định được theo cách thức chuẩn thì giá trị thông thường sẽ là một trong hai loại giá: (1) *Giá bán có thể so sánh được cao nhất của sản phẩm tương tự khi xuất khẩu sang một nước thứ ba trong điều kiện thương mại thông thường; Hoặc (2) Giá tính toán dựa trên chi phí sản xuất của sản phẩm ở nước xuất khẩu cộng thêm một mức hợp lý chi phí bán hàng và lãi.*

Để cụ thể hóa hơn việc xác định giá trị thông thường theo cách thức chuẩn, ADA năm 1994 quy định giá trị thông thường là mức giá bán sản phẩm đáp ứng được 5 tiêu chuẩn sau:

- (1) Đó là giá có thể so sánh được với giá xuất khẩu.
- (2) Giá đó phải được xác định trong lưu thông thương mại thông thường.

(3) Giá đó phải là giá của sản phẩm tương tự với giá của sản phẩm đang bị điều tra bán phá giá.

(4) Giá đó là giá được xác định khi đưa sản phẩm ra tiêu dùng tại nước xuất khẩu.

(5) Số lượng sản phẩm đưa vào thương mại thông thường ở nước xuất khẩu phải không được thấp (Điều 2, khoản 2.1,2.2, ADA năm 1994).

*Điều kiện thứ nhất:* yêu cầu giá xuất khẩu của sản phẩm được xác định ở tầng phân phối nào thì giá nội địa của sản phẩm (giá trị thông thường) cũng phải được xác định tương ứng với tầng phân phối khác nhau sẽ làm mất đi sự công bằng của việc xác định bán phá giá.

*Điều kiện thứ 2:* có thể giải thích một cách chung nhất rằng, điều kiện thương mại thông thường có nghĩa là cơ chế thị trường vận hành nền kinh tế, nơi mà sản phẩm được trao đổi một cách công bằng với tư cách là hàng hóa và chỉ chịu sự chi phối của các quy luật của nền kinh tế thị trường.

*Điều kiện thứ 3:* yêu cầu phải xác định được sản phẩm tương tự từ đó mới xác định được đúng giá nội địa để làm cơ sở tính giá trị thông thường. Sản phẩm tương tự được giải thích là sản phẩm hoặc là hoàn toàn giống ở mọi khía cạnh hoặc là có những đặc điểm rất gần với sản phẩm đang bị điều tra bán phá giá (Điều 2, khoản 2.6, ADA năm 1994).

*Điều kiện thứ 4:* yêu cầu giá sản phẩm phải được xác định tại nước xuất khẩu chứ không phải là tại một nước thứ ba nào khác, nhằm thiết lập một nền tảng công bằng để so sánh giữa giá nội địa và giá xuất khẩu để xác định hành vi bán phá giá.

*Điều kiện thứ 5:* theo Chú thích số 2 của Điều VI, GATT, khối lượng hàng hóa sẽ bị coi là không đủ để lấy mức giá nội địa của nó làm giá trị thông thường của sản phẩm nếu khối lượng đó ít hơn 5% khối lượng sản phẩm đang bị kiện chống bán phá giá ở nước nhập khẩu.

Tuy vậy, GATT cũng cho phép sử dụng giá nội địa trong trường hợp khối lượng sản phẩm tiêu thụ nội địa thấp hơn tỷ lệ 5% nếu như quy mô địa lý của thị trường của sản phẩm đó đủ lớn để có thể thực hiện một phép so sánh công bằng. Như vậy, khi đáp ứng được tất cả năm điều kiện trên, giá bán có thể so sánh

được trên thị trường nội địa sẽ được sử dụng làm giá trị thông thường của sản phẩm và trên cơ sở đó phép so sánh để xác định việc bán phá giá được tiến hành.

Tuy nhiên, không phải lúc nào tất cả các điều kiện trên cũng đều được thỏa mãn, có hai trường hợp không đạt đủ điều kiện phổ biến nhất là (1) Khi sản phẩm bị kiện chống bán phá giá, hay sản phẩm tương tự với nó, không được bán ở thị trường nội địa. (2) Khi lượng tiêu thụ nội địa của sản phẩm quá thấp so với lượng xuất khẩu.

Để giải quyết các trường hợp trên WTO đã cho phép áp dụng các cách thức ngoại lệ nhằm xác định giá trị thông thường của sản phẩm bảo đảm cho quá trình điều tra và kết luận bán phá giá vẫn có thể được tiến hành. Có hai cách thức ngoại lệ như vậy (Điều VI, khoản 1, GATT năm 1994): Cách 1 là lấy giá có thể so sánh cao nhất (highest comparable price) của sản phẩm tương tự được xuất khẩu sang một nước thứ ba thích hợp, với điều kiện là phải mang tính đại diện. Cách 2 là lấy chi phí sản xuất của sản phẩm tại nước xuất xứ cộng thêm một phần hợp lý chi phí bán hàng và lãi để tính giá trị thông thường.

Như vậy, theo các quy định trên của WTO thì trong mọi trường hợp đều phải xác định được giá trị thông thường của hàng hóa để làm mốc so sánh. Tuy nhiên, càng ở những cách thức sau thì giá trị thông thường sẽ càng bất lợi hơn cho sản phẩm bị kiện bán phá giá. Các quy định này của WTO có giá trị ràng buộc đối với các nước thành viên WTO. Tuy nhiên, các nước thành viên, trong đó có Hoa Kỳ và EU, tùy vào điều kiện kinh tế và thị trường đặc thù và thực tiễn bán phá giá phong phú của mình đều có những quy định cụ thể và thực tiễn hơn về vấn đề này.

### **3. Xác định giá trị thông thường theo quy định của Hoa Kỳ.**

Pháp luật Hoa Kỳ về cơ bản giống với pháp luật của WTO về phương pháp xác định giá trị thông thường, nghĩa là cũng đưa ra một cách thức chuẩn, trong trường hợp không thể xác định được bằng cách thức này thì cách thức ngoại lệ sẽ được áp dụng. Theo cách thức chuẩn, giá trị thông thường chính là giá bán đáp ứng được các điều kiện sau đây :

- (1) Của sản phẩm tương tự
- (2) Được đưa ra người tiêu dùng ở nước xuất khẩu
- (3) Với số lượng bán thương mại thông thường

(4) Trong một quy trình thương mại, thông thường tại cùng một tầng thương mại với giá xuất khẩu

(5) Được thực hiện vào cùng một khoảng thời gian với giá xuất khẩu.

Có thể thấy pháp luật Hoa Kỳ đã quy định một cách cụ thể hơn quy định của WTO để phù hợp với tình huống chống bán phá giá của Hoa Kỳ. *Thứ nhất*, đối với “sản phẩm tương tự” pháp luật Hoa Kỳ còn quy định sản phẩm đó phải được sản xuất ở cùng một nước và bởi cùng một nhà sản xuất với sản phẩm đang bị điều tra. Đây là một quy định hết sức đặc thù của pháp luật Hoa Kỳ so với WTO và EU, quy định này khá bất lợi đối với các doanh nghiệp của các nước có nền kinh tế đang phát triển, những doanh nghiệp thường có xu hướng sản xuất hoặc gia công để xuất khẩu theo đơn đặt hàng cho nước ngoài. Khi đó, họ không được xác định giá trị thông thường của sản phẩm theo cách thức chuẩn mà phải theo các cách thức ngoại lệ vì lý do không có sản phẩm tiêu thụ trong nước.

*Thứ hai*, pháp luật Hoa Kỳ cũng đưa ra hai trường hợp cụ thể không thể được coi là điều kiện thương mại thông thường: (1) Trường hợp sản phẩm đó được bán với mức giá thấp hơn chi phí sản xuất của nó trong một thời gian dài và với số lượng lớn và mức giá bán đó không thể cho phép bù đắp hết chi phí trong một thời gian hợp lý. (2) Trường hợp sản phẩm được mua bán giữa những công ty là thành viên với nhau hoặc kết nối chính thức với nhau.

*Thứ ba*, pháp luật Hoa Kỳ quy định cụ thể hơn điều kiện thứ nhất của WTO về giá bán nội địa làm giá trị thông thường - giá có thể so sánh được với giá xuất khẩu. Cụ thể, Hoa Kỳ không sử dụng lại thuật ngữ “có thể so sánh được” mà chi tiết hoá nó thành hai điều kiện: giá dùng để tính giá trị thông thường phải ở cùng một tầng thương mại và được thực hiện giao dịch vào cùng một khoảng thời gian với giá xuất khẩu.

Trong trường hợp DOC không xác định được giá trị thông thường theo cách thức chuẩn trên đây thì có 2 cách thức ngoại lệ có thể được áp dụng thay thế: (1) Lấy giá bán của sản phẩm tại một nước thứ ba (third country sales) hoặc (2) DOC tự tính ra một giá trị nào đó (construed value - giá trị tự tính). Trong thực tiễn, DOC thường lấy giá bán sản phẩm tại một nước thứ ba làm giá trị thông thường. Trong pháp luật hiện hành của Hoa Kỳ cũng đề cập ba trường hợp khuyến khích sử dụng giá bán sản phẩm ở nước thứ ba :

(1) Khi sản phẩm tương tự không được tiêu thụ (hoặc chào hàng) tới người tiêu dùng ở nước xuất khẩu;

(2) Khi tổng lượng hàng của sản phẩm tương tự ở nước xuất khẩu thấp hơn 5% tổng lượng hàng bị kiện bán phá giá.

(3) Khi tình hình thị trường ở nước xuất khẩu không cho phép tiến hành một phép so sánh phù hợp với giá xuất khẩu (Điều khoản 1667b(a)(1)(C), 19 USC).

Về cơ bản, để có thể được để xác định giá trị thông thường của hàng hóa bị kiện bán phá giá, giá bán sản phẩm ở nước thứ ba cũng phải đáp ứng được những điều kiện nhất định là: (1) Có tính đại diện, đáp ứng được định mức 5%; (2) Điều kiện ở thị trường thứ ba này đủ để cho phép so sánh giá trị thông thường với giá xuất khẩu của sản phẩm (Điều khoản 1677b(a)(1)(B)(ii)).

Cách thức ngoại lệ thứ hai để xác định giá trị thông thường theo pháp luật Hoa Kỳ phức tạp hơn so với cách thức chuẩn và cách thức ngoại lệ thứ nhất. Theo cách này, DOC sẽ tự xây dựng nên một giá trị, gọi là giá trị tự tính hay giá trị tự tính (constructed value) để lấy đó làm giá trị thông thường của sản phẩm đang bị kiện bán phá giá (điều khoản 1677b(a)(4), 19 USC). Thực tế, cách thức này thường được áp dụng sau khi cách thức tính theo giá bán tại thị trường thứ ba đã được áp dụng mà không đem lại kết quả.

Theo cách tính này thì giá trị tự tính của hàng hóa tương tự với hàng hóa bị kiện bán phá giá sẽ bằng tổng của :

(1) Các chi phí sản xuất ra sản phẩm đó, bao gồm vật liệu, chi phí lao động, các chi phí phụ trội cố định và thay đổi ;

(2) các chi phí hành chính, chi phí bán hàng và chi phí chung ;

(3) Tất cả các chi phí bao bì, đóng gói, v.v. và tất cả các chi phí liên quan tới việc đưa hàng hóa vào đóng gói để sẵn sàng chuyển sang Hoa Kỳ ;

(4) Một mức lãi hợp lý (Điều khoản 1677b(e), 19 USC).

Để có được tất cả các số liệu liên quan trên đây, trước tiên, DOC sẽ yêu cầu trực tiếp các doanh nghiệp đang bị kiện cung cấp số liệu thực tế của mình. Nếu các số liệu này không có hoặc không đáng tin cậy cho việc tính toán, DOC sẽ chuyển sang sử dụng số liệu tương ứng của các doanh nghiệp đến từ một nền kinh tế thị trường của một nước thứ ba có cùng trình độ phát triển tương đương

với nền kinh tế có doanh nghiệp đang bị kiện. Ví dụ, trong vụ kiện cá tra, cá basa, khi tiến hành rà soát hành chính lần thứ năm (cho giai đoạn 1-8-2007 đến 31-7-2008), DOC đã yêu cầu bốn doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản bị kiện của Việt Nam là QVD, Vinh Hoan, SAMEFICO, và Cadovimex II cung cấp thông tin về các yếu tố sản xuất đầu vào của họ. Tuy nhiên, những thông tin mà các doanh nghiệp trên cung cấp bị DOC đánh giá là không đủ tin cậy để tiến hành tính toán. Với lý do này cùng với lý do “nền kinh tế Việt Nam là nền kinh tế phi thị trường”, DOC đã lấy giá trị của những yếu tố đầu tư vào tương ứng tại Bangladet để tính toán giá trị thông thường tự tính cho các doanh nghiệp Việt Nam. Nếu những yếu tố đầu vào không có ở Bangladet, DOC lấy Philippin, Ấn Độ, hoặc Indonexia để làm nước quy chiếu. Tuy vậy, sau khi so sánh giá xuất khẩu và giá trị thông thường, bốn doanh nghiệp này đã được hưởng mức thuế suất 0% do đã không bán sản phẩm dưới giá trị thông thường trong giai đoạn nói trên.

Nếu nhìn tổng thể các cách thức xác định giá trị thông thường và các điều kiện áp dụng từng cách thức có thể thấy rằng. Phương pháp xác định giá trị thông thường theo pháp luật Hoa Kỳ hết sức bất lợi cho doanh nghiệp ở các nền kinh tế xuất khẩu, họ dễ bị xác định giá trị thông thường theo mức giá bán tự tính, mức giá bất lợi nhất cho các nhà xuất khẩu, trường hợp “may mắn” như 4 doanh nghiệp trên là rất hiếm hoi.

#### **4. Xác định giá trị thông thường theo quy định của EU**

Pháp luật của EU về cơ bản không có nhiều khác biệt với WTO và Hoa Kỳ về vấn đề này, EU cũng đưa ra một cách thức tính chuẩn, sau đó là các trường hợp ngoại lệ cùng với các cách tính tương ứng khi cách thức chuẩn không áp dụng được.

Theo cách thức tính chuẩn của pháp luật EU, giá trị thông thường là giá bán hoặc giá đồng ý mua của sản phẩm đó trong quá trình thương mại thông thường (Ordinary course of trade) bởi các khách hàng độc lập ở nước xuất khẩu. Trường hợp doanh nghiệp bị kiện bán phá giá không sản xuất hay tiêu thụ sản phẩm đó tại thị trường nước xuất khẩu thì có thể lấy giá bán sản phẩm đó của một nhà sản xuất hay thương mại khác để làm giá trị thông thường (khoản A.1, Điều 2, Quy định 384/1996 đã được sửa đổi, bổ sung). Khác với pháp luật Hoa Kỳ và WTO, EU chỉ đưa ra hai điều kiện cụ thể để lấy giá bán nội địa của

sản phẩm bị kiện bán phá giá làm giá trị thông thường (khoản 1, điều 2, Quy định 384/1996 đã được sửa đổi bổ sung): Thứ nhất, giá này phải được xác định trong quy trình thương mại thông thường. Thứ hai, người tiêu dùng phải có tư cách độc lập, tức là phải không có mối quan hệ lệ thuộc hay chi phối với người bán.

Ngoài cách tính chuẩn, EU quy định có hai trường hợp ngoại lệ :

*Trường hợp thứ nhất* : Khi không có sản phẩm tiêu thụ ở thị trường nội địa hoặc tiêu thụ không đủ số lượng. Đây là tình huống thường xảy ra khi sản phẩm nhập vào thị trường này có những đặc điểm riêng mà sản phẩm tiêu thụ ở nước xuất xứ không có. Lúc này, Ủy ban châu Âu sẽ phải cân nhắc mức độ của sự khác biệt và quyết định có lấy làm căn cứ tính giá trị thông thường hay không.

*Trường hợp thứ hai*: khi sản phẩm được bán ở nội địa với giá thấp hơn chi phí sản xuất. Chi phí được tính ở đây tương tự như quy định trong pháp luật Hoa Kỳ.

Trong những trường hợp ngoại lệ trên đây, khi giá nội địa tại nước xuất khẩu không được sử dụng thì Ủy ban Châu Âu sẽ áp dụng lần lượt một trong những cách thức sau để xác định giá trị thông thường của sản phẩm bị kiện bán phá giá:

- Cách một còn gọi là cách thức “giá bán của nhà sản xuất khác” : Theo cách thức này, Ủy ban Châu Âu sẽ lấy giá bán nội địa của sản phẩm tương tự của doanh nghiệp khác không bị kiện bán phá giá để tính giá trị thông thường ( khoản 1, Điều 2, Quy định 384/96 đã được sửa đổi bổ sung)

- Nếu không thể xác định được giá bán của nhà sản xuất khác, Ủy ban Châu Âu sẽ áp dụng cách hai này hay còn gọi là “ cách thức giá trị thông thường tự tính “ . Cách thức tính giá trị thông thường này tương tự như cách thức được pháp luật Hoa Kỳ áp dụng, nhưng trước tiên, EU sẽ tính toán dựa trên các thông số kế toán liên quan tới sản xuất của chính bản thân doanh nghiệp bị kiện.

Về mặt pháp lý, pháp luật EU còn quy định thêm một cách ba nữa để xác định giá trị thông thường của sản phẩm bị kiện bán phá giá. Cách thức này được gọi là “giá xuất khẩu tới nước thứ ba ( khoản 3, điều 2, quy định 394/96 đã được sửa đổi, bổ sung). Theo cách này thì, nếu sản phẩm đang bị kiện được cùng nhà sản xuất đang bị kiện xuất sang nước thứ ba với mức giá được coi là



không bán phá giá thì Ủy ban châu Âu có thể lấy giá đó làm giá trị thông thường của sản phẩm đang bị kiện. Tuy nhiên, cách thức này rất hiếm khi được sử dụng bởi vì trên thực tế phải mất rất nhiều công sức để có thể thu thập thông tin xác định được là sản phẩm khi xuất sang nước thứ ba có bị bán phá giá không.

Cũng cần lưu ý rằng, các cách thức tính giá trị thông thường phân tích trên đây, kể cả cách thức chuẩn và ngoại lệ, được gắn với một loại sản phẩm tương tự nhất định. Trong thực tiễn, các vụ việc chống bán phá giá nhiều khi liên quan tới các sản phẩm thuộc loại hay cấp độ khác nhau. Khi đó, mỗi loại sẽ được xử lý riêng và vì thế cuối cùng giá trị thông thường tính cho cả gói sản phẩm sẽ là một tập hợp của các giá trị thông thường tính theo cách thức chuẩn và cả một trong các cách thức ngoại lệ.

### **5. Vấn đề “nền kinh tế phi thị trường” trong xác định giá trị thông thường của hàng hoá bị kiện bán phá giá**

Một vấn đề vẫn thường được biết đến là vấn đề “nền kinh tế thị trường” (NME) là một vấn đề nóng và còn gây nhiều tranh luận trong việc áp dụng pháp luật về chống bán phá giá trên phạm vi quốc tế cũng như ở quốc gia. Một thực tế phổ biến là, nếu một quốc gia bị xác định không có nền kinh tế thị trường thì hàng hoá của quốc gia đó khi bị kiện bán phá giá ở nước khác sẽ gặp phải bất lợi hơn nhiều so với trường hợp quốc gia có nền kinh tế thị trường. Giá trị thông thường của hàng hoá bị kiện dường như chắc chắn sẽ bị xác định theo cách thức ngoại lệ bất lợi nhất mà theo đó khả năng bị áp thuế chống bán phá giá là cao nhất.

Mặc dù thực tiễn là vậy song trong pháp luật của WTO không đề cập một cách cụ thể tới cách thức xác định giá trị thông thường của sản phẩm trong trường hợp nước xuất khẩu bị coi là NME. Tuy nhiên, pháp luật của WTO cũng không cấm việc phân biệt đối xử với các NME trong lĩnh vực chống bán phá giá. Như phân tích trên đây, một trong những yếu tố của điều kiện thương mại thông thường được hiểu là sự chi phối của các quy luật của nền kinh tế thị trường, việc tính giá trị thông thường của sản phẩm sẽ được thực hiện theo một trong các cách thức ngoại lệ, chắc chắn sẽ bất lợi hơn cho nhà xuất khẩu của nước này.

Trong pháp luật Hoa Kỳ và EU, vấn đề cư xử với các nước có nền kinh tế cho là NME được quy định cụ thể hơn nhiều so với pháp luật của WTO.

Theo pháp luật Hoa Kỳ, nước có MNE là bất kỳ nước nào mà cơ quan có thẩm quyền của Hoa Kỳ chỉ rằng không có nền kinh tế vận hành theo các nguyên tắc thị trường về chi phí và giá cả, do đó, quá trình thương mại nước đó không phản ánh giá trị công bằng của hàng hoá. Để đánh giá một nước nào đó có NME, cơ quan có thẩm quyền của Hoa Kỳ sẽ dựa trên sau yếu tố sau:

- Mức độ tự do chuyển đổi của đồng tiền nội tệ của nước xuất khẩu;
- Mức độ tự do thương lượng mức lương giữa người lao động và người sử dụng lao động;
- Mức độ cho phép thành lập các doanh nghiệp liên doanh hoặc doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại nước xuất khẩu;
- Mức độ sở hữu/kiểm soát tư liệu sản xuất của chính phủ nước xuất khẩu;
- Mức độ kiểm soát của chính phủ nước xuất khẩu đối với việc phân bổ nguồn lực và các quyết định về sản lượng cũng như giá cả của doanh nghiệp;
- Các yếu tố khác mà cơ quan có thẩm quyền của Hoa Kỳ cho là hợp lý;

Theo pháp luật của Hoa Kỳ tất cả các nước bị coi là có NME đều được xử như nhau. Hàng hoá đến từ các nước này bị áp dụng cách tính giá trị thông thường bất lợi hơn cả những trường hợp ngoại lệ vẫn thường áp dụng như phân tích trên đây. Những hàng hoá đó cho dù được xuất khẩu bởi bất kỳ doanh nghiệp nào đều sẽ bị áp dụng nay cách thức giá bán tự tính mà không được xem xét áp dụng cách thức chuẩn để tính giá trị thông thường. Theo đó, cơ quan có thẩm quyền của Hoa Kỳ sẽ tự tính giá trị thông thường của hàng hoá nhập khẩu có bán phá giá bằng cách xác định các yếu tố đầu vào của nhà sản xuất ở nước xuất khẩu sau đó gán các giá trị tương ứng cho các yếu tố đó từ một nước thứ ba có nền kinh tế thị trường. Các yếu tố đầu vào đó là số giờ lao động, lượng nguyên liệu thô đầu vào, mức độ tiêu thụ năng lượng, khấu hao, bao bì, v.v... cùng với một mức lãi xuất nhất định. Về nguyên tắc, nước thứ ba được chọn phải là nước có sự tương đồng về kinh tế với nước xuất khẩu, tức là có trình độ phát triển kinh tế tương đồng với nền kinh tế phi thị trường của nước xuất khẩu. Tuy nhiên, pháp luật Hoa Kỳ lại chỉ nhấn mạnh một căn cứ duy nhất để cơ quan có thẩm quyền xác định nước thay thế, đó là thu nhập GDP bình quân đầu người. Trên thực tế thì thu nhập bình quân đầu người chỉ là một chỉ số kinh tế vĩ mô và nó hoàn toàn không phản ánh được sự tương đồng kinh tế của cùng một ngành sản xuất nội địa của hai nước. Có thể thấy, việc xác định nước thứ ba

cũng như việc tính toán giá trị thông thường của sản phẩm đến từ nước có NME chịu ảnh hưởng chủ yếu của ý chí chủ quan của cơ quan chống bán phá giá của Hoa Kỳ. Kết quả là, giá trị thông thường của sản phẩm của một nước có NME sau khi được tính ra thường cao hơn rất nhiều so với chi phí sản xuất thật sự của sản phẩm đó ở nước xuất khẩu. Điều này dẫn tới khả năng giá xuất khẩu của chúng thấp hơn giá trị thông thường là rất lớn; tương ứng với điều đó là khả năng bị áp thuế chống bán phá giá với mức cao là rất dễ xảy ra. Vụ cá tra của Việt Nam là một ví dụ điển hình của trường hợp này. Hoa Kỳ coi Việt Nam là nước có nền kinh tế phi thị trường, do đó, để điều tra chống bán phá giá cá tra Việt Nam, Hoa Kỳ thường chọn nước thứ ba thay thế để làm cơ sở so sánh chi phí đầu vào. Trong những lần xem xét trước, Hoa Kỳ lấy Băng-la-đét ( nước có nền kinh tế và công nghệ nuôi cá tra tương đương Việt Nam) làm nước thay thế nhưng trong lần rà soát hành chính thứ sáu kể từ năm 2003 (POR6) áp dụng cho giai đoạn từ 1/8/2008 đến 31/6/2009, Hoa Kỳ lại chọn Philipin, việc thay đổi này là hết sức phi lý và làm cho một số doanh nghiệp của Việt Nam có thể phải chịu mức thuế cao nhất từ trước đến nay là 130% . Chỉ đến khi các doanh nghiệp bị đơn của Việt Nam thông qua hiệp hội VASEP của mình phản đối kịch liệt bằng các lý lẽ xác đáng cũng như các biện pháp vận động hành lang thì cơ quan quản lý bán phá giá của Hoa Kỳ mới chịu trở lại lấy Băng-la-đét làm nước thay thế và lấy số liệu ở đó để so sánh. Ngay lập tức, mức thuế áp dụng đối với doanh nghiệp bị đơn của Việt Nam giảm xuống chỉ còn 0 - 2%

Pháp luật EU cũng coi NME là căn cứ xác định giá trị thông thường của hàng hoá theo cách tính ngoại lệ. Nhưng khác với Hoa Kỳ, EU có cách xử lý mềm dẻo hơn và có quan tâm nhiều hơn tới hoàn cảnh cụ thể của từng nước và từng doanh nghiệp của nước đó. Pháp luật của EU chia các nước có NME thành ba nhóm :

- Nhóm 1: gồm các nước có NME và không phải là thành viên của WTO như Adecbaigian, Bêlarut, Cộng hoà Dân chủ nhân dân Triều Tiên, Tatgikixtan, Tuocmenixtan, Udobekixtan. Đây là những nước đơn thuần không có nền kinh tế thị trường.

- Nhóm 2 : gồm các nước có NME và đã là thành viên của WTO vào thời điểm tiến hành điều tra. Ví dụ vào thời điểm năm 2011, có các nước Anbani, Ácmenia , Grudia, Curoguxtan, Mônđôva, Mông cổ.

- Nhóm 3 : gồm các nước có nền kinh tế đang chuyển đổi và là thành viên WTO như Trung Quốc, Việt Nam, Cadactan. Đây là những nước được coi là đang tiến hành cải cách kinh tế và quá trình tiến hành cải cách đã dẫn tới việc xuất hiện những doanh nghiệp hội đủ các điều kiện kinh tế thị trường.

Đối với các nước thuộc nhóm 1, giá bán nội địa sản phẩm sẽ không bao giờ được sử dụng để tính giá trị thông thường nếu có việc kiện bán phá giá xảy ra, thay vào đó, Ủy ban Châu Âu sẽ tham chiếu giá bán sản phẩm tương tự ở một nước thứ ba có nền kinh tế thị trường và có cùng trình độ phát triển (khoản 7, Điều 2, Quy định 384/1996 đã được sửa đổi bổ sung).

Đối với hai nhóm nước còn lại, chính sách của EU có mềm dẻo hơn. Tuy trong cách nhìn nhận của EU, các nước này chưa hẳn đã có nền kinh tế thị trường thực sự, song các doanh nghiệp của các nước này có thể xin được hưởng quy chế đối xử thị trường (MET) từ uỷ ban Châu Âu. Cần lưu ý rằng, để được hưởng quy chế này các doanh nghiệp đang bị kiện cần phải nộp đơn xin và phải chứng minh được mình đang vận hành trong môi trường mang tính thị trường. Trên cơ sở đơn xin, Ủy ban Châu Âu sẽ xem xét cấp quy chế trên sau khi cân nhắc những tiêu chí sau:

- Các quyết định quan trọng của doanh nghiệp như liên quan tới giá, chi phí và đầu vào được đưa ra trên cơ sở xem xét cung cầu thị trường, không có sự can thiệp của nhà nước.

- Các doanh nghiệp có hệ thống sổ sách kế toán rõ ràng, được kiểm toán độc lập và theo tiêu chuẩn của kế toán quốc tế.

- Các chi phí sản xuất và tình trạng tài chính không bị ảnh hưởng lớn từ hệ thống kinh phí thị trường nước đó.

- Có pháp luật ổn định và chắc chắn về phá sản và tài sản.

- Tỷ giá hối đoái trong hoạt động được quy đổi theo tỷ giá thị trường.

Những doanh nghiệp của các nước thuộc nhóm 2 và 3 bị kiện bán phá giá mà xin được quy chế MET thì họ sẽ được cư xử như doanh nghiệp đến từ những nước có nền kinh tế thị trường, nghĩa là, họ được lấy giá bán nội địa sản phẩm của mình để xác định giá trị thông thường. Nếu không xin quy chế MET hoặc xin mà không thành công do không chứng minh được các tiêu chí trên, họ sẽ bị cư xử như doanh nghiệp đến từ các nước thuộc Nhóm 1 (khoản 7b, 7c, Điều 2,

Quy định 384/96 đã được sửa đổi, bổ sung). Trên thực tế, trong vụ kiện bán phá giá đối với sản phẩm xe đạp xuất khẩu của Việt Nam tại EU năm 2004 đã có một doanh nghiệp được xét hưởng quy chế MET, đó là công ty Always Co. Ltd., địa chỉ tại Quận 7 Thành phố Hồ Chí Minh. Kết quả là công ty này được áp mức thuế chống bán phá giá là 15,8% trong khi các doanh nghiệp khác phải chịu mức 34,5%.

Nếu so sánh Hoa Kỳ và EU thì ở đây, rõ ràng có một sự khác biệt đáng kể, đối với Hoa Kỳ, chỉ có hoặc là cả nền kinh tế một nước hoặc cả một ngành công nghiệp nào đó của một nước là có thể được công nhận quy chế thị trường, trong khi đó EU có chính sách linh hoạt hơn và có lợi cho các doanh nghiệp bị kiện. Tuy không đương nhiên được hưởng quy chế MET, song các doanh nghiệp xuất khẩu của các nước đang chuyển đổi và đã là thành viên của WTO (ví dụ: Việt Nam, Trung Quốc, v.v.) vẫn có thể xin và áp dụng quy chế MET để xác định giá trị thông thường nếu hội tụ đủ các tiêu chuẩn do pháp luật EU quy định.



**TTBD ĐBDC**