

KHÁNG KIỆN

*Chống bán phá giá
và Chống trợ cấp*

tại HOA KỲ



PHÒNG THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHIỆP VIỆT NAM
HỘI ĐỒNG TƯ VẤN VỀ CÁC BIỆN PHÁP PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI

CẨM NANG

KHÁNG KIẾN

***Chống bán phá giá
và Chống trợ cấp***

tại HOA KỲ

Chủ biên: TS Nguyễn Thị Thu Trang

Hội đồng Tư vấn về Các biện pháp Phòng vệ Thương mại

Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam

9 Đào Duy Anh – Hà Nội

Tel: 04-35771458

Fax: 04-35771459

Website: www.chongbanphagia.vn; www.antidumping.vn

LỜI NÓI ĐẦU

Việt Nam gia nhập WTO và hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế quốc tế đã mở ra cho các doanh nghiệp Việt Nam cơ hội lớn để xâm nhập những thị trường mới, rộng lớn và hấp dẫn, đặc biệt là thị trường Hoa Kỳ. Tuy nhiên, Hoa Kỳ đồng thời cũng là thị trường đầy rủi ro, với các loại rào cản khác nhau, trong đó đặc biệt đáng chú ý là các biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp (đối kháng). Theo thống kê của WTO, Hoa Kỳ nằm trong nhóm các nước sử dụng nhiều nhất hai công cụ này đối với hàng hóa nước ngoài nhập khẩu.

Đối với nhiều doanh nghiệp Việt Nam, kiện chống bán phá giá hay chống trợ cấp ở thị trường này không chỉ còn là nguy cơ. Tính từ vụ điều tra chống bán phá giá đầu tiên của Hoa Kỳ đối với hàng hóa Việt Nam năm 2001, đến nay chúng ta đã vướng phải nhiều vụ điều tra chống bán phá giá ở Hoa Kỳ, trong đó có những vụ rất lớn, ảnh hưởng nghiêm trọng đến các doanh nghiệp xuất khẩu, nhà cung cấp và người lao động như vụ điều tra chống bán phá giá cá tra-basa filet đông lạnh năm 2001 và vụ tôm nước ấm đông lạnh năm 2003. Năm 2009, lần đầu tiên hàng hóa Việt Nam bị kiện chống trợ cấp và cũng là do Hoa Kỳ khởi xướng (vụ kiện chống trợ cấp đối với túi nhựa PE năm 2009).

Rõ ràng là các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp là một thách thức của tự do hoá thương mại nói chung và là một thực tế khó phủ nhận ở thị trường Hoa Kỳ nói riêng. Tính công bằng, hợp lý của các kết quả điều tra và các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp là câu chuyện dài, gây nhiều tranh cãi và là công việc của các nhà làm luật là chủ yếu. Trước mắt, các doanh nghiệp vẫn phải chấp nhận “sống chung” với nguy cơ kiện chống bán phá giá, kiện chống trợ cấp khi xuất khẩu sang thị trường này. Và vì vậy, các doanh nghiệp Việt Nam cần được trang bị những kiến thức cơ bản về lĩnh vực này cũng như các kinh nghiệm thực tiễn cần thiết để chủ động đối phó khi cần thiết và có kế hoạch sản xuất, xuất khẩu phù hợp.

Với sự hỗ trợ của Chương trình Hỗ trợ cạnh tranh toàn cầu cho Doanh nghiệp Việt Nam (GCF – DANIDA), Hội đồng tư vấn về các biện pháp phòng vệ thương mại (TRC) của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam xin trân trọng giới thiệu cuốn sách “**Cẩm nang kháng kiện chống bán phá giá – chống trợ cấp tại Hoa Kỳ**”, cuốn sách đầu tiên tại Việt Nam giới thiệu một cách tương đối đầy đủ những quy định hiện hành cũng như những bài học kinh nghiệm và kỹ năng cần thiết cho các doanh nghiệp và hiệp hội xuất khẩu để kháng kiện trong các vụ điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp của Hoa Kỳ.

Chúng tôi xin trân trọng cảm ơn Bà Đinh Thị Mỹ Loan – Chủ tịch Hội đồng tư vấn về các biện pháp phòng vệ thương mại VCCI (TRC), Ông Nguyễn Minh Chí - Chủ tịch Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC), Bà Nguyễn Chi Mai - Trưởng Ban về phòng vệ thương mại – Cục Quản lý Cạnh tranh Bộ Công thương (VCA) - thành viên TRC và Bà Đinh Ánh Tuyết – Luật sư Công ty IDVN đã có những ý kiến đóng góp quý báu để hoàn thiện cuốn sách này.

Với những thông tin pháp lý và thực tiễn thiết thực, được trình bày rõ ràng, dễ hiểu, thuận tiện khi tra cứu và tham khảo, hy vọng đây sẽ là một cẩm nang hữu ích cho các doanh nghiệp, các Hiệp hội ngành hàng, các nhà quản lý, các nhà nghiên cứu và đông đảo bạn đọc./

**PHÒNG THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHIỆP VIỆT NAM
HỘI ĐỒNG TƯ VẤN VỀ CÁC BIỆN PHÁP PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI**

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

ADA:	Hiệp định về chống bán phá giá của WTO (Anti-dumping Agreement)
Giá XK:	Giá xuất khẩu (Export price)
Giá TT:	Giá thông thường (Normal value)
DOC:	Bộ Thương mại Hoa Kỳ (US Department of Commerce)
ITC:	Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (US International Trade Commission)
CIT:	Tòa án Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (US Court of International Trade)

MỤC LỤC

Số		Trang
	Phần thứ nhất	
	CÁC VẤN ĐỀ CHUNG	15
01	Biện pháp phòng vệ thương mại ở Hoa Kỳ là gì?	16
02	Tính chất của các biện pháp phòng vệ thương mại Hoa Kỳ?	17
03	Pháp luật và thực tiễn phòng vệ thương mại Hoa Kỳ bảo vệ ai?	19
04	Mối quan hệ giữa các Hiệp định của WTO với pháp luật và thực tiễn phòng vệ thương mại Hoa Kỳ?	19
05	Cơ quan nào của Hoa Kỳ có thẩm quyền điều tra và áp dụng biện pháp phòng vệ?	21
	Phần thứ hai	
	PHÁP LUẬT VÀ THỰC TIỄN ĐIỀU TRA CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ TẠI HOA KỲ	23
	CHƯƠNG I – NHỮNG VẤN ĐỀ LIÊN QUAN ĐẾN THỦ TỤC, TRÌNH TỰ ĐIỀU TRA	24
06	Các giai đoạn và thời hạn cơ bản của một vụ điều tra chống bán phá giá?	24
	Giai đoạn 1 – ĐƠN KIỆN	25
07	Ai có quyền yêu cầu điều tra chống bán phá giá?	25
08	Có thể phát hiện và ngăn chặn sớm một vụ kiện không?	26
09	Ai bị kiện trong vụ điều tra chống bán phá giá?	28
	Giai đoạn 2 - KHỞI XƯỞNG ĐIỀU TRA	30
10	Các tiêu chí mà DOC xem xét để quyết định khởi xướng điều tra?	30
11	Có thể vận động DOC từ chối khởi xướng điều tra không?	32
12	Có thể khiếu nại DOC về việc đơn kiện và nguyên đơn không đáp ứng các điều kiện cần thiết không?	32
13	Doanh nghiệp xuất khẩu nào sẽ bị điều tra?	33
14	DOC chấp nhận bị đơn tự nguyện như thế nào?	35
15	Thủ tục điều tra sơ bộ bao gồm những hoạt động gì?	36
	Giai đoạn 3 – THỦ TỤC ĐIỀU TRA SƠ BỘ VỀ THIẾT HẠI	37
16	ITC điều tra sơ bộ về thiệt hại như thế nào?	37
17	Các hoạt động của ITC trong quá trình điều tra sơ bộ?	39
18	Ảnh hưởng của kết luận sơ bộ về thiệt hại của ITC?	43

	Giai đoạn 4 – THỦ TỤC ĐIỀU TRA SƠ BỘ VỀ PHÁ GIÁ	45
19	Thủ tục điều tra sơ bộ về phá giá của DOC bao gồm những hoạt động gì?	45
20	Bảng câu hỏi của DOC bao gồm những nội dung gì?	47
21	Những công việc cần làm sau khi trả lời Bảng câu hỏi?	49
22	Kết quả của quá trình điều tra sơ bộ tại DOC là gì?	50
23	Thời hạn DOC ban hành kết luận sơ bộ về phá giá có thể được gia hạn không?	51
24	Thời điểm ra kết luận sơ bộ của DOC có ý nghĩa như thế nào với doanh nghiệp?	52
25	Có thể bình luận và yêu cầu DOC điều chỉnh kết luận sơ bộ không?	53
26	Biện pháp tạm thời được áp dụng như thế nào?	54
	Giai đoạn 5 – THỦ TỤC ĐIỀU TRA CUỐI CÙNG VỀ PHÁ GIÁ	56
27	Tính chất và chuẩn thẩm tra thực địa của DOC?	56
28	Quá trình thẩm tra thực địa diễn ra như thế nào?	58
29	Doanh nghiệp bị đơn cần thực hiện những hoạt động nào cho một cuộc thẩm tra thực địa ?	61
30	Hoạt động tố tụng sau thẩm tra thực địa được thực hiện như thế nào?	67
31	Kết luận cuối cùng của DOC về phá giá được ban hành khi nào?	69
32	Kết luận cuối cùng của DOC được ban hành như thế nào?	70
33	Kết luận cuối cùng của DOC có ảnh hưởng như thế nào đến doanh nghiệp xuất khẩu?	71
	Giai đoạn 6 - THỦ TỤC ĐIỀU TRA CUỐI CÙNG VỀ THIỆT HẠI	72
34	Thủ tục điều tra cuối cùng về thiệt hại của ITC bao gồm những hoạt động nào?	72
35	Thời điểm và ý nghĩa của kết luận cuối cùng về thiệt hại của ITC?	76
	Giai đoạn 7 – QUYẾT ĐỊNH ÁP DỤNG BIỆN PHÁP CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ	77
36	Lệnh áp thuế thuế chống bán phá giá được ban hành như thế nào?	77
37	Thỏa thuận đình chỉ - Một khả năng để thoát khỏi thuế chống bán phá giá?	78
38	Điều gì xảy ra khi thỏa thuận đình chỉ được chấp thuận?	81
	Giai đoạn 8 – GIAI ĐOẠN SAU QUYẾT ĐỊNH ÁP DỤNG BIỆN PHÁP CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ	82
39	Các bên có quyền kháng kiện đối với lệnh áp thuế chống bán phá giá không?	82
40	Rà soát hành chính là gì?	83
41	Rà soát chống lẩn tránh thuế là gì?	88
42	Rà soát hoàng hôn là gì?	92

	CHƯƠNG II – CÁC PHƯƠNG PHÁP TÍNH TOÁN CỤ THỂ TRONG ĐIỀU TRA CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ	95
	MỤC A – PHƯƠNG PHÁP TÍNH TOÁN BIÊN ĐỘ PHÁ GIÁ TẠI DOC	95
	A1 – Phương pháp tính biên độ phá giá cho trường hợp nền kinh tế thị trường	95
43	DOC xác định có hiện tượng bán phá giá hay không như thế nào?	95
44	DOC xác định Giá Thông thường như thế nào?	97
45	DOC tính Giá Xuất khẩu như thế nào?	101
46	Những điều chỉnh nào có thể thực hiện đối với Giá Xuất khẩu và Giá Thông thường?	102
47	DOC xác định biên độ phá giá cho doanh nghiệp như thế nào?	106
48	DOC xác định mức thuế chống bán phá giá cho các doanh nghiệp bị đơn như thế nào?	108
	A2 – Phương pháp tính toán biên độ phá giá cho trường hợp nền kinh tế phi thị trường	110
49	Hoa Kỳ có những quy định áp dụng riêng cho trường hợp nước xuất khẩu là nước có nền kinh tế phi thị trường?	110
50	Việt Nam bị xem là nền kinh tế phi thị trường – Tại sao?	111
51	Việt Nam có thể làm gì để được công nhận là nền kinh tế thị trường?	111
52	Giá thông thường được DOC xác định như thế nào trong trường hợp nước có nền kinh tế phi thị trường?	113
53	DOC lựa chọn nước thay thế nào trong các vụ kiện chống bán phá giá đối với hàng hóa Việt Nam?	114
54	Những nhân tố sản xuất (FOP) nào được tính đến khi DOC xác định Giá Thông thường đối với NME?	115
55	Những giá trị thay thế nào từ nước thứ ba được phép sử dụng?	118
56	Công thức tính Giá Thông thường cho trường hợp NME?	119
57	Điều kiện để được công nhận cho hưởng mức thuế suất riêng (bị đơn tự nguyện) trong trường hợp NME?	119
	MỤC B – PHƯƠNG PHÁP ĐIỀU TRA THIẾT HẠI CỦA ITC	121
58	ITC điều tra vấn đề gì và theo chuẩn nào?	121
59	Phương pháp định nghĩa “sản phẩm tương tự” của ITC?	122
60	Phương pháp xác định “ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ” của ITC?	124
61	Phương pháp để xác định tình trạng “thiệt hại đáng kể” của ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ?	126
62	Phương pháp xác định “mối quan hệ nhân quả” của ITC?	128
63	Phương pháp xác định các yếu tố khác trong điều tra thiệt hại của ITC?	130
64	Khi nào lượng nhập khẩu vào Hoa Kỳ được xem là “không đáng kể”?	132

Phần thứ ba

PHÁP LUẬT VÀ THỰC TIỄN ĐIỀU TRA CHỐNG TRỢ CẤP TẠI HOA KỲ 135

CHƯƠNG I – THỦ TỤC VÀ TRÌNH TỰ ĐIỀU TRA CHỐNG TRỢ CẤP 136

- 65** Các thời hạn trong điều tra chống trợ cấp 136
- 66** Khởi xướng điều tra chống trợ cấp ? 137
- 67** Có thể khiếu nại DOC về việc không điều tra chống bán phá giá đối với nước có nền kinh tế phi thị trường không ? 137
- 68** Bảng câu hỏi điều tra chống trợ cấp của DOC? 139
- 69** Thẩm tra thực địa trong điều tra chống trợ cấp? 140

CHƯƠNG II- PHƯƠNG PHÁP TÍNH TOÁN TRONG ĐIỀU TRA CHỐNG TRỢ CẤP 141

- 70** Điều tra chống trợ cấp bao gồm những nội dung gì ? 141
- 71** Khi nào một chương trình trợ cấp bị xem là có thể áp dụng biện pháp chống trợ cấp (trợ cấp có thể bị đối kháng)? 142
- 72** Mức thuế chống trợ cấp được DOC tính toán như thế nào? 148
- 73** Các mức “không đáng kể” trong điều tra chống trợ cấp? 150
- 74** Thỏa thuận đình chỉ trong vụ kiện chống trợ cấp? 151

Phần thứ tư

LÀM THẾ NÀO ĐỂ KHÁNG KIẾN THÀNH CÔNG ? 155

- 75** Hệ thống kế toán như thế nào là phù hợp? 156
- 76** Tại sao doanh nghiệp phải thuê luật sư tư vấn? 157
- 77** Làm thế nào để lựa chọn luật sư tốt? 159
- 78** Doanh nghiệp cần chuẩn bị nguồn lực như thế nào cho việc kháng kiện? 163
- 79** Vai trò của Hiệp hội ngành hàng trong việc kháng kiện tại Hoa Kỳ? 167
- 80** Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam có thể hỗ trợ gì cho doanh nghiệp trong việc kháng kiện tại Hoa Kỳ? 173

PHỤ LỤC

Diễn biến chi tiết vụ điều tra chống bán phá giá đối với tôm Việt Nam tại Hoa Kỳ 175

MỤC LỤC TRA CỨU (theo thuật ngữ) 185

MỤC LỤC CÁC HỘP

01	Biện pháp phòng vệ thương mại Hoa Kỳ	17
02	Nguồn gốc các quy định về biện pháp phòng vệ thương mại trong WTO	20
03	Cảnh báo nguy cơ bị kiện từ một tuyên bố - Vụ túi nhựa PE Việt Nam	27
04	Những “rào cản” đối với cá tra, basa Việt Nam trước khi có vụ kiện chống bán phá giá đối với mặt hàng này	28
05	Yêu cầu đối với Đơn kiện	30
06	Điều kiện về tư cách khởi kiện của Nguyên đơn	31
07	Nội dung chính của Bảng câu hỏi điều tra sơ bộ của ITC	40
08	“Nhân chứng” trong Cuộc họp cán bộ của ITC	41
09	Ký quỹ liên tục (continuous bonds)	52
10	Tiêu chí đánh giá “tình hình nghiêm trọng” của DOC	55
11	Tiêu chí đánh giá “tình hình nghiêm trọng” của ITC	55
12	Doanh nghiệp nên đối xử với cán bộ thẩm tra như thế nào?	58
13	Danh mục một số loại chứng từ sổ sách cần được xuất trình trong quá trình thẩm tra thực địa của DOC	61
14	Làm thế nào để sắp xếp tài liệu trước một cách hợp lý?	63
15	Những điều cần tránh trong quá trình thẩm tra thực địa	66
16	Phiên điều trần	68
17	Tại sao doanh nghiệp cần trả lời chi tiết Bảng câu hỏi điều tra của ITC?	73
18	Thủ tục liên quan đến thỏa thuận đình chỉ	80
19	Những khác biệt về phương pháp trong rà soát hành chính so với điều tra phá giá trong vụ điều tra ban đầu	86
20	Nguồn gốc của quy định về biện pháp chống lẫn tránh thuế áp dụng cho những “chuyển đổi không đáng kể” và “sản phẩm cải tiến sau đó”	89
21	Số kiểm soát (CONNUM)	96
22	Khái niệm “bán hàng trong điều kiện thương mại thông thường” được hiểu như thế nào trong pháp luật Hoa Kỳ?	98
23	Phương pháp tính Giá thông thường nào là phổ biến nhất ở Hoa Kỳ?	100
24	Khái niệm “quan hệ phụ thuộc” trong pháp luật chống bán phá giá Hoa Kỳ	102
25	Các yếu tố có thể được điều chỉnh vào giá	103
26	Những loại điều chỉnh có thể thực hiện đối với Giá xuất khẩu	105

27	Ví dụ về cách tính biên độ phá giá cho doanh nghiệp	107
28	Các tiêu chí đánh giá NME	113
29	Các bước xác định Giá Thông thường trong trường hợp NME	114
30	Phương pháp tính toán đối với NME có thể gây ra những bất lợi gì cho phía các doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn?	115
31	Có khả năng nào để bị đơn của nước NME được sử dụng chi phí nguyên liệu đầu vào thực của mình không ?	117
32	Tại sao Hoa Kỳ lại có quy định loại trừ một số nhà sản xuất nội địa khỏi khái niệm ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ?	126
33	Những trường hợp khó kết luận là có « nguy cơ thiệt hại »	132
34	Ví dụ về các trường hợp lượng nhập khẩu “không đáng kể” (trong vụ kiện chống bán phá giá)	133
35	Tham vấn tại DOC giai đoạn tiền tố tụng – Vụ kiện chống trợ cấp túi nhựa PE	138
36	Khả năng áp dụng án lệ Georgetown Steel	138
37	Các loại trợ cấp có thể phải khai báo trong Bảng câu hỏi điều tra chống trợ cấp	139
38	Các nội dung điều tra chống trợ cấp của DOC?	141
39	Một vài ví dụ về “đóng góp tài chính” của Chính phủ	143
40	Tại sao WTO không cho phép kiện và áp dụng biện pháp chống trợ cấp đối với các khoản trợ cấp không riêng biệt?	144
41	Các điều kiện để một khoản trợ cấp bị xem là riêng biệt “de facto”	145
42	Danh mục minh họa các hình thức trợ cấp xuất khẩu	147
43	Cách tính lợi ích mà chương trình trợ cấp mang lại trong một số trường hợp cụ thể	148
44	Kinh nghiệm của các doanh nghiệp thủy sản về hệ thống kế toán	157
45	Kinh nghiệm kháng kiện vụ tôm của một doanh nghiệp thủy sản	166
46	Cá tra-basa “vượt qua” thuế chống bán phá giá tại Hoa Kỳ	170
47	Vai trò của VASEP trong hai vụ điều tra chống bán phá giá cá tra-basa và tôm	172
48	Hội đồng Tư vấn về phòng vệ thương mại (Trade Remedies Council – TRC)	174

MỤC LỤC CÁC BẢNG

01	So sánh các biện pháp phòng vệ thương mại Hoa Kỳ	18
02	Các thời hạn trong vụ điều tra chống bán phá giá	24
03	Tóm tắt về quá trình điều tra sơ bộ	36
04	Các thời hạn điều tra thực tế Vụ điều tra chống bán phá giá – chống trợ cấp túi Nhựa PE Việt Nam	46
05	Trình tự và kết quả rà soát hành chính trong vụ kiện tôm nước ấm đông lạnh Việt Nam tại Hoa Kỳ	85
06	Thống kê các vụ điều tra chống lẩn tránh thuế đối với hàng hóa Việt Nam đến 31/12/2009	91
07	Các thời hạn trong vụ điều tra chống trợ cấp (CVD)	136
08	Tiêu chí lựa chọn luật sư cho vụ kiện chống bán phá giá – chống trợ cấp túi nhựa PE của Việt Nam tại Hoa Kỳ	160



Phần thứ nhất

CÁC VẤN ĐỀ CHUNG

01 Biện pháp phòng vệ thương mại ở Hoa Kỳ là gì?

Trong thương mại quốc tế, “biện pháp phòng vệ thương mại” là cụm từ chung để chỉ nhóm các biện pháp được sử dụng với mục tiêu bảo vệ sản xuất nội địa trước hàng hóa nhập khẩu từ nước ngoài, bao gồm:

- Biện pháp chống bán phá giá: phòng vệ chống lại hiện tượng hàng hóa nước ngoài nhập khẩu bán phá giá gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất nội địa nước nhập khẩu;
- Biện pháp chống trợ cấp: phòng vệ chống lại hiện tượng hàng hóa nước ngoài nhập khẩu được trợ cấp gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất nội địa nước nhập khẩu;
- Biện pháp tự vệ: phòng vệ chống lại hiện tượng hàng hóa nhập khẩu tăng đột biến gây thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất nội địa nước nhập khẩu.

Các Hiệp định của WTO về chống bán phá giá (ADA), chống trợ cấp (SCM) và tự vệ (SG) quy định các nguyên tắc thống nhất bắt buộc đối với tất cả các nước thành viên khi xây dựng pháp luật và áp dụng trong thực tiễn các biện pháp phòng vệ này.

Ngoài các biện pháp phòng vệ theo cách hiểu của WTO như trên, Hoa Kỳ còn quy định nhiều biện pháp phòng vệ thương mại khác áp dụng đối với hàng hóa nhập khẩu từ nước ngoài vào Hoa Kỳ (ví dụ Biện pháp về sở hữu trí tuệ quy định tại Chương 337 – Bộ Luật Tổng hợp USC của Hoa Kỳ; Biện pháp về tiếp cận thị trường quy định tại Chương 301, Biện pháp hạn chế thương mại vì lý do an ninh tại Chương 232...). Tuy nhiên, tần suất sử dụng các biện pháp thuộc nhóm chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ là thường xuyên và rộng rãi nhất. Vì vậy trong các trình bày dưới đây, “biện pháp phòng vệ thương mại” được sử dụng để chỉ 03 nhóm biện pháp này.

Hộp 1- Biện pháp phòng vệ thương mại Hoa Kỳ

Biện pháp chống bán phá giá áp dụng nhằm chống lại hiện tượng hàng hóa nước ngoài được nhập khẩu vào Hoa Kỳ với giá thấp hơn giá bán tại thị trường nội địa nước xuất khẩu hoặc nước thứ ba gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất sản phẩm tương tự nội địa Hoa Kỳ.

Biện pháp chống trợ cấp áp dụng nhằm chống lại hiện tượng bán hàng hóa nước ngoài được trợ cấp của Chính phủ nước xuất khẩu vào Hoa Kỳ gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất sản phẩm tương tự nội địa Hoa Kỳ.

Biện pháp tự vệ được áp dụng trong trường hợp cần bảo vệ ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ trước hiện tượng hàng hóa nhập khẩu tăng đột biến gây thiệt hại nghiêm trọng cho ngành này.

Tất cả các biện pháp này chỉ được áp dụng sau khi cơ quan có thẩm quyền của Hoa Kỳ tiến hành điều tra (còn gọi là vụ điều tra) theo thủ tục và điều kiện quy định.

02 Tính chất của các biện pháp phòng vệ thương mại Hoa Kỳ?

Các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp về nguyên tắc được sử dụng để chống lại hành vi cạnh tranh không lành mạnh (bán phá giá, bán hàng được trợ cấp) của nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài khi nhập khẩu hàng vào Hoa Kỳ.

Trường hợp của biện pháp tự vệ thì các hoạt động cạnh tranh của nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài liên quan vẫn hoàn toàn “lành mạnh” tuy nhiên lại gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ.

Do có sự khác biệt cơ bản về tính chất mặc dù các thủ tục và điều kiện điều tra gần tương tự nhau, hệ quả của nhóm các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp không giống với trường hợp của biện pháp tự vệ. Cụ thể, trong khi biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp là “biện pháp trừng phạt” một chiều đối với nhà xuất khẩu có hành vi thương mại không công bằng (chủ yếu thông qua việc bị áp dụng các mức thuế bổ sung khi nhập khẩu mặt hàng liên quan vào Hoa Kỳ) mà Hoa Kỳ có thể thực hiện mà không mất gì thì biện pháp tự vệ lại không phải biện pháp “miễn phí” như vậy: việc xuất khẩu vào Hoa Kỳ của nhà sản xuất xuất khẩu nước ngoài bị hạn chế (bằng các biện pháp như cấm nhập khẩu, áp dụng hạn ngạch, thuế bổ sung... đối với sản phẩm liên quan) nhưng Hoa Kỳ cũng phải bồi thường cho nước xuất khẩu (bằng cách giảm thuế cho các mặt hàng khác với trị giá thương mại tương tự).

Ngoài ra, khác biệt về tính chất này cũng tạo ra những khác nhau trong điều kiện áp dụng biện pháp tự vệ so với điều kiện áp dụng các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp (ví dụ thiệt hại phải là nghiêm trọng, việc áp dụng biện pháp tự vệ phải chịu nhiều hạn chế về thời gian và mức độ...).

Bảng 1 - So sánh các biện pháp phòng vệ thương mại Hoa Kỳ

Yếu tố	Chống bán phá giá	Chống trợ cấp	Tự vệ
Điều kiện áp dụng	<ul style="list-style-type: none"> - Có hành vi nhập khẩu bán phá giá; - Gây thiệt hại hoặc đe dọa gây thiệt hại đáng kể (đối với ngành sản xuất nội địa) - Mối quan hệ nhân quả giữa việc bán phá giá và thiệt hại 	<ul style="list-style-type: none"> - Có hiện tượng hàng nhập khẩu được trợ cấp; - Gây thiệt hại hoặc đe dọa gây thiệt hại đáng kể (đối với ngành sản xuất nội địa) - Mối quan hệ nhân quả giữa việc trợ cấp và thiệt hại 	<ul style="list-style-type: none"> - Có hiện tượng hàng nhập khẩu ồ ạt, tăng đột biến về số lượng - Có thiệt hại nghiêm trọng (đối với ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ sản xuất mặt hàng tương tự hoặc cạnh tranh trực tiếp) - Mối quan hệ nhân quả giữa việc nhập khẩu ồ ạt và thiệt hại
Thủ tục điều tra	Điều tra sơ bộ và cuối cùng tối đa 280-420 ngày	Điều tra sơ bộ và cuối cùng tối đa 205-270 ngày	
Biện pháp cụ thể	Thuế chống bán phá giá Cam kết giá (ít)	Thuế chống trợ cấp (thuế đối kháng) Cam kết giá (ít)	Hạn ngạch thuế quan Tăng thuế nhập khẩu Cấp phép nhập khẩu...
Bồi thường do áp dụng biện pháp phòng vệ	Không	Không	Có
Thời gian áp dụng biện pháp	5 năm Có thể gia hạn không hạn chế số lần (theo kết quả rà soát cuối kỳ)	5 năm Có thể gia hạn không giới hạn số lần (theo kết quả rà soát cuối kỳ)	4 năm Có thể gia hạn 1 lần không quá 2 năm Có các yêu cầu bắt buộc về rút ngắn thời gian áp dụng

03 Pháp luật và thực tiễn phòng vệ thương mại Hoa Kỳ bảo vệ ai?

Mục tiêu chính của các biện pháp phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ là hạn chế cạnh tranh của các nhà xuất khẩu nước ngoài trên thị trường Hoa Kỳ (ở các mức độ khác nhau tùy thuộc từng biện pháp) nhằm bảo vệ các nhà sản xuất trong nước. Trong quá khứ, phần lớn các quy định, pháp luật về các biện pháp này ở Hoa Kỳ đều được ít nhiều chấp bút bởi các ngành sản xuất nội địa (đối tượng được hưởng lợi nếu các biện pháp này được áp dụng). Trên thực tế nhiều công ty (đặc biệt là các công ty lớn) có chiến lược phát triển bằng cách dựa vào việc sử dụng các biện pháp này.

Doanh nghiệp Việt Nam cũng như doanh nghiệp sản xuất, xuất khẩu ở các nước khác khi vướng phải các vụ điều tra phòng vệ ở Hoa Kỳ đều phản nản rằng các biện pháp này là không công bằng và đi ngược lại lý tưởng cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường. Thực tế, như đã nói, mục tiêu của các biện pháp này chính là hạn chế cạnh tranh (trên thực tế, Hoa Kỳ và nhiều nước thành viên WTO đã lạm dụng biện pháp này như là một công cụ bảo hộ sản xuất nội địa chống lại cạnh tranh từ nước ngoài), vì vậy hệ quả này là có thể dự kiến trước được. Cần lưu ý rằng Hoa Kỳ chỉ áp dụng nó để hạn chế cạnh tranh của nhà xuất khẩu nước ngoài; còn ở trong nước (cạnh tranh giữa các nhà sản xuất nội địa) thì Hoa Kỳ lại theo quan điểm bảo vệ cạnh tranh.

Tuy nhiên, việc “bảo hộ” này của Hoa Kỳ không phải là tùy ý. Hoa Kỳ phải tuân thủ các nguyên tắc bắt buộc về nội dung và thủ tục quy định tại các Hiệp định liên quan của WTO và đây là “cọc bảm” có ý nghĩa cho các doanh nghiệp xuất khẩu nước ngoài khi bị vướng phải các vụ kiện ở nước này.

04 Mối quan hệ giữa các Hiệp định của WTO với pháp luật và thực tiễn phòng vệ thương mại Hoa Kỳ?

WTO có 04 Hiệp định quy định các nguyên tắc cơ bản về các biện pháp phòng vệ thương mại, bao gồm:

- Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (GATT 1994) : Hiệp định về thương mại hàng hóa này có chứa một số điều khoản về các biện pháp phòng vệ thương mại ;
- Hiệp định về chống bán phá giá giá (Antidumping Agreement – ADA) : Quy định cụ thể và chuyên biệt về biện pháp chống bán phá giá;
- Hiệp định về trợ cấp và thuế đối kháng (Subsidy and Countervailing Measures Agreement - SCM) : Một phần quan trọng của Hiệp định này quy định về biện pháp chống trợ cấp ;
- Hiệp định về biện pháp Tự vệ (Safeguards Agreement - SG) : Quy định cụ thể và chuyên biệt về biện pháp tự vệ.

Các quy định tại các Hiệp định này là bắt buộc đối với tất cả các nước thành viên WTO. Nói cách khác, mỗi quốc gia thành viên WTO có quyền ban hành và áp dụng pháp luật về phòng vệ

thương mại riêng của nước mình nhưng phải tuân thủ đầy đủ các qui định mang tính bắt buộc về nội dung cũng như thủ tục trong Hiệp định ADA, SCM và SG của WTO. Pháp luật nội địa của mỗi quốc gia có thể cụ thể hoá nhưng không được trái với các qui định liên quan tại các Hiệp định này của WTO.

Như vậy, Hoa Kỳ có nghĩa vụ đảm bảo rằng các quy định và việc thực thi các quy định liên quan đến biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ của Hoa Kỳ phù hợp với các nguyên tắc trong các Hiệp định liên quan của WTO. Trường hợp nhận thấy Hoa Kỳ có quy định pháp luật hoặc cơ quan điều tra của Hoa Kỳ trên thực tế không phù hợp với các quy định của WTO, các quốc gia thành viên WTO có thể khiếu kiện Hoa Kỳ ra Cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO (theo thủ tục giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ WTO).

Hộp 2 - Nguồn gốc các quy định về biện pháp phòng vệ thương mại trong WTO

Hoa Kỳ là một trong những nước áp dụng các biện pháp chống bán phá giá sớm nhất (từ năm 1906). Đến năm 1930, Luật về Thuế quan của Hoa Kỳ đã có các quy định tương đối chi tiết về vấn đề này. Và việc các quy định về phòng vệ thương mại như một công cụ « rào cản nhập khẩu » hợp pháp được đưa vào Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại GATT 1947 trên thực tế cũng là hệ quả của nhiều sức ép, trong đó đáng kể là Hoa Kỳ.

Các Hiệp định về phòng vệ thương mại trong WTO hiện tại được phát triển từ các quy định tương đối đơn giản trong Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại GATT 1947 nói trên. Quá trình chi tiết hóa các quy định tại GATT 1947 trong khuôn khổ Vòng đàm phán Uruguay thực chất là quá trình đàm phán, đấu tranh, nhân nhượng giữa nhóm các nước muốn sử dụng các công cụ này (vào thời điểm đó chủ yếu là các nước phát triển, đặc biệt là Hoa Kỳ) và nhóm nước không muốn sử dụng chúng (chủ yếu là các nước đang phát triển với thể mạnh xuất khẩu).

Các Hiệp định này ra đời như là biểu hiện rõ nét của sự thỏa hiệp giữa hai xu hướng này. Một mặt các Hiệp định này thừa nhận tính hợp pháp của việc sử dụng công cụ chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ (mà bản chất là các biện pháp hạn chế luồng hàng nhập khẩu từ nước này vào nước kia – đi ngược lại với mục tiêu tự do hóa thương mại của WTO). Mặt khác các Hiệp định cũng đưa ra những quy tắc nhằm hạn chế việc sử dụng các công cụ này trong khuôn khổ nhất định và có thể kiểm soát được.

05 Cơ quan nào của Hoa Kỳ có thẩm quyền điều tra và áp dụng biện pháp phòng vệ?

Theo quy định của pháp luật Hoa Kỳ, có nhiều cơ quan có thẩm quyền liên quan đến việc điều tra và áp dụng các biện pháp phòng vệ ở hai cấp độ:

(i) Các cơ quan có thẩm quyền trực tiếp trong điều tra và áp dụng biện pháp phòng vệ bao gồm:

- **Bộ Thương mại Hoa Kỳ (Department of Commerce - DOC)**

(cụ thể là Cục Quản lý Thương mại quốc tế - International Trade Administration, ITA của Bộ này)

Đây là một cơ quan hành chính (Bộ) trực thuộc Chính phủ Hoa Kỳ (cơ quan hành pháp) và do đó được suy đoán ít nhiều bị ảnh hưởng bởi chính sách chung của Chính phủ.

DOC chịu trách nhiệm:

- + Điều tra, xem xét liệu hàng hóa nước ngoài nhập khẩu vào thị trường Hoa Kỳ có bán phá giá/trợ cấp hay không và nếu có thì biên độ phá giá/trợ cấp là bao nhiêu;
- + Ban hành lệnh áp dụng các biện pháp phòng vệ tạm thời và chính thức;
- + Rà soát hành chính hàng năm (administrative reviews);
- + Thực hiện điều tra về bán phá giá/trợ cấp/nhập khẩu ồ ạt đột biến trong các rà soát do có sự thay đổi hoàn cảnh (changed circumstances reviews), rà soát hoàng hôn/cuối kỳ (sunset reviews).

- **Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (International Trade Commission - ITC)**

Ủy ban này gồm 6 Ủy viên, bao gồm 3 Ủy viên từ Đảng Dân chủ và 3 từ Đảng Cộng hòa hoạt động độc lập với các Đảng phái – Nghị viện – Chính phủ và chỉ tuân thủ pháp luật. Vì vậy, các quyết định của Ủy ban này được xem là tương đối khách quan.

ITC chịu trách nhiệm:

- + Điều tra thiệt hại và mối quan hệ nhân quả giữa thiệt hại và trợ cấp/phá giá/nhập khẩu ồ ạt (tùy tính chất vụ việc).
- + Tham gia vào quá trình điều tra thiệt hại trong thủ tục rà soát lại do thay đổi hoàn cảnh và rà soát hoàng hôn (sunset reviews)

(ii) Các cơ quan có thẩm quyền liên quan đến quá trình điều tra và áp dụng biện pháp phòng vệ, bao gồm:

- **Hải quan Hoa Kỳ:**

Đây là cơ quan hành chính thuần túy thực thi các biện pháp phòng vệ (tạm thời, chính thức) theo cách thức, mức độ như đã được DOC quyết định. Không có chuyện vận động hay yêu cầu gì liên quan đến các biện pháp phòng vệ đối với Cơ quan này.

- **Toà án Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (US Court of International Trade - CIT):**

Đây là cơ quan tư pháp, độc lập với các cơ quan khác trong hệ thống các cơ quan Hoa

Kỳ nói chung và các cơ quan điều tra, áp dụng, thực thi các biện pháp phòng vệ nói riêng.

CIT có trách nhiệm:

Xét xử đơn kháng kiện của các bên liên quan đến vụ việc phòng vệ thương mại về:

- + Các quyết định của các cơ quan liên quan trong vụ việc phòng vệ;
- + Các hành vi hành chính khác của các cơ quan liên quan trong vụ việc phòng vệ.

Nếu một hoặc các bên không đồng ý với Phán quyết của CIT về các vấn đề liên quan thì còn có thể kháng nghị Phán quyết này đến Tòa Phúc thẩm liên bang Hoa Kỳ.

- ***Văn phòng Đại diện Thương mại Hoa Kỳ (The Office of the US Trade Representative - USTR):***

Đây là cơ quan thuộc Chính phủ Hoa Kỳ, có trách nhiệm:

- + Tham gia đàm phán các Hiệp định thương mại quốc tế (trong đó có các hiệp định liên quan đến chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ)
- + Đại diện cho chính phủ Hoa Kỳ tham gia vào các tranh chấp theo Cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO (trong đó có các tranh chấp liên quan đến các biện pháp phòng vệ thương mại).



Phần thứ hai

**PHÁP LUẬT VÀ THỰC TIỄN
ĐIỀU TRA CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ
TẠI HOA KỲ**

CHƯƠNG I

NHỮNG VẤN ĐỀ LIÊN QUAN ĐẾN THỦ TỤC, TRÌNH TỰ ĐIỀU TRA

06 Các giai đoạn và thời hạn cơ bản của một vụ điều tra chống bán phá giá?

Một vụ điều tra chống bán phá giá tại Hoa Kỳ được tiến hành theo các giai đoạn sau đây:

- (i) Đơn kiện được nộp
- (ii) Khởi xướng điều tra
- (iii) Điều tra sơ bộ về thiệt hại
- (iv) Điều tra sơ bộ về việc bán phá giá
- (v) Điều tra cuối cùng về bán phá giá
- (vi) Điều tra cuối cùng về thiệt hại
- (vii) Quyết định áp dụng biện pháp chống bán phá giá
- (viii) Rà soát hành chính hàng năm
- (ix) Rà soát hoàng hôn

Không phải tất cả các vụ điều tra đều đi hết các giai đoạn nói trên. Theo pháp luật cũng như trong thực tiễn thì ở mọi giai đoạn của vụ việc đều có những khả năng để chấm dứt vụ điều tra.

Pháp luật Hoa Kỳ quy định thời hạn tối đa cho từng hoạt động cụ thể trong mỗi giai đoạn của vụ điều tra chống bán phá giá. Trong thực tế, các thời hạn này có thể thay đổi tùy thuộc vào tính chất và hoàn cảnh khách quan của từng vụ việc cũng như khả năng chủ quan của cơ quan điều tra (trong giới hạn mà pháp luật cho phép).

Bảng 2 - Các thời hạn trong vụ điều tra chống bán phá giá

Giai đoạn	Thời hạn
Ngày nộp đơn	0
Ngày khởi xướng điều tra	20 ngày
Kết luận sơ bộ về thiệt hại	45 ngày
Kết luận sơ bộ về phá giá	160-210 ngày
Kết luận cuối cùng về phá giá	235-345 ngày
Kết luận cuối cùng về thiệt hại	280-420 ngày

Lưu ý đối với doanh nghiệp

- Trong quá trình điều tra, có thể có nhiều khả năng gia hạn ở mỗi giai đoạn (xuất phát từ yêu cầu điều tra của cơ quan có thẩm quyền hoặc theo yêu cầu của các bên liên quan và được cơ quan điều tra chấp thuận); vì vậy tốt hơn nên quan tâm đến khoảng thời gian cần thiết tối thiểu theo quy định để thực hiện những bước cụ thể hơn là những thời hạn chính xác;
- Trong mỗi bước thủ tục lớn (như nêu trên), pháp luật Hoa Kỳ có quy định về nhiều thời hạn chi tiết. Ngoài ra, trong một vụ kiện thực tế, còn có nhiều thời hạn khác (chính thức hoặc không chính thức) mà DOC quy định trong quá trình điều tra mà các bên cần đặc biệt lưu ý để tuân thủ.

Giai đoạn 1 – ĐƠN KIỆN

07 Ai có quyền yêu cầu điều tra chống bán phá giá?

Một vụ điều tra chống bán phá giá có thể được tiến hành theo yêu cầu (đơn kiện) của một bên “liên quan” hoặc theo quyết định của chính Bộ Thương mại (DOC) mà không cần đơn kiện của ngành sản xuất nội địa.

Những đối tượng có thể nộp đơn yêu cầu điều tra chống bán phá giá tại Hoa Kỳ bao gồm:

- Nhà sản xuất nội địa (sản xuất ra sản phẩm tương tự với sản phẩm bị kiện);
- Tổ chức công đoàn;
- Hiệp hội doanh nghiệp

Đơn kiện được nộp đồng thời cho cả DOC và ITC.

Thực tế

Hầu như các vụ điều tra tại Hoa Kỳ đều xuất phát từ đơn kiện của các bên “liên quan”. Việc điều tra do DOC tự khởi xướng rất hiếm xảy ra, trừ trong một số trường hợp nhạy cảm về chính trị (ví dụ các vụ kiện chống bán phá giá về gỗ mềm hay chất bán dẫn). Vì vậy việc ngăn chặn vụ kiện chủ yếu tập trung ở việc ngăn chặn các “đơn kiện” của các bên liên quan.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Trong phần lớn các trường hợp, việc thuyết phục bên đi kiện rút đơn kiện sau khi đơn kiện đã được nộp là không khả thi. Vì vậy sẽ tốt hơn nếu các doanh nghiệp, hiệp hội Việt Nam có được thông tin về khả năng bị kiện, nếu có, đối với mặt hàng mình đang xuất khẩu sang Hoa Kỳ để có biện pháp làm nguội bớt nguy cơ (ví dụ thay đổi chiến lược kinh doanh) hoặc để thuyết phục bên đi kiện không đưa Việt Nam vào danh sách các nước bị kiện trong vụ việc (thông qua đàm phán trực tiếp hoặc các hình thức vận động khác đối với bên đi kiện).

08 Có thể phát hiện và ngăn chặn sớm một vụ kiện không?

Thành công của một Đơn kiện (đứng từ phía nguyên đơn) phụ thuộc vào nhiều yếu tố, trong đó có tính bất ngờ. Không có gì ngạc nhiên khi hầu hết các Đơn kiện đều đưa ra bất ngờ, khiến phía bị đơn không kịp trở tay. Vì vậy, việc phát hiện sớm các dấu hiệu là không dễ dàng và không phải lúc nào cũng thực hiện được.

Tuy nhiên, trong một số vụ việc cũng có một số yếu tố cho thấy khả năng một vụ kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp đang được hình thành (nguy cơ cao hơn bình thường):

Những cáo buộc về hiện tượng bán phá giá của hàng hóa nhập khẩu vào Hoa Kỳ từ Việt Nam.

Những cáo buộc này thường không xuất hiện minh thị mà lẫn vào những tuyên bố, phát biểu, văn bản rải rác về những vấn đề khác, trong những sự kiện khác nhau. Đôi khi những cáo buộc này không dẫn tới điều gì cụ thể. Tuy nhiên tùy hoàn cảnh (người đưa ra cáo buộc, tình huống đưa ra cáo buộc, nội dung cáo buộc...) có thể đánh giá nguy cơ một vụ kiện đang đến gần ở mức nào chỉ với những cáo buộc này.

Hộp 3 - Cảnh báo nguy cơ bị kiện từ một tuyên bố - Vụ túi nhựa PE Việt Nam

Ngày 4/8/2008, trong Thư gửi Đại diện Thương mại Hoa Kỳ đề nghị cơ quan này không đưa túi nhựa Việt Nam vào diện được hưởng GSP của Hoa Kỳ do Công ty luật King&Spalding đứng tên đại diện cho một số công ty nhựa Hoa Kỳ có nội dung đề cập đến Thuế chống bán phá giá túi nhựa PE Trung Quốc (mà Hoa Kỳ đang áp dụng) và khả năng hàng Trung Quốc dễ dàng lẩn tránh thuế chống bán phá giá qua Việt Nam.

Đây được xem là một trong những dấu hiệu cho thấy khả năng túi nhựa Việt Nam bị kiện chống bán phá giá ở Hoa Kỳ đang lớn hơn mức bình thường bởi các lý do:

- Đơn kiện trực tiếp đề cập đến khả năng doanh nghiệp Trung Quốc lẩn tránh thuế chống bán phá giá qua Việt Nam, và do đó khả năng một vụ kiện chống bán phá giá (ít nhất là để chống lẩn tránh thuế) đã được tính đến;
- Bản thân việc gửi Thư phản đối GSP cho Việt Nam (mà ít nhất là cho sản phẩm bao bì nhựa Việt Nam) cũng là một biểu hiện cho thấy các doanh nghiệp này lo ngại về khả năng cạnh tranh của bao bì nhựa Việt Nam và có thể tính đến các công cụ đối phó (mà kiện chống bán phá giá có thể là một khả năng);
- Công ty đứng tên gửi Thư cho USTR phản đối GSP cho Việt Nam (đại diện cho 6 doanh nghiệp bao bì nhựa Hoa Kỳ), Công ty King&Spalding, là công ty đã từng đại diện và tư vấn cho ngành sản xuất Hoa Kỳ trong nhiều vụ kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp tại Hoa Kỳ (đặc biệt là các vụ chống lại Trung Quốc). Việc một công ty chuyên "tấn công" các nhà xuất khẩu nước ngoài bằng kiện chống bán phá giá, kiện chống trợ cấp được các nhà sản xuất bao bì nhựa Hoa Kỳ thuê tư vấn là một dấu hiệu không tốt, và khả năng từ đây công ty này sẽ tư vấn tiếp cho các doanh nghiệp Hoa Kỳ kiện bao bì nhựa Việt Nam cũng lớn hơn.

Tám tháng sau, ngày 31/3/2009, King&Spalding thay mặt hai công ty túi nhựa Hoa Kỳ chính thức nộp đơn kiện chống bán phá giá và chống trợ cấp đối với túi nhựa Việt Nam.

Những chiến dịch "nói xấu", "làm khó" hàng hóa Việt Nam nhập khẩu vào Hoa Kỳ

Về cơ bản những chiến dịch này bản thân chúng đã là một "rào cản" về tâm lý cản trở việc tiếp cận thị trường của hàng hóa Việt Nam. Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp, đây chỉ là những công cụ đầu tiên cho chiến lược chống hàng Việt Nam của một số ngành sản xuất nội địa mà các công cụ cuối cùng (đặc biệt khi công cụ đầu tiên chưa đạt hiệu quả mong muốn) rất có thể là các vụ kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp đối với hàng hóa Việt Nam.

Hộp 4 - Những “rào cản” đối với cá tra, basa Việt Nam trước khi có vụ kiện chống bán phá giá đối với mặt hàng này

- Từ đầu những năm 2000, trước sức ép cạnh tranh mạnh từ cá da trơn nhập khẩu từ Việt Nam, các nhà sản xuất cá da trơn của Mỹ đã phát động một chiến dịch lớn nhằm thuyết phục các nhà lập pháp Hoa Kỳ cấm các nhà sản xuất Việt Nam sử dụng từ “catfish” (cá da trơn) cho các sản phẩm của mình. Nghị viện Hoa Kỳ cuối cùng đã thông qua Đạo luật cấm cá da trơn Việt Nam mang tên cá da trơn. Kết quả là từ thời điểm đó, các doanh nghiệp Việt Nam thay vì ghi nhãn “cá da trơn” (catfish) phải ghi “cá tra, basa” (tra, basa) và phải thực hiện quảng bá từ đầu cho sản phẩm của mình dưới cái tên mới này;
- Năm 2001, Hiệp hội Doanh nghiệp cá da trơn Hoa Kỳ (CFA) đã phát động một chiến dịch tiêu tốn 500.000 đô la Mỹ tấn công vào cá da trơn Việt Nam với 3 hướng tấn công chính (i) cá da trơn Việt Nam được nuôi trong môi trường vệ sinh không an toàn, rất dễ nhiễm bệnh (ii) cá Việt Nam không phải cá da trơn như của Hoa Kỳ; (iii) cá Việt Nam đang tận dụng những lợi thế cho sản phẩm mà các doanh nghiệp Mỹ đã tốn rất nhiều tiền để quảng bá.

Sau những “chiến dịch” này của ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ, cá tra, cá basa Việt Nam vẫn vượt qua được khó khăn và tiếp tục cạnh tranh mạnh trên thị trường Hoa Kỳ.

Ngày 28/6/2002, CFA nộp đơn kiện chống bán phá giá đối với cá tra, cá basa phi lê đông lạnh Việt Nam đến DOC và ITC.

09 Ai bị kiện trong vụ điều tra chống bán phá giá?

Bên bị kiện trong vụ kiện chống bán phá giá bao gồm:

- Tất cả các nhà sản xuất, xuất khẩu mặt hàng bị kiện sang Hoa Kỳ;
- Hiệp hội mà phần lớn các thành viên là các nhà sản xuất, xuất khẩu mặt hàng bị kiện;
- Chính phủ nước xuất khẩu bị kiện.

Thực tế

Trong lịch sử các vụ điều tra chống bán phá giá ở Hoa Kỳ, có những vụ rất lớn (liên quan đến những mặt hàng xuất khẩu quan trọng, với lượng nhập khẩu vào Hoa Kỳ lớn), lôi kéo sự quan tâm và tham gia của tất cả các bên liên quan (bị đơn) mà pháp luật Hoa Kỳ cho phép. Tuy nhiên cũng có những vụ nhỏ hơn mà chỉ một nhóm (nhà sản xuất, xuất khẩu) tham gia. Cũng có những vụ việc mà phía bị đơn quyết định “bỏ rơi” – không theo kiện, ví dụ một số vụ kiện đối với hàng hóa Trung Quốc (trong giai đoạn đầu khi Chính phủ và doanh nghiệp nước này chưa hiểu rõ vấn đề).

Cho đến nay, khi các bên đã nhận thức được đầy đủ hơn về nguy cơ mất thị trường trong lâu dài và những nguy cơ khác của các biện pháp phòng vệ thương mại ở Hoa Kỳ (Hoa Kỳ kiện được thì những nước khác cũng theo đó đi kiện theo kiểu domino) thì càng ngày càng có nhiều bị đơn tham gia vào các vụ việc.

Sự tham gia của các bị đơn là cơ hội tốt nhất để họ có thể tự bảo vệ lợi ích của mình tại thị trường Hoa Kỳ trong tương lai.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Trong một số vụ kiện đối với hàng hóa Việt Nam tại Hoa Kỳ, nhiều doanh nghiệp Việt Nam đã không chủ động tham gia tố tụng bởi cho rằng doanh nghiệp không bị nêu tên trong đơn kiện hoặc không xuất sản phẩm liên quan đi Hoa Kỳ vào giai đoạn điều tra... và do đó không có liên quan.

Đây là một quan điểm sai lầm bởi khác với các vụ tranh chấp thương mại thuần túy giữa các doanh nghiệp (trong đó doanh nghiệp chỉ liên quan nếu bị nêu tên trong đơn kiện), một vụ kiện chống bán phá giá là tranh chấp giữa toàn bộ ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ với tất cả các nhà sản xuất, xuất khẩu mặt hàng liên quan từ nước bị kiện. Kết quả điều tra sẽ áp dụng đối với tất cả các đơn vị này, vì vậy doanh nghiệp cần chú ý tham gia vụ kiện để chứng minh, bảo vệ lợi ích của mình (nếu xác định chiến lược tiếp tục kinh doanh mặt hàng liên quan tại thị trường Hoa Kỳ và các thị trường khác).

Việc tham gia của doanh nghiệp cần được định hướng cụ thể (tham gia ở mức độ nào, theo cách thức nào) phù hợp với hoàn cảnh, chiến lược kinh doanh và nguồn lực (nhân lực, vật lực) của doanh nghiệp..

Giai đoạn 2 - KHỞI XƯƠNG ĐIỀU TRA

10 Các tiêu chí mà DOC xem xét để quyết định khởi xướng điều tra?

Trong vòng 20 ngày (có thể được gia hạn), DOC sẽ tiến hành xem xét các vấn đề ban đầu của đơn kiện để quyết định có chấp nhận đơn kiện và khởi xướng điều tra chống bán phá giá hay không.

Việc xem xét “tiền tố tụng” của DOC đối với đơn kiện trong giai đoạn này chủ yếu tập trung vào hai vấn đề cơ bản:

- Tính đầy đủ (so với các yêu cầu kỹ thuật mà pháp luật quy định) của đơn kiện (đây là yếu tố xem xét bắt buộc);
- Tư cách khởi kiện của nguyên đơn (chỉ xem xét khi có đơn khiếu nại về vấn đề này của bị đơn).

Hộp 5 - Yêu cầu đối với Đơn kiện

Một đơn kiện chống bán phá giá được xem là đầy đủ khi chứa ít nhất các thông tin sau:

- Danh tính của người đi kiện (nguyên đơn), các mô tả về số lượng và giá trị SPTT do chủ thể nộp đơn sản xuất ra. Mô tả đầy đủ về sản phẩm bị nghi là bán phá giá, tên nước xuất khẩu; danh tính của các nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài được biết đến;
- Giá bán sản phẩm tại thị trường xuất khẩu (hoặc giá bán sang nước thứ ba hoặc giá tự tính toán)
- Giá xuất khẩu (hoặc thông tin về giá bán của sản phẩm liên quan cho người mua độc lập đầu tiên trên lãnh thổ nước nhập khẩu)
- Sự gia tăng số lượng sản phẩm nhập khẩu bị nghi là bán phá giá; ảnh hưởng của việc này đến giá của sản phẩm tương tự tại thị trường nội địa và đến đối với ngành sản xuất nội địa (thể hiện qua các yếu tố liên quan thể hiện tình trạng của ngành sản xuất nội địa)

Đơn kiện chống bán phá giá phải kèm theo các bằng chứng xác thực về:

- Việc bán phá giá; và
- Thiệt hại đối với ngành sản xuất trong nước; và
- Mối quan hệ nhân quả giữa việc bán phá giá và thiệt hại nói trên;

Hộp 6 - Điều kiện về tư cách khởi kiện của Nguyên đơn

Nguyên đơn được xem là có đủ tư cách khởi kiện khi:

- Đơn kiện phải nhận được sự ủng hộ của các nhà sản xuất trong nước chiếm tối thiểu 50% tổng sản lượng của SPTT được sản xuất ra bởi tổng số các nhà sản xuất đã bày tỏ ý kiến (tán thành hoặc phản đối) về việc điều tra; và
- Các nhà sản xuất tán thành cuộc điều tra chiếm tối thiểu 25% tổng sản lượng sản phẩm tương tự được ngành sản xuất trong nước làm ra.

Thực tế

Trong hầu hết các trường hợp, trước khi gửi Đơn kiện chính thức, ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ đã gửi Dự thảo Đơn kiện đến để DOC xem xét trước (không chính thức, không công khai). Việc xem xét trước này sẽ giúp phát hiện các lỗi kỹ thuật (nếu có) trong Dự thảo Đơn kiện, các thông tin cần bổ sung... để điều chỉnh. Vì vậy, khi có Đơn kiện chính thức (tức là khi nguyên đơn đã điều chỉnh theo khuyến nghị của DOC), ít xảy ra trường hợp DOC từ chối Đơn kiện và không chấp thuận khởi xướng điều tra.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Về lý thuyết, ngay cả khi có đơn kiện đối với hàng hóa của mình ở Hoa Kỳ, các doanh nghiệp xuất khẩu vẫn có thể thuyết phục DOC bác bỏ đơn kiện và chấm dứt vụ việc, cụ thể là bằng việc:

- Tiếp cận, vận động DOC không khởi xướng điều tra;
- Gửi các khiếu nại đến DOC về việc đơn kiện và nguyên đơn không thỏa mãn các điều kiện quy định

11 Có thể vận động DOC từ chối khởi xướng điều tra không?

Một số ý kiến cho rằng để tránh các Đơn kiện, doanh nghiệp nên tiếp cận với DOC ngay từ khi Dự thảo Đơn kiện được đệ trình và tác động hoặc thuyết phục cơ quan này không khởi xướng điều tra.

Trên thực tế, khả năng này hầu như không hiện thực bởi quá trình “xem xét trước” cũng như Dự thảo Đơn kiện là “mật” (theo cơ chế không công khai) cho đến khi Đơn kiện chính thức được nộp và DOC bị cấm không được có bất cứ liên hệ nào với các bị đơn “tiềm tàng” của một vụ kiện trước khi có quyết định khởi xướng điều tra.

Việc can thiệp đến quyết định của DOC thông qua vận động các đơn vị khác (ví dụ Đại diện Thương mại Hoa Kỳ - USTR) cũng không hứa hẹn nhiều kết quả bởi các cơ quan này không thể can thiệp vào giai đoạn trước khi có quyết định khởi xướng điều tra.

Vì vậy, có lẽ biện pháp khả thi hơn (mặc dù khả năng không lớn) là phát hiện sớm những dấu hiệu có thể dẫn tới vụ kiện chống bán phá giá và:

- Có biện pháp vừa chuyển hướng cạnh tranh (giảm bớt sự phát triển quá nóng vào thị trường Hoa Kỳ hoặc điều chỉnh về giá); và/hoặc
- Đàm phán với bên nguyên đơn (tiềm tàng) để không nộp đơn (khi chưa có đơn kiện) hoặc rút đơn kiện hoặc rút Việt Nam khỏi đơn kiện (khi đã có đơn kiện).

Lưu ý rằng các biện pháp này cần được thực hiện theo phương thức thích hợp và phù hợp với pháp luật để tránh hệ quả bất lợi. Ví dụ, việc đàm phán với nguyên đơn để họ không kiện hoặc rút đơn kiện thường chỉ có hiệu quả nếu được thực hiện một cách “âm thầm”, không công khai (bởi nếu thông tin được đưa lên báo chí thì sẽ khó có nguyên đơn nào chấp nhận rút đơn để sau đó chịu búa rìu dư luận rằng họ “sẵn sàng nhận tiền để rút đơn”).

12 Có thể khiếu nại DOC về việc đơn kiện và nguyên đơn không đáp ứng các điều kiện cần thiết không?

Về nguyên tắc trong vòng 20 ngày kể từ ngày có Đơn kiện chính thức, các bị đơn và các bên liên quan có thể thuyết phục DOC không chấp nhận đơn kiện và từ chối khởi xướng điều tra:

Đối với trường hợp thuyết phục DOC rằng Đơn kiện không đáp ứng các yêu cầu về nội dung:

Hầu như không khả thi, do từ giai đoạn trước đó DOC đã từng tư vấn điều chỉnh Dự thảo Đơn kiện để đáp ứng đúng và đủ các yêu cầu theo luật định;

Đối với trường hợp thuyết phục DOC rằng Nguyên đơn không đủ tư cách khởi kiện:

Trường hợp này có thể thành công nhưng khả năng không lớn (bởi DOC có thể đã tư vấn về vấn đề này trong giai đoạn trước đó). Ngoài ra trong giai đoạn này, bản thân Nguyên đơn cũng có thể vẫn tiếp tục tập hợp thêm lực lượng (kêu gọi tăng ủng hộ hoặc bổ sung thêm các nguyên đơn mới).

Tuy nhiên, trong một số vụ việc, luật sư vẫn tư vấn cho bị đơn nộp khiếu nại về tư cách khởi kiện của nguyên đơn bởi ngay cả khi khả năng thành công không lớn thì khiếu nại này cũng có lợi trong việc kéo dài thêm thời hạn ra quyết định khởi xướng điều tra của DOC (vì thời gian 20 ngày theo quy định thường không đủ để DOC tiến hành trưng cầu ý kiến ngành sản xuất nội địa và DOC cần thêm thời gian). Thông lệ trong các vụ kiện gần đây cho thấy DOC chỉ chấp nhận gia hạn thời gian ra quyết định khởi xướng điều tra khi có khiếu nại về tư cách khởi kiện của nguyên đơn (còn gọi là “Standing claim”).

13 Doanh nghiệp xuất khẩu nào sẽ bị điều tra?

Về lý thuyết, theo quy định trong WTO (mà Hoa Kỳ phải tuân thủ), trong một vụ điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp mỗi nhà xuất khẩu đều được quyền yêu cầu DOC điều tra, tính toán một mức thuế chống bán phá giá riêng cho mình. Tuy nhiên, WTO cũng cho phép nước điều tra được giới hạn số lượng các doanh nghiệp được điều tra nếu số lượng các doanh nghiệp bị đơn trong một vụ việc là quá nhiều. Trong những trường hợp như vậy, chỉ những doanh nghiệp bị đơn được lựa chọn (gọi là bị đơn bắt buộc) mới “được điều tra” – tức là được xác định biên độ phá giá riêng phản ánh gần nhất thực tế sản xuất và bán hàng của mình.

Trên thực tế, với lý do nguồn lực hạn chế, trong các vụ việc gần đây, DOC thường chỉ lựa chọn 2-3 bị đơn cho một vụ việc.

- **Thủ tục để được chọn là bị đơn bắt buộc**
 - Vào thời điểm bắt đầu mỗi cuộc điều tra hoặc rà soát hành chính, DOC sẽ đưa ra một bảng câu hỏi yêu cầu các nhà sản xuất/xuất khẩu là bị đơn tiềm năng điền tổng số lượng và giá trị của các giao dịch bán hàng vào thị trường Hoa Kỳ trong giai đoạn điều tra hoặc giai đoạn rà soát
- **Phương pháp lựa chọn bị đơn bắt buộc**
 - Về nguyên tắc, DOC có thể chọn bị đơn bắt buộc hoặc trong số các nhà xuất khẩu lớn nhất hoặc trong các mẫu có giá trị thống kê phù hợp hoặc chọn mẫu ngẫu nhiên;
 - Trên thực tế, DOC thường tìm cách chọn bị đơn bắt buộc trong số các nhà xuất khẩu đứng đầu (chiếm 40-50% lượng hàng hóa nhập khẩu vào Hoa Kỳ).

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Các doanh nghiệp xuất khẩu nếu bị vướng phải một vụ kiện đều mong muốn được lựa chọn làm bị đơn bắt buộc, bởi điều này sẽ có lợi cho doanh nghiệp: doanh nghiệp sẽ được tính toán biên độ phá giá riêng phản ánh gần nhất thực tế kinh doanh của mình (và do đó có thể hy vọng biên độ phá giá thấp).

Để đổi lại, bị đơn bắt buộc phải tham gia đầy đủ các hoạt động tố tụng rất phức tạp, đòi hỏi thời gian, nguồn nhân lực và tài chính cho việc kháng kiện này, đặc biệt là:

- Trả lời Bảng câu hỏi (Phần A, C và D) và các bảng câu hỏi bổ sung
- Chấp nhận cho thẩm tra thực địa và phối hợp tốt với cán bộ điều tra
- Cử người tham gia phiên điều trần và chuẩn bị các lập luận tham gia
- Chuẩn bị và gửi các bản lập luận/phản biện

Tất cả các hoạt động này đều cần có tư vấn của luật sư và sự tham gia của các cá nhân có trách nhiệm trong doanh nghiệp. Vì vậy doanh nghiệp bị đơn bắt buộc sẽ phải bỏ ra một nguồn lực lớn (nhân lực, vật lực) cho vụ kiện (trong khi các bị đơn khác thì không hoặc chỉ dừng lại ở các thủ tục đơn giản ban đầu).

Tuy nhiên, như thông lệ gần đây, DOC thường chỉ chọn 2 bị đơn bắt buộc cho một vụ kiện và chọn theo cách lấy doanh nghiệp có số lượng xuất khẩu lớn nhất. Vì vậy nếu doanh nghiệp không đứng đầu về lượng hàng hóa nhập khẩu liên quan của VN vào Hoa Kỳ thì không cần cố gắng để được trở thành bị đơn bắt buộc mà nên nỗ lực để được là “bị đơn tự nguyện” (hưởng thuế suất riêng).

Mặc dù vậy, việc tất cả các doanh nghiệp (bị đơn bắt buộc hoặc không bắt buộc) hợp tác với nhau, tạo điều kiện để các bị đơn bắt buộc có được kết quả tốt nhất (biên độ phá giá thấp nhất có thể) là rất quan trọng, bởi nếu doanh nghiệp bị đơn bắt buộc vì một lý do nào đó mà không tham gia tốt trong quá trình điều tra, phải chịu mức thuế suất cao thì các bị đơn tự nguyện (chịu mức thuế suất bình quân gia quyền của các bị đơn bắt buộc) và các bị đơn khác (chịu mức thuế suất toàn quốc, thường là mức thuế suất cao nhất của bị đơn bắt buộc) sẽ bị thiệt hại lây.

14 DOC chấp nhận bị đơn tự nguyện như thế nào?

Do trong các vụ việc điều tra có nhiều nhà sản xuất xuất khẩu, DOC chỉ giới hạn việc điều tra ở một số bị đơn (gọi là bị đơn bắt buộc) nên sẽ có nhiều bị đơn khác có liên quan (có sản xuất xuất khẩu sản phẩm thuộc diện bị kiện sang Hoa Kỳ) nhưng không được điều tra. Những bị đơn này được gọi chung là “bị đơn không bắt buộc”.

Bị đơn không bắt buộc sẽ phải chịu một mức thuế suất chung (thuế suất toàn quốc) thường là rất cao (được tính toán trên cơ sở thông tin sẵn có).

Pháp luật Hoa Kỳ cũng mở ra khả năng bị đơn không bắt buộc có thể được hưởng mức thuế suất riêng (và bằng bình quân gia quyền của mức thuế suất áp dụng cho các bị đơn bắt buộc). Để được hưởng quy chế này, bị đơn không bắt buộc phải làm Đơn xin được hưởng mức thuế suất riêng (gọi là Bị đơn tự nguyện) theo thủ tục sau:

- Thủ tục xin làm bị đơn tự nguyện trong giai đoạn điều tra ban đầu (gốc)
 - Doanh nghiệp phải nộp đơn yêu cầu được tính mức thuế suất riêng theo đúng thủ tục đến DOC;
 - Đơn yêu cầu (theo mẫu) phải chứng minh được rằng hoạt động của bản thân doanh nghiệp đó theo luật (de jure) và trên thực tế (de facto) không thuộc sự kiểm soát của chính phủ nước xuất khẩu đó;
 - DOC sẽ quyết định có chấp nhận cho doanh nghiệp hưởng mức thuế suất riêng rẽ hay không.
- Thủ tục xin làm bị đơn tự nguyện trong quá trình rà soát hành chính:
 - Bị đơn nào trước đó (trong quá trình điều tra ban đầu) đã được hưởng thuế suất riêng thì được phép nộp Đơn chứng nhận hưởng thuế suất riêng rẽ (Separate Rate Certification), trong đó bị đơn xác nhận tình trạng pháp lý của họ không thay đổi, không chịu sự kiểm soát của chính phủ; và họ muốn tiếp tục được duy trì tình trạng hưởng thuế suất riêng rẽ.

15 Thủ tục điều tra sơ bộ bao gồm những hoạt động gì?

Điều tra sơ bộ trong vụ kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp ở Hoa Kỳ bao gồm 02 hoạt động riêng rẽ:

- Điều tra sơ bộ về thiệt hại: Do ITC tiến hành
- Điều tra sơ bộ về bán phá giá: Do DOC tiến hành

Kết quả của điều tra sơ bộ sẽ là kết luận của cơ quan điều tra khẳng định hoặc phủ định sự tồn tại của yếu tố được điều tra bởi cơ quan đó. Các kết luận này có ý nghĩa quan trọng đối với việc tiếp tục hoặc chấm dứt vụ điều tra.

Bảng 3 - Tóm tắt về quá trình điều tra sơ bộ

Yếu tố	Điều tra sơ bộ về thiệt hại	Điều tra sơ bộ về phá giá/trợ cấp
Cơ quan điều tra	ITC	DOC
Mục tiêu điều tra	Xác định sơ bộ về việc có thiệt hại đối với ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ hay không	Xác định sơ bộ có việc bán phá giá/trợ cấp của hàng hóa nhập khẩu thuộc đối tượng điều tra hay không
Kết quả điều tra	Kết luận khẳng định/phủ định có thiệt hại	Kết luận khẳng định/phủ định về phá giá/trợ cấp
Hệ quả đối với việc điều tra	<p>Nếu ITC kết luận khẳng định có thiệt hại cuộc điều tra sẽ tiếp tục dù DOC có kết luận như thế nào</p> <p>Nếu ITC kết luận phủ định về thiệt hại thì cuộc điều tra sẽ chấm dứt dù DOC có kết luận thế nào.</p> <p>Kết luận khẳng định của cả DOC và ITC có thể dẫn tới việc áp dụng biện pháp tạm thời (thuế tạm thời)</p>	

Giai đoạn 3 – THỦ TỤC ĐIỀU TRA SƠ BỘ VỀ THIẾT HẠI

16 ITC điều tra sơ bộ về thiệt hại như thế nào?

Trong thời hạn 45 ngày kể từ ngày Đơn kiện được nộp, Ủy ban Thương mại Quốc tế (ITC) sẽ phải ra kết luận sơ bộ về thiệt hại mà ngành sản xuất sản phẩm tương tự của Hoa Kỳ phải chịu từ việc nhập khẩu mặt hàng bị kiện. Thời hạn 45 ngày này là cố định, không có gia hạn.

Nếu ITC ra quyết định sơ bộ khẳng định có thiệt hại thì vụ điều tra được tiếp tục. Ngược lại nếu ITC ra quyết định sơ bộ phủ định việc có thiệt hại thì vụ điều tra chấm dứt ngay lập tức ở cả DOC và ITC.

Thủ tục điều tra sơ bộ về thiệt hại của ITC tương đối đơn giản:

- Sau đơn kiện khoảng 1 tuần (có khi chỉ 1-2 ngày), ITC sẽ thông báo lịch trình cho việc điều tra sơ bộ về thiệt hại trên Công báo Liên bang;
- Một cuộc điều trần giữa các cán bộ của ITC (chứ không phải là các ủy viên ITC, những người có quyền bỏ phiếu quyết định) với các bên liên quan (cả nguyên đơn và bị đơn trong vụ kiện) sẽ được thực hiện. Trong quá trình điều trần, các bên liên quan có thể trình các lập luận và thông tin mà mình cho rằng có thể thuyết phục các thành viên ITC trong quá trình ra quyết định;
- ITC gửi các bảng câu hỏi đến các thành viên của ngành sản xuất nội địa liên quan của Hoa Kỳ, đến các nhà nhập khẩu sản phẩm bị kiện và đến các nhà xuất khẩu nước ngoài để thu thập thông tin cần thiết cho việc ra quyết định của ITC.

Thực tế

Khoảng thời gian dành cho giai đoạn điều tra sơ bộ của ITC rất ngắn, do đó, quy trình điều tra, xem xét thiệt hại sơ bộ của ITC được thực hiện rất nhanh, với các “chuẩn” để xem xét khá thấp. Cụ thể, trong giai đoạn điều tra sơ bộ này, ngành sản xuất nội địa chỉ cần đưa ra được “những dữ liệu hợp lý” rằng mình bị thiệt hại đáng kể hoặc bị đe dọa thiệt hại đáng kể là đủ để ITC ra kết luận sơ bộ khẳng định có thiệt hại.

Trên thực tế, kết quả điều tra sơ bộ về thiệt hại có chất lượng rất khác nhau giữa các vụ việc. Nếu vụ việc liên quan đến một ngành sản xuất đã được ITC điều tra trong một vụ việc trước đó, ITC đã có sẵn những dữ liệu quan trọng và nếu điều tra viên của ITC đã có kinh nghiệm với ngành này thì kết quả điều tra sơ bộ sẽ có chất lượng cao. Ngược lại, nếu vụ việc liên quan đến một ngành sản xuất mới, đặc biệt là những ngành có cấu trúc phức tạp, biến động, chất lượng thông tin thu được ở giai đoạn điều tra sơ bộ này rất hạn chế.

Với “chuẩn xem xét” thấp và thời gian hạn chế dẫn tới chất lượng thông tin thu thập không ổn định, hầu như trong các vụ việc kết luận sơ bộ của ITC thường là “khẳng định có thiệt hại đáng kể” và vụ việc được tiếp tục điều tra. Theo thống kê, ở Hoa Kỳ, chỉ có khoảng 15% vụ kiện chống bán phá giá nhận được kết luận sơ bộ của ITC về việc không có thiệt hại đáng kể (kết luận phủ định) và việc điều tra được chấm dứt ngay từ giai đoạn đầu này.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Mặc dù cơ hội để chấm dứt vụ kiện ngay từ giai đoạn điều tra sơ bộ về thiệt hại của ITC là không lớn nhưng các doanh nghiệp xuất khẩu vẫn cần cố gắng tham gia tích cực trong giai đoạn này, ít nhất vì lý do:

- Đã từng có những vụ kiện mà ngành sản xuất nội địa của Hoa Kỳ có sai sót nghiêm trọng khi đưa đơn kiện (chú ý là việc xem xét trước Dự thảo Đơn kiện để hướng dẫn điều chỉnh do DOC chứ không phải ITC tiến hành) và do đó các nhà xuất khẩu nước ngoài có thể tận dụng điều này để thuyết phục ITC kết thúc vụ kiện;
- Mặc dù khả năng nhận được kết quả khả quan (kết luận không có thiệt hại và chấm dứt vụ kiện) ở giai đoạn này là không lớn nhưng thống kê cho thấy nhiều vụ kiện đã được chấm dứt khi trong giai đoạn điều tra cuối cùng về vấn đề thiệt hại của ITC (khoảng 30-40%). Và nếu trong giai đoạn điều tra về thiệt hại ban đầu các nhà xuất khẩu đã tham gia tích cực thì có nhiều khả năng thuyết phục ITC xem xét vấn đề theo hướng có lợi cho mình và do đó cơ hội để thành công trong giai đoạn điều tra cuối cùng sẽ tăng lên. Nếu không tham gia từ giai đoạn đầu thì rất có khả năng nguyên đơn sẽ thuyết phục ITC đi theo các vấn đề có lợi cho họ và kết quả ở giai đoạn điều tra cuối cùng đương nhiên sẽ không dễ chịu với các nhà xuất khẩu bị đơn.

Cần lưu ý rằng việc điều tra thiệt hại mà ITC thực hiện (cả ở giai đoạn sơ bộ và giai đoạn cuối cùng) đều là thiệt hại chung mà việc nhập khẩu toàn bộ sản phẩm liên quan từ nước bị kiện vào Hoa Kỳ gây ra chứ không phải của việc nhập khẩu từ từng nhà xuất khẩu. Kết luận của ITC cũng sẽ áp dụng chung cho tất cả các nhà xuất khẩu liên quan chứ không riêng cho một nhà xuất khẩu nào. Vì vậy việc “chiến đấu” về vấn đề này cần được thực hiện một cách hiệp đồng giữa tất cả các nhà xuất khẩu liên quan (khác với việc chứng minh về biên độ phá giá nơi mỗi nhà xuất khẩu phải tự chứng minh cho mình).

Ngoài ra, trong trường hợp có nhiều nước cùng bị kiện, hầu như ITC sẽ tính toán thiệt hại gây ra cho ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ từ việc nhập khẩu sản phẩm bị kiện từ tất cả các nước bị kiện (gọi là thiệt hại cộng gộp) chứ không tính riêng cho từng nước. Vì vậy, việc có một chiến lược để kết hợp hoặc tách riêng thiệt hại là điều cần tính toán.

17 Các hoạt động của ITC trong quá trình điều tra sơ bộ?

Quá trình điều tra sơ bộ của ITC được thực hiện ngay sau khi có Đơn kiện. Cụ thể, ngay sau khi có Đơn kiện (thậm chí trước khi thông báo lịch điều tra chính thức trên Công báo), ITC sẽ thành lập một Tổ điều tra cho vụ việc, thường có 5 người (bao gồm 01 điều tra viên, 01 nhà phân tích kinh tế, 01 kế toán, 01 nhà phân tích ngành sản xuất, và 01 luật sư). Tổ điều tra này sẽ tập hợp thông tin, dữ liệu cùng các phân tích liên quan để trình các Ủy viên của ITC quyết định.

Sau đây là các hoạt động mà ITC sẽ lần lượt thực hiện trong quá trình điều tra sơ bộ

Hoạt động 1 : ITC gửi Bảng câu hỏi

Để tìm kiếm thông tin, ITC sẽ gửi Bảng câu hỏi điều tra tới các bên liên quan. Tuy nhiên, khác với Bảng câu hỏi của DOC, Bảng câu hỏi của ITC tập trung vào việc tìm hiểu về tình trạng ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ trong giai đoạn điều tra (số liệu 3 năm liền trước Đơn kiện, và số liệu của từng năm trong giai đoạn đó). Vì vậy chủ thể trả lời chủ yếu của Bảng câu hỏi của ITC là ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ (nguyên đơn) và các nhà nhập khẩu Hoa Kỳ, phần câu hỏi dành cho doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn không nhiều.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Trong khi không thể can thiệp vào việc trả lời Bảng câu hỏi của nguyên đơn, doanh nghiệp bị đơn vẫn có thể tác động đến kết quả của việc thu thập thông tin qua Bảng câu hỏi của ITC bằng việc:

- Thuyết phục các nhà nhập khẩu của mình (vốn được xem là có cùng lợi ích với doanh nghiệp bị đơn) trả lời Bảng câu hỏi của ITC một cách đầy đủ, có trách nhiệm.

Trong Bảng câu hỏi cho nhà nhập khẩu có phần nội dung quan trọng liên quan đến giá (để xác định mối quan hệ giữa giá nhập khẩu và giá nội địa, từ đó ITC mới có cơ sở để xác định có việc bán tháo hay làm kéo giá xuống không). Và nếu ITC thu thập không đầy đủ thông tin về vấn đề này, họ có xu hướng ra kết luận sơ bộ khẳng định để vụ việc được tiếp tục và để họ có cơ hội điều tra thêm trong giai đoạn điều tra cuối cùng.

- Trả lời tốt Bảng câu hỏi của mình:

Phần câu hỏi dành cho nhà xuất khẩu chủ yếu sử dụng để phục vụ cho việc xác định có tồn tại “đe dọa thiệt hại” hay không (các câu hỏi tập trung vào năng lực sản xuất, về các thị trường bán hàng... của doanh nghiệp bị đơn để xem liệu có nguy cơ rõ ràng về việc hàng nhập khẩu sẽ tăng mạnh gây thiệt hại cho ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ hay không). Vì vậy, doanh nghiệp bị đơn càng cung cấp được nhiều chứng cứ về các thị trường bán hàng quan trọng khác của mình ngoài Hoa Kỳ càng tốt bởi nếu thấy Hoa Kỳ là thị trường lớn nhất hoặc duy nhất của doanh nghiệp, ITC sẽ rất dễ kết luận có “đe dọa thiệt hại”.

Hộp 7 - Nội dung chính của Bảng câu hỏi điều tra sơ bộ của ITC

Phần câu hỏi đối với nhà nhập khẩu

- Phần I: Các câu hỏi chung (để tìm hiểu cấu trúc của ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ, về mối quan hệ giữa các nhóm trong ngành);
- Phần II: Các câu hỏi về hoạt động mua bán và các hoạt động liên quan (Ví dụ số liệu nhập khẩu, số lượng các lần mua bán, mức độ lưu trữ và tồn kho)
- Phần III: Các câu hỏi về giá mua bán và những nội dung liên quan (để có cơ sở so sánh giá nhập khẩu và giá nội địa)

Phần câu hỏi đối với nhà sản xuất xuất khẩu bị đơn

- Các câu hỏi về các cấp độ sản xuất, bán hàng (đặc biệt là các thị trường bán hàng ngoài Hoa Kỳ, bao gồm cả thị trường nội địa);
- Các câu hỏi về năng lực sản xuất và mức độ tồn kho

Các câu hỏi này chủ yếu để xác định khả năng đe dọa thiệt hại đối với ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ hay không.

Phần câu hỏi đối với nhà sản xuất nội địa Hoa Kỳ

Các câu hỏi nhằm xác định tình trạng của ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ, bao gồm:

- Thị phần tại Hoa Kỳ của ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ;
- Năng lực sản xuất và mức sử dụng thực tế;
- Tình trạng sử dụng lao động;
- Khả năng sinh lời;
- Các xu hướng về giá; và
- Các cáo buộc về việc mất đơn hàng

Hoạt động 2: Tìm kiếm thông tin từ các nguồn khác

Bên cạnh việc thu thập thông tin qua Bảng câu hỏi, ITC còn sử dụng các hình thức điều tra khác để thu thập thông tin.

Hình thức phổ biến nhất là gọi điện thoại. Cán bộ ITC sẽ cố gắng thực hiện nhiều nhất có thể các cuộc gọi đến các khách hàng để xác định xem họ thực hiện quyết định mua sản phẩm nhập khẩu và/hoặc sản phẩm nội địa như thế nào (đặc biệt là các lý do tại sao chọn mua sản phẩm nhập khẩu và vai trò của giá trong quyết định chọn mua đó).

Ngoài ra, nếu có thời gian, cán bộ ITC sẽ tiến hành tìm hiểu các thông tin công khai có liên quan từ các nguồn khác nhau.

Hoạt động 3: Cuộc họp với cán bộ điều tra (Staff Conference)

Cuộc họp với cán bộ điều tra là một thủ tục bắt buộc trong quá trình điều tra sơ bộ của ITC. Đây là cuộc họp không chính thức với sự tham gia của cán bộ điều tra và các bên liên quan (các Ủy viên ITC không tham gia cuộc họp này).

Tại cuộc họp các bên có thể trình bày quan điểm, lập luận của mình cho cán bộ ITC phụ trách vụ việc, mục tiêu là để các cán bộ này hiểu các nội dung/vấn đề của cuộc điều tra.

Thông thường, mỗi bên (nguyên đơn và bị đơn) sẽ có 1 tiếng để trình bày lập luận của mình. Các bên cũng có thể đưa nhân chứng đến trình bày (nhưng không được đối chất với nhân chứng của bên kia). Sau hoặc trong quá trình trình bày của mỗi bên, cán bộ ITC có thể đặt câu hỏi cho cả hai bên nhằm làm rõ các vấn đề khác nhau liên quan đến việc điều tra.

Hộp 8 - “Nhân chứng” trong Cuộc họp cán bộ của ITC

Thường thì những người kinh doanh (cán bộ nhân viên công ty và/hoặc khách hàng) có thể là “nhân chứng” trong cuộc họp này. Sự có mặt của các nhân chứng được hoan nghênh bởi cán bộ ITC muốn hiểu một cách chính xác về sự vận hành của ngành sản xuất nội địa thông qua các nhân chứng này.

Trường hợp không có nhân chứng là người kinh doanh hoặc do muốn tiết kiệm thời gian trình bày (bởi thời gian quá gấp nên thường khó tìm và mời nhân chứng phù hợp đến tham gia cuộc họp này), một bên có thể cử luật sư hoặc người tư vấn của mình trình bày thay cho nhân chứng.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Mặc dù có quyền trình bày ngang với bên nguyên đơn nhưng trong cuộc họp cán bộ ITC này, các doanh nghiệp bị đơn thường ở thế bất lợi.

Lý do là trong khi các doanh nghiệp bị đơn chỉ mới biết về Đơn kiện và do đó mới có một thời gian rất ngắn để chuẩn bị lập luận (thường là dưới 3 tuần, tính cả thời gian cho việc tìm luật sư tư vấn) trong khi phía nguyên đơn là chuẩn bị hàng năm ròng về việc này.

Vì vậy doanh nghiệp cũng không nên quá hy vọng về thành công của cuộc họp này trong việc thuyết phục các cán bộ ITC. Tuy nhiên nếu các doanh nghiệp bị đơn hành động kịp thời, lựa chọn luật sư tư vấn sớm thì vẫn có khả năng thành công của hoạt động này, đặc biệt trong các vụ việc mà luật sư tư vấn phát hiện ra những dấu hiệu có lợi và có thể tranh đấu được ngay từ giai đoạn này thì việc trình bày lập luận trước cán bộ ITC sẽ có ý nghĩa rất quan trọng.

Hoạt động 4 : Các bản trình bày nộp sau cuộc họp cán bộ

Sau cuộc họp cán bộ ITC, các bên có thể trình các « bản lập luận sau cuộc họp » (post-conference submission) nhằm bổ sung thêm các lập luận và thông tin liên quan. Thời hạn để các bên nộp bản trình bày này là khoảng 1 tuần sau cuộc họp.

Các bản lập luận này là cơ hội để doanh nghiệp bị đơn có thể :

- Thu hút sự chú ý của các cán bộ ITC về các lý lẽ phản bác cơ bản của mình (nói cách khác là « giới hạn các vấn đề quan trọng ») ; và
- Trình bày các chứng cứ làm căn cứ cho các lập luận của mình.

Vì vậy đây là một cơ hội tốt để doanh nghiệp bị đơn thuyết phục cán bộ ITC (đặc biệt quan trọng nếu tại cuộc họp cán bộ ITC doanh nghiệp chưa làm tốt hoặc không có đủ thời gian để trình bày kỹ càng các vấn đề và thuyết phục họ).

Hoạt động 5 : Tham vấn không chính thức với cán bộ ITC

Sau khi nộp các bản lập luận chính thức, các bên vẫn có một cơ hội để tham vấn không chính thức với các cán bộ điều tra. Họ có thể muốn hỏi doanh nghiệp về những vấn đề khác nhau và doanh nghiệp nên cố gắng nỗ lực hợp tác và giúp họ làm sáng tỏ mọi vấn đề mà họ chưa rõ (bởi những vấn đề chưa rõ sẽ là một lý do rất tự nhiên để ITC kết luận sơ bộ khẳng định để tiếp tục điều tra cuối cùng và tìm câu trả lời cho chúng).

Hoạt động 6 : Báo cáo của cán bộ ITC

Cán bộ ITC tiến hành xem xét các bản lập luận, thu thập tất cả các thông tin sẵn có liên quan và chuẩn bị báo cáo sơ bộ gửi các Ủy viên ITC. Báo cáo này có nội dung tập trung vào việc sơ bộ xác định các vấn đề cơ bản của vụ điều tra, bao gồm :

- Định nghĩa sản phẩm bị điều tra
- Các xu hướng trong nhập khẩu và trên thị trường nội địa Hoa Kỳ ;
- Tình trạng của ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ.

Báo cáo này chỉ trình bày các dữ liệu thực tế chứ không đưa ra khuyến nghị rõ ràng hay cụ thể nào cho các Ủy viên về việc nên kết luận ra sao.

Báo cáo này sẽ được trình lên các Ủy viên của ITC và là cơ sở để các Ủy viên ra quyết định sơ bộ của mình về thiệt hại.

Hoạt động 7 : ITC ra quyết định sơ bộ

Quyết định sơ bộ của ITC được ban hành trong thời hạn 7 ngày kể từ ngày nhận được Báo cáo hoặc 7 ngày trước khi hết thời hạn điều tra thiệt hại sơ bộ.

Cụ thể, các Ủy viên ITC sẽ bỏ phiếu về việc có hay không có thiệt hại đáng kể trong vụ việc liên quan (ITC có thể nhưng thường không đưa ra kết luận về mối quan hệ nhân quả trong điều tra sơ bộ mà thường dành nó cho điều tra cuối cùng). Trường hợp số phiếu bằng nhau (ví dụ 3 phiếu thuận, 3 phiếu chống) thì xem như ITC quyết định khẳng định có thiệt hại.

Trên cơ sở kết quả bỏ phiếu này, cán bộ ITC sẽ soạn bản giải thích quyết định của ITC. Các Ủy viên ITC sẽ xem xét, điều chỉnh bản này.

Cuối cùng, thông báo chính thức về kết luận sơ bộ của ITC sẽ được đăng trên Công báo Liên bang.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Như đã trình bày, chuẩn để ra kết luận sơ bộ về thiệt hại của ITC rất thấp, có nghĩa là chỉ cần những dấu hiệu hợp lý rằng việc nhập khẩu đang hoặc đe dọa gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ là ITC có thể đi đến kết luận sơ bộ khẳng định có thiệt hại.

Trên thực tế, ITC chỉ kết luận phủ định về thiệt hại nếu:

- Có bằng chứng thuyết phục rằng không hề có thiệt hại thực tế hoặc đe dọa thiệt hại nào; và
- Không có khả năng có chứng cứ ngược lại phát sinh trong điều tra cuối cùng.

Vì vậy khả năng ITC ra kết luận sơ bộ phủ định về thiệt hại là rất thấp. Tuy nhiên, doanh nghiệp vẫn cần cố gắng kháng kiện cho giai đoạn này bởi ảnh hưởng của nó là rất lớn cho giai đoạn điều tra của ITC sau đó.

18 Ảnh hưởng của kết luận sơ bộ về thiệt hại của ITC?

Theo quy định, trong vụ điều tra chống bán phá giá, ITC chỉ điều tra về thiệt hại nhưng vai trò của cơ quan này lại rất quan trọng. Cụ thể, trong mọi trường hợp (điều tra sơ bộ hay điều tra cuối cùng), nếu ITC có kết luận phủ định về thiệt hại và/hoặc mối quan hệ nhân quả giữa hành vi bán phá giá với thiệt hại (tức là kết luận “không có thiệt hại”, “có thiệt hại nhưng ở mức không đáng kể” hoặc không có mối quan hệ nhân quả giữa hiện tượng hàng nhập khẩu bán phá giá với thiệt hại nói trên) thì cuộc điều tra chống bán phá giá tự động kết thúc (đối với tất cả các nhà sản xuất, xuất khẩu liên quan).

Điều này hoàn toàn khác so với kết luận điều tra của DOC. Ví dụ, nếu DOC kết luận sơ bộ là không có hành vi bán phá giá nhưng ITC kết luận sơ bộ là có thiệt hại thì cuộc điều tra vẫn tiếp tục (ngược lại nếu ITC kết luận sơ bộ là không có thiệt hại thì cuộc điều tra sẽ kết thúc ngay khi ITC có kết luận sơ bộ phủ định này)..

Thực tế

Trong phần lớn các vụ việc, do chuẩn xem xét tương đối thấp, ITC thường đi đến kết luận sơ bộ khẳng định có thiệt hại và có tồn tại mối quan hệ nhân quả giữa hành vi bán phá giá và thiệt hại cho ngành sản xuất nội địa (affirmative injury determination).

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Tuy ITC ít khi ra kết luận “phủ định” – không tồn tại thiệt hại và/hoặc không có mối quan hệ nhân quả giữa việc bán phá giá và thiệt hại của ngành sản xuất nội địa (negative injury affirmation) trong giai đoạn điều tra sơ bộ, doanh nghiệp bị đơn vẫn cần có gắng trong giai đoạn này, ít nhất bởi 02 lý do:

- Khả năng thấp nhưng không phải không có (10-20% thắng) và những lợi ích nó mang lại (thoát hoàn toàn khỏi vụ kiện ngay từ giai đoạn đầu, tiết kiệm thời gian, công sức và rất nhiều tiền bạc) có thể đáng để doanh nghiệp thử (trong một số trường hợp, những bằng chứng về thiệt hại đặc biệt thiếu thuyết phục và do đó bên bị kiện vẫn có thể lập luận để ITC ra kết luận sơ bộ phủ định);
- Đây là giai đoạn mà các vấn đề cơ bản trong điều tra thiệt hại của ITC được khoan vùng, vì vậy doanh nghiệp cần tham gia để đảm bảo hiệu quả kháng kiện của giai đoạn điều tra cuối cùng. Nếu doanh nghiệp không tham gia và để bên nguyên đơn khoan vùng các vấn đề như họ muốn, việc kháng kiện sẽ khó khăn hơn nhiều.

Lưu ý là ITC sẽ không xác định thiệt hại gây ra do một doanh nghiệp (trong trường hợp có nhiều doanh nghiệp sản xuất, xuất khẩu liên quan) mà là thiệt hại gây ra từ việc nhập khẩu hàng hóa từ một nước xuất khẩu (nhiều nước xuất khẩu trong trường hợp cộng gộp), vì vậy việc kháng kiện liên quan đến vấn đề này cần lưu ý:

- Tăng cường sự tập hợp và hoạch định chiến lược kháng kiện chung giữa các doanh nghiệp (tốt nhất nên thực hiện qua hiệp hội doanh nghiệp của ngành liên quan) nhằm:
 - + Tiết kiệm nguồn lực (không trùng lặp công việc); và
 - + Tiết kiệm tiền bạc (nếu thuê chung luật sư/người tư vấn)
- Mặc dù ITC thường tính toán thiệt hại cộng gộp (tức là thiệt hại gây ra bởi nhập khẩu hàng hóa liên quan từ tất cả các nước bị kiện), trên thực tế mũi nhọn của nhiều vụ điều tra chỉ hướng tới một/một số nước xuất khẩu trong số các nước xuất khẩu bị kiện; vì vậy việc chứng minh trong giai đoạn này cần tận dụng cơ hội để chứng minh thiệt hại gây ra hoàn toàn không phải do nhập khẩu từ Việt Nam mà là do nhập khẩu từ nước khác (qua việc xem xét tính trùng khớp về thời gian, số lượng nhập khẩu từ các nước khác với thiệt hại được nêu) để thoát khỏi phương pháp cộng gộp bất lợi.

Giai đoạn 4 – THỦ TỤC ĐIỀU TRA SƠ BỘ VỀ PHÁ GIÁ

19 Thủ tục điều tra sơ bộ về phá giá của DOC bao gồm những hoạt động gì?

Trong thời hạn 160 ngày kể từ ngày có đơn kiện, DOC sẽ tiến hành điều tra sơ bộ **để xác định hàng hóa nhập khẩu có bị bán phá giá (bán thấp hơn giá công bằng) hay không** (khác với điều tra về thiệt hại của Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ - ITC).

Trường hợp vụ kiện đặc biệt phức tạp (có quá nhiều lô hàng phải xem xét tính toán, có nhiều bị đơn, DOC quá bận...) hoặc nếu nguyên đơn có yêu cầu thì các thời hạn này có thể kéo dài đến 210 ngày (đối với điều tra chống bán phá giá). Việc gia hạn này, nếu có, DOC phải thông báo đến các bên liên quan trước khi hết thời hạn ban đầu theo quy định.

Thủ tục điều tra của DOC trong quá trình này bao gồm:

- DOC gửi Bảng câu hỏi điều tra chi tiết (thường là một khoảng thời gian ngắn sau khi DOC thông báo khởi xướng điều tra) tới các nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài liên quan;
- Các nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài trả lời Bảng câu hỏi điều tra trong khoảng 30 ngày (45 ngày nếu được gia hạn, và thường là không được gia hạn trừ khi nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài đưa ra được lý do chính đáng để xin gia hạn ví dụ thời gian trả lời Bảng câu hỏi trùng với khoảng thời gian kết thúc năm tài chính, hoặc kỳ nghỉ theo quy định) sau khi nhận được Bảng câu hỏi điều tra;
- Dựa trên Bảng câu hỏi đã được trả lời, DOC sẽ tiến hành gửi các câu hỏi bổ sung, nếu có.
- DOC có quyền tiến hành thẩm tra thực địa (tại nhà máy của các doanh nghiệp) để xác minh các thông tin được khai trong bản trả lời Bảng câu hỏi (tuy nhiên trên thực tế DOC hầu như không thực hiện việc thẩm tra thực địa trong giai đoạn này mà chủ yếu trong giai đoạn điều tra cuối cùng).

Thực tế

Điều tra sơ bộ của DOC có nội dung chủ yếu xoay quanh Bảng câu hỏi điều tra (gửi, trả lời, phân tích bản trả lời, xác minh tính trung thực của nội dung trả lời, tính toán biên độ phá giá trên cơ sở các thông tin từ bản trả lời Bảng câu hỏi và từ các thông tin liên quan). Tuy nhiên, trên thực tế, theo quy tắc tố tụng của DOC, còn nhiều hoạt động (mang tính trình tự từng bước một) trước khi Bảng câu hỏi được gửi đi (ví dụ xuất trình giấy ủy quyền cho luật sư, gửi Bảng trả lời về Số lượng và Giá trị, yêu cầu bảo mật thông tin mật theo lệnh hành chính...). Những hoạt động này về cơ bản thuần túy mang tính thủ tục nhưng khá tốn thời gian, đòi hỏi khả năng tập trung tốt, vì nếu không đáp ứng được thì doanh nghiệp sẽ mất quyền tham gia vào quá trình điều tra sơ bộ này hoặc sẽ bị bất lợi trong quá trình này.

Bảng 4 - Các thời hạn điều tra thực tế Vụ điều tra chống bán phá giá – chống trợ cấp túi Nhựa PE Việt Nam

Hoạt động	Thời hạn
Đơn kiện được nộp	31/3/2009
Thời hạn trả lời Bảng câu hỏi của ITC (Due date for Responding to ITC Questionnaire)	14/4/2009
Thời hạn trình diện và yêu cầu được tiếp cận thông tin mật theo lệnh hành chính (Due date for ITC Entry of Appearance and APO Application)	15/4/2009
Quyết định khởi xướng điều tra (DOC Initiation)	20/4/2009
Họp cán bộ ITC (ITC Staff Conference)	21/4/2009
Thời hạn nộp bản giải trình sau cuộc họp cán bộ ITC (Due Date for submission of brief to ITC)	24/4/2009
Thời hạn trả lời Bảng câu hỏi về số lượng và trị giá cho DOC (Due date for AD Q&V data)	11/5/2009
Quyết định sơ bộ về thiệt hại của ITC (ITC Preliminary Determination)	15/5/2009
Thời hạn nộp đơn xin hưởng thuế suất riêng (bị đơn tự nguyện) (Due date for AD Separate Rate Application)	26/6/2009
Thời hạn trả lời Bảng câu hỏi điều tra về trợ cấp (Due Date for CVD Q Response)	4/6/2009
Thời hạn trả lời Bảng câu hỏi điều tra về phá giá (Mục A Bảng câu hỏi) (Due Date for AD Q Response (Section A))	4/6/2009
Thời hạn trả lời Bảng câu hỏi điều tra về phá giá – Mục Giao dịch và Các nhân tố sản xuất (Due Date for AD Questionnaire Response (Sales and FOP))	4/7/2009
Thời hạn trả lời Bảng câu hỏi bổ sung về trợ cấp (Due date for CVD Supplemental Questionnaire Responses)	7/2009
DOC gửi Bảng câu hỏi Bổ sung về phá giá (DOC issues AD Supp Questionnaire)	8/2009
DOC ra kết luận sơ bộ về trợ cấp (DOC CVD Preliminary Determination)	31/8/2009
ITC bắt đầu thủ tục điều tra cuối cùng về thiệt hại (ITC initiates Final Injury Proceeding)	24/8/2009
DOC ra kết luận sơ bộ về phá giá (DOC AD Preliminary Determination)	28/10/2009
DOC tiến hành thẩm tra tại chỗ về trợ cấp (DOC conducts on-site CVD Verification)	10/2009
DOC tiến hành thẩm tra tại chỗ về phá giá (DOC conducts on-site AD verification)	1/2010
Các kết luận cuối cùng của DOC về trợ cấp và phá giá (DOC Final AD and CVD Determinations)	26/3/2010
Kết luận cuối cùng của ITC về thiệt hại (ITC Final Determination)	14/4/2010

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Trong quá trình điều tra sơ bộ của DOC có rất nhiều những thủ tục nhỏ, mang tính hình thức nhưng phải được tuân thủ (đặc biệt liên quan đến các thời hạn, cách thức trả lời, mẫu trình bày...). Vì vậy doanh nghiệp cần đặc biệt lưu ý để tránh việc:

- Bị tước quyền tham gia quá trình điều tra (ví dụ do bỏ lỡ một thủ tục nào đó bắt buộc phải có);
- Thông tin gửi đến DOC không được cơ quan này xem xét (ví dụ do không đáp ứng đủ các yêu cầu về cách thức trình bày, về số lượng bản gửi, về các địa chỉ gửi bắt buộc...)
- Thông tin được sử dụng theo cách mà doanh nghiệp không mong muốn (ví dụ do không đánh dấu “thông tin mật” theo đúng cách mà DOC yêu cầu)...

Cần lưu ý rằng những thủ tục và yêu cầu liên quan đến giai đoạn điều tra này của DOC rất phức tạp, chi tiết và nếu bỏ qua chỉ một quy định thì doanh nghiệp có thể rất bất lợi (bị loại khỏi vụ điều tra) hoặc đơn giản là nỗ lực của doanh nghiệp sẽ giảm hiệu quả đi nhiều (một số thông tin quan trọng không được xem xét). Do đó, tốt nhất doanh nghiệp cần tính đến việc thuê luật sư để được tư vấn về chiến lược, về các vấn đề pháp lý cũng như hỗ trợ về các yếu tố kỹ thuật, để thực hiện việc này một cách hiệu quả (dù rằng có thể về mặt chuyên môn doanh nghiệp hoàn toàn có thể tự mình thực hiện được mà không cần đến luật sư tư vấn).

20 Bảng câu hỏi của DOC bao gồm những nội dung gì?

Bảng câu hỏi trong vụ kiện chống bán phá giá thường bao gồm các phần nội dung sau đây:

- Phần A (Section A): Bao gồm các câu hỏi chung về Nhà xuất khẩu và Thực thể bán hàng của họ; Tất cả các doanh nghiệp xuất khẩu đều được trả lời các câu hỏi trong Phần này trong tất cả các trường hợp;
- Phần B (Section B): Bao gồm các câu hỏi để có thông tin về việc bán hàng tại thị trường nội địa nước xuất khẩu và bán sang các nước khác (ngoài Hoa Kỳ) của Nhà xuất khẩu; Phần này chỉ dành cho nhà xuất khẩu được lựa chọn điều tra (còn gọi là bị đơn bắt buộc) trong các trường hợp nền kinh tế thị trường (Bị đơn Việt Nam không phải trả lời phần này);
- Phần C (Section C): Bao gồm các câu hỏi về việc bán hàng sang Hoa Kỳ của Nhà xuất khẩu; Phần này chỉ dành cho nhà xuất khẩu được lựa chọn điều tra trong tất cả các trường hợp;
- Phần D (Section D): Bao gồm các câu hỏi để thu thập thông tin về chi phí thực tế để sản xuất ra sản phẩm bị điều tra; Phần này chỉ dành cho nhà xuất khẩu được lựa chọn điều tra trong một số trường hợp nhất định;

- Phần E (Section E): Bao gồm các câu hỏi để thu thập thông tin về chi phí suy đoán để sản xuất sản phẩm bị điều tra; Phần này chỉ dành cho nhà xuất khẩu được lựa chọn điều tra trong một số trường hợp nhất định (Bị đơn Việt Nam không phải trả lời phần này do thông tin này không được sử dụng trong trường hợp nước bị điều tra là nền kinh tế phi thị trường).

Bộ Thương mại Hoa Kỳ (cơ quan điều tra và xác định biên độ phá giá) sử dụng các thông tin trả lời Bảng câu hỏi này của từng công ty để tiến hành so sánh “giá Mỹ” (giá xuất khẩu hàng hóa liên quan sang Hoa Kỳ) với “giá hàng hóa tại thị trường nước xuất khẩu” hoặc “giá thông thường”, từ đó xác định liệu có tồn tại hiện tượng bán phá giá hay không.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Về nguyên tắc, DOC sẽ xây dựng một Bảng câu hỏi riêng cho từng vụ kiện (phù hợp với loại hàng hóa bị kiện và nước xuất khẩu bị kiện). Tuy nhiên, có những câu hỏi cơ bản tồn tại trong Bảng câu hỏi của tất cả các vụ kiện. Các doanh nghiệp có thể tham khảo Mẫu Bảng Câu hỏi của DOC trên trang web của DOC tại địa chỉ www.ita.doc.gov, mục “Find a form”.

Trả lời Bảng câu hỏi được xem là một trong những phần việc quan trọng nhưng cũng khó khăn nhất trong quá trình theo kiện chống bán phá giá tại Hoa Kỳ. Nó quan trọng bởi thông tin trả lời từ các Bảng câu hỏi có ảnh hưởng lớn đến biên độ phá giá và mức thuế chống bán phá giá được xác định cho doanh nghiệp sau đó. Nó khó khăn bởi Bảng câu hỏi bao gồm rất nhiều câu hỏi, và các câu hỏi thường chi tiết, luôn yêu cầu những diễn giải kèm theo cũng như các bằng chứng cho các nội dung, thông tin trả lời câu hỏi đó. Những nội dung trả lời cũng thường đòi hỏi nhiều thông tin mà không phải doanh nghiệp nào cũng lưu trữ theo các tiêu chí yêu cầu; bằng chứng không phải lúc nào cũng sẵn có; thời hạn để thu thập thông tin và tìm kiếm bằng chứng cho Bảng câu hỏi lại rất ngắn. Doanh nghiệp cần sự hỗ trợ của luật sư tư vấn để có thể trả lời Bảng câu hỏi trung thực, chính xác mà vẫn đảm bảo có lợi nhất cho doanh nghiệp.

Về kỹ năng trả lời Bảng câu hỏi, doanh nghiệp cần lưu ý đảm bảo:

- Trả lời trung thực, đúng, đủ và thống nhất (logic) (với kỹ năng phân tích được rèn luyện qua nhiều vụ việc, và các chương trình phần mềm chuyên dụng, các cán bộ DOC có thể nhanh chóng phát hiện ra các trả lời gian lận; doanh nghiệp gian lận sẽ bị xem là không hợp tác và sẽ bị DOC áp dụng “thông tin sẵn có” – mà chủ yếu là thông tin do phía nguyên đơn đưa ra, rất bất lợi cho kết quả tính toán);
- Chuẩn bị đầy đủ bằng chứng cho các thông tin đã nêu trong phần trả lời Bảng câu hỏi (chủ yếu bằng văn bản sổ sách kế toán kèm theo);
- Trường hợp doanh nghiệp có lý do chính đáng để xin gia hạn việc trả lời Bảng câu hỏi thì có thể cân nhắc làm đơn xin gia hạn (trước khi kết thúc thời hạn theo quy định);
- Việc gửi Bảng câu hỏi đã được trả lời được thực hiện theo đúng quy định của DOC (bởi thủ tục gửi đi tương đối phức tạp và không phải để đáp ứng nếu không có luật sư tư vấn, ví dụ phải gửi đến cho tất cả các bên liên quan thông qua luật sư của họ, phải có bản tự xác nhận đã gửi...).

21 Những công việc cần làm sau khi trả lời Bảng câu hỏi?

Để phục vụ cho quá trình phân tích bản trả lời Bảng câu hỏi do doanh nghiệp gửi đến, pháp luật Hoa Kỳ cho phép DOC được gửi các câu hỏi bổ sung cho các doanh nghiệp nhằm xác minh thêm các thông tin từ Bảng câu hỏi. Ngoài ra, nếu nguyên đơn (bên đi kiện) thấy các thông tin trả lời Bảng câu hỏi của các doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn không rõ ràng, không đầy đủ hoặc không chính xác và có lập luận thuyết phục được DOC về việc này thì DOC cũng sẽ gửi các câu hỏi bổ sung tới các bị đơn theo đề nghị của các nguyên đơn này.

Doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn sẽ phải trả lời các câu hỏi bổ sung này trong thời hạn được nêu trong Thông báo.

Thực tế

Việc DOC gửi câu hỏi điều tra bổ sung (không chỉ đối với các bị đơn bắt buộc mà cả các bị đơn tự nguyện) là khá phổ biến trong các vụ điều tra.

Ngoài ra, do Bảng trả lời các câu hỏi điều tra của DOC đồng thời phải được gửi tới luật sư và/hoặc các bên liên quan, có đăng ký với DOC về việc tham gia vào quá trình giải quyết vụ việc, luật sư/tư vấn của phía nguyên đơn sẽ nghiên cứu rất kỹ Bảng câu hỏi đã được trả lời của các bị đơn và tìm mọi cách để lập luận thuyết phục với DOC rằng các những câu trả lời đã có là chưa đủ hoặc thiếu chính xác để cơ quan này gửi câu hỏi bổ sung. Một mặt, họ muốn biết càng nhiều thông tin về bị đơn càng tốt thông qua các câu hỏi bổ sung này. Mặt khác, họ muốn tạo càng nhiều khó khăn cho doanh nghiệp xuất khẩu càng tốt trong việc theo đuổi vụ kiện (bởi với mỗi câu hỏi bổ sung, doanh nghiệp sẽ phải mất nhiều thời gian cho việc trả lời, đặc biệt khi các câu trả lời đều phải bằng tiếng Anh, dưới dạng văn bản và phải có căn cứ chứng minh).

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Trả lời Bảng câu hỏi xong là đã hoàn thành được một phần công việc quan trọng, nhưng sau đó, doanh nghiệp vẫn tiếp tục phải quan tâm và dành các nguồn lực, thời gian cho việc trả lời các câu hỏi bổ sung tương tự như khi trả lời Bảng câu hỏi. Bởi nếu các câu hỏi này không được trả lời với sự nghiêm túc và đầy đủ thì rất có thể ảnh hưởng bất lợi tới kết quả phân tích chung phần trả lời Bảng câu hỏi ban đầu.

22 Kết quả của quá trình điều tra sơ bộ tại DOC là gì?

Sau khi thực hiện các thủ tục điều tra sơ bộ, DOC sẽ xem xét và đưa ra kết luận sơ bộ về việc có hành vi bán phá giá hay không (thông qua tính toán xác định biên độ phá giá).

Cụ thể nếu DOC tính toán biên độ phá giá là bằng hoặc trên 2% thì kết luận sẽ là “khẳng định” có bán phá giá (affirmative determination). Nếu biên độ phá giá được tính là dưới 2% thì kết luận sẽ là “phủ định” – không có bán phá giá. Chú ý là DOC xác định biên độ phá giá đối với từng doanh nghiệp được điều tra (bị đơn bắt buộc hoặc tự nguyện); ngoài ra sẽ có một biên độ chung (thường là rất cao) cho những trường hợp không hợp tác, chưa từng xuất khẩu sang Hoa Kỳ hoặc không tham gia vào quá trình giải quyết vụ việc..

Hệ quả của kết luận sơ bộ này như sau:

- Đối với diễn tiến của vụ điều tra: Không có

Cụ thể: Khác với kết luận của ITC, kết quả điều tra sơ bộ của DOC không quyết định việc có chấm dứt hay không chấm dứt vụ điều tra. Cụ thể, nếu kết luận sơ bộ của ITC là “khẳng định” (có thiệt hại) thì cuộc điều tra sẽ vẫn tiếp tục dù DOC có kết luận sơ bộ khẳng định hay phủ định về hành vi bán phá giá. Ngược lại vụ điều tra sẽ kết thúc nếu ITC kết luận “phủ định” (không có thiệt hại hoặc mối quan hệ nhân quả) dù DOC có kết luận như thế nào.

- Đối với việc áp thuế chống bán phá giá: Có

Cụ thể: Nếu kết luận sơ bộ của ITC khẳng định có thiệt hại, tức là cuộc điều tra sẽ được tiếp tục, và DOC kết luận có việc bán phá giá với biên độ cao hơn biên độ tối thiểu thì DOC có thể ban hành quyết định áp thuế chống bán phá giá tạm thời với mức thuế bằng biên độ phá giá được xác định trong kết luận sơ bộ. Còn nếu vụ điều tra chấm dứt theo kết luận sơ bộ phủ định của ITC thì sẽ không có bất kỳ biện pháp tạm thời nào cả.

Thực tế

Mặc dù chuẩn xem xét của DOC trong giai đoạn điều tra sơ bộ là tương đối khắt khe (trong so sánh với chuẩn “thấp”, dễ đáp ứng của ITC trong điều tra sơ bộ về thiệt hại) nhưng kết quả trong phần lớn vụ điều tra đều là “kết luận khẳng định có bán phá giá”. Kết luận này có thể dẫn tới quyết định áp dụng biện pháp thuế tạm thời, và như vậy là doanh nghiệp sẽ phải nộp thuế ngay thời điểm này mà không được chờ đến khi có quyết định áp thuế chính thức. Vì vậy doanh nghiệp cần nỗ lực rất nhiều trong giai đoạn này để đạt được biên độ phá giá thấp nhất có thể.

23 Thời hạn DOC ban hành kết luận sơ bộ về phá giá có thể được gia hạn không?

Trong vòng 160 ngày kể từ ngày ra quyết định khởi xướng điều tra, DOC phải ra kết luận sơ bộ về việc có hiện tượng bán phá giá không và biên độ phá giá cụ thể như thế nào.

Các thời hạn trên có thể được gia hạn đến 210 ngày trong những trường hợp “đặc biệt phức tạp” (ví dụ như vụ việc có quá nhiều giao dịch bán hàng phải phân tích giá, có quá nhiều doanh nghiệp bị đơn liên quan) theo quyết định của DOC hoặc nếu nguyên đơn có yêu cầu.

Thực tế

Trong một số vụ điều tra, việc gia hạn được DOC quyết định khá “nhanh” bởi những lý do “thực tiễn” không được nêu trong văn bản. Cụ thể, nếu cán bộ DOC đang quá bận với cùng lúc nhiều vụ điều tra khác thì khả năng DOC quyết định “vụ việc là phức tạp” và gia hạn sẽ lớn hơn nhiều.

Trên thực tế, thời hạn ra kết luận sơ bộ của DOC thường là 190 ngày kể từ ngày khởi xướng điều tra.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Việc gia hạn thời điểm ra kết luận sơ bộ về nguyên tắc chỉ là thêm thời gian cho DOC xem xét các thông tin nhận được từ các bên để ra quyết định, nó không đồng nghĩa với việc gia hạn thời hạn cung cấp thông tin cho DOC (qua việc trả lời Bảng câu hỏi, trả lời câu hỏi bổ sung...) của doanh nghiệp xuất khẩu. Doanh nghiệp cần phân biệt rõ điều này.

Tuy nhiên, từ góc độ gián tiếp, việc gia hạn ra kết luận sơ bộ có thể có lợi cho doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn:

- Có thêm thời gian để chuẩn bị cho các giai đoạn tiếp theo;
- Thời điểm ra kết luận sơ bộ có ý nghĩa quan trọng về mặt kinh tế đối với doanh nghiệp (ví dụ thời điểm này đồng thời là thời điểm áp dụng biện pháp tạm thời đối với hàng hóa xuất khẩu vào Hoa Kỳ của doanh nghiệp, do đó càng muộn bao nhiêu càng tốt cho doanh nghiệp bấy nhiêu).

24 Thời điểm ra kết luận sơ bộ của DOC có ý nghĩa như thế nào với doanh nghiệp?

Ngày ra kết luận sơ bộ của DOC là ngày kết luận sơ bộ của DOC được chính thức đăng tải trên Công báo. Nếu kết luận của DOC khẳng định có bán phá giá (với biên độ phá giá không thấp hơn 2%) thì “Biện pháp tạm thời” sẽ được áp dụng (tức là các doanh nghiệp bị đơn sẽ bắt đầu phải nộp thuế chống bán phá giá tạm thời).

Vì vậy, trong trường hợp thông thường, ngày DOC ra kết luận sơ bộ khẳng định có bán phá giá đồng thời là ngày biện pháp tạm thời bắt đầu có hiệu lực và là ngày:

- Cục Hải quan Hoa Kỳ thực hiện việc “đình chỉ thông quan” đối với toàn bộ hàng hóa bị điều tra nhập khẩu vào Hoa Kỳ. “Đình chỉ thông quan” có nghĩa Cục Hải quan sẽ không tính thuế nhập khẩu chính thức đối với hàng hóa liên quan (bởi lúc này thuế nhập khẩu có thể sẽ còn phải tính thêm cả thuế chống bán phá giá nữa) mà chỉ là thuế “dự kiến”.
- Hải quan sẽ yêu cầu doanh nghiệp (mà về nguyên tắc là nhà nhập khẩu Hoa Kỳ) phải nộp “ký quỹ” cho phần thuế tạm tính cho lô hàng liên quan. Đối với nhà nhập khẩu, đây là một yêu cầu không dễ chịu bởi thuế tạm tính thường cao hơn thuế nhập khẩu thông thường (bởi có dự tính cả thuế chống bán phá giá) và không chắc chắn (không rõ thuế chính thức sẽ là bao nhiêu).

Hộp 9 - Ký quỹ liên tục (continuous bonds)

Trong giai đoạn đầu những năm 2000, đối với các biện pháp thuế chống bán phá giá áp dụng cho một số loại sản phẩm nông nghiệp, Cục Hải quan và An ninh biên giới Hoa Kỳ đã áp dụng yêu cầu “ký quỹ liên tục”. Cụ thể, các nhà nhập khẩu các sản phẩm nông nghiệp bị áp thuế phải nộp ngay từ đầu năm một khoản tiền ký quỹ bằng tổng số thuế chống bán phá giá của các lô hàng dự kiến nhập khẩu vào Hoa Kỳ trong năm đó.

Quy định vô lý này đã gây ra rất nhiều khó khăn cho các nhà nhập khẩu (và gián tiếp gây ra khó khăn cho nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài). Một số nước xuất khẩu đã kiện Hoa Kỳ ra WTO về quy định này. Các Ban hội thẩm và Cơ quan phúc thẩm WTO cũng đã ra phán quyết cho rằng quy định ký quỹ liên tục này của Hoa Kỳ vi phạm WTO.

Năm 2008, Hoa Kỳ đã chính thức bãi bỏ quy định “ký quỹ liên tục” này.

25 Có thể bình luận và yêu cầu DOC điều chỉnh kết luận sơ bộ không?

Sau khi ban hành kết luận sơ bộ, DOC sẽ tiến hành công khai các căn cứ, phương pháp đã được cơ quan này sử dụng để ra kết luận nói trên qua 2 cách:

- Công khai trên Công báo: Bản tóm tắt các phương pháp được sử dụng và các kết quả được DOC đăng trên Công báo khoảng 1 tuần sau khi cơ quan này công bố kết luận sơ bộ. Thường thì bản tóm tắt này rất chung chung, chỉ có phần nêu các phương pháp đã được sử dụng là đáng kể. Bản giải thích đầy đủ có thể được tìm thấy trên trang web của DOC
- Tổ chức các cuộc họp công khai hóa: Các cuộc họp này có thể được thực hiện riêng rẽ cho cả luật sư đại diện phía nguyên đơn và luật sư đại diện phía bị đơn. Tại các cuộc họp này, cán bộ của DOC sẽ giải thích chi tiết các phương pháp đã được sử dụng và công bố cả các bản tính toán chi tiết (bản in).

Trên cơ sở các thông tin này, các bên liên quan có quyền được gửi các bản đệ trình bình luận về các phương pháp mà DOC sử dụng cũng như yêu cầu DOC thực hiện các điều chỉnh nếu có.

Thực tế

Trong phần lớn các vụ việc, mặc dù thừa nhận quyền của các bên được bình luận và yêu cầu điều chỉnh kết luận sơ bộ, DOC rất hiếm khi chấp nhận sửa đổi, điều chỉnh kết luận sơ bộ. Họ cho rằng đây chỉ là kết luận sơ bộ, và do đó không nhất thiết phải điều chỉnh kết luận này, vẫn còn nhiều cơ hội để điều chỉnh trong quá trình ban hành kết luận cuối cùng.

Thường thì DOC sẽ không chấp nhận điều chỉnh kết luận sơ bộ dù rằng đúng là có sai sót về kỹ thuật tính toán trừ khi sai sót này dẫn tới ít nhất là thay đổi 5% biên độ phá giá. Tuy nhiên, đây cũng không phải thông lệ bắt buộc bởi đã từng có trường hợp DOC từ chối điều chỉnh kết luận sơ bộ ngay cả khi kết luận đó là “có bán phá giá” trong khi nếu được điều chỉnh thì kết luận mới sẽ là “không bán phá giá”.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Kết luận sơ bộ có ảnh hưởng rất lớn đến doanh nghiệp (liên quan đến thuế tạm thời và vấn đề ký quỹ). Vì vậy, dù khả năng yêu cầu DOC sửa đổi kết luận này nếu phát hiện ra có sai lầm trong tính toán không lớn, doanh nghiệp vẫn nên thử yêu cầu thông qua bản đệ trình bình luận về các sai sót của DOC. Ngoài ra, việc này cũng sẽ có ích bởi nếu việc bình luận được thực hiện đúng trình tự, những bình luận này về nguyên tắc sẽ được DOC tính đến khi thực hiện điều tra cuối cùng.

26 Biện pháp tạm thời được áp dụng như thế nào?

Biện pháp tạm thời chỉ được áp dụng nếu cả ITC và DOC đều kết luận sơ bộ khẳng định có việc bán phá giá và có thiệt hại đáng kể gây ra bởi hiện tượng nhập khẩu hàng hóa bị bán phá giá này vào Hoa Kỳ. Như vậy nếu DOC kết luận phủ định về bán phá giá mà ITC kết luận khẳng định về thiệt hại thì vụ điều tra sẽ vẫn được tiếp tục mà sẽ không có biện pháp tạm thời nào được áp dụng cả.

Biện pháp tạm thời thực chất là thuế chống bán phá giá tạm thời với mức thuế bằng biên độ phá giá được xác định trong điều tra sơ bộ của DOC và thời điểm áp dụng là kể từ ngày kết luận sơ bộ của DOC được đăng trên Công báo. Theo quy định của WTO (mà Hoa Kỳ buộc phải tuân thủ), biện pháp tạm thời không kéo dài quá 4 tháng (trường hợp gia hạn cũng không được quá 6 tháng) và trường hợp biên độ phá giá trong kết luận chính thức thấp hơn hoặc không có thì khoản ký quỹ đã nộp sẽ được hoàn trả tương ứng với phần chênh lệch giữa biên độ phá giá tại kết luận cuối cùng và kết luận sơ bộ.

Tuy nhiên, nếu bên nguyên đơn thuyết phục được cả ITC và DOC rằng tồn tại “tình hình nghiêm trọng” trong vụ việc liên quan thì biện pháp tạm thời có thể bị áp dụng hồi tố, tức là biện pháp này sẽ có hiệu lực cả đối với các lô hàng liên quan nhập khẩu vào Hoa Kỳ trong 90 ngày liên trước ngày công bố kết luận sơ bộ.

Thực tế

Trên thực tế, tuyên bố có “tình hình nghiêm trọng” (crucial circumstance) là tương đối phổ biến trong thực tiễn điều tra chống bán phá giá của Hoa Kỳ. Và bởi vì quyết định về vấn đề này có ý nghĩa quan trọng (ngay cả khi kết luận sơ bộ của DOC là “phủ định”, tức là không có biện pháp tạm thời nào bị áp dụng thì việc xác định có tồn tại “tình hình nghiêm trọng” cũng sẽ khiến cho kết luận cuối cùng và quyết định áp thuế chính thức có thể có giá trị áp dụng hồi tố) nên thực tiễn này được xem là rất bất lợi cho các nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài.

Phía nguyên đơn có thể nêu ra vấn đề này để yêu cầu DOC và ITC xem xét vào bất kỳ giai đoạn nào của vụ điều tra (muộn nhất là 21 ngày trước khi ra kết luận cuối cùng). Trên thực tiễn, phổ biến nhất vẫn là những cáo buộc về “tình hình nghiêm trọng” xuất hiện ngay trong đơn kiện (bởi nếu được chấp nhận, bên nguyên đơn sẽ đạt được mục tiêu áp thuế sớm hơn).

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Mặc dù không phải là yếu tố điều tra chính nhưng vấn đề xác định “tình hình nghiêm trọng” trong một vụ điều tra có thể ảnh hưởng tương đối đến lợi ích của bên bị đơn (chủ yếu ở việc thời hạn áp thuế sẽ bị kéo dài thêm khoảng 90 ngày nữa so với trường hợp không có “tình hình nghiêm trọng”). Vì vậy các doanh nghiệp cũng cần đặc biệt chú ý chứng minh các yếu tố liên quan để thuyết phục DOC và ITC rằng không tồn tại “tình hình nghiêm trọng” trong vụ việc của mình.

Hộp 10 - Tiêu chí đánh giá “tình hình nghiêm trọng” của DOC

Hai tiêu chí để DOC đánh giá “tình hình nghiêm trọng” khi quyết định áp dụng hồi tố biện pháp tạm thời trong vụ điều tra chống bán phá giá bao gồm:

- Có tổn tại tiền sử phá giá (ở Hoa Kỳ hoặc một nước nào đó) hoặc Nhà nhập khẩu biết rằng mình đang mua hàng bị bán phá giá (DOC sẽ suy đoán là điều kiện này được thỏa mãn nếu biên độ phá giá được xác định trong kết luận sơ bộ là trên 20%)
- Có hiện tượng nhập khẩu ồ ạt trong một thời gian ngắn vào Hoa Kỳ: Để xem xét tiêu chí này, DOC sẽ phân tích cách thức mà hàng nhập khẩu liên quan chiếm lĩnh thị trường Hoa Kỳ và các phương thức nhập khẩu trong quá khứ (thường với mức tăng trên 15% trong khoảng thời gian liền trước đơn kiện là có thể coi như “nhập khẩu ồ ạt”)

Hộp 11 - Tiêu chí đánh giá “tình hình nghiêm trọng” của ITC

ITC xác định “tình hình nghiêm trọng” dựa trên việc xem xét liệu có cần thiết áp dụng hồi tố biện pháp tạm thời để ngăn chặn việc thiệt hại tái diễn không. Để xem xét điều này, ITC sẽ cân nhắc nhiều yếu tố trong đó có:

- Tình hình của ngành sản xuất nội địa liên quan của Hoa Kỳ như thế nào?
- Có hiện tượng nhập khẩu ồ ạt ngay trước khi có kết luận sơ bộ của DOC để tránh thuế không? và
- Liệu việc nhập khẩu ồ ạt nói trên có gây ra những ảnh hưởng tiêu cực trên thị trường khi thuế chống bán phá giá được áp dụng không?

Giai đoạn 5 – THỦ TỤC ĐIỀU TRA CUỐI CÙNG VỀ PHÁ GIÁ

27 Tính chất và chuẩn thẩm tra thực địa (điều tra thực địa) của DOC?

Pháp luật Hoa Kỳ về chống bán phá giá có 02 nguyên tắc cơ bản liên quan đến “tính chính xác”, bao gồm:

- DOC phải kiểm tra tính chính xác của tất cả các thông tin được đệ trình trong quá trình điều tra; và
- Nếu những thông tin cần thiết nhưng không được đệ trình hoặc không thể xác minh, DOC được phép sử dụng “thông tin sẵn có” (facts available) để thay thế cho thông tin bị thiếu hoặc không chính xác. “Thông tin sẵn có”, được lấy từ các lập luận của chính nguyên đơn hoặc là thông tin của bị đơn cung cấp nhưng đã bị DOC can thiệp thay đổi, sẽ làm tăng biên độ phá giá lên đáng kể. Vì vậy, bản chất của những thông tin sẵn có được sử dụng để thay thế này là “bất lợi” và “mang tính trừng phạt” đối với doanh nghiệp bị đơn.

Điều tra thực địa/xác minh (verification hoặc on-spot investigation) là hoạt động cơ bản để đảm bảo nguyên tắc về tính chính xác này. Cụ thể, điều tra thực địa là việc xác minh tính chính xác, đầy đủ và phù hợp của các thông tin mà các bên cung cấp cho DOC qua các bảng câu hỏi và các phương thức khác thông qua việc kiểm tra thực tế tại cơ sở làm việc, xưởng sản xuất của bên liên quan.

Về bản chất, thẩm tra thực địa giống như việc kiểm toán lại để chấp thuận hay không chấp thuận những thông tin mà doanh nghiệp bị đơn cung cấp. Vì vậy, kết quả của việc thẩm tra thực địa sẽ là quyết định thông tin nào do bị đơn cung cấp sẽ được sử dụng, thông tin nào bị từ chối (và sẽ bị thay thế bởi thông tin sẵn có bất lợi).

Tính chất của thẩm tra thực địa là “điều tra ngẫu nhiên” (spot check), tức là DOC sẽ chỉ tiến hành điều tra một số trong các giao dịch của bị đơn (bởi việc điều tra tất cả các giao dịch của tất cả các bị đơn bắt buộc là một khối lượng công việc khổng lồ và không thể thực hiện được). Kết quả thẩm tra thực địa các giao dịch được chọn có ảnh hưởng quyết định đến đánh giá của DOC về tính chính xác của các thông tin về tất cả các giao dịch còn lại của doanh nghiệp bị đơn liên quan. Vì vậy càng nhiều lỗi bị phát hiện trong quá trình thẩm tra thực địa thì nguy cơ DOC bác một phần hoặc toàn bộ các thông tin mà doanh nghiệp cung cấp càng lớn.

Thực tế

Hoạt động thẩm tra thực địa là hoạt động bắt buộc mà DOC sẽ tiến hành trong quá trình điều tra (giai đoạn điều tra cuối cùng) đối với tất cả các bị đơn bắt buộc trong vụ điều tra.

Pháp luật Hoa Kỳ không có quy định cụ thể về các chi tiết cũng như tiêu chuẩn cho quá trình thẩm tra thực địa. Qua thời gian, DOC đã hình thành một một thông lệ tương đối ổn định cho hoạt động này, đặc biệt là các tiêu chuẩn và các phương pháp xác minh thông tin.

Mặc dù vậy, việc điều tra (mà chủ yếu là chuẩn thẩm tra thực địa) vẫn phụ thuộc một phần không nhỏ vào cá nhân cán bộ điều tra. Người cán bộ điều tra này là người trực tiếp quyết định một thông tin nào đó do doanh nghiệp cung cấp là phù hợp và chính xác hay không. Mỗi cán bộ này quan niệm, kiến thức và kinh nghiệm riêng, vì vậy “chuẩn chính xác” mà họ áp dụng cũng không giống nhau. Đây là con dao hai lưỡi đối với doanh nghiệp bị đơn, bởi:

- Nếu cán bộ điều tra là người dễ tính, ít kinh nghiệm hoặc không biết nhiều về hệ thống kế toán, họ sẽ tiến hành điều tra “bề mặt” là chủ yếu và do đó những điểm “có vấn đề” trong sổ sách của doanh nghiệp có thể “thoát”. Cán bộ điều tra thiếu kinh nghiệm cũng có thể không hướng vào những vấn đề trọng tâm mà chỉ xem xét các nội dung ngoài rìa và như vậy có thể những thiếu sót lớn của doanh nghiệp, nếu có, sẽ không bị lộ tẩy. Vấn đề là sau đó cán bộ điều tra phải lập một báo cáo rất chi tiết để cán bộ cấp trên của DOC xem xét. Và nguy cơ là các báo cáo của cán bộ thiếu kinh nghiệm sẽ dễ bị xem xét, cân nhắc lại, thậm chí là hủy. Ngoài ra, kết quả thẩm tra thực địa cũng sẽ bị xem xét rất chi li bởi luật sư của phía nguyên đơn. Vì vậy những báo cáo của cán bộ điều tra thiếu kinh nghiệm hoặc xem xét không cẩn thận sẽ có nguy cơ bị khiếu nại/khiếu kiện cao hơn.
- Nếu cán bộ thẩm tra thực địa là người có kinh nghiệm, có kiến thức sâu về hệ thống kế toán, tất nhiên doanh nghiệp sẽ vất vả hơn rất nhiều khi làm việc với người này. Nhiều thứ sẽ phải xuất trình, nhiều người sẽ bị triệu tập để phỏng vấn, nhiều vấn đề sẽ bị xem xét. Tuy nhiên báo cáo của những cán bộ này lại tương đối chắc chắn, thường là được chấp nhận và như vậy doanh nghiệp bị đơn ít nhất cũng biết chắc chắn về “số phận” của mình sau thẩm tra thực địa.

Cán bộ điều tra DOC có xu hướng đòi hỏi tất cả những chứng cứ về tài chính, kế toán mà họ cho rằng ít có khả năng bị “làm lại” hoặc “điều chỉnh”. Ví dụ, để xác minh định mức lao động, họ có thể đòi doanh nghiệp xuất trình bảng chấm công của một công nhân nào đó. Để xác minh một khoản chi, họ có thể đòi hóa đơn (kể cả những hóa đơn đã bị hủy). Để xác minh một khối lượng sản phẩm ghi trong sổ kế toán, họ có thể yêu cầu doanh nghiệp nộp biên bản sản xuất hàng ngày...

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Thẩm tra thực địa có vai trò và ý nghĩa cực kỳ quan trọng đối với kết quả điều tra. Thông tin nào mà doanh nghiệp cung cấp sẽ được sử dụng để tính toán, thông tin nào sẽ bị bác bỏ và thay thế bởi những “thông tin sẵn có bất lợi” đều phụ thuộc vào kết quả thẩm tra thực địa này.

Vì vậy doanh nghiệp cần đặc biệt lưu ý và có sự chuẩn bị đầy đủ cho quá trình thẩm tra thực địa này. Đặc biệt, như đã biết, kết quả điều tra phụ thuộc rất lớn vào quan điểm và cách nhìn nhận của cán bộ DOC trực tiếp thẩm tra thực địa. Do đó, một nguyên tắc bất di bất dịch trong thẩm tra thực địa là doanh nghiệp bị đơn cần đáp ứng tất cả các yêu cầu của cán bộ điều tra DOC (trừ những vấn đề doanh nghiệp không thể thực hiện nổi, và trong những trường hợp như vậy cũng phải giải thích cụ thể và đầy đủ về lý do tại sao không thể thực hiện được yêu cầu). Hợp tác đầy đủ và trung thực với cán bộ điều tra DOC là công cụ hiệu quả để doanh nghiệp bị đơn có thể đạt được kết quả khả quan trong thẩm tra thực địa.

Hộp 12 - Doanh nghiệp nên đối xử với cán bộ thẩm tra như thế nào?

Các luật sư có kinh nghiệm trong lĩnh vực điều tra chống bán phá giá đều thống nhất quan điểm rằng đối với cán bộ thẩm tra, doanh nghiệp cần biết rằng:

- Không thể “mua” cán bộ điều tra DOC bằng tiền, cũng không thể “mua” bằng bất kỳ cái gì khác ngoài sự hợp tác tối đa và sự trung thực của doanh nghiệp;
- Đừng bao giờ có ý định đào tạo hay dạy bảo cán bộ DOC về những điều mà họ cần làm, về những gì mà họ cần xem xét; cũng đừng tìm hiểu lý do tại sao họ yêu cầu hoặc đòi hỏi như vậy;
- Hãy cung cấp cho cán bộ DOC tất cả những chứng cứ, giấy tờ hay những gì mà họ yêu cầu kể cả những thứ mà doanh nghiệp nghĩ “không có ý nghĩa gì”, kể cả khi doanh nghiệp cho rằng yêu cầu của họ là “ngớ ngẩn”;
- Đừng làm việc theo giờ hành chính, hãy kiên nhẫn và hãy làm việc với họ cho đến khi nào họ tự kết thúc ngày làm việc của mình.

28 Quá trình thẩm tra thực địa diễn ra như thế nào?

Theo quy định việc thẩm tra thực địa chỉ được tiến hành sau khi DOC thông báo và nhận được chấp thuận của đơn vị dự kiến điều tra. Trước khi thực hiện điều tra, DOC phải gửi bản chương trình điều tra (sơ bộ về những vấn đề cần điều tra) đến cho các đối tượng liên quan.

Quá trình thẩm tra thực địa thực chất là việc cán bộ điều tra tìm kiếm các chứng cứ xác minh tính chính xác của thông tin mà doanh nghiệp đã cung cấp cho DOC trước đó. Sự tham gia của doanh nghiệp vào quá trình này cụ thể là việc cung cấp cho cán bộ điều tra những chứng cứ (giấy tờ, sổ sách, người phỏng vấn...) mà họ cần và tạo điều kiện để họ thực hiện công việc của mình.

Sau khi tiến hành thẩm tra thực địa, cán bộ điều tra sẽ lập một Báo cáo kết quả thẩm tra thực địa trình cán bộ cấp trên trong DOC. Cán bộ này sẽ quyết định chấp nhận Báo cáo điều tra hay không. Luật sư các bên liên quan cũng được tiếp cận báo cáo này.

Thực tế

Thường thì DOC sẽ cử một nhóm khoảng 2 cán bộ của mình tới trụ sở và các xưởng sản xuất của nhà sản xuất xuất khẩu bị đơn để xác minh tính trung thực của các thông tin mà họ cung cấp cho DOC. Thẩm tra thực địa thường được tiến hành trong khoảng từ 1 đến 2 tuần (cũng có khi ít hơn, khoảng 3-4 ngày), phụ thuộc vào số lượng các công ty cần điều tra cũng như các vấn đề điều tra. Việc điều tra thường khá tỉ mỉ, chi tiết, được hỗ trợ bởi nhiều đơn vị khác bên ngoài.

Phương pháp điều tra được cán bộ DOC sử dụng thường bao gồm một hoặc cả hai phương pháp sau:

- **Điều tra “hướng lên”**: Bắt đầu từ các thông tin mà doanh nghiệp khai trong Bảng câu hỏi điều tra, cán bộ điều tra sẽ truy các yếu tố khác nhau đến báo cáo tài chính của doanh nghiệp – nếu thông tin tập hợp phù hợp với báo cáo tài chính đã được kiểm toán, DOC có thể xem như các thông tin doanh nghiệp cung cấp là chính xác và đáng tin cậy.

Chú ý: Báo cáo tài chính của doanh nghiệp sẽ không bao gồm tất cả các thông tin mà cán bộ DOC yêu cầu (điều này là tất nhiên, bởi báo cáo tài chính không phải được lập ra để phục vụ cho điều tra chống bán phá giá, và cán bộ DOC cũng rất hiểu điều này). Vì thế trong khá nhiều trường hợp, doanh nghiệp phải thực hiện bước “tương thích hóa” các thông tin mình cung cấp trong Bảng câu hỏi điều tra với báo cáo tài chính của mình. Ví dụ, báo cáo tài chính của doanh nghiệp chỉ có số liệu về tổng chi phí vận chuyển nội địa cho tất cả các sản phẩm mà doanh nghiệp sản xuất; khi đó doanh nghiệp phải tính cụ thể ra chi phí vận chuyển nội địa của từng loại sản phẩm (và phải xuất trình thêm số liệu tại Sở cái làm chứng cứ cho việc này).

- **Điều tra “hướng xuống”**: Bắt đầu từ các thông tin doanh nghiệp khai báo, cán bộ DOC sẽ điều tra đến từng chứng từ cơ bản và sổ sách kế toán. Ví dụ, liên quan đến chi phí vận chuyển nội địa, doanh nghiệp có thể sẽ phải xuất trình từng biên lai vận chuyển mà công ty cung cấp dịch vụ vận chuyển phát hành, các hóa đơn chứng minh việc đã thanh toán tiền vận chuyển trên thực tế và sổ sách kế toán phải lưu được chứng từ về cả hai việc này. Đôi khi cán bộ điều tra còn đòi hỏi thêm những chứng từ khác liên quan (ví dụ tờ séc ngân hàng đã hủy, giấy tờ ghi nợ của ngân hàng...). Họ cũng có thể đòi doanh nghiệp phải xuất trình giấy tờ chứng minh việc phân bổ chi phí vận chuyển cho từng sản phẩm cụ thể, từng lô hàng cụ thể.

Sau khi kết thúc điều tra, thường là sau khoảng 1-2 tuần (có thể lâu hơn), cán bộ DOC sẽ soạn các báo cáo điều tra chi tiết trong đó tóm tắt các kết quả thẩm tra thực địa.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Với ý nghĩa đặc biệt quan trọng của quá trình thẩm tra thực địa, doanh nghiệp cần chuẩn bị kỹ lưỡng cho giai đoạn này:

- Chuẩn bị về các giấy tờ, sổ sách, tài liệu liên quan hoặc có thể làm căn cứ cho các thông tin mà mình cung cấp (để sẵn có, rõ ràng, hệ thống) để có thể cung cấp trong thời gian sớm nhất khi có yêu cầu;
- Chuẩn bị nhân lực, cán bộ phục vụ cho hoạt động điều tra của cơ quan điều tra;
- Có sự hỗ trợ đầy đủ của luật sư tư vấn (để đảm bảo có hành động hợp lý, có lợi cho doanh nghiệp).

Liên quan đến các chi tiết kỹ thuật, doanh nghiệp bị đơn cần lưu ý rằng:

- Bất kỳ sự thiếu thống nhất nào giữa sổ sách kế toán và các báo cáo tài chính, kế toán của doanh nghiệp bị đơn cũng có thể dẫn tới việc DOC quyết định sử dụng thông tin sẵn có bất lợi;
- DOC đặc biệt “nhạy cảm” đối với những hành vi lừa dối mà các bị đơn đôi khi sử dụng để làm đẹp số liệu, và có kỹ thuật hữu hiệu để phát hiện ra sự lừa dối này. Vì vậy doanh nghiệp bị đơn không nên cố gắng để thực hiện hành vi này;
- DOC không quan tâm lắm đến các hành vi vi phạm pháp luật nội địa nước xuất khẩu (như trốn thuế) mà không ảnh hưởng tới giá trị pháp lý của các số liệu ở trên mà DOC dựa vào đó để tính biên độ phá giá. Như vậy, nếu doanh nghiệp đưa ra số liệu thật (và số liệu này không khớp với số liệu khai báo thuế với cơ quan thuế sở tại) thì cũng không phải lo rằng điều này sẽ bị DOC đánh giá là trốn thuế và có kết luận bất lợi cho doanh nghiệp.

Đối với trường hợp của Việt Nam (nền kinh tế phi thị trường), phương pháp tính toán mà DOC sẽ sử dụng cho doanh nghiệp bị đơn Việt Nam không liên quan đến chi phí mà chỉ liên quan đến định mức sản xuất (các nhân tố sản xuất), việc thẩm tra thực địa vẫn hướng tới các giấy tờ tài chính và các giấy tờ khác để chứng minh rằng các định mức sản xuất mà doanh nghiệp khai báo là chính xác (mặc dù chi phí thực tế cho các nhân tố đó không được lấy từ các chứng từ này mà căn cứ vào trị giá thay thế từ nước thay thế). Vì vậy những lưu ý trong nội dung này vẫn đúng với trường hợp nền kinh tế phi thị trường như Việt Nam.

Hộp 13 - Danh mục một số loại chứng từ sổ sách cần được xuất trình trong quá trình thẩm tra thực địa của DOC

- Báo cáo tài chính (bao gồm cả báo cáo tài chính hàng năm hoặc nửa năm)
- Báo cáo quản lý/Thống kê lỗi lãi nội bộ
- Bảng cân đối kế toán
- Sổ cái tài khoản
- Báo cáo bán hàng
- Báo cáo công nợ theo thời gian (báo cáo khoản phải thu ghi rõ thời gian quá hạn)
- Thống kê thu tiền mặt
- Thống kê chi tiền mặt
- Sổ công nợ
- Tài liệu bán hàng
- Bản ghi thanh toán

29

Doanh nghiệp bị đơn cần thực hiện những hoạt động nào cho một cuộc thẩm tra thực địa?

Thẩm tra thực địa là một hoạt động quan trọng trong quá trình điều tra chống bán phá giá, vì vậy, việc chuẩn bị cho thẩm tra thực địa cần được thực hiện theo một chiến lược đầy đủ và có tính toán ngay từ ban đầu.

Các doanh nghiệp bị đơn có thể theo đuổi các chiến lược đối phó khác nhau (thường với sự hỗ trợ của luật sư tư vấn). Mục tiêu của các chiến lược này là làm sao kiểm soát được càng nhiều càng tốt diễn biến cũng như những vấn đề cần xác minh trong quá trình điều tra càng tốt. Trong khi đó cán bộ điều tra của DOC đương nhiên là muốn làm mọi cách để thoát khỏi sự kiểm soát này. Vì vậy, chiến lược đối phó của doanh nghiệp trong thẩm tra thực địa là làm sao kiểm soát được đồng thời thông tin xác minh cũng như thời gian xác minh mà không làm cán bộ DOC “bực mình”. Chiến lược sẽ được xem là thành công khi doanh nghiệp làm cho cán bộ DOC nghĩ rằng họ đang kiểm soát tình hình trong khi trên thực tế họ không xem những gì mà doanh nghiệp không muốn cho họ xem. Tuy nhiên, cần đặc biệt lưu ý rằng chiến lược này tuyệt nhiên không phải là để gian lận hay lừa dối cán bộ DOC.

Dù theo đuổi chiến lược nào, doanh nghiệp cũng cần lưu ý đến các vấn đề sau:

(i) Chuẩn bị kỹ càng nhất có thể

Việc chuẩn bị cho thẩm tra thực địa cần bắt đầu ngay khi doanh nghiệp được lựa chọn làm bị đơn bắt buộc, theo từng bước một (trình tự thời gian)

- **Bước 1:** Tính đến khả năng bị điều tra khi cung cấp thông tin cho DOC, đặc biệt là khi trả lời Bảng câu hỏi điều tra. Nói cách khác, doanh nghiệp cần tính đến việc chứng cứ nào sẽ được sử dụng để chứng minh thông tin khi bị thẩm tra thực địa để lựa chọn thông tin trả lời và phải lưu giữ và sắp xếp thông tin tương ứng. Làm được việc này, doanh nghiệp sẽ tiết kiệm được một khối lượng công việc khổng lồ trong giai đoạn thẩm tra thực địa sau đó;
- **Bước 2:** Phân tích kỹ lưỡng Bản kế hoạch thẩm tra thực địa của DOC (bản này thường được gửi cho doanh nghiệp ít nhất 1 tuần trước khi bắt đầu cuộc thẩm tra thực địa). Bản kế hoạch này (dù rất ngắn gọn và không đầy đủ) có thể cung cấp cho doanh nghiệp ít nhiều thông tin về những giao dịch hay vấn đề sẽ bị thẩm tra thực địa để từ đó doanh nghiệp có thể sơ bộ chuẩn bị. Ngoài ra, nếu luật sư tư vấn cho doanh nghiệp là người có nhiều kinh nghiệm, luật sư cũng có thể căn cứ vào Bản kế hoạch này và kinh nghiệm của mình để tư vấn cho doanh nghiệp;
- **Bước 3:** Chuẩn bị các tài liệu, chứng từ dự đoán là sẽ bị cán bộ điều tra yêu cầu (dựa trên phân tích Bản kế hoạch thẩm tra thực địa và tư vấn của luật sư). Tất nhiên việc chuẩn bị này chỉ tập trung cho các giao dịch và vấn đề mà luật sư và doanh nghiệp cho rằng sẽ bị điều tra (bởi việc chuẩn bị tất cả các chứng từ là không thể) nhưng có một loại chứng từ nên chuẩn bị trong mọi trường hợp (ví dụ mẫu chứng minh phương pháp được sử dụng, sổ sách ghi chép kế toán tổng thể...);
- **Bước 4:** Dự kiến trước những vấn đề khác có liên quan mà cán bộ DOC có thể sẽ hỏi để chuẩn bị trước các chứng cứ (bởi trong quá trình điều tra, trên cơ sở chứng cứ mà doanh nghiệp cung cấp, cán bộ DOC thường hỏi thêm về những vấn đề có liên quan tiếp theo);
- **Bước 5:** Chuẩn bị các vấn đề logistics phục vụ hoạt động thẩm tra thực địa. Đây là những việc rất nhỏ nhưng lại có thể giúp việc điều tra tiến hành thuận lợi, suôn sẻ, tiết kiệm thời gian và không gây ấn tượng xấu cho cán bộ điều tra. Ví dụ, chuẩn bị sẵn một máy photocopy chỉ phục vụ cho việc photo các chứng từ mà cán bộ điều tra yêu cầu, tập trung các giấy tờ chứng từ cần thiết về một nơi nếu có thể, chuẩn bị các phòng làm việc đủ rộng để chứa các chứng từ cần thiết, có phòng riêng cho cán bộ điều tra làm việc, có phòng riêng để cán bộ doanh nghiệp và luật sư hội ý khi cần thiết...

(ii) Sắp xếp trước tài liệu phục vụ điều tra

Với mức độ chi tiết và khối lượng thông tin cần xác minh lớn, thời gian dự kiến cho việc thẩm tra thực địa (khoảng 1 tuần) thường là rất ngắn. Vì vậy, doanh nghiệp bị đơn cần sắp xếp tài liệu theo một cách thức hợp lý và logic để có thể tìm kiếm nhanh nhất, tạo điều kiện cho việc điều tra được thực hiện suôn sẻ và hiệu quả nhất có thể.

Việc doanh nghiệp chậm trễ, mất nhiều thời gian vào việc nghĩ xem tài liệu mà cán bộ điều tra cần đang nằm ở đâu và làm thế nào để tìm ra có thể khiến cán bộ điều tra suy đoán rằng doanh nghiệp không muốn hợp tác hoặc không thể đưa ra chứng cứ chứng minh.

Việc sắp xếp trước các tài liệu cần thiết sẽ rất hữu ích bởi:

- Tài liệu được lưu trữ lại theo một hệ thống linh hoạt, dễ hiểu và phù hợp với mục tiêu điều tra và do đó:
 - + Có thể xuất trình ngay khi được yêu cầu
 - + Nếu trật tự điều tra thay đổi thì có thể thay đổi lại trật tự tài liệu một cách dễ dàng;
 - + Thuận tiện cho cán bộ điều tra mang về DOC (với tính chất là phụ lục kèm theo Báo cáo kết quả xác minh của họ).
- Việc sắp xếp lại tất cả các tài liệu sẽ buộc các cán bộ doanh nghiệp và luật sư xem xét lại từng tài liệu và do đó:
 - + Có thể phát hiện các vấn đề tồn tại cần xử lý;
 - + Chuẩn bị lập luận giải thích thích hợp với các trường hợp cần thiết.

Hộp 14 - Làm thế nào để sắp xếp tài liệu trước một cách hợp lý?

- Photo trước tất cả các tài liệu liên quan có thể phục vụ việc điều tra;
- Để tất cả các tài liệu liên quan đến một vấn đề vào một hồ sơ có dán nhãn cụ thể;
- Trường hợp một tài liệu liên quan đến nhiều giao dịch thì mỗi giao dịch cần đưa vào một tệp hồ sơ riêng.

(iii) Quyết định trình tự trình bày

Thông thường cán bộ DOC sẽ cho phép các doanh nghiệp bị điều tra được linh hoạt trong việc quyết định thứ tự trình bày các vấn đề thuộc nội dung xác minh. Khi quyết định việc này, doanh nghiệp và luật sư của mình nên cân nhắc các vấn đề sau:

- Thứ tự các vấn đề trình bày phải logic:

Ví dụ thông tin cơ bản về hệ thống kế toán và phân phối của doanh nghiệp cần được trình bày trước để cán bộ DOC có thể hiểu biết cơ bản để xem xét các nội dung trình bày sau đó; hoặc nếu hai vấn đề có liên quan chặt chẽ với nhau thì nên trình bày liên nhau.

Cán bộ DOC sẽ nghi ngờ doanh nghiệp cố ý che giấu điều gì nếu thấy các chủ đề liên quan đến nhau lại được trình bày cách xa nhau hoặc nếu các chủ đề được trình bày thiếu logic.
- Những vấn đề mà doanh nghiệp chắc chắn và có lợi nên được trình bày sớm;
- Cân nhắc kỹ về cách thức và thời điểm trình bày về những vấn đề mà doanh nghiệp không chắc chắn lắm hoặc còn thiếu cơ sở. Khó có thể nói nên trình bày những vấn đề này vào thời điểm nào. Nếu trình bày cuối ngày, để tranh thủ việc các cán bộ điều tra

đã mệt và có thể sẽ bỏ qua, không để ý thì nguy cơ là sáng ngày làm việc tiếp theo, khi đã tỉnh táo và sung sức trở lại, họ lại bắt đầu với chính vấn đề đó. Nếu để vấn đề đó vào cuối cuộc điều tra với hy vọng rằng cán bộ điều tra không còn thời gian và do đó sẽ bỏ qua không kiểm tra thì nguy cơ lại là họ có thể quyết định rằng vấn đề đó xem như không thể xác minh được và dùng “thông tin sẵn có” để thay thế.

(iii) Giải quyết tất cả các vấn đề về người của doanh nghiệp tham gia tiếp đoàn cán bộ điều tra DOC

Khi đoàn cán bộ điều tra DOC đến doanh nghiệp thực hiện công việc xác minh (điều tra thực địa), doanh nghiệp phải cử các nhân viên biết về vấn đề liên quan phục vụ việc điều tra này, chủ yếu dưới 3 hình thức

- Trực tiếp làm việc với cán bộ điều tra (ví dụ cán bộ cấp cao của doanh nghiệp trình bày trước cán bộ điều tra về các vấn đề điều tra);
- Phục vụ hoạt động điều tra (ví dụ nhân viên giúp tìm tài liệu được yêu cầu, cung cấp các giấy tờ cần thiết...);
- Là đối tượng điều tra (ví dụ người lao động được phỏng vấn liên quan đến vấn đề số lượng nhân công...).

Để đảm bảo rằng sự tham gia của các nhân viên doanh nghiệp vào quá trình điều tra mang lại hiệu quả tốt nhất và không làm phương hại đến kết quả điều tra, doanh nghiệp cần lưu ý các vấn đề sau:

- *Về việc phân công trách nhiệm giữa các nhân viên tiếp đoàn điều tra:*

Thường là đoàn cán bộ 2-3 người của DOC khi xuống doanh nghiệp sẽ phân chia công việc để mỗi người phụ trách một mảng và tiến hành điều tra song song. Như vậy, nhân viên của doanh nghiệp chịu trách nhiệm tiếp đoàn cũng sẽ buộc phải phân chia thành 2-3 nhóm tương ứng. Việc phân chia này nếu không được chuẩn bị chu đáo sẽ khiến cho doanh nghiệp không thể kiểm soát nổi quá trình điều tra. Vì vậy doanh nghiệp cần dự kiến trước tình huống này và có kế hoạch dự phòng chu đáo: nhân viên nào của doanh nghiệp có thể tiếp cán bộ DOC một mình, nhân viên nào cần sự hỗ trợ của luật sư...

Ngoài ra, trong quá trình thẩm tra thực địa, một khối lượng công việc logistics lớn chắc chắn sẽ phát sinh (đặc biệt là việc photo tài liệu và thực hiện các phép tính toán cụ thể). Doanh nghiệp cần bố trí đủ nhân viên cho việc này.

- *Về sự sẵn sàng của nhân viên:*

Việc tham gia tiếp đoàn điều tra và hợp tác với họ trong suốt quá trình điều tra đòi hỏi các nhân viên của doanh nghiệp phải luôn sẵn sàng trong thời gian này. Đôi khi sự xao nhãng hay vắng mặt không đúng lúc của các nhân viên này có thể dẫn tới hệ quả bất lợi. Vì vậy, lãnh đạo doanh nghiệp cần phải sắp xếp thời gian biểu làm việc của các nhân viên này để họ có thể toàn tâm với việc điều tra và không phải lo lắng hay chịu trách nhiệm về những công việc hàng ngày của họ tại doanh nghiệp.

- *Về người làm công tác dịch thuật*

Cán bộ điều tra DOC nói tiếng Anh và hầu như không sử dụng tiếng bản địa trong quá trình điều tra. Đoàn điều tra thường có một phiên dịch riêng của họ. Tuy nhiên người

phiên dịch này khó có thể đảm bảo hết tất cả các phần việc trong quá trình điều tra (đặc biệt là việc dịch tất cả các tài liệu quan trọng trước khi bắt đầu ngày điều tra và việc dịch bổ sung những tài liệu trong quá trình điều tra). Vì vậy doanh nghiệp nên chuẩn bị sẵn một (hoặc một vài) người đảm trách việc dịch này (có thể là nhân viên doanh nghiệp hoặc người dịch chuyên nghiệp).

(iv) Tạo mối quan hệ tốt với cán bộ điều tra DOC

Quan điểm và đánh giá cá nhân của cán bộ điều tra DOC đóng vai trò quan trọng trong cuộc thẩm tra thực địa. Việc họ có tin rằng những gì mà doanh nghiệp cung cấp là đầy đủ và chính xác không sẽ ảnh hưởng đến kết quả của cuộc điều tra. Vì vậy, doanh nghiệp cần có mối quan hệ công việc tốt với cán bộ điều tra này và tạo được niềm tin nơi họ.

Và cũng như ở bất kỳ cơ quan nào khác, DOC cũng có cán bộ giỏi chuyên môn và những cán bộ chuyên môn hạn chế hơn. Vì vậy việc tìm hiểu về cán bộ được cử xuống điều tra tại doanh nghiệp là điều cần thiết để doanh nghiệp biết cách làm việc phù hợp với họ. Trong chừng mực này, nếu luật sư của doanh nghiệp đã từng làm việc với những cán bộ này trong các vụ việc trước mà họ tham gia, luật sư có thể có lời khuyên hữu ích cho doanh nghiệp.

Trong mọi trường hợp, doanh nghiệp cần chú ý những việc sau đây:

- Tạo một môi trường làm việc thoải mái, tiện nghi cho cán bộ điều tra;
- Cố gắng để việc điều tra của họ được diễn ra thuận lợi, suôn sẻ, vui vẻ;
- Việc lo bữa ăn uống, quà cáp cho cán bộ điều tra tương đối nhạy cảm: cán bộ DOC không được phép nhận cái gì có giá trị từ doanh nghiệp, tuy nhiên, họ được chấp nhận lời mời của doanh nghiệp cho những bữa ăn đơn giản (đặc biệt là ăn tại trụ sở của doanh nghiệp).

(v) Hợp tác tốt trong quá trình hậu thẩm tra thực địa

Sau khi cuộc điều tra kết thúc, cán bộ DOC sẽ bắt đầu soạn thảo Báo cáo thẩm tra thực địa (Báo cáo xác minh – verification reports). Doanh nghiệp và luật sư có thể hỗ trợ cán bộ DOC trong hoạt động này, ví dụ:

- Giải trình lại cho họ về một số vấn đề mà họ đã quên ghi lại;
- Photo bổ sung cho họ những tài liệu mà họ đã quên không photo mang về;

Đây là những việc rất nhỏ nhưng nếu không hỗ trợ cán bộ DOC kịp thời, họ có thể xử lý vấn đề theo hướng bất lợi cho doanh nghiệp.

Khi dự thảo Báo cáo hoàn thành, DOC thường gửi bản sao dự thảo cho luật sư của doanh nghiệp bị đơn để kiểm tra lại những thông tin mật cần đưa ra khỏi Bản báo cáo xác minh chính thức. Tuy nhiên, luật sư của doanh nghiệp, vào việc kiểm tra lại này, có thể tận dụng cơ hội để đề xuất sửa đổi về nội dung dự thảo (ví dụ khi họ hiểu nhầm một điểm quan trọng, khi họ bỏ quên một vấn đề trọng yếu...) – trên thực tế đôi khi cán bộ điều tra cũng chấp nhận điều chỉnh dự thảo báo cáo (mặc dù việc này tương đối hiếm vì DOC không cho phép những sửa đổi chính yếu đối với dự thảo báo cáo nhưng đôi khi vẫn thành công). Luật sư và doanh nghiệp chỉ có 24g để bình luận dự thảo báo cáo này (trong khi báo cáo này thường dài vài chục trang) – vì vậy phải làm rất nhanh.

Hộp 15 - Những điều cần tránh trong quá trình thăm tra thực địa

- *Đừng bao giờ trả lời gian dối:* Cần phân biệt giữa một câu trả lời hạn chế (chỉ trả lời được một phần câu hỏi nhưng vẫn có giá trị) và câu trả lời gian dối (sẽ hủy hoại niềm tin của cán bộ điều tra vào doanh nghiệp);
- *Đừng bao giờ xuất trình một tài liệu giả hoặc đã được “chế biến lại”:* Nếu việc này bị phát hiện (mà khả năng này là rất lớn bởi cán bộ DOC có đủ kinh nghiệm ở rất nhiều cuộc điều tra khác), cán bộ điều tra sẽ mất lòng tin và doanh nghiệp không còn nhiều hy vọng qua được cuộc xác minh;
- *Đừng bao giờ xuất trình một tài liệu chưa được xem xét cẩn thận:* Mọi tài liệu trước khi xuất trình phải được kiểm tra kỹ lưỡng (một tiêu đề trên tài liệu không phù hợp, một ghi chú lơ đãng bên rìa... có thể gây hại cho doanh nghiệp). Doanh nghiệp cần kiểm tra không phải để làm lại hay điều chỉnh tài liệu mà để chuẩn bị trước những lập luận hoặc giải thích liên quan;
- *Đừng bao giờ cho phép nhân viên doanh nghiệp phát ngôn với cán bộ điều tra mà không có sự chuẩn bị;*
- *Đừng bao giờ tự nguyện đưa các thông tin có thể có hại đến sự tin cậy của cán bộ DOC đối với doanh nghiệp (ví dụ các thông tin về những khoản chi không chính thức, về những rắc rối liên quan đến tòa án... - những thông tin này nếu không được hỏi thì doanh nghiệp không nên tự tiết lộ cho cán bộ điều tra, ngay cả dưới hình thức nói đùa);*
- *Đừng bao giờ trả lời ước đoán:* Nếu không biết câu trả lời cho một câu hỏi nào đó, tốt nhất là không trả lời, bởi những câu trả lời không chắc chắn, ước đoán có thể gây hại (ít nhất là ở lòng tin của cán bộ điều tra). Nếu nhân viên của doanh nghiệp không chắc về một câu trả lời nào đó, tốt nhất họ nên tham khảo ý kiến của luật sư trước;
- *Đừng bao giờ từ chối cung cấp một tài liệu bất kỳ cho cán bộ điều tra:* Việc từ chối cung cấp tài liệu (kể cả những tài liệu không quan trọng) sẽ khiến nguy cơ bị xem là không hợp tác và bị dùng “thông tin sẵn có” gia tăng. Nếu không thể hoặc không muốn cung cấp tài liệu được yêu cầu, doanh nghiệp có thể đề xuất cung cấp một tài liệu thay thế. Nếu doanh nghiệp cố ý lờ đi, cũng có thể gặp may nếu sau đó cán bộ điều tra quên mất tài liệu đó, nhưng nếu họ nhắc lại về tài liệu đó thì doanh nghiệp không có lựa chọn nào khác ngoài việc hợp tác với họ nếu không muốn hệ quả xấu.

30 Hoạt động tố tụng sau thẩm tra thực địa được thực hiện như thế nào?

Có 3 thủ tục có thể được thực hiện sau khi tiến hành thẩm tra thực địa, bao gồm:

- Nộp bản đệ trình lập luận
- Nộp bản phản biện
- Phiên điều trần

Các thủ tục này đều không bắt buộc đối với các bên nhưng nếu đã muốn thực hiện thì các bên phải tuân thủ đầy đủ các quy định liên quan (đặc biệt là về thời hạn).

Thực tế

Cụ thể, sau khi cán bộ DOC ra Báo cáo về kết quả thẩm tra thực địa, các bên liên quan (thông qua luật sư của mình) chuẩn bị các bản đệ trình lập luận để gửi cho DOC. Các bản đệ trình này bao gồm những lập luận của mỗi bên và đề xuất cách thức xử lý về:

- những vấn đề quan trọng trong vụ điều tra
- những vấn đề được nêu ra trong báo cáo thẩm tra thực địa
- những vấn đề khác phát sinh trong quá trình thẩm tra thực địa

Thời hạn để nộp các bản đệ trình này thường được nêu trên Công báo liên bang đăng kèm theo Kết luận sơ bộ về vụ việc của DOC. Tuy nhiên, các thời hạn này có thể thay đổi trên thực tế tùy vào tình hình cụ thể của vụ việc, thường là sau khi DOC công bố báo cáo thẩm tra thực địa và trước khi tiến hành phiên điều trần (vì vậy các bản đệ trình này còn có tên là “đệ trình trước điều trần” (pre-hearings briefs)).

Sau đó, thường là khoảng 1 tuần sau thời hạn nộp đệ trình trước điều trần, các bên nộp cho DOC bản phản biện (rebuttal briefs). Trong bản phản biện này, các bên chỉ được phép nêu ý kiến bình luận (phản biện) về những lập luận mà bên kia đưa ra trong bản đệ trình trước điều trần.

Cuối cùng, DOC thường sẽ tiến hành một phiên điều trần công khai khoảng một tuần sau khi các bản lập luận trước điều trần được đệ trình (tức là ngay sau khi các bên nộp bản tóm tắt phản biện). Pháp luật không buộc DOC phải tiến hành các phiên điều trần như thế này trừ khi có yêu cầu của một bên liên quan trong vụ điều tra.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Trên thực tế, trong tất cả các vụ việc, các bên đều cố gắng tận dụng các thủ tục về nộp đệ trình, phản biện và điều trần để trình bày nhiều nhất lập luận của mình cho DOC và phản biện những lập luận của đối phương. Vì vậy, ngay cả những thủ tục không bắt buộc như phiên điều trần thì trên thực tế vụ việc nào cũng có phiên điều trần bởi luôn có một bên nào đó yêu cầu điều trần (thường là bên nguyên đơn).

Điều này là có lý bởi trên thực tế những lập luận này của các bên cũng như bất kỳ lập luận nào được luật sư các bên đệ trình theo đúng thủ tục trong quá trình điều tra đều được DOC cân nhắc trong các phiên thảo luận của cán bộ DOC về kết luận cuối cùng của vụ việc. Do đó các công ty bị đơn không nên bỏ qua những cơ hội như thế này để chứng minh và thuyết phục DOC về trường hợp của mình.

Hộp 16 - Phiên điều trần

Một phiên điều trần công khai được mở cho bất kỳ ai muốn tham gia. Vì vậy tất nhiên các bên đều có thể tham gia. Về phía DOC, một số cán bộ DOC, trong đó có các cán bộ trực tiếp tiến hành cuộc điều tra, sẽ tham gia phiên điều trần này.

Một phiên điều trần thường kéo dài khoảng từ 2-4 tiếng, đôi khi kéo dài hơn (phụ thuộc vào số lượng các doanh nghiệp liên quan muốn tham gia phiên điều trần).

Về nguyên tắc, mục tiêu của phiên điều trần là để cán bộ DOC hỏi các bên về các vấn đề, từ đó quyết định các vấn đề quan trọng trong cuộc điều tra. Trên thực tế, các cán bộ DOC rất hiếm khi đặt câu hỏi cho các bên (mặc dù cũng có một vài vị, trong một vài vụ việc không đi theo thông lệ này). Vì vậy phiên điều trần chủ yếu là cơ hội để các bên lôi kéo sự chú ý của cán bộ DOC vào những vấn đề quan trọng và có lợi cho mình trong vụ việc.

Lưu ý:

- Trong phiên điều trần, đại diện pháp lý của nguyên đơn và bị đơn trình bày các lập luận liên quan đến vấn đề của vụ kiện.
- Sau phiên điều trần, các bên chuẩn bị và nộp các bản tóm tắt trong đó trình bày chi tiết về các vấn đề của vụ kiện, sau đó là các bản tóm tắt phản bác lại các lập luận trong bản tóm tắt của đối phương.
- DOC sẽ không chấp nhận bất kỳ thông tin mới nào về các vấn đề thực tiễn được chấp nhận cả ở phiên điều trần lẫn trong bản tóm tắt gửi sau đó

31 Kết luận cuối cùng của DOC về phá giá được ban hành khi nào?

Quy định

Sau khi tiến hành các điều tra cuối cùng (xác minh thực địa, tiếp nhận – phân tích các bản đệ trình, tổ chức phiên điều trần, thảo luận các lập luận và thực tiễn vụ việc), DOC sẽ đi đến kết luận cuối cùng không muộn hơn 75 ngày kể từ ngày ban hành kết luận sơ bộ (thời hạn này có thể gia hạn). Như vậy là khoảng 235-285 ngày kể từ ngày có đơn kiện sẽ có kết luận cuối cùng về phá giá/thiệt hại (thời hạn này có thể sẽ dài hơn nếu được gia hạn).

Thực tế

Trên thực tế, việc DOC đồng ý gia hạn thời gian ban hành kết luận cuối cùng là tương đối phổ biến. Theo quy định thì nếu kết luận sơ bộ là khẳng định (có bán phá giá) thì nhà sản xuất xuất khẩu nước ngoài có thị phần nhập khẩu vào Hoa Kỳ lớn có quyền yêu cầu gia hạn thời gian ra kết luận cuối cùng thêm 60 ngày. Ngược lại nếu kết luận sơ bộ là phủ định (không có bán phá giá) thì chỉ ngành sản xuất nội địa liên quan của Hoa Kỳ có quyền này. Và thường thì DOC sẽ cho phép gia hạn khi bất kỳ bên nào, theo quyền mình có, yêu cầu.

Thậm chí có trường hợp do thiếu nhân lực hoặc vì vụ việc phức tạp, DOC tự mình cũng muốn gia hạn việc này để có thêm thời gian. Những trường hợp như vậy DOC thường gây sức ép không chính thức để một trong các bên đưa ra yêu cầu gia hạn, để sau đó DOC chấp nhận theo đúng trình tự.

Một thực tế khác là trong các vụ kiện kép (vừa điều tra chống bán phá giá vừa điều tra chống trợ cấp), DOC có xu hướng ra kết luận cuối cùng về cả 2 vấn đề vào cùng một thời điểm. Những trường hợp như vậy DOC thường chấp nhận đơn xin gia hạn của ngành sản xuất nội địa (nhà sản xuất xuất khẩu nước ngoài không có quyền yêu cầu gia hạn trong trường hợp này).

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Việc gia hạn thời gian ban hành kết luận cuối cùng về nguyên tắc là tăng thêm thời gian cân nhắc và xem xét của DOC chứ không tạo thêm thời gian cho các bên liên quan. Nói một cách khác, các bên liên quan vẫn phải tuân thủ các thời hạn như bình thường cho việc đệ trình các văn bản hay tham gia phiên điều trần. Vì vậy không nên nhầm lẫn ý nghĩa của việc gia hạn.

32 Kết luận cuối cùng của DOC được ban hành như thế nào?

Kết luận cuối cùng của DOC về biên độ phá giá được ban hành dựa trên các thông tin mà các bên cung cấp theo bản trả lời Bảng câu hỏi. Tuy nhiên, một số nguyên tắc sau đây sẽ được ưu tiên áp dụng:

- DOC có quyền chỉ sử dụng các thông tin đã được xác minh tính chân thực (do vậy nếu có thông tin nào thay đổi qua quá trình xác minh thì DOC buộc phải sử dụng thông tin đã được xác minh);
- Nếu quá trình thẩm tra thực địa cho thấy có quá nhiều thay đổi về thông tin thì DOC có quyền không tính đến toàn bộ bản trả lời Bảng câu hỏi và sử dụng “thông tin sẵn có” như một hình thức trừng phạt đối với doanh nghiệp sản xuất xuất khẩu nước ngoài.

Thực tế

Phương pháp mà DOC sử dụng khi ra kết luận cuối cùng thường cũng gần giống phương pháp đã sử dụng khi ra kết luận sơ bộ. Tuy nhiên có những trường hợp có thay đổi hẳn về phương pháp tính toán sử dụng cho kết luận cuối cùng so với kết luận sơ bộ. Ví dụ kết luận sơ bộ có thể dùng phương pháp so sánh giá với giá để xác định biên độ phá giá thì kết luận cuối cùng có thể sử dụng phương pháp “trị giá tính toán” (xác định theo từng chi phí).

Thường là sau khi có kết luận cuối cùng DOC sẽ tiến hành một buổi “công khai hóa” để thông báo về các phương pháp và cách thức tính toán mà cơ quan này đã sử dụng để cho ra kết quả biên độ phá giá như trong kết luận cuối cùng. Trên thực tế, mức độ công khai hóa điều này chi tiết đến đâu phụ thuộc phần lớn vào cá nhân những người liên quan. DOC thường không thoải mái lắm khi công khai hóa các vấn đề này bởi một mặt cơ quan này buộc phải làm vậy để đảm bảo quyền tố tụng của các bên liên quan (để họ biết về vấn đề này và có cơ hội kháng kiện ra tòa bảo vệ quyền lợi của mình), mặt khác việc làm này mang lại nhiều rủi ro cho DOC (bởi nếu bị kiện ra tòa thì những thông tin công khai này sẽ bất lợi cho việc bảo vệ quyết định của họ). Gần đây, DOC có xu hướng minh bạch hơn. Cụ thể, cơ quan này thường ban hành “Bản ghi nhớ về các vấn đề và các quyết định” kèm theo Kết luận cuối cùng nhằm trả lời các tranh luận của các bên trong cuộc điều tra, và đưa ra kết luận hoặc quan điểm của DOC về mỗi lập luận đó.

Liên quan đến các vấn đề thuần túy sai sót kỹ thuật, DOC cũng có vẻ cởi mở hơn với việc cho phép các bên nêu yêu cầu điều chỉnh các sai sót về tính toán hoặc đánh máy trong các kết luận cuối cùng của mình và chấp nhận thực hiện những điều chỉnh này trong nhiều trường hợp.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Việc tiếp cận các phương pháp tính toán mà DOC sử dụng cho kết luận cuối cùng, phân tích và yêu cầu điều chỉnh đối với những sai sót thuần túy kỹ thuật là cơ hội gần như cuối cùng của các doanh nghiệp sản xuất, xuất khẩu liên quan để có thể điều chỉnh mức thuế chống bán phá giá theo hướng có lợi cho mình (đặc biệt khi thông lệ gần đây cho thấy DOC đã dễ chấp nhận việc này hơn). Vì vậy các doanh nghiệp cần đặc biệt chú ý đến các hoạt động liên quan trong giai đoạn này để thực hiện những nỗ lực cuối cùng nhằm giảm thiểu thiệt hại (giảm mức thuế hoặc đôi khi là thoát khỏi thuế này) trong vụ điều tra liên quan.

33 Kết luận cuối cùng của DOC có ảnh hưởng như thế nào đến doanh nghiệp xuất khẩu?

Kết luận cuối cùng của DOC là kết luận chính thức về biên độ phá giá của từng nhà sản xuất xuất khẩu bị điều tra (và các biên độ phá giá khác cho những trường hợp tự nguyện hợp tác nhưng không phải là bị đơn bắt buộc và những trường hợp không hợp tác khác).

Nếu biên độ phá giá thấp hơn 2% thì sẽ được xem là biên độ không đáng kể (hay còn gọi là biên độ phá giá tối thiểu - *de minimis*) và kết luận cuối cùng tương ứng sẽ là “phủ định” (không có phá giá). Khi đó, vụ điều tra coi như chấm dứt hoàn toàn, không phụ thuộc vào kết luận cuối cùng của ITC là phủ định hay khẳng định.

Trường hợp biên độ phá giá không rơi vào trường hợp *de minimis* thì kết luận cuối cùng của DOC sẽ là “khẳng định” (có phá giá) và vụ điều tra sẽ vẫn được tiếp tục cho đến khi ITC ra kết luận cuối cùng về việc có thiệt hại đáng kể hay không.

Ngày kết luận cuối cùng của DOC được công bố trên Công báo liên bang có ý nghĩa quan trọng đối với việc nộp thuế chống bán phá giá tạm thời của doanh nghiệp. Cụ thể:

- Trong giai đoạn từ khi có kết luận sơ bộ và kết luận cuối cùng, hàng hóa liên quan khi nhập khẩu sẽ phải chịu thuế bằng hoặc thấp hơn biên độ phá giá trong kết luận sơ bộ;
- Sau khi DOC ban hành kết luận cuối cùng (cho đến khi ITC có kết luận cuối cùng về thiệt hại), mức thuế thu sẽ bằng biên độ phá giá trong kết luận cuối cùng của DOC (có thể thấp hơn hoặc cao hơn mức thuế trong kết luận sơ bộ).

Lưu ý là các mức thuế theo kết luận cuối cùng không phải là mức thuế “cuối cùng”. Trên thực tế đây vẫn chỉ là mức thuế tạm thu (gọi là đặt cọc) cho giai đoạn tiếp theo, hết mỗi năm kể từ khi có quyết định áp thuế DOC có thể rà soát lại thực tế bán phá giá/trợ cấp trong năm đó để xác định mức thuế chính thức “cuối cùng”.

Giai đoạn 6 - THỦ TỤC ĐIỀU TRA CUỐI CÙNG VỀ THIẾT HẠI

34 Thủ tục điều tra cuối cùng về thiệt hại của ITC bao gồm những hoạt động nào?

Thủ tục điều tra cuối cùng về thiệt hại phức tạp và lâu hơn thủ tục điều tra sơ bộ về vấn đề này rất nhiều (nhắc lại là quá trình điều tra sơ bộ về thiệt hại của ITC được thực hiện khá sơ sài, với chuẩn xem xét tương đối thấp và do đó phần lớn các vụ việc ITC ra kết luận sơ bộ khẳng định có thiệt hại).

Thủ tục điều tra cuối cùng về thiệt hại của ITC bao gồm các hoạt động sau:

Nhóm Hoạt động 1: Thu thập thông tin về thiệt hại

Khác với quá trình điều tra sơ bộ, trong điều tra cuối cùng ITC có đủ thời gian để thực hiện rất kỹ các công đoạn của hoạt động quan trọng này. Bao gồm:

(i) *Soạn thảo Bảng câu hỏi điều tra*

Sau khi cán bộ ITC đưa ra Dự thảo Bảng câu hỏi điều tra, các bên có thể đưa ý kiến bình luận về Dự thảo này, vì vậy doanh nghiệp bị đơn có thể tranh thủ cơ hội này để hướng câu hỏi của cán bộ ITC về các vấn đề có lợi cho mình (đặc biệt là phần câu hỏi dành cho khách hàng);

(ii) *Gửi Bảng câu hỏi điều tra cuối cùng đến cho các bên liên quan*

Doanh nghiệp bị đơn cần lưu ý các vấn đề sau trong quá trình trả lời Bảng câu hỏi này:

- Liên quan đến các câu hỏi về “năng lực sản xuất thực tế”, doanh nghiệp thường có xu hướng trả lời bằng năng lực sản xuất trên lý thuyết của mình (công suất lý thuyết của máy móc) và như thế là đã thổi phồng năng lực thực tế (vì năng suất thực tế thường thấp hơn công suất lý thuyết) và đây lại là điểm bất lợi (bởi cán bộ ITC có thể sẽ đánh giá rằng với năng lực sản xuất lớn như vậy, doanh nghiệp có khả năng gây thiệt hại lớn hơn cho phía Hoa Kỳ);
- Liên quan đến các thông tin cung cấp: Doanh nghiệp có xu hướng cung cấp rất ít thông tin về mình trong các câu trả lời (vì không có thời gian, vì không muốn tiết lộ bí mật kinh doanh, vì câu hỏi khó – đòi hỏi nhiều công sức để sắp xếp thông tin trả lời...). Đây là nhận thức sai lầm bởi việc trả lời câu hỏi là rất quan trọng và càng nhiều thông tin chi tiết được đưa vào câu trả lời càng tốt cho doanh nghiệp.

Hộp 17 - Tại sao doanh nghiệp cần trả lời chi tiết Bảng câu hỏi điều tra của ITC?

Trong điều tra chống bán phá giá, việc trả lời Bảng câu hỏi điều tra là hình thức cung cấp thông tin cơ bản và quan trọng. Đối với việc trả lời Bảng câu hỏi điều tra ITC, việc này càng quan trọng hơn bởi:

- Đây là cơ hội tốt để đưa các chứng cứ có lợi cho doanh nghiệp vào dữ liệu của cơ quan điều tra, vì vậy càng nhiều thông tin được đưa vào câu trả lời càng tốt;
- Các dữ liệu trong câu trả lời Bảng câu hỏi được cán bộ ITC tin tưởng hơn và có sức thuyết phục hơn là các lập luận của luật sư hay người tư vấn xuất trình cho cán bộ ITC sau đó;
- Trong điều tra thiệt hại, bên nguyên đơn luôn chuẩn bị rất kỹ lưỡng, với rất nhiều dữ liệu về thiệt hại của chính mình, vì vậy nếu doanh nghiệp bị đơn không cung cấp thông tin đầy đủ, thì khả năng thuyết phục sẽ kém hơn rất nhiều và vì vậy nguy cơ thua tại ITC sẽ khó tránh hơn.

Nhóm Hoạt động 2: Đánh giá các thông tin thu thập được

Hoạt động này bao gồm một loạt các hoạt động cụ thể sau

(i) Báo cáo trước phiên điều trần (Pre-hearings staff report)

Trên cơ sở các thông tin thu thập được, cán bộ ITC sẽ tóm tắt lại các dữ liệu trong một “Báo cáo trước phiên điều trần”, chủ yếu bao gồm:

- Các số liệu (định lượng) thu thập từ các câu trả lời Bảng câu hỏi;
- Các chuẩn phân tích mà cán bộ ITC đã sử dụng;
- Một số bình luận về các vấn đề mà các bên xác định.

Chất lượng của báo cáo này tùy thuộc nhiều yếu tố (kinh nghiệm của cán bộ điều tra với ngành sản xuất liên quan, thời gian mà họ dành cho vụ việc bên cạnh các vụ việc khác mà họ đang phụ trách...). Vì vậy có không ít trường hợp Báo cáo này không hoàn chỉnh và đầy đủ như dự đoán.

Báo cáo này được công khai để các bên bình luận.

(ii) Các bản lập luận trước phiên điều trần (Pre-hearings briefs)

Một tuần sau khi có “báo cáo trước phiên điều trần”, các bên thường trình cho cán bộ ITC các bản lập luận trước phiên điều trần.

Thông thường các bên hay tận dụng cơ hội này để trình các bản lập luận rất dài về các lý lẽ của mình dựa trên báo cáo trước phiên điều trần được công khai, các thông tin ghi trong biên bản hành chính và bất kỳ thông tin nào có lợi cho mình. ITC chấp nhận cho các bên được đưa thêm thông tin phụ lục cho các bản lập luận này.

(iii) Phiên điều trần (Public hearings)

Phiên điều trần được thực hiện sau khi có báo cáo trước phiên điều trần của các cán bộ ITC khoảng 1 tuần.

Khác với cuộc họp cán bộ ITC trong giai đoạn điều tra sơ bộ, phiên điều trần có sự tham gia các Ủy viên ITC (cùng với rất nhiều cán bộ phụ tá riêng của mỗi Ủy viên) và cán bộ ITC.

Một phiên điều trần thường diễn ra với các nội dung sau:

- Trình bày của mỗi bên:

Mỗi bên sẽ được dành thời gian như nhau để trình bày. Thường các bên đều cố gắng đưa ra nhân chứng của mình. Những thông tin từ nhân chứng khách hàng là ngành sản xuất có sức thuyết phục hơn và được xem là đáng tin cậy hơn những tuyên bố đơn thuần của các bên (bởi họ thường là người đồng thời mua sản phẩm nhập khẩu và sản phẩm nội địa và vì thế họ có thể cung cấp thông tin tin cậy về tính cạnh tranh của các sản phẩm này trên thị trường).

- Phần các Ủy viên ITC đặt câu hỏi cho các bên

Đây là phần có ý nghĩa cơ bản trong phiên điều trần. Các câu hỏi của các Ủy viên là nhằm làm rõ lập luận của mỗi bên cũng như kiểm chứng những lập luận của mỗi bên so với các chứng cứ nêu trong hồ sơ.

Vì vậy cách hỏi của các Ủy viên là lấy lại các điểm nêu trong bản lập luận của luật sư, chuyển nó thành câu hỏi cho nhân chứng – và trên thực tế rất nhiều trường hợp nhân chứng nói mâu thuẫn với luật sư, do đó doanh nghiệp cần chú ý chuẩn bị tốt để tránh việc này.

Phần trả lời của mỗi bên được tính vào thời gian được phép trình bày của bên đó. Vì vậy để tránh mất thời gian (vốn đã rất ít), câu trả lời cần ngắn gọn, trúng vấn đề và rõ ràng.

- Việc hỏi qua lại giữa các bên với nhau và đối chứng giữa một bên với nhân chứng của bên kia hầu như không diễn ra trong các phiên điều trần này.

(iv) Các bản lập luận sau phiên điều trần (Post-hearings briefs)

Sau khi phiên điều trần kết thúc, các bên có thể đệ trình các bản lập luận sau điều trần. Các bản lập luận này chỉ giới hạn ở các vấn đề được nêu ra trong phiên điều trần và trong các bản lập luận trước phiên điều trần của phía bên kia. Đây là cơ hội để mỗi bên trình bày thêm về những vấn đề chưa có điều kiện nói rõ trong phiên điều trần (đặc biệt là trong việc trả lời hoặc bổ sung thông tin về những vấn đề mà các Ủy viên ITC hoặc cán bộ ITC đặt ra trong phiên điều trần).

(v) Báo cáo cuối cùng của cán bộ ITC (Final staff report)

Sau khi nhận các bản lập luận sau phiên điều trần của các bên, các cán bộ ITC sẽ soạn thảo “Báo cáo cuối cùng của cán bộ ITC”.

Bản này dựa trên báo cáo trước phiên điều trần mà cán bộ ITC đã soạn trước đó nhưng

- Có bổ sung thêm nhưng thông tin mới từ phiên điều trần và các bản lập luận của các bên;
- Điều chỉnh các sai sót, nếu có;

- Có thể có giải trình/trả lời về các lập luận của các bên.

Báo cáo này cùng với các bản giải trình bổ sung mà các Ủy viên có thể yêu cầu cán bộ ITC thực hiện thêm sẽ là cơ sở chính để các Ủy viên ITC ra quyết định của mình.

Phần nội dung không mật của báo cáo cuối cùng này sẽ được công bố công khai. Tuy nhiên, không nhiều báo cáo kiểu này thực sự có ý nghĩa với các bên liên quan (bởi những nội dung quan trọng hầu hết có liên quan đến tình trạng cụ thể của một vài doanh nghiệp chủ chốt trong ngành sản xuất nội địa hoặc tình hình nhập khẩu vào Hoa Kỳ của doanh nghiệp bị đơn nên sẽ không được công khai).

(vi) *Bình luận về các số liệu*

Sau tất cả các hoạt động điều trần và bản lập luận, ITC sẽ chính thức đóng hồ sơ điều tra khoảng 5 ngày sau khi có báo cáo cuối cùng của cán bộ ITC. Một khi hồ sơ đã đóng, các bên sẽ không có quyền đưa thêm bất kỳ thông tin thực tế nào nữa. Lúc này, cơ hội cuối cùng của các bên là bình luận về các thông tin thực tế mới mà cán bộ ITC tập hợp hoặc các bên cung cấp tại các bản lập luận sau phiên điều trần.

Đây là cơ hội có ý nghĩa bởi lúc này các vấn đề đã được xác định khá rõ và các bên cũng đã biết đầy đủ về những vấn đề mà họ có cơ hội để thuyết phục các Ủy viên ITC bỏ phiếu theo hướng có lợi cho mình. Vì vậy cần một bản bình luận chặt chẽ, nêu một cách thuyết phục tại sao với các thông tin thực tế như đã có Ủy viên ITC cần bỏ phiếu theo hướng (có lợi cho mình).

Nhóm Hoạt động 3: Ủy viên ITC bỏ phiếu

Thủ tục cuối cùng của giai đoạn này là ITC bỏ phiếu để xác định xem có hay không thiệt hại đáng kể do việc nhập khẩu hàng hóa liên quan gây ra. Các ủy viên sẽ căn cứ vào báo cáo cuối cùng của các nhân viên ITC tổng hợp các thông tin thu thập được trong quá trình điều tra và các văn bản đệ trình của các bên trong quá trình điều tra.

Thủ tục bỏ phiếu này thường được thực hiện khoảng 1 tuần trước thời hạn ITC phải ra kết luận cuối cùng về thiệt hại (để sau đó có đủ thời gian để các Ủy viên có nêu lý do tại sao mình quyết định như vậy và các cán bộ ITC có thể soạn thảo quyết định chính thức của ITC. Việc bỏ phiếu được thực hiện công khai.

ITC có 6 thành viên, kết quả bỏ phiếu theo đa số. Trường hợp kết quả bằng nhau thì kết luận cuối cùng của ITC sẽ được coi là "kết luận khẳng định" (có thiệt hại).

Chú ý: Nếu DOC kết luận phủ định về bán phá giá thì ITC sẽ ngay lập tức chấm dứt quy trình điều tra cuối cùng của mình và vụ việc xem như chấm dứt luôn.

Thực tế

Chuẩn xem xét của ITC trong giai đoạn này khắt khe hơn nhiều so với giai đoạn điều tra sơ bộ. Cụ thể nếu như ở giai đoạn điều tra sơ bộ ngành sản xuất nội địa chỉ cần chỉ ra những dấu hiệu hợp lý về thiệt hại và mối quan hệ nhân quả thì ở giai đoạn này họ phải có bằng chứng cụ thể chứng minh về thiệt hại đáng kể hoặc đe dọa thiệt hại đáng kể.

Với những chuẩn khắt khe như vậy, có khoảng 30% vụ điều tra đã kết thúc với kết luận cuối cùng phủ định của ITC.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Quá trình điều tra cuối cùng về thiệt hại có thể xem là cơ hội cuối cùng trong quá trình điều tra gốc để các nhà sản xuất xuất khẩu nước ngoài ngăn chặn việc áp thuế đối với hàng hóa liên quan. Vì vậy doanh nghiệp cần tập trung các nguồn lực thích đáng cho giai đoạn này, đặc biệt khi trước đó DOC đã ra kết luận cuối cùng với biên độ phá giá được xác định ở mức cao.

Nỗ lực này rất đáng để thực hiện bởi trên thực tế, như đã biết, khả năng rút hoàn toàn khỏi vụ điều tra bằng kết luận cuối cùng phủ định của ITC là tương đối lớn. Vì vậy doanh nghiệp cần đặc biệt chú ý đến giai đoạn này.

35 Thời điểm và ý nghĩa của kết luận cuối cùng về thiệt hại của ITC?

Thời hạn để ITC hoàn tất việc điều tra cuối cùng về thiệt hại phụ thuộc vào kết luận sơ bộ của DOC:

- Nếu DOC ra kết luận sơ bộ phủ định về việc bán phá giá nhưng sau đó lại kết luận cuối cùng khẳng định có bán phá giá: Thời hạn để ITC ra kết luận cuối cùng về thiệt hại là 75 ngày kể từ ngày DOC ra kết luận cuối cùng;
- Nếu DOC ra kết luận sơ bộ khẳng định có bán phá giá: Thời hạn để ITC ra kết luận cuối cùng về thiệt hại là thời điểm muộn hơn trong 2 thời điểm: 120 ngày kể từ ngày DOC ra kết luận sơ bộ, và 45 ngày kể từ ngày DOC ra kết luận cuối cùng.

Nếu các thời hạn để DOC ban hành kết luận sơ bộ và/hoặc cuối cùng được gia hạn thì thời hạn ITC ra kết luận cuối cùng cũng được gia hạn tương ứng. Như vậy là khoảng 280-420 ngày kể từ ngày có đơn kiện ITC sẽ ra kết luận cuối cùng về thiệt hại trong vụ việc.

Kết luận cuối cùng của ITC có ý nghĩa quan trọng, đặc biệt là về thời điểm tính thuế.

Cụ thể, nếu kết luận cuối cùng của ITC là phủ định thì vụ việc chấm dứt, thuế đã thu phải hoàn.

Còn nếu kết luận cuối cùng của ITC là khẳng định thì thời điểm kết luận cuối cùng của ITC được đăng trên Công báo liên bang cũng đồng thời là thời điểm thuế chống bán phá giá chính thức có hiệu lực. Nói cách khác các mức thuế áp dụng từ ngày này trở về sau sẽ là biên độ phá giá trong kết luận cuối cùng của DOC. Tuy nhiên, như đã nói đây vẫn chỉ là mức thuế tạm tính cho thời gian sau, còn thuế chính thức sẽ được xác định khi rà soát hàng năm.

Giai đoạn 7 – QUYẾT ĐỊNH ÁP DỤNG BIỆN PHÁP CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ

36 **Lệnh áp thuế thuế chống bán phá giá được ban hành như thế nào?**

Sau khi DOC có kết luận cuối cùng khẳng định có hiện tượng hàng nhập khẩu bán phá giá (không phải ở mức không đáng kể) và ITC có kết luận cuối cùng khẳng định có thiệt hại và mối quan hệ nhân quả thì Bộ trưởng DOC sẽ ra lệnh áp thuế chống bán phá giá và công bố lệnh này trên Công báo liên bang.

DOC cũng đồng thời gửi thông báo cho Cục Hải quan Hoa Kỳ với các hướng dẫn cụ thể cho cơ quan này trong thủ tục đối với hàng hóa nhập khẩu là đối tượng của lệnh áp thuế. Thông báo này sẽ được gửi đến hải quan tất cả các cửa khẩu, cảng vụ để các cán bộ hải quan thực thi lệnh thuế mới này.

Hải quan sẽ tiếp tục áp dụng biện pháp đình chỉ thông quan chính thức cho các lô hàng nhập khẩu từ trước đó và duy trì quy định thu tiền ký quỹ của các lô hàng này. Tất cả các lô hàng khác nhập khẩu vào Hoa Kỳ từ thời điểm có thông báo này sẽ phải đặt cọc tiền thuế (thay vì tiền ký quỹ). Tiền thuế chính thức (cho phép thông quan chính thức) cho các lô hàng này sẽ chỉ được xác định trong tương lai (căn cứ vào các rà soát hành chính hàng năm).

Thực tế

- Lệnh áp thuế được DOC thông báo trên Công báo Liên bang khoảng 1 tuần sau khi ITC có kết luận cuối cùng khẳng định về thiệt hại (theo lịch trình điều tra thì ITC bao giờ cũng ban hành kết luận cuối cùng sau khi DOC đã có kết luận cuối cùng khẳng định có bán phá giá). Và việc DOC ban hành lệnh áp thuế này sẽ là tự động (bởi theo quy định của Hoa Kỳ thì DOC không có lựa chọn nào khác khi cả DOC và ITC đều có kết luận cuối cùng khẳng định).
- Thông báo của DOC tới hải quan toàn liên bang đôi khi cũng có một số sai sót về mức thuế hay về miêu tả hàng hóa bị áp thuế. Trong trường hợp này, các bên liên quan có thể yêu cầu DOC điều chỉnh các sai sót này.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Một khi lệnh áp thuế đã được ban hành, không còn khả năng nào để doanh nghiệp hành động/tác động để thay đổi tình hình theo hướng có lợi cho mình (thoát khỏi thuế) cho đến khi DOC tiến hành rà soát hành chính vào một năm sau đó (nếu có yêu cầu của một bên liên quan). Tuy nhiên, như đã nói, trong thực tế đôi khi DOC cũng có nhầm lẫn về mức thuế và mô tả hàng hóa trong thông báo với hải quan (so với kết luận thực tế) và có thể gây thiệt hại cho doanh nghiệp. Do đó, doanh nghiệp cần quan tâm đến thông báo này của DOC để nhanh chóng phát hiện ra sai sót và yêu cầu điều chỉnh kịp thời.

37 Thỏa thuận đình chỉ - Một khả năng để thoát khỏi thuế chống bán phá giá?

Theo qui định, thỏa thuận đình chỉ là một hình thức cam kết của nhà sản xuất, xuất khẩu với những nội dung nhất định được DOC chấp nhận, có tính chất như một biện pháp chống bán phá giá thay thế cho biện pháp thuế. Khi DOC và nhà sản xuất, xuất khẩu liên quan đạt được một thỏa thuận đình chỉ thì DOC sẽ đình chỉ việc điều tra, không áp thuế chống bán phá giá đối với các doanh nghiệp bị đơn đạt được thỏa thuận đình chỉ nhưng các doanh nghiệp này vẫn phải chịu giám sát và vẫn bị rà soát lại khi cần thiết.

Pháp luật Hoa Kỳ quy định 3 loại thỏa thuận đình chỉ, bao gồm:

(i) **Thỏa thuận ngừng nhập khẩu vào Hoa Kỳ sản phẩm bị điều tra**

Trên thực tế thỏa thuận này không bao giờ xảy ra bởi nếu muốn bỏ thị trường Hoa Kỳ thì doanh nghiệp bị đơn nước ngoài không cần phải tốn thời gian và tiền của cho việc theo kiện đến tận thời điểm này. Một khi đã theo kiện đến giai đoạn này thì có nghĩa họ thực sự muốn tiếp tục xuất hàng sang thị trường Hoa Kỳ, vì vậy việc họ chấp nhận thỏa thuận đình chỉ theo hướng ngừng nhập khẩu hoàn toàn vào Hoa Kỳ không thể xảy ra.

(ii) **Thỏa thuận loại bỏ việc bán phá giá**

Để được chấp thuận, thỏa thuận loại bỏ này đòi hỏi sự cam kết *loại bỏ việc bán phá giá* sau khi đình chỉ điều tra¹ của phần lớn các doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn trong vụ việc từ một nước xuất khẩu liên quan (theo DOC thì “phần lớn” được hiểu là các doanh nghiệp có lượng xuất khẩu chiếm ít nhất 85% tổng lượng xuất khẩu sản phẩm bị điều tra từ nước đó sang Hoa Kỳ).

Loại thỏa thuận này cũng ít khi xảy ra bởi:

- Trường hợp vụ kiện liên quan đến nhiều doanh nghiệp xuất khẩu, không dễ để đạt được mức 85% theo yêu cầu của DOC;
- Rất khó để thực hiện cam kết “loại bỏ hoàn toàn việc bán phá giá” bởi tỷ lệ phá giá phụ thuộc vào nhiều yếu tố sản xuất và chi phí mà không phải lúc nào doanh nghiệp rà soát và điều chỉnh giá kịp được
- Trên thực tế nếu có áp dụng thường chỉ cho các nước xuất khẩu có nền kinh tế phi thị trường bởi khi đó các yếu tố sản xuất được giới hạn ở một số lượng nhất định nên khả năng kiểm soát cũng đơn giản hơn và thường thì DOC sẽ xác định một mức “giá công bằng” cố định và doanh nghiệp xuất khẩu phải cam kết sẽ xuất khẩu trên mức đó.

(iii) **Thỏa thuận loại bỏ thiệt hại**

Thỏa thuận loại bỏ thiệt hại phải đáp ứng đủ các điều kiện sau:

- Phải loại bỏ được hoàn toàn những thiệt hại mà việc nhập khẩu hàng hóa đó gây ra;

¹ Đối với trường hợp nước xuất khẩu là nước có nền kinh tế phi thị trường, thỏa thuận này còn phải đáp ứng điều kiện: nội dung thỏa thuận phải đảm bảo ngăn chặn được tình trạng sụt giảm giá của sản phẩm nội địa tương tự do hàng nhập khẩu bị điều tra gây ra.

Điều kiện này không dễ thực hiện bởi trong vòng 20 ngày kể từ ngày có thỏa thuận, bên nguyên đơn có thể yêu cầu ITC tiến hành điều tra (trong thời hạn 75 ngày) để xác định xem có đúng cam kết về giá đủ loại bỏ hoàn toàn thiệt hại. Nếu ITC kết luận là thỏa thuận không thể loại bỏ hoàn toàn thiệt hại thì thỏa thuận hết hiệu lực và vụ điều tra lại tiếp tục.

- Phải đảm bảo rằng từng lô hàng nhập khẩu vào Hoa Kỳ không được bán với giá có biên độ phá giá cao hơn 15% so với biên độ phá giá trung bình được xác định theo kết quả điều tra².

Yêu cầu này đối với từng lô hàng nhập khẩu được xem là rất khó thực hiện được.

- Phải ngăn chặn được tình trạng sụt giảm giá sản phẩm nội địa do hàng nhập khẩu gây ra và đáp ứng những điều kiện qui định.

Quy định này thường dẫn tới việc áp đặt một mức giá tối thiểu khi doanh nghiệp nhập hàng vào Hoa Kỳ (và thường mức này cao hơn giá thị trường) khiến doanh nghiệp khó có thể tiếp tục cạnh tranh được.

Khi xem xét có chấp nhận thỏa thuận đình chỉ hay không, DOC có thể tham khảo ý kiến của các chủ thể liên quan nhưng không bắt buộc phải tính đến các ý kiến này nếu thấy rằng nội dung thỏa thuận phù hợp với lợi ích chung và có thể kiểm soát một cách hiệu quả. Nếu chấp thuận cam kết, DOC phải thông báo cho các bên liên quan và ITC chậm nhất là 30 ngày trước khi công bố quyết định đình chỉ.

²Cụ thể, thỏa thuận đình chỉ dạng này chỉ được chấp nhận nếu phần chênh lệch giữa giá thông thường và giá xuất khẩu của mỗi lần nhập khẩu của mỗi nhà sản xuất, xuất khẩu không cao hơn 15% phần chênh lệch giữa giá thông thường bình quân gia quyền và giá xuất khẩu bình quân gia quyền của tất cả các lô hàng nhập khẩu bán phá giá của chủ thể đó trong suốt giai đoạn điều tra (chỉ sử dụng thỏa thuận này trong những trường hợp đặc biệt khi việc điều tra phức tạp, và việc chấp nhận thỏa thuận là có lợi hơn cho ngành sản xuất trong nước của Hoa Kỳ so với việc tiếp tục điều tra).

Hộp 18 - Thủ tục liên quan đến thỏa thuận đình chỉ

Bước 1: Bên bị đơn muốn có thỏa thuận đình chỉ nộp một bản đề xuất thỏa thuận đình chỉ cho DOC và ITC không muộn hơn 15 ngày kể từ ngày DOC ra kết luận sơ bộ về phá giá.

Bước 2: DOC thông báo và tham vấn với bên nguyên đơn về ý định về thỏa thuận đình chỉ chậm nhất là 30 ngày trước ngày đình chỉ điều tra, nếu có.

Bước 3: Các bên có thể bình luận về đề xuất thỏa thuận đình chỉ trước thời hạn do DOC ấn định nhưng không muộn hơn 50 ngày kể từ ngày DOC ban hành quyết định sơ bộ về phá giá.

Bước 4: DOC thông báo công khai về việc đình chỉ cuộc điều tra (Nếu DOC quyết định chấp thuận đề xuất và đình chỉ điều tra).

Bước 5: Kết quả của việc đình chỉ điều tra

- Nếu nội dung thỏa thuận đình chỉ là ngừng xuất khẩu hoặc loại bỏ việc bán phá giá, DOC sẽ chấm dứt việc đình chỉ thông quan đã thực hiện trước khi có thỏa thuận và sẽ ra quyết định hoàn trả tất cả các khoản đặt cọc hay ký quỹ đã thu của doanh nghiệp bị đơn liên quan.
- Nếu nội dung của thỏa thuận đình chỉ là điều chỉnh giá để loại bỏ hệ quả của việc bán phá giá, DOC sẽ tiếp tục việc đình chỉ thông quan (nếu trước đó chưa có lệnh đình chỉ thông quan thì nay DOC sẽ ra lệnh đình chỉ thông quan) cho đến ít nhất 20 ngày (thời hạn để các bên có liên quan nêu yêu cầu rà soát về thiệt hại với ITC). Nếu ITC quyết định tiến hành rà soát xem thỏa thuận có thực sự loại trừ được thiệt hại gây ra do việc bán phá giá không thì lệnh đình chỉ thông quan sẽ còn kéo dài trong suốt quá trình ITC rà soát (75 ngày). Nếu ITC kết luận rằng thỏa thuận đình chỉ trên thực tế có thể loại bỏ thiệt hại thì lúc này lệnh đình chỉ thông quan mới hết hiệu lực và các khoản ký quỹ, đặt cọc sẽ được hoàn trả.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Khả năng sử dụng thỏa thuận đình chỉ để tạm dừng cuộc điều tra và thoát khỏi việc bị áp thuế là một giải pháp về lý thuyết rất có lợi cho doanh nghiệp xuất khẩu. Điều này đặc biệt có ý nghĩa hơn khi khả năng đạt được thỏa thuận loại bỏ việc bán phá giá về lý thuyết dễ thực hiện hơn đối với doanh nghiệp từ nước có nền kinh tế phi thị trường.

Tuy nhiên, trên thực tế, với những điều kiện rất khó đáp ứng như trên, rất hiếm khi doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn có thể đạt được một thỏa thuận đình chỉ với DOC mà vẫn giữ được lợi ích tương đối trong việc kinh doanh trên thị trường Hoa Kỳ. Vì vậy đa số các trường hợp chấp nhận nộp thuế chống bán phá giá hơn là thỏa thuận đình chỉ. Đây cũng là trường hợp đối với ngành thủy sản trong vụ kiện cá tra – basa Việt Nam tại Hoa Kỳ.

Vì vậy, doanh nghiệp cần cân nhắc đầy đủ lợi ích và rủi ro giữa việc chịu nộp thuế chống bán phá giá hay đạt được thỏa thuận đình chỉ với DOC.

38 Điều gì xảy ra khi thỏa thuận đình chỉ được chấp thuận?

Về mặt thủ tục điều tra

- DOC sẽ thông báo về quyết định đình chỉ điều tra (quyết định này có hiệu lực kể từ ngày có thông báo) đối với (các) doanh nghiệp bị đơn liên quan;
- ITC sẽ chấm dứt việc điều tra thiệt hại đối với (các) doanh nghiệp đó;
- Việc điều tra sẽ được đình chỉ đối với (các) doanh nghiệp đó trừ khi có yêu cầu tiếp tục điều tra của một hoặc các nhà xuất khẩu chiếm phần lớn lượng hàng bị điều tra nhập khẩu vào Hoa Kỳ hoặc một số chủ thể khác theo qui định của pháp luật.

Trong trường hợp này: Nếu các quyết định cuối cùng là khẳng định thì DOC không áp đặt thuế chống bán phá giá đối với (các) doanh nghiệp đó và thỏa thuận vẫn tiếp tục duy trì hiệu lực (với điều kiện là các bên phải tuân thủ đầy đủ các cam kết theo thỏa thuận). Ngược lại, nếu DOC hoặc ITC có kết luận cuối cùng là phủ định thì thỏa thuận đình chỉ chấm dứt và (các) doanh nghiệp bị đơn liên quan không phải chịu bất kỳ biện pháp nào nữa.

Về nghĩa vụ của doanh nghiệp bị đơn

Doanh nghiệp bị đơn có nghĩa vụ thực hiện đúng và đầy đủ nội dung thỏa thuận đình chỉ.

Nếu một trong các bên có yêu cầu (thường là nguyên đơn) hoặc DOC tự đưa sáng kiến, việc rà soát việc thực hiện thỏa thuận đình chỉ sẽ được thực hiện. Và nếu DOC kết luận có hành vi vi phạm thỏa thuận đình chỉ thì:

- Bất kỳ hàng hoá nào là đối tượng điều tra đã nhập khẩu nhưng chưa chính thức thanh toán thuế trong giai đoạn tính từ ngày thứ 90 trước khi có thông báo về quyết định đình chỉ điều tra hoặc kể từ ngày đầu tiên hàng hoá vi phạm thỏa thuận được nhập khẩu hoặc giải phóng khỏi kho tập kết để đưa vào tiêu thụ sẽ bị cơ quan Hải quan ngừng thủ tục cho thanh toán thuế chính thức; và
- Cuộc điều tra chống bán phá giá sẽ được nối lại (nếu trước đó cuộc điều tra chưa kết thúc) hoặc DOC ban hành lệnh áp đặt thuế chống bán phá giá đối với số hàng hoá bị ngừng thủ tục thanh toán thuế chính thức (nếu trước đó cuộc điều tra đã tiến hành xong);
- Nếu việc vi phạm là có chủ ý, các chủ thể vi phạm sẽ bị phạt theo qui trình, thủ tục và mức phạt tương tự như khi có hành vi gian lận thương mại.

Giai đoạn 8 – GIAI ĐOẠN SAU QUYẾT ĐỊNH ÁP DỤNG BIỆN PHÁP CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ

39 Các bên có quyền kháng kiện đối với lệnh áp thuế chống bán phá giá không?

Pháp luật Hoa Kỳ cho phép khởi kiện bất kỳ quyết định hành chính nào của cơ quan hành chính ra các Tòa án thích hợp (tùy thuộc loại quyết định hành chính). Các thủ tục và kết luận điều tra chống bán phá giá (mà về bản chất là các loại quyết định hành chính do DOC hoặc ITC ban hành) cũng không phải là ngoại lệ. Cụ thể, nếu ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ hoặc nhà sản xuất xuất khẩu nước ngoài trong một vụ kiện chống bán phá giá của Hoa Kỳ không đồng ý hoặc không thỏa mãn với các kết quả trong quá trình điều tra chống bán phá giá có thể khởi kiện ra Tòa.

Tòa án có thẩm quyền trong các trường hợp này là Tòa án Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ.

Vấn đề có thể bị khiếu kiện ra Tòa là:

- Các vấn đề liên quan đến quyền tố tụng trong quá trình điều tra chống bán phá giá (ví dụ quyền tiếp cận thông tin, quyền được giải trình, quyền giữ bí mật kinh doanh...);
- Các vấn đề liên quan đến các thủ tục tố tụng (đặc biệt là các thủ tục công khai hóa và tiếp nhận các bình luận của các bên);
- Các tiêu chí được sử dụng để xem xét, ra kết luận (bao gồm cả các phương pháp tính toán và các phương pháp điều tra khác);
- Kết luận sơ bộ/cuối cùng;
- Quyết định áp dụng biện pháp tạm thời;
- Lệnh áp dụng thuế chống bán phá giá chính thức.

Tòa án Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (CIT) chỉ xem xét các khía cạnh pháp lý (legal issues) của các vấn đề mà không xem xét các khía cạnh thực tế của chúng. Nói cách khác, chỉ những lập luận liên quan đến các tiêu chí, phương pháp mà DOC và ITC đã sử dụng, hoặc việc áp dụng các quy định pháp lý của các cơ quan này mới được chấp thuận xem xét. Những lập luận liên quan sự tồn tại hay không tồn tại của một yếu tố, chứng cứ, sự kiện thực tế sẽ không được xem xét trong quá trình này.

Pháp luật Hoa Kỳ có quy định cụ thể và tương đối khắt khe về các thời hạn tố tụng của quá trình kháng kiện ra CIT mà các bên kháng kiện phải tuân thủ.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Thời hạn cho các bước tố tụng tại CIT rất ngắn, vì vậy các bên nếu muốn khởi kiện cần phải hết sức lưu ý đáp ứng. Cụ thể:

- Trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày lệnh áp thuế chống bán phá giá được đăng trên Công báo Liên bang, bên muốn khởi kiện phải **nộp thông báo kháng kiện lên CIT**. Văn bản này tương đối ngắn, đơn giản, chỉ là một hình thức thông báo với các bên liên quan khác rằng sẽ có một vụ kháng kiện ra ITC. Vì vậy các doanh nghiệp cần lưu ý nộp văn bản này trong đúng thời hạn (mà chưa cần phải có đầy đủ các lập luận cần thiết);
- Trong thời hạn 60 ngày kể từ ngày lệnh áp thuế chống bán phá giá được đăng trên Công báo Liên bang, bên đã nộp thông báo kháng kiện phải **trình Đơn kiện chính thức** trong đó nêu rõ các vấn đề kháng kiện cụ thể. Văn bản này cũng chưa cần quá chi tiết nhưng ít nhất phải khái quát được các căn cứ/lập luận kháng kiện quyết định liên quan của DOC và/hoặc ITC.

40 Rà soát hành chính là gì?

Hoa Kỳ áp dụng phương pháp hồi tố trong việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá. Điều này có nghĩa là các mức thuế được nêu trong Lệnh áp thuế chống bán phá giá chỉ là tạm thời, được sử dụng làm căn cứ để tính mức ký quỹ cho các lô hàng nhập khẩu liên quan sau thời điểm có lệnh áp thuế; mức thuế chính thức sẽ được xác định bởi quá trình rà soát hành chính thực hiện mỗi năm sau đó.

Rà soát hành chính (administrative review), vì thế, là quá trình tính toán biên độ bán phá giá thực tế trong năm để xác định mức thuế chính thức của năm đó. Kết quả rà soát hành chính sẽ là mức thuế chính thức cho năm liền trước rà soát (hải quan sẽ thực hiện việc hoàn thuế nếu mức thuế chính thức thấp hơn mức thuế tạm thu ký quỹ trước đó hoặc truy thu thuế bổ sung nếu mức thuế chính thức cao hơn mức thuế tạm thu ký quỹ). Kết quả này cũng là mức thuế tạm thời áp dụng cho năm liền sau rà soát này.

Các rà soát hành chính cứ tiến hành như vậy cho đến khi lệnh áp thuế được áp dụng hết 5 năm (khi đó thay vì rà soát hành chính, DOC và ITC sẽ tiến hành rà soát cuối kỳ, thường được biết đến dưới tên "rà soát hoàng hôn" – sunset review).

Thủ tục rà soát hành chính gần giống với điều tra ban đầu về phá giá. Rà soát hành chính chỉ là điều tra về biên độ phá giá, không bao gồm điều tra về thiệt hại như trong điều tra ban đầu.

Thực tế

Việc rà soát hành chính được tiến hành trên thực tế như sau:

- *Thời điểm:*

Rà soát hành chính được tiến hành vào tháng tròn từng năm áp dụng biện pháp chống bán phá giá;

- *Điều kiện:*

Rà soát hành chính chỉ được DOC thực hiện khi có yêu cầu rà soát của một trong các bên của vụ điều tra ban đầu. Đây được xem như một hình thức “hạn chế” việc rà soát hành chính (so với quy định rà soát tự động trước đây). Nếu không có bên nào yêu cầu rà soát, DOC sẽ sử dụng mức thuế tạm thời đã tính trước đó làm mức thuế chính thức cho năm liên quan, và sử dụng mức thuế này làm mức thuế tạm thời cho năm kế tiếp. Trên thực tế, bên nguyên đơn thường yêu cầu rà soát hành chính.

- *Thời hạn:*

Rà soát hành chính thường được thực hiện trong khoảng 1 năm kể từ ngày có quyết định tiến hành rà soát. Trên thực tế DOC thường chậm trễ trong việc rà soát, có những rà soát kéo dài cả vài năm (trong thời gian đó doanh nghiệp phải nộp thuế tạm thời theo mức thuế được xác định trong đợt điều tra/rà soát liền trước đó). Rất may là gần đây những rà soát của DOC đã được thực hiện nhanh hơn;

- *Thủ tục:*

Về nguyên tắc, việc rà soát được thực hiện như thủ tục điều tra phá giá ban đầu. Trên thực tế thủ tục này thường ít được lưu ý, và do đó không chặt chẽ như thủ tục điều tra ban đầu. Gần đây các rà soát của DOC đã chặt chẽ hơn về thủ tục so với trước đây;

- *Phương pháp:*

DOC sử dụng các phương pháp xác định biên độ phá giá như trong điều tra ban đầu với một số khác biệt nhỏ liên quan đến phương pháp so sánh, zeroing và ghép mẫu (Xem Hộp dưới đây);

- *Khả năng thoát khỏi vụ điều tra:*

Theo quy định của Hoa Kỳ, doanh nghiệp nào đạt được biên độ phá giá/trợ cấp tối thiểu (chú ý là biên độ tối thiểu trong rà soát lại là 0,5% - so với 2% của điều tra ban đầu) trong 3 lần rà soát hành chính liên tiếp thì sẽ được “thoát” hoàn toàn khỏi thuế này. Tuy nhiên, trên thực tế, không dễ đạt được điều kiện này (bởi nguyên đơn và cơ quan điều tra có nhiều cách để khiến doanh nghiệp không thể đáp ứng điều kiện này).

Bảng 5 - Trình tự và kết quả rà soát hành chính trong vụ kiện tôm nước ấm đông lạnh Việt Nam tại Hoa Kỳ

Hoạt động	Ngày
Lệnh áp thuế chống bán phá giá chính thức	26/1/2005
Rà soát hành chính lần thứ nhất (POR1)	Đa số các doanh nghiệp không yêu cầu rà soát, thuế suất được áp theo kết quả của giai đoạn điều tra.
Giai đoạn điều tra	16/7/2004-31/1/2006
Bắt đầu rà soát	-
Công bố kết quả rà soát	-
Rà soát hành chính lần thứ hai (POR2)	
Giai đoạn điều tra	1/2/2006-31/1/2007
Bắt đầu rà soát	28/2/2007
Công bố kết quả rà soát	<p>Kết quả sơ bộ: 6/3/2008</p> <ul style="list-style-type: none"> - Minh Phú: 0% - Camimex: 0,01% - Bị đơn hưởng thuế suất riêng: 0% (bình quân của bị đơn bắt buộc) <p>Kết quả cuối cùng: 9/9/2008</p> <ul style="list-style-type: none"> - Minh Phú: 0% - Camimex: 0,01% - Các Bị đơn khác theo mức áp dụng trong POR1, tức là <ul style="list-style-type: none"> + Bị đơn tự nguyện: 4,57% + Grobest (0%) + Fish One (0%) + Seaprodex Minh Hải (4,3%) - Thuế suất toàn quốc: 25,76%
Rà soát hành chính lần thứ ba (POR3)	
Giai đoạn điều tra	1/2/2007-31/1/2008
Bắt đầu rà soát	28/2/2008

<p>Công bố kết quả rà soát</p>	<p>Kết quả sơ bộ: 9/3/2009</p> <ul style="list-style-type: none"> - Minh Phú: 1,66% - Camimex: 9,84% - Phương Nam: 5,46% - Các Bị đơn khác theo bình quân của 03 bị đơn bắt buộc: 4,26% - Thuế suất toàn quốc: 25,76% <p>Kết quả cuối cùng: 8/9/2009</p> <ul style="list-style-type: none"> - Minh Phú: 0,43% - Camimex: 0,08% - Phương Nam: 0,21% - Các Bị đơn khác theo mức áp dụng trong POR2, tức là <ul style="list-style-type: none"> + Bị đơn tự nguyện: 4,57% + Grobest (0%) + Fish One (0%) + Seaprodex Minh Hải (4,3%) - Thuế suất toàn quốc: 25,76%
--------------------------------	---

Hộp 19 - Những khác biệt về phương pháp trong rà soát hành chính so với điều tra phá giá trong vụ điều tra ban đầu

- **Phương pháp so sánh:**

Khi tính toán mức phá giá, DOC tiến hành so sánh giá thông thường bình quân gia quyền với giá xuất khẩu của từng giao dịch (trong khi trong điều tra gốc DOC có thể lựa chọn một trong ba phương pháp so sánh).

- **Phương pháp zeroing**

Sau khi bị phán quyết vi phạm Hiệp định chống bán phá giá của WTO trong một số vụ tranh chấp, Hoa Kỳ đã phải chấp nhận bỏ phương pháp zeroing trong điều tra gốc. Tuy nhiên, Hoa Kỳ vẫn duy trì phương pháp này trong điều tra rà soát hành chính.

- **Phương pháp ghép mẫu**

DOC vẫn sử dụng phương pháp ghép mẫu CONNUM trong điều tra rà soát hành chính như trong điều tra gốc. Tuy nhiên, khác với điều tra gốc (không có quy định gì về thời điểm của các lô hàng có sản phẩm ghép mẫu), trong điều tra rà soát hành chính, DOC chỉ thực hiện việc ghép mẫu trong 3 tháng liền trước và 3 tháng liền sau giao dịch được xem xét

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Như đã trình bày, mục tiêu của rà soát hành chính là xác định biên độ phá giá trong năm liên quan, từ đó xác định mức thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp chính thức của năm đó cho các nhà xuất khẩu liên quan. Phương pháp tính thuế "hồi tố" này của Hoa Kỳ dựa trên logic rằng mức thuế trong lệnh áp thuế chỉ dựa trên biên độ phá giá được xác định cho giai đoạn điều tra, tức là thời gian trước khi có đơn kiện; vì vậy chúng chỉ có thể là căn cứ tạm thời để thu thuế chống bán phá giá; còn mức thuế thực phải được xác định dựa trên biên độ phá giá của chính giai đoạn sau khi áp thuế. Đây có vẻ là một logic đúng, tuy nhiên nó lại gây rất nhiều khó khăn cho doanh nghiệp xuất khẩu bởi:

- Doanh nghiệp không thể chắc chắn về mức thuế mà hàng hóa của mình phải chịu, và do đó sẽ rất khó để xác định một chiến lược cạnh tranh, đặc biệt là chiến lược về giá dài hơi và ổn định;
- Quá trình rà soát hành chính được thực hiện trong thời gian tương đối dài (ít nhất là 1 năm), vì vậy doanh nghiệp xuất khẩu có thể luôn bị đặt trong tình thế phải tham gia liên tiếp các cuộc rà soát giá gối đầu từ năm này qua năm khác.

Đây là một trong nhiều lý do khiến các vụ điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp trở thành gánh nặng lớn và lâu dài đối với các doanh nghiệp xuất khẩu, ngay cả khi quá trình điều tra ban đầu đã kết thúc và lệnh áp thuế đã có hiệu lực. Doanh nghiệp nếu được lựa chọn làm bị đơn bắt buộc trong các cuộc rà soát hành chính cần tham gia với luật sư và tất cả những lưu ý như đối với cuộc điều tra ban đầu mới hy vọng có thể giảm thiểu thiệt hại (với mức thuế thấp nhất có thể).

Ngoài ra, doanh nghiệp cần đặc biệt chú ý đến khả năng có thể thoát hoàn toàn khỏi thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp liên quan nếu đạt được biên độ không đáng kể trong 3 lần rà soát hành chính liên tiếp. Khả năng này tuy không lớn nhưng lợi ích nếu đạt được rất ý nghĩa đối với doanh nghiệp nên doanh nghiệp cần chú ý để có chiến lược phù hợp.

41 Rà soát chống lẩn tránh thuế là gì?

Từ năm 1988, pháp luật Hoa Kỳ có quy định về các biện pháp rà soát chống lẩn tránh thuế chống bán phá giá. Đúng như tên gọi của chúng, các biện pháp này được sử dụng để chống lại và loại bỏ tác động tiêu cực của các hành vi cố ý lẩn tránh thuế chống bán phá giá mà nhà xuất khẩu nước ngoài thực hiện dưới các hình thức khác nhau. Hiệp định chống bán phá giá của WTO hiện không quy định gì về vấn đề này.

Bản chất của các biện pháp này là mở rộng phạm vi áp dụng của các biện pháp thuế chống bán phá giá để bao hàm thêm không chỉ các sản phẩm đã bị điều tra trong vụ kiện gốc mà cả các sản phẩm khác gần giống của doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn hoặc các sản phẩm tương tự nhưng đến từ các nước xuất khẩu khác.

Biện pháp chống lẩn tránh thuế được áp dụng để đối phó với 04 tình huống sau đây:

(i) Chuyển đổi không đáng kể

Thuế chống bán phá giá có thể được áp dụng cho các loại sản phẩm “chỉ chuyển đổi không đáng kể về hình thức bề ngoài hoặc mẫu mã so với sản phẩm bị điều tra ban đầu”.

Không có một quy định cụ thể thế nào là “không đáng kể” và DOC cũng hiếm khi giải thích thuật ngữ này. Vì vậy ngay cả khi những chuyển đổi không đáng kể này dẫn tới việc chuyển mã HS của sản phẩm thì sản phẩm đó vẫn có thể là đối tượng của biện pháp chống lẩn tránh thuế

(ii) Sản phẩm cải tiến sau đó

Thuế chống bán phá giá có thể được áp dụng cho các loại sản phẩm “được cải tiến sau đó”.

Theo quy định, việc xem xét xem một sản phẩm “được cải tiến sau đó” có thuộc phạm vi áp dụng của lệnh áp thuế chống bán phá giá hay không cần được thực hiện trên các yếu tố sau:

- Sản phẩm được cải tiến đó có “cùng các đặc tính vật lý” như sản phẩm bị điều tra ban đầu không?
- Mong đợi của người sử dụng cuối cùng đối với sản phẩm được cải tiến có giống với mong đợi của họ đối với sản phẩm bị điều tra ban đầu không?
- Mục đích sử dụng cuối cùng của hai sản phẩm này có giống nhau không?
- Kênh phân phối của hai sản phẩm này có giống nhau không? và
- Hai sản phẩm này có được quảng cáo và bày bán theo cách giống nhau không?

Hộp 20 - Nguồn gốc của quy định về biện pháp chống lẫn tránh thuế áp dụng cho những “chuyển đổi không đáng kể” và “sản phẩm cải tiến sau đó”

Năm 1980, DOC ban hành lệnh áp thuế chống bán phá giá đối với máy chữ chạy điện xách tay của Nhật Bản. Một vài năm sau đó, một số nhà sản xuất phát hiện ra rằng nếu họ bổ sung thêm một máy tính bốn chức năng vào máy chữ này (với chi phí thấp hơn 5\$) thì sản phẩm máy chữ mới bổ sung chức năng này sẽ được xếp vào diện “máy kinh doanh” và do đó không phải là đối tượng của biện pháp thuế liên quan.

Ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ kiện chuyện này ra Tòa án Hoa Kỳ và sau phán quyết của Tòa, DOC đã ra kết luận rằng loại máy chữ “cải tiến” đó trên thực tế vẫn là đối tượng của biện pháp thuế.

Ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ tiếp tục đấu tranh với lập luận rằng các nhà sản xuất nước ngoài có thể lập lại chuyện chuyển đổi hàng hóa kiểu này dưới nhiều hình thức khác nhau để tránh thuế chống bán phá giá.

Dưới sức ép của họ, Nghị viện Hoa Kỳ đã thông qua việc bổ sung một quy định cho phép mở rộng phạm vi áp dụng thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp ra các sản phẩm chỉ được *điều chỉnh không đáng kể* (minor alterations) về hình thức bề ngoài hoặc mẫu mã so với sản phẩm bị kiện ban đầu.

Sau đó, thị trường sản phẩm điện tử chứng kiến một cuộc cách mạng, máy tính cá nhân và máy chữ hiện đại thay thế dần ngành công nghiệp máy chữ trước đó. Máy chữ của Nhật Bản xuất sang Hoa Kỳ vì vậy cũng được cải tiến theo hướng nhẹ hơn, nhỏ hơn và có chứa một bộ nhớ nhỏ cùng với màn hình một dòng. Một nhà sản xuất máy chữ Hoa Kỳ lúc đó cho rằng sản phẩm mới này cũng phải được xem là trong diện bị áp thuế chống bán phá giá năm 1980 nói trên. Nhà sản xuất Nhật Bản phản đối với lập luận rằng đây là sản phẩm hoàn toàn khác so với sản phẩm bị điều tra bởi nó có bộ nhớ và các chức năng hiển thị để thực hiện các công việc mà máy chữ trước đó không thể làm được.

DOC ban đầu đồng ý với quan điểm của phía Nhật Bản. Nhưng sau đó các nhà sản xuất Hoa Kỳ đã thắng trong vụ khiếu kiện quyết định này ra Tòa án thương mại quốc tế Hoa Kỳ (CIT). CIT đã phán quyết rằng máy chữ cải tiến cá nhân phải được xem là nằm trong phạm vi đối tượng của lệnh áp thuế chống bán phá giá năm 1980.

Sau đó các nhà sản xuất nội địa Hoa Kỳ cũng thành công trong việc thuyết phục Nghị viện thông qua việc bổ sung quy định đưa các sản phẩm được cải tiến sau đó (later-developed merchandise) vào diện có thể bị áp dụng biện pháp chống lẫn tránh thuế năm 1988.

(iii) Lắp ráp tại Hoa Kỳ

Pháp luật Hoa Kỳ cho phép áp dụng biện pháp chống lẩn tránh thuế để chống lại các hiện tượng nhà xuất khẩu nước ngoài cố ý lẩn tránh thuế đối với một sản phẩm hoàn chỉnh (thành phẩm) bằng cách nhập các linh kiện (bộ phận) của sản phẩm đó vào Hoa Kỳ (và do đó không bị áp thuế chống bán phá giá) rồi sau đó mới lắp ráp lại thành sản phẩm (với chi phí lắp ráp thấp) để bán. Theo cơ chế này, Hoa Kỳ sẽ áp thuế chống bán phá giá với cả các linh kiện (bộ phận rời) của sản phẩm liên quan khi nhập khẩu vào Hoa Kỳ (nếu chứng minh được rằng việc nhập khẩu linh kiện là để lẩn tránh thuế).

Tuy nhiên, để quy định này không ảnh hưởng đến các hoạt động sản xuất thực sự tại Hoa Kỳ, biện pháp chống lẩn tránh thuế chỉ áp dụng nếu hội tụ đủ 03 điều kiện sau:

- Sản phẩm bán tại Hoa Kỳ phải được làm từ các linh kiện hoặc bộ phận sản xuất tại nước xuất khẩu là đối tượng của lệnh áp thuế gốc;
- Trị giá của linh kiện hoặc bộ phận nhập khẩu đó chiếm phần lớn trị giá của sản phẩm hoàn chỉnh; và
- Quá trình lắp ráp hay hoàn thiện ở Hoa Kỳ “nhỏ và không đáng kể”.

Yếu tố thứ ba này là yếu tố kém rõ ràng nhất và trên thực tế DOC đưa ra quyết định theo từng vụ việc bằng cách xem xét các vấn đề sau:

- + Mức độ đầu tư tại Hoa Kỳ;
- + Mức độ nghiên cứu và phát triển tại Hoa Kỳ;
- + Bản chất của quá trình sản xuất tại Hoa Kỳ;
- + Cơ sở vật chất phục vụ sản xuất tại Hoa Kỳ; và
- + Trị giá mà phần sản xuất tại Hoa Kỳ mang lại cho sản phẩm có chiếm tỷ lệ nhỏ trong giá bán tại Hoa Kỳ của sản phẩm đó không.

(iv) Lắp ráp tại nước thứ ba

Khác với trường hợp trên, việc lắp ráp sản phẩm được thực hiện tại nước thứ ba (không phải ở nước xuất khẩu, cũng không phải ở Hoa Kỳ) và sản phẩm nhập khẩu vào Hoa Kỳ vẫn là sản phẩm giống với sản phẩm thuộc diện bị áp thuế nhưng do được lắp ráp tại nước thứ ba nên nó không mang xuất xứ của nước xuất khẩu và vì vậy có thể trốn được thuế chống bán phá giá liên quan.

Để đối phó với hiện tượng này, pháp luật Hoa Kỳ cho phép áp dụng biện pháp chống lẩn tránh thuế đối với trường hợp này nếu:

- Trị giá của linh kiện hoặc bộ phận được sử dụng để lắp ráp có xuất xứ từ nước xuất khẩu chiếm phần lớn trị giá của sản phẩm hoàn chỉnh được lắp ráp ở nước thứ ba và xuất sang Hoa Kỳ; và
- Việc lắp ráp hay hoàn thiện ở Hoa Kỳ “nhỏ và không đáng kể”.

Cách thức xác định các yếu tố này cũng giống như trong trường hợp lắp ráp tại Hoa Kỳ.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Trên thực tế kinh doanh, các doanh nghiệp có nhiều cách thức để khắc phục hoặc hạn chế những thiệt hại mà biện pháp chống bán phá giá gây ra với việc xuất khẩu hàng của mình sang Hoa Kỳ. Tuy nhiên các doanh nghiệp cần lưu ý rằng Hoa Kỳ có các quy định ít nhất là để ngăn chặn việc lẩn tránh thuế dưới 4 hình thức nêu trên để tính toán chiến lược phù hợp và không vi phạm.

Cũng liên quan đến vấn đề này, có khá nhiều các trường hợp doanh nghiệp Việt Nam phải chịu thiệt hại hệ lụy từ hành vi lẩn tránh thuế của các nước khác (đặc biệt là các nước trong khu vực). Cụ thể Hoa Kỳ đã quyết định áp dụng biện pháp chống lẩn tránh thuế đối với một số sản phẩm của Việt Nam vì cho rằng các sản phẩm đó bị các nước khác chuyển qua Việt Nam lắp ráp đơn giản để lấy xuất xứ Việt Nam xuất đi Hoa Kỳ để trốn thuế. Trong những trường hợp như vậy, không chỉ những sản phẩm lắp ráp đó bị đánh thuế mà những sản phẩm tương tự (cùng mã HS) được sản xuất hoàn toàn bởi doanh nghiệp Việt Nam, tại Việt Nam cũng có thể bị liên lụy. Vì vậy các doanh nghiệp cần đặc biệt lưu ý đấu tranh với các hiện tượng lẩn tránh thuế từ nước khác qua Việt Nam để tránh bị “áp thuế oan”.

Bảng 6 - Thống kê các vụ điều tra chống lẩn tránh thuế đối với hàng hóa Việt Nam đến 31/12/2009

Năm	Mặt hàng bị kiện	Nước kiện	Ngày khởi xướng	Mức thuế	Lý do
2004	Đèn huỳnh quang	EU	10/9/2004	66,1 %	Biện pháp chống lẩn tránh thuế chống bán phá giá từ vụ điều tra gốc đối với hàng Trung Quốc
	Vòng khuyên kim loại	EU	28/4/2004	51,2 %- 78,8 %	Biện pháp chống lẩn tránh thuế chống bán phá giá từ vụ điều tra gốc đối với hàng Trung Quốc
	Ô xít kẽm	EU	2004	28%	Biện pháp chống lẩn tránh thuế chống bán phá giá từ vụ điều tra gốc đối với hàng Trung Quốc
2006	Giấy trắng	Hoa Kỳ	12/9/2006	112,64%	Biện pháp chống lẩn tránh thuế chống bán phá giá từ vụ điều tra gốc đối với hàng Trung Quốc
2007	Bật lửa ga	Thổ Nhĩ Kỳ	13/5/2007	Không áp thuế vì không có bằng chứng về việc lẩn tránh thuế chống bán phá giá	Biện pháp chống lẩn tránh thuế chống bán phá giá từ vụ điều tra gốc đối với hàng Trung Quốc
2008	Lò xo không bọc	Hoa Kỳ	25/1/2008	116,31%	Biện pháp chống lẩn tránh thuế chống bán phá giá từ vụ điều tra gốc đối với hàng Trung Quốc
2009	Máy điều hòa	Thổ Nhĩ Kỳ	25/7/2009	Chưa có kết luận	Biện pháp chống lẩn tránh thuế chống bán phá giá từ vụ điều tra gốc đối với hàng Trung Quốc

42 Rà soát hoàng hôn là gì?

Theo quy định của pháp luật Hoa Kỳ từ năm 1994 (sửa đổi theo Hiệp định về chống bán phá giá của WTO) thì một lệnh áp thuế chống bán phá giá hay thỏa thuận đình chỉ sẽ không còn hiệu lực sau năm năm kể từ ngày có lệnh áp thuế nếu cơ quan có thẩm quyền không tiến hành rà soát hoàng hôn.

Về tính chất

Biện pháp chống bán phá giá (dưới dạng thuế hoặc thỏa thuận đình chỉ) có hiệu lực ban đầu là 05 năm; kết thúc giai đoạn này, DOC và ITC sẽ tiến hành rà soát cuối kỳ (còn gọi là rà soát hoàng hôn – sunset review) để xem xét có tiếp tục lệnh áp thuế thêm 5 năm nữa hay chấm dứt thuế.

- Nếu cả DOC và ITC sau quá trình rà soát hoàng hôn mà đi đến kết luận rằng việc chấm dứt biện pháp chống bán phá giá sẽ dẫn tới hiện tượng tiếp diễn hoặc tái diễn tình trạng phá giá và thiệt hại cho ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ thì biện pháp chống bán phá giá sẽ tiếp tục có hiệu lực thêm 5 năm nữa (và sau 5 năm đó quy trình rà soát hoàng hôn này sẽ lặp lại tương tự).
- Nếu một trong hai hoặc cả hai cơ quan (DOC hoặc ITC) kết luận phủ định (rằng việc bán phá giá và/hoặc thiệt hại sẽ không tiếp tục hoặc tái diễn sau khi chấm dứt biện pháp chống bán phá giá) thì biện pháp này sẽ chính thức chấm dứt (chấm dứt hoàn toàn vụ việc).

Về thủ tục

Rà soát hoàng hôn được DOC và ITC tiến hành tự động khi lệnh áp thuế chống bán phá giá hoặc thỏa thuận đình chỉ đã được áp dụng 5 năm (không cần yêu cầu rà soát hoàng hôn của bất kỳ bên nào). Kể từ năm 2005, thông báo về rà soát hoàng hôn được DOC đăng trên Công báo hàng tháng (chứ không gửi thư thông báo đến từng đối tượng liên quan như trước đó).

Việc rà soát của mỗi cơ quan được tiến hành độc lập, cụ thể:

- Bước 1: DOC tiến hành rà soát xem việc chấm dứt thuế hoặc thỏa thuận đình chỉ có làm tiếp diễn hoặc tái diễn tình trạng bán phá giá không, và nếu có thì biện pháp giá sẽ là bao nhiêu.
- Bước 2: DOC thông báo kết quả rà soát hoàng hôn của mình cho ITC.
- Bước 3: ITC tiến hành rà soát xem việc chấm dứt thuế hoặc thỏa thuận đình chỉ có làm tiếp diễn hoặc tái diễn thiệt hại đáng kể đối với ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ không và thông báo kết quả điều tra của mình cho DOC.
- Bước 4: DOC công bố quyết định chính thức về việc tiếp tục hoặc chấm dứt biện pháp chống bán phá giá (tùy thuộc vào kết quả điều tra của DOC và ITC).

Toàn bộ quá trình rà soát hoàng hôn này kéo dài khoảng 01 năm.

Về chuẩn áp dụng

Chuẩn rà soát hoàng hôn của DOC

Trong điều tra rà soát hoàng hôn của DOC, việc xác định khả năng có tiếp diễn hoặc tái diễn hiện tượng bán phá giá hay không được thực hiện dựa trên số liệu về:

- Biên độ phá giá bình quân gia quyền của các công ty trong điều tra gốc và các rà soát hành chính hàng năm; và
- Mức độ nhập khẩu hàng hóa là đối tượng bị áp dụng biện pháp chống bán phá giá vào Hoa Kỳ sau khi có lệnh áp dụng biện pháp.

DOC có xu hướng sẽ kết luận rằng hiện tượng bán phá giá sẽ tiếp tục hoặc tái diễn nếu biện pháp chống bán phá giá chấm dứt nếu tồn tại một trong ba điều kiện sau:

- Việc phá giá trên thực tế cao hơn biên độ tối thiểu (0,5%) sau khi có lệnh áp dụng biện pháp thuế;
- Việc nhập khẩu hàng hóa là đối tượng của biện pháp chống bán phá giá chấm dứt sau lệnh áp thuế; hoặc
- Việc phá giá được loại trừ sau khi có lệnh áp thuế hoặc thỏa thuận đình chỉ, và việc nhập khẩu giảm.

DOC lập luận đơn giản là nếu một trong ba yếu tố trên tồn tại thì có thể suy đoán rằng doanh nghiệp xuất khẩu nước ngoài không thể xuất hàng sang Hoa Kỳ nếu không bán phá giá.

Có thể thấy rằng phân tích của DOC trong rà soát hoàng hôn không thật kỹ lưỡng như điều tra ban đầu mà đơn thuần chỉ là suy đoán từ các hiện tượng rồi đưa ra kết luận mà thôi.

Nếu DOC kết luận là việc phá giá sẽ tiếp tục hoặc tái diễn nếu biện pháp chống bán phá giá chấm dứt thì cơ quan này cũng kết luận luôn về mức phá giá suy đoán trong trường hợp này theo cách sau:

- Đối với doanh nghiệp xuất khẩu là bị đơn trong vụ điều tra gốc: Biên độ phá giá (tái diễn) sẽ được xác định bằng biên độ phá giá mà DOC xác định cho doanh nghiệp đó trong lệnh áp thuế gốc;
- Đối với doanh nghiệp xuất khẩu không phải là bị đơn trong vụ kiện ban đầu: Biên độ phá giá (tái diễn) được xác định bằng biên độ "toàn quốc" mà DOC xác định trong lệnh áp thuế gốc.

Tuy nhiên, cần lưu ý rằng biên độ phá giá suy đoán này chỉ là hình thức. Chúng không ảnh hưởng gì đến mức đặt cọc của các doanh nghiệp xuất khẩu.

Chuẩn rà soát hoàng hôn của ITC

Khác với DOC, việc rà soát hoàng hôn của ITC được tiến hành một cách rất kỹ lưỡng và chặt chẽ. Cụ thể, tương tự như trong điều tra gốc, trong rà soát hoàng hôn ITC cũng phải tiến hành điều tra về các vấn đề sau (với các chuẩn như trong điều tra gốc):

- Xác định các sản phẩm sản xuất tại Hoa Kỳ "tương tự" với sản phẩm bị điều tra ;
- Xác định phạm vi ngành sản xuất nội địa của Hoa Kỳ;
- Xác định xem ngành sản xuất nội địa có bị thiệt hại đáng kể do việc nhập khẩu hàng hóa bị điều tra hay không.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Rà soát hoàng hôn là cơ hội để doanh nghiệp xuất khẩu có thể thoát khỏi biện pháp thuế chống bán phá giá một khi đã bị vướng vào. Cơ hội này chỉ có 5 năm một lần và dù chỉ là “khe cửa hẹp” doanh nghiệp cũng nên cố gắng tham gia tích cực vào quá trình này.

Trên thực tế không nhiều biện pháp chống bán phá giá được chấm dứt sau 5 năm. Nói cách khác khả năng “thắng” trong rà soát hoàng hôn của doanh nghiệp xuất khẩu nước ngoài là không lớn (với nhiều lý do trong đó có việc DOC chỉ đưa ra kết luận dựa trên các suy đoán về hiện tượng mà không có chuẩn điều tra chặt chẽ). Tuy nhiên, ITC lại tiến hành điều tra khá nghiêm túc với các chuẩn điều tra tương tự như điều tra gốc. Và nếu như tỷ lệ bị đơn “thắng” trong điều tra của ITC trong các vụ kiện gốc là 10-20%, các doanh nghiệp vẫn có thể hy vọng vào một kết quả tích cực trong điều tra rà soát hoàng hôn của ITC để thoát khỏi biện pháp chống bán phá giá.

CHƯƠNG II

CÁC PHƯƠNG PHÁP TÍNH TOÁN CỤ THỂ TRONG ĐIỀU TRA CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ

MỤC A – PHƯƠNG PHÁP TÍNH TOÁN BIÊN ĐỘ PHÁ GIÁ TẠI DOC

A1 – Phương pháp tính biên độ phá giá cho trường hợp nền kinh tế thị trường

43 DOC xác định có hiện tượng bán phá giá hay không như thế nào?

DOC xác định có bán phá giá hay không thông qua việc so sánh về giá giữa giá thông thường và giá xuất khẩu theo công thức khái quát sau (trên thực tế việc tính toán chi tiết phức tạp hơn nhiều, đặc biệt trong việc xác định mỗi trị giá thành phần trong công thức):

$$X = \frac{\text{Giá thông thường (giá TT)} - \text{Giá xuất khẩu (giá XK)}}{\text{Giá xuất khẩu}}$$

Trong đó

X: Biên độ phá giá (được tính theo phần trăm)

Giá Thông thường: Giá bán sản phẩm tương tự tại thị trường nội địa nước xuất khẩu; hoặc Giá bán sản phẩm đó sang một nước thứ ba hoặc Giá thông thường tính toán

Giá xuất khẩu: Giá bán sản phẩm bị điều tra sang Hoa Kỳ; hoặc Giá xuất khẩu tính toán (giá bán cho người mua độc lập đầu tiên tại Hoa Kỳ)

(i) Nếu $X > 0\%$ thì có hiện tượng bán phá giá.

Nói cách khác, nếu Giá Thông thường (còn gọi là Giá công bằng) cao hơn Giá Xuất khẩu (còn gọi là Giá Hoa Kỳ) thì có bán phá giá. Nếu Giá thông thường thấp hơn Giá Xuất khẩu thì không có bán phá giá.

(ii) X đồng thời là căn cứ để tính mức thuế chống bán phá giá, nếu được áp dụng.

Tuy nhiên không phải mọi biên độ phá giá lớn hơn 0 (biên độ dương) đều bị áp thuế.

Theo quy định của WTO mà Hoa Kỳ phải tuân thủ thì:

- Nếu $X \geq 2\%$ thì mức độ bán phá giá bị xem là đáng kể và có thể bị áp thuế
- Nếu $X < 2\%$ thì mức độ phá giá giá được xem là không đáng kể, và không thể bị áp thuế.

Chú ý

- *Biên độ phá giá được tính riêng cho từng doanh nghiệp xuất khẩu*

Về nguyên tắc, cơ quan điều tra phải tiến hành điều tra theo số liệu cụ thể của từng doanh nghiệp xuất khẩu và tính toán biên độ phá giá riêng cho từng doanh nghiệp. Các phân tích dưới đây liên quan đến việc tính toán biên độ phá giá được hiểu là tính toán riêng đối với từng bị đơn chứ không phải một biên độ phá giá chung cho tất cả các doanh nghiệp bị đơn trong một vụ kiện.

Tuy nhiên, WTO và pháp luật Hoa Kỳ đều cho phép DOC hạn chế số lượng các nhà sản xuất xuất khẩu nước ngoài ở một số lượng nhất định trong trường hợp vụ việc có liên quan đến một số lượng lớn các nhà sản xuất xuất khẩu nước ngoài. Các nhà sản xuất xuất khẩu nước ngoài được lựa chọn điều tra được gọi là bị đơn bắt buộc và được điều tra cụ thể để tính biên độ phá giá tương ứng. Vì vậy, trên thực tế, biên độ phá giá chỉ được tính riêng cho doanh nghiệp trong trường hợp doanh nghiệp là bị đơn bắt buộc mà thôi.

- *Biên độ phá giá được tính riêng cho mỗi loại/mẫu sản phẩm của doanh nghiệp (rồi sau đó mới tính chung cho mỗi doanh nghiệp)*

Trong mỗi vụ điều tra chống bán phá giá, sản phẩm liên quan có thể vẫn thuộc cùng một mã HS nhưng lại bao gồm nhiều mẫu mã khác nhau (với chi phí sản xuất và giá xuất khẩu khác nhau). Những mẫu mã gần giống nhau sẽ được xếp chung vào một nhóm gọi là CONNUM (Số kiểm soát) và DOC sẽ tính toán biên độ phá giá riêng của từng CONNUM. Mỗi doanh nghiệp bị đơn có thể có nhiều CONNUM (tùy vào thực tế xuất khẩu sản phẩm liên quan sang Hoa Kỳ của doanh nghiệp đó) và biên độ phá giá tính cho doanh nghiệp sẽ bằng bình quân gia quyền biên độ phá giá tính cho từng CONNUM của doanh nghiệp.

Hộp 21 - Số kiểm soát (CONNUM)**Số kiểm soát (CONNUM) là gì?**

CONNUM là ký hiệu chỉ "Control Number", một cách thức để DOC phân biệt các loại sản phẩm khác nhau trong cùng một nhóm sản phẩm là đối tượng điều tra. Biên độ phá giá được tính chung cho cả nhóm sản phẩm bị điều tra nhưng có tính đến số liệu riêng về số lượng và giá cả của từng loại sản phẩm trong nhóm.

Mỗi CONNUM biểu thị một mẫu sản phẩm riêng, cho phép DOC tính toán các điều chỉnh và biên độ phá giá dựa trên cơ sở sản phẩm/mẫu cụ thể

Các CONNUM khác nhau biểu thị những đặc điểm sản phẩm khác nhau.

Các giao dịch mua bán có đặc điểm sản phẩm/mẫu giống nhau thì được tính vào cùng một CONNUM.

Ý nghĩa của số kiểm soát ?

- CONNUM là cơ sở để so sánh sản phẩm – xác định các sản phẩm tương tự và giống hệt, vì vậy có ảnh hưởng đến kết quả các điều chỉnh để tính đến sự khác biệt của sản phẩm
- CONNUM có thể ảnh hưởng đến việc xác định tỷ giá hối đoái (tỷ giá hối đoái được xác định theo bình quân gia quyền các tỷ giá tính cho các giao dịch bán hàng sang Hoa Kỳ)

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Như vậy, việc xác định có bán phá giá hay không và mức độ phá giá lớn hay nhỏ (biên độ phá giá cao hay thấp) sẽ phụ thuộc chủ yếu vào các yếu tố sau:

- (i) Cách tính Giá xuất khẩu của sản phẩm;
- (ii) Cách tính Giá thông thường của sản phẩm;
- (iii) Cách tính hiệu số giữa hai loại giá trên (các điều chỉnh đối với hiệu số này)

Các thông tin mà doanh nghiệp cung cấp cho DOC (tự nguyện hoặc theo yêu cầu/ Bảng câu hỏi của cơ quan này) đều nhằm mục đích thiết lập dữ liệu để xác định 03 yếu tố trên. Vì vậy việc cung cấp thông tin cần được đặc biệt chú trọng, sao cho DOC có đủ chứng cứ chính xác để tính 03 yếu tố này theo hướng:

- Giá Thông thường càng thấp càng tốt;
- Giá Xuất khẩu càng cao càng tốt;
- Càng nhiều yếu tố được điều chỉnh để hai loại giá trên càng về gần với giá xuất xưởng càng tốt.

44 DOC xác định Giá Thông thường như thế nào?

Cách thức xác định Giá thông thường (giá công bằng) của DOC giống với các nguyên tắc về vấn đề này của WTO.

Cụ thể, nếu nước xuất khẩu bị điều tra là nước có nền kinh tế thị trường thì Giá thông thường được DOC tính theo một trong ba cách sau:

Cách 1: Giá tại thị trường nội địa (còn gọi là Phương pháp tính theo Giá)

Giá TT = Giá bán của sản phẩm tương tự tại thị trường nước xuất khẩu.

Đây là cách được ưu tiên áp dụng trước nếu việc dựa trên giá bán tại thị trường nước xuất khẩu là phù hợp, cụ thể là nếu:

- Sản phẩm tương tự với sản phẩm bị điều tra được bán tại nước xuất khẩu trong điều kiện thương mại bình thường; và
- Sản phẩm tương tự với sản phẩm bị điều tra được bán với số lượng đáng kể (không thấp hơn 5% số lượng sản phẩm đó bán tại nước nhập khẩu).

Hộp 22 - Khái niệm “bán hàng trong điều kiện thương mại thông thường” được hiểu như thế nào trong pháp luật Hoa Kỳ?

Hiệp định về chống bán phá giá của WTO không có định nghĩa cụ thể thế nào là hàng hoá bán trong điều kiện thương mại thông thường. Tuy nhiên, Hiệp định này có nêu một trường hợp có thể được coi là không được bán theo điều kiện thương mại thông thường: đó là *khi sản phẩm tương tự được bán tại thị trường nội địa hoặc bán sang một nước thứ ba với mức giá không đủ bù đắp chi phí sản xuất theo đơn vị sản phẩm (giá thành sản xuất + chi phí bán hàng, quản trị, chi phí chung) (bán lỗ vốn).*

Tuy vậy, sản phẩm tương tự bị bán lỗ vốn tại thị trường nội địa chỉ bị coi là không được bán theo các điều kiện thương mại thông thường và do đó, giá bán sản phẩm tại thị trường nội địa không được coi là giá thông thường khi:

- Việc bán hàng lỗ vốn đó được thực hiện trong một khoảng thời gian kéo dài (thường là 1 năm, và trong mọi trường hợp cũng không được ít hơn 6 tháng); và
- Số sản phẩm bị bán lỗ vốn này được bán với một số lượng đáng kể, tức là:
 - + lượng sản phẩm bán lỗ vốn không ít hơn 20% tổng số sản phẩm được bán (trong giao dịch đang được xem xét để xác định giá trị thông thường); hoặc
 - + giá bán bình quân gia quyền thấp hơn chi phí bình quân gia quyền.

Tuy nhiên nếu sản phẩm bị bán với giá thấp hơn mức chi phí sản xuất nhưng giá bán này vẫn cao hơn chi phí bình quân gia quyền trong khoảng thời gian được điều tra thì việc bán lỗ vốn này được xem như hành động bán hàng để thu hồi vốn (bù đắp các chi phí) trong khoảng thời gian hợp lý và vẫn được coi là việc bán hàng theo các điều kiện thương mại thông thường.

Khái niệm bán hàng trong điều kiện thương mại thông thường trong pháp luật Hoa Kỳ cũng được quy định tương tự như trong WTO. Tuy nhiên, bên cạnh quy định coi bán lỗ vốn là một hình thức bán hàng ngoài điều kiện thương mại thông thường, Hoa Kỳ quy định thêm một số vấn đề sau:

- Đối với trường hợp bán hàng lỗ vốn trong *giai đoạn “khởi sự sản xuất”* (“startup operations”)³: mức chi phí sản xuất trong giai đoạn này được xác định theo chi phí sản xuất ra sản phẩm vào thời điểm kết thúc giai đoạn khởi sự - tức là khi chi phí cho sản xuất đã trở lại điều kiện bình thường, không bị đội lên bởi các chi phí về công nghệ, kỹ thuật... nữa⁴
- Ngoài trường hợp bán lỗ vốn, DOC có thể xác định thêm các trường hợp khác cũng bị coi là bán hàng ngoài điều kiện thương mại thông thường (ví dụ: *bán hàng với tỉ lệ lãi cao một cách bất bình thường; bán hàng mẫu...*). Quy định này thực tế đã trao cho DOC thẩm quyền rộng, khó lường trước, gây khó khăn không nhỏ đối với nhà sản xuất, xuất khẩu là bị đơn trong các vụ kiện bán phá giá.

³ Giai đoạn “khởi sự sản xuất” được định nghĩa là giai đoạn mà nhà sản xuất đang sử dụng công nghệ sản xuất mới hoặc đang sản xuất loại sản phẩm đòi hỏi những khoản đầu tư bổ sung lớn.

⁴ Khi đó, khoản chênh lệch giữa các mức chi phí này sẽ được khấu hao dần trong các giai đoạn tiếp theo của vòng đời sản phẩm, được tính gộp vào giá của sản phẩm nếu trong tương lai phát sinh vấn đề điều tra chống bán phá giá.

Cách 2: Giá bán sang nước thứ ba

Giá TT = Giá bán của sản phẩm nước ngoài tương tự sang một nước thứ ba (khác Hoa Kỳ)

Cách này chỉ được áp dụng nếu có đủ các điều kiện:

- Giá bán sang một nước thứ ba có tính đại diện,
- Số lượng sản phẩm tương tự bán tại thị trường này không thấp hơn 5% lượng sản phẩm bán tại hoặc xuất sang Hoa Kỳ và tình hình thị trường tại nước này là thích hợp cho việc so sánh.

Cách 3: Giá tính toán (còn gọi là phương pháp tính theo Chi phí)

Giá TT = “chi phí sản xuất” + Chi phí quản lý và chi phí chung (SG&A) + lợi nhuận

Cách 3 có thể áp dụng trong mọi trường hợp khi cách 1 không thể áp dụng

Cách 2 và 3 có thể được lựa chọn áp dụng khi không đủ điều kiện áp dụng cách 1, tức là khi:

- Sản phẩm tương tự không được bán tại thị trường nước xuất khẩu; hoặc
- Lượng sản phẩm tương tự được bán tại thị trường nước xuất khẩu thấp hơn 5% so với lượng sản phẩm nhập khẩu từ nước đó vào Hoa Kỳ (còn gọi là trường hợp việc bán SPTT tại thị trường nước xuất khẩu không “phù hợp”); hoặc
- Việc bán sản phẩm nước ngoài tương tự tại thị trường nước xuất khẩu ở trong “tình trạng thị trường đặc biệt” không cho phép việc so sánh công bằng với giá xuất khẩu (bao gồm cả tình trạng chính phủ can thiệp quá mức vào việc định giá sản phẩm nước ngoài tương tự, hoặc khi có sự khác nhau về nhu cầu giữa thị trường Hoa Kỳ và thị trường nước xuất khẩu).

Trong các vụ điều tra chống bán phá giá ở Hoa Kỳ, nếu cách 1 không áp dụng được thì DOC thường dùng cách 3 để tính toán Giá thông thường, rất ít khi cách 2 được sử dụng.

Hộp 23 - Phương pháp tính Giá thông thường nào là phổ biến nhất ở Hoa Kỳ?

Pháp luật Hoa Kỳ quy định cách tính Giá thông thường theo Giá bán thực tế của hàng hóa tương tự tại thị trường nội địa nước xuất khẩu (cách tính theo Giá thực) là cách ưu tiên áp dụng (tất nhiên chỉ xét đối với các trường hợp nước xuất khẩu là nền kinh tế thị trường). Các cách tính Giá thông thường theo Chi phí hoặc giá bán sang nước thứ ba chỉ áp dụng khi không đủ điều kiện áp dụng cách tính theo Giá thực.

Tuy nhiên, thông lệ các vụ kiện chống bán phá giá của Hoa Kỳ cho thấy càng ngày phương pháp tính Giá Thông thường theo cách 3 (Giá tính toán theo Chi phí) càng được sử dụng phổ biến hơn.

Đây là xu hướng bất lợi cho các nhà xuất khẩu nước ngoài là bị đơn trong các vụ kiện (bởi phương pháp này khiến việc tính toán trở lên phức tạp và tốn nhiều công sức hơn và kết quả cũng khó dự kiến và thường là cho biên độ phá giá cao hơn). Cũng vì vậy mà các ngành sản xuất nội địa của Hoa Kỳ khi đi kiện thường cố gắng thuyết phục để DOC sử dụng cách tính Giá Thông thường theo Chi phí này.

Về mặt nguyên tắc, phương pháp xác định Giá thông thường thông qua tính toán Chi phí chỉ được sử dụng khi:

- Giá bán tại thị trường nội địa nước xuất khẩu không thể sử dụng được (do giá đó thấp hơn chi phí sản xuất và bán hàng – gọi là giá thấp hơn chi phí); hoặc
- Doanh nghiệp xuất khẩu không bán sản phẩm giống hệt hoặc tương tự với sản phẩm bị điều tra tại thị trường nội địa cũng như thị trường nước thứ ba.

Trên thực tế, các nguyên đơn thường tìm mọi cơ hội để đề xuất với DOC rằng giá bán thực tế tại thị trường nội địa nước xuất khẩu là “thấp hơn Chi phí” và rằng cần sử dụng phương pháp tính toán Giá Thông thường theo Chi phí. Việc này thường được họ thực hiện bằng một trong hai con đường:

- *Nêu ngay trong Đơn kiện*

Nguyên đơn tính tạm tính giá thành sản xuất của doanh nghiệp xuất khẩu rồi đem so sánh với giá xuất khẩu của doanh nghiệp xuất khẩu để nói rằng doanh nghiệp xuất khẩu bán hàng với giá thấp hơn chi phí. Thường thì nguyên đơn ít khi nào tiếp cận được thông tin về chi phí sản xuất của doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn nên họ dùng luôn chi phí sản xuất của chính mình rồi điều chỉnh để tính ra chi phí sản xuất suy đoán cho doanh nghiệp xuất khẩu;

- *Nêu vấn đề này trong giai đoạn sau của quá trình điều tra*

Dù trong Đơn kiện nguyên đơn không đề cập gì đến việc bán hàng dưới chi phí, pháp luật Hoa Kỳ cho phép nguyên đơn được nêu vấn đề này trong các giai đoạn sau của vụ điều tra. Đây là một bất lợi cho bị đơn bởi thường là nguyên đơn sẽ chờ đợi kết quả trả lời Bảng câu hỏi của bị đơn và dùng chính các thông tin trong bản trả lời này để tính toán và khiếu nại về việc hàng được bán dưới giá thành và do đó DOC cần sử dụng phương pháp tính theo Chi phí chứ không dùng Giá thực.

Theo quy định mới, yêu cầu về vấn đề này của nguyên đơn không được thực hiện muộn hơn 20 ngày kể từ ngày các bên bị đơn nộp bản trả lời Bảng câu hỏi điều tra (có thể được gia hạn với một số lý do). Quy định mới này đã góp phần hạn chế phần nào những khiếu kiện loại này và cũng giúp các doanh nghiệp bị đơn chủ động hơn về thời gian (biết được khi nào thì hết nguy cơ bị tính Giá Thông thường theo Chi phí).

45 DOC tính Giá Xuất khẩu như thế nào?

Khác với trường hợp tính Giá thông thường, phương pháp tính toán Giá Xuất khẩu (Giá Hoa Kỳ) đối với trường hợp nước bị điều tra có nền kinh tế phi thị trường không khác biệt so với trường hợp nước bị điều tra là nền kinh tế thị trường.

Cụ thể, Giá Xuất khẩu được DOC tính toán theo một trong hai cách sau đây:

Cách 1: Giá Xuất khẩu chuẩn (Export Price – EP)

Giá Xuất khẩu = Giá trong giao dịch mua bán sản phẩm bị điều tra sang Hoa Kỳ (giá ghi trên hóa đơn thương mại, vận đơn hoặc thư tín dụng...)

Để áp dụng cách tính Giá Xuất khẩu này cần đáp ứng cùng lúc hai điều kiện sau:

- Có Giá Xuất khẩu (Sản phẩm được xuất khẩu theo hợp đồng mua bán giữa nhà sản xuất/xuất khẩu với nhà nhập khẩu); và
- Giá Xuất khẩu là giá có thể tin cậy được (người bán và người mua không có quan hệ phụ thuộc).

Trên thực tế DOC thường dùng EP làm Giá Xuất khẩu khi người bán và người mua độc lập với nhau.

Khi tính toán Giá Xuất khẩu theo cách này, DOC sẽ không tiến hành khấu trừ đặc biệt ngoài các khấu trừ để đưa Giá này về cấp độ "ex-work" – Giá xuất xưởng tại nước xuất khẩu.

Cách 2: Giá Xuất khẩu tính toán (Constructed Export Price - CEP)

Giá Xuất khẩu = Giá bán sản phẩm nhập khẩu đó cho người mua độc lập đầu tiên tại nước nhập khẩu; hoặc một trị giá tính toán theo những tiêu chí hợp lý do DOC quyết định.

Lập luận đằng sau cách tính Giá Xuất khẩu tính toán là:

- Không phải lúc nào việc xuất khẩu hàng hoá từ một nước này sang một nước khác cũng được thực hiện trên cơ sở một hợp đồng mua bán ngoại thương (ví dụ: việc xuất khẩu chỉ là việc chuyển hàng từ nước xuất khẩu sang Hoa Kỳ trong nội bộ một công ty; sản phẩm được xuất khẩu theo hình thức trao đổi trong hợp đồng hàng đổi hàng,...). Do đó, trong những trường hợp như thế này, không có giá giao dịch để xác định giá XK theo cách thông thường; hoặc
- Trong một số trường hợp, mặc dù trên thực tế có hợp đồng mua bán ngoại thương nhưng giá nêu trong giao dịch không đáng tin cậy (ví dụ, giá giao dịch này là kết quả của các dàn xếp, bù trừ giữa nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu hoặc của một bên thứ ba; khi đó giá giao dịch có thể đã sai lệch).

Trên thực tế, DOC chủ yếu sử dụng CEP trong các trường hợp người mua hàng tại Mỹ có quan hệ phụ thuộc với bên bán (rồi sau đó người mua này mới bán lại hàng cho khách hàng độc lập tại Hoa Kỳ).

Đối với CEP, khi tính toán DOC sẽ tiến hành một số điều chỉnh đặc biệt sau (ngoài các điều chỉnh để đưa Giá Xuất khẩu về cấp độ xuất xưởng) đối với giá bán cho khách hàng (người mua độc lập) đầu tiên tại Hoa Kỳ:

- Trừ đi chi phí phụ thêm cho nhà nhập khẩu Mỹ có quan hệ phụ thuộc, bao gồm cả chi phí bán hàng gián tiếp;
- Trừ đi phần lợi nhuận phân chia cho nhà nhập khẩu Mỹ có quan hệ phụ thuộc.

Hộp 24 - Khái niệm “quan hệ phụ thuộc” trong pháp luật chống bán phá giá Hoa Kỳ

Pháp luật Hoa Kỳ về chống bán phá giá có cách hiểu khá rộng về “quan hệ phụ thuộc” giữa các chủ thể bán hàng và mua hàng:

- Đó có thể là các chủ thể có quan hệ gia đình, quan hệ giữa chủ sử dụng lao động và người lao động, quan hệ liên doanh hợp tác (thường thì tiêu chí để xác định quan hệ phụ thuộc này là quan hệ sở hữu: theo luật, các bên được xem là “phụ thuộc nhau” nếu một bên chiếm ít nhất 5% cổ phần có quyền biểu quyết của bên kia)...
- Đó có thể là quan hệ giữa các chủ thể có sự kiểm soát (một bên kiểm soát bên kia, cả hai bên cùng kiểm soát một bên thứ ba, cả hai cùng thuộc sự kiểm soát của một bên). Khái niệm kiểm soát được hiểu là “ở vào vị trí có thể thực hiện sự hạn chế hoặc điều khiển một cách hợp pháp hoặc trên thực tế”. Cách định nghĩa mơ hồ này cho phép DOC có thể xác định quan hệ phụ thuộc ngay cả trên cơ sở những giao dịch thương mại nhất định giữa các chủ thể (ví dụ quan hệ cung cấp, phân phối lâu dài; quan hệ nợ...).

Hệ quả của “quan hệ phụ thuộc” này là giá cả trong hoạt động mua bán giữa các chủ thể bị suy đoán là không chính xác và không phản ánh đúng trị giá thị trường.

46 Những điều chỉnh nào có thể thực hiện đối với Giá Xuất khẩu và Giá Thông thường?

Để tính đến những khác biệt trong cấp độ thương mại giữa Giá xuất khẩu (giá bán sang thị trường Hoa Kỳ) và Giá thông thường (chỉ trong trường hợp Giá thông thường là giá bán tại thị trường nội địa) – những khác biệt khiến cho việc so sánh giữa hai loại giá này là không phù hợp với logic thông thường, theo quy định, DOC phải tiến hành điều chỉnh để cả hai loại Giá này trở về cùng cấp độ giá xuất xưởng (giá tại nhà máy của doanh nghiệp sản xuất xuất khẩu) để đảm bảo rằng việc so sánh được thực hiện giữa các lô hàng bán:

- Các sản phẩm giống hệt hoặc gần giống;
- Cho khách hàng ở cùng cấp độ thương mại;
- Thực hiện tại cùng một thời điểm (giá tại cổng nhà máy); và
- Theo các điều kiện bán hàng tương tự nhau.

Theo quy định, có một loạt các yếu tố có thể được điều chỉnh đối với Giá tại thị trường nội địa và Giá Xuất khẩu (xem Hộp dưới đây). Tuy nhiên việc chấp nhận điều chỉnh yếu tố nào lại phụ thuộc vào quyết định của DOC trong từng trường hợp. Vì vậy doanh nghiệp muốn DOC điều chỉnh yếu tố nào thì cần lưu ý đến các điều kiện mà DOC đặt ra liên quan đến yếu tố đó (điều kiện để được phép điều chỉnh) và đảm bảo rằng việc trả lời Bảng câu hỏi và cung cấp thông tin của mình thỏa mãn các điều kiện này. Chỉ có như vậy doanh nghiệp mới có thể hy vọng DOC sẽ chấp thuận các điều chỉnh đối với những yếu tố mà mình mong muốn.

Hộp 25 - Các yếu tố có thể được điều chỉnh vào giá

Điều chỉnh giá xuất khẩu (giá Mỹ)

- Các khoản chiết khấu và hạ giá
- Chi phí vận chuyển
- Chi phí tín dụng được tính vào giá
- Chi phí bán hàng trực tiếp
- Tiền hoa hồng
- Chi phí bán hàng gián tiếp
- Lợi nhuận của đơn vị phụ thuộc (đối với trường hợp Giá xuất khẩu tính toán - CEP)

Điều chỉnh Giá tại thị trường nội địa nước xuất khẩu (chỉ áp dụng cho trường hợp Giá Thông thường tính theo cách 1 – tính toán theo Giá thực – đối với nước có nền kinh tế thị trường)

- Chiết khấu và giảm giá
- Chi phí vận chuyển
- Chi phí tín dụng đã được tính vào giá
- Chi phí bán hàng trực tiếp
- Chi phí hàng tồn kho đã được tính vào giá
- Chi phí bán hàng gián tiếp (phụ thuộc vào khoản đền bù CEP)
- Tiền Hoa hồng
- Chi phí đóng gói

Điều chỉnh để tính đến các khác biệt về sản phẩm

Theo quy định, để đảm bảo rằng Giá Xuất khẩu và Giá Thông thường (tính theo Giá thực) là các loại giá “có thể so sánh được”, chúng cần phải là giá của các sản phẩm giống nhau. Vì vậy, việc điều chỉnh để tính đến các khác biệt vật lý và kỹ thuật của sản phẩm được xuất khẩu sang Hoa Kỳ và sản phẩm được bán tại thị trường nội địa nước xuất khẩu là bắt buộc.

Trên thực tế DOC sẽ thực hiện điều chỉnh Giá tại thị trường nội địa nước xuất khẩu để khiến nó ở mức “so sánh được” với Giá xuất khẩu. Cụ thể, DOC sẽ cộng vào hoặc trừ đi phần chênh lệch giữa biến số chi phí sản xuất của sản phẩm bán tại thị trường nội địa nước xuất khẩu và biến số chi phí sản xuất của sản phẩm bán sang Hoa Kỳ (với điều kiện mức chênh lệch này không quá 20% tổng chi phí sản xuất của sản phẩm bán sang Hoa Kỳ - nếu mức chênh lệch cao hơn, hai sản phẩm không được xem như đủ tương tự để so sánh).

Để được thực hiện các điều chỉnh liên quan, các doanh nghiệp bị đơn có trách nhiệm cung cấp chứng cứ chứng minh mình có đủ điều kiện để được điều chỉnh, bao gồm:

- *Trách nhiệm chứng minh khẳng định:*

Đây là những trường hợp liên quan đến các khoản có thể bị điều chỉnh trừ khỏi Giá xuất khẩu (càng trừ nhiều thì Giá xuất khẩu càng giảm, gây thiệt hại cho doanh nghiệp bị đơn). Trong những trường hợp này, nếu doanh nghiệp không chứng minh được một khoản chi phí nào đó liên quan là có tồn tại và ở mức cụ thể nào đó, DOC có thể tự ý tăng chi phí đó lên đến hai, ba lần để điều chỉnh;

- *Trách nhiệm chứng minh phủ định:*

Nếu nguyên đơn viện dẫn đến một loại chi phí nào đó và đề nghị DOC trừ đi khỏi Giá xuất khẩu, pháp luật Hoa Kỳ buộc doanh nghiệp bị đơn phải chứng minh rằng chi phí đó là không tồn tại, nếu không DOC sẽ thực hiện việc điều chỉnh theo yêu cầu của nguyên đơn. Đây là việc rất khó khăn và trên thực tế thành công của việc chứng minh chủ yếu phụ thuộc vào việc hệ thống sổ sách kế toán của doanh nghiệp có đầy đủ và đáng tin cậy trong mắt các cán bộ điều tra DOC hay không và thái độ làm việc của doanh nghiệp có đủ để họ tin rằng doanh nghiệp đang nói đúng hay không.

Việc điều chỉnh này được thực hiện theo từng giao dịch. Tuy nhiên nếu cách này là không thể thực hiện được thì DOC sẽ chấp nhận điều chỉnh theo bình quân gia quyền. Cụ thể, DOC có thể chấp nhận một mức điều chỉnh chung về một yếu tố nào đó cho tất cả các giao dịch trong suốt giai đoạn điều tra trừ khi có sự biến động mạnh giữa các tháng giao dịch.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Trường hợp nước xuất khẩu là nước có nền kinh tế phi thị trường (Việt Nam), Giá Thông thường không được lấy theo Giá bán sản phẩm tương tự tại thị trường Việt Nam nên việc điều chỉnh Giá không đặt ra.

Vì vậy, doanh nghiệp Việt Nam chỉ cần lưu ý tới các điều chỉnh đối với Giá xuất khẩu. Mục tiêu là đạt được càng nhiều điều chỉnh khiến Giá xuất khẩu cao lên càng tốt (bởi khi đó biên độ phá giá cũng sẽ giảm tương ứng).

Hộp 26 - Những loại điều chỉnh có thể thực hiện đối với Giá xuất khẩu

Theo quy định, DOC có thể thực hiện các điều chỉnh đối với Giá xuất khẩu về một số yếu tố, đặc biệt là:

(i) trừ khỏi Giá xuất khẩu các khoản (nếu đã được tính gộp vào giá XK trước đó) sau đây:

- Chi phí vận chuyển (bao gồm cước vận chuyển nội hạt, thuê kho ở nước xuất khẩu; cước vận chuyển hàng đến Hoa Kỳ, cước vận chuyển nội hạt ở Hoa Kỳ, phí môi giới..) để đưa hàng hoá liên quan từ nơi bốc hàng tại nước xuất khẩu đến địa điểm giao hàng trên lãnh thổ Hoa Kỳ;
- Thuế xuất khẩu hoặc các loại thuế, phí khác mà nước xuất khẩu đã đánh vào hàng hoá xuất khẩu sang Hoa Kỳ đó;

Trường hợp giá XK được tính theo cách 2 (giá XK tự tính toán) thì DOC sẽ còn trừ tiếp những khoản sau:

- Chi phí bán hàng trực tiếp hoặc gián tiếp mà nhà sản xuất/xuất khẩu phải chịu
- Chi phí cho bất kỳ một hoạt động lắp ráp thêm nào được thực hiện tại Hoa Kỳ
- Lợi nhuận phân bổ từ việc bán hàng, phân phối và sản xuất thêm ở Hoa Kỳ

(ii) cộng thêm vào Giá xuất khẩu các khoản (nếu chưa được tính gộp vào giá XK) sau đây:

- Các chi phí bao bì, đóng gói và các chi phí khác liên quan để hàng hoá ở tình trạng đóng gói hoàn hảo sẵn sàng cho việc vận chuyển sang Hoa Kỳ;
- Thuế nhập khẩu do nước xuất khẩu đánh vào nguyên liệu nhập khẩu để sản xuất hàng hóa nhưng đã được miễn trừ hoặc trả lại vì lý do hàng được xuất khẩu sang Hoa Kỳ;
- Thuế đối kháng (thuế chống trợ cấp) mà Hoa Kỳ đã áp dụng đối với sản phẩm (nếu có)

47 DOC xác định biên độ phá giá cho doanh nghiệp như thế nào?

Đối với mỗi doanh nghiệp bị đơn bắt buộc, sau khi xác định Giá thông thường và Giá xuất khẩu (đã được điều chỉnh để đưa về mức có thể so sánh được) của từng CONNUM, DOC sẽ xác định biên độ phá giá của doanh nghiệp theo các Bước sau:

Bước 1: Tính hiệu số chênh lệch giữa Giá Thông thường và Giá Xuất khẩu của mỗi CONNUM

Việc tính toán này được thực hiện theo công thức thông thường:

Hiệu số chênh lệch (mức phá giá) CONNUM = (Giá Thông thường – Giá xuất khẩu) x Số lượng sản phẩm của CONNUM

Trong đó:

- Giá Thông thường: Giá thông thường bình quân gia quyền của tất cả các giao dịch trong CONNUM
- Giá Xuất khẩu: Giá Xuất khẩu bình quân gia quyền của tất cả các giao dịch trong CONNUM

Bước 2: Tính biên độ phá giá của doanh nghiệp bằng cách cộng tổng hiệu số chênh lệch của tất cả các CONNUM và chia cho tổng trị giá các giao dịch xuất khẩu sang Hoa Kỳ.

Lưu ý: Trong bước này, DOC hiện vẫn đang áp dụng phương pháp zeroing (quy về 0). Cụ thể, khi tính biên độ phá giá bình quân gia quyền của doanh nghiệp, DOC chỉ lấy chính xác các hiệu số dương (lớn hơn hoặc bằng 0), còn các hiệu số âm (nhỏ hơn 0) sẽ bị chuyển thành 0. Phương pháp này khiến cho biên độ phá giá cuối cùng được tính cho doanh nghiệp (chung cho tất cả các CONNUM) bị tăng lên đáng kể. Trên thực tế, qua các vụ tranh chấp trong khuôn khổ WTO, việc sử dụng phương pháp zeroing của Hoa Kỳ đã bị một số Ban Hội thẩm và Cơ quan phúc thẩm WTO xác định là trái với các nguyên tắc liên quan của WTO và sau nhiều tranh cãi phản đối, Hoa Kỳ đã đồng ý không sử dụng phương pháp này cho các vụ điều tra đang hoặc bắt đầu được tiến hành vào thời điểm đó (ngày 16/1/2007). Điều này có nghĩa là DOC vẫn sử dụng phương pháp này cho các vụ kiện đang trong giai đoạn rà soát hành chính hàng năm và rà soát cuối kỳ năm năm của các vụ kiện có giai đoạn điều tra diễn ra trước năm 2007.

Hộp 27 - Ví dụ về cách tính biên độ phá giá cho doanh nghiệp

Giả sử một doanh nghiệp Việt Nam là bị đơn bắt buộc trong một vụ kiện chống bán phá giá đối với sản phẩm A (với 05 loại sản phẩm cụ thể với số lượng mỗi loại khác nhau). DOC đã xác định Giá Thông Thường, Giá Xuất khẩu (đã điều chỉnh).

Số kiểm soát (loại sản phẩm)	Số lượng sản phẩm xuất sang Hoa Kỳ	Giá Xuất khẩu bình quân gia quyền	Tổng trị giá xuất khẩu	Giá thông thường bình quân gia quyền	Hiệu số Giá TT và Giá XK (theo đơn vị sản phẩm)	Tổng hiệu số giữa Giá TT và Giá XK
CONNUM 1	60	100	6.000	110	10	600
CONNUM 2	17	110	1.870	105	-5	-85
CONNUM 3	5	120	600	125	5	25
CONNUM 4	3	95	285	100	5	15
CONNUM 5	15	104	1.560	103	-1	-15
Tổng			10.315			

Trường hợp dùng phương pháp zeroing, biên độ phá giá của doanh nghiệp sẽ là:

$$\text{BDPG} = \frac{(600+0+25+15+0)}{10.315} = 6,2\%$$

Trường hợp không dùng phương pháp zeroing, biên độ phá giá của doanh nghiệp sẽ là:

$$\text{BDPG} = \frac{(600-85+25+15-15)}{10.315} = 5,24\%$$

Như vậy, trong tính toán biên độ phá giá (sau khi đã xác định Giá Thông thường và Giá xuất khẩu), những yếu tố sau sẽ có ảnh hưởng lớn đến kết quả:

- Số lượng sản phẩm trong một CONNUM (CONNUM nào có số lượng sản phẩm càng lớn thì mức độ ảnh hưởng đến kết quả cuối cùng càng lớn)
- Trị giá sản phẩm của CONNUM (CONNUM nào có trị giá sản phẩm càng lớn thì mức độ ảnh hưởng đến kết quả cuối cùng càng lớn).

48 DOC xác định mức thuế chống bán phá giá cho các doanh nghiệp bị đơn như thế nào?

Về nguyên tắc, mọi doanh nghiệp nước xuất khẩu bị kiện xuất khẩu sản phẩm bị kiện chống bán phá giá vào Hoa Kỳ đều là bị đơn trong vụ điều tra liên quan. Và nếu ITC và DOC cùng đi đến kết luận cuối cùng khẳng định có hiện tượng phá giá gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ thì hàng hóa của tất cả các doanh nghiệp bị đơn đều sẽ phải chịu biện pháp chống bán phá giá (mà chủ yếu là thuế chống bán phá giá) khi nhập khẩu vào Hoa Kỳ.

Mức thuế chống bán phá giá của mỗi doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn sẽ bằng với biên độ phá giá được xác định cho doanh nghiệp bị đơn đó.

Tuy nhiên, pháp luật Hoa Kỳ cho phép DOC được giới hạn số lượng bị đơn điều tra trong trường hợp vụ điều tra có quá nhiều bị đơn. Vì vậy không phải tất cả các bị đơn trong một vụ điều tra chống bán phá giá đều được xác định biên độ phá giá (và từ đó là mức thuế chống bán phá giá) riêng cho mình.

Cụ thể, biên độ phá giá sẽ được xác định cho 3 nhóm theo 3 cách khác nhau:

- (i) **Mức thuế cho bị đơn bắt buộc (Calculated rates):** Là mức thuế suất tính toán riêng cho từng bị đơn được lựa chọn điều tra.

Mức thuế này bằng với biên độ phá giá mà DOC xác định cho doanh nghiệp bị đơn bắt buộc.

- (ii) **Mức thuế riêng cho các bị đơn tự nguyện (Separated rates):** Là mức thuế suất riêng cho các bị đơn không được lựa chọn nhưng tự nguyện xin tham gia, làm đơn và được DOC chấp nhận cho hưởng mức thuế suất riêng.

Mức thuế riêng cho các bị đơn áp dụng cho sản phẩm của nhà xuất khẩu liên quan sẽ được tính toán bằng bình quân gia quyền biên độ phá giá của các bị đơn bắt buộc (trừ các biên độ bằng 0% và biên độ tính dựa trên thông tin sẵn có bất lợi).

- (iii) **Mức thuế suất toàn quốc (Country-wide rate):** Là mức thuế áp dụng cho tất cả các bị đơn còn lại trong vụ điều tra

Mức thuế suất chống bán phá giá được DOC tính toán trong trường hợp này là một mức thuế duy nhất, áp dụng chung cho tất cả các sản phẩm bị điều tra nhập khẩu vào Hoa Kỳ không phân biệt nguồn sản xuất, xuất khẩu.

Đối tượng chịu mức thuế suất toàn quốc này bao gồm:

- Các nhà sản xuất không được chọn là bị đơn bắt buộc hoặc không trả lời đầy đủ Bảng câu hỏi của DOC về số lượng và giá trị (Q&V); và
- Không nộp Đơn xin được áp dụng mức thuế suất riêng hoặc có đơn nhưng không được chấp nhận do không đủ điều kiện.

Mức thuế suất toàn quốc thường được lấy từ đơn kiện của ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ, và nó thường là mức thuế suất cao nhất có thể chứng thực được bằng việc sử dụng các số liệu khác trong báo cáo.

Trên thực tế, trong các vụ kiện cá tra-basa và tôm của Việt Nam, DOC thường lấy mức thuế suất toàn quốc bằng với mức thuế suất cao nhất trong nhóm các bị đơn bắt buộc.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Theo cam kết gia nhập WTO của Việt Nam, Việt Nam chấp nhận bị xem là nền kinh tế phi thị trường trong các điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp tại các nước thành viên WTO đến hết 31/12/2018. Vì vậy, Hoa Kỳ có quyền không áp dụng các phương pháp tính toán Giá Thông thường nói trên cho các doanh nghiệp xuất khẩu bị điều tra của Việt Nam.

Trên thực tế, Hoa Kỳ duy trì một phương pháp tính Giá Thông thường khác cho các doanh nghiệp xuất khẩu từ Việt Nam – nước bị xem là nền kinh tế phi thị trường. Phương pháp thay thế này thường mang đến kết quả bất lợi (Giá Thông thường bị tính cao hơn trong trường hợp dùng phương pháp tính toán chuẩn của WTO).

Tuy nhiên, nếu Việt Nam đàm phán được với Hoa Kỳ để Hoa Kỳ đơn phương thừa nhận Việt Nam là nền kinh tế thị trường trước thời hạn 2018. Trên thực tế, theo đánh giá của nhiều chuyên gia, khả năng này hầu như không hiện thực (mặc dù Việt Nam đã đạt được một số nước khác công nhận là nền kinh tế thị trường trong điều tra chống bán phá giá tại nước họ).

A2 – Phương pháp tính toán biên độ phá giá cho trường hợp nền kinh tế phi thị trường

49 Hoa Kỳ có những quy định áp dụng riêng cho trường hợp nước xuất khẩu là nước có nền kinh tế phi thị trường?

Trong Hiệp định về chống bán phá giá của WTO, mặc dù không có quy định chính thức về nền kinh tế phi thị trường nhưng lại có điều khoản ghi nhận rằng trường hợp các nước mà Chính phủ kiểm soát về giá cả thì việc tính toán theo các cách tính chuẩn là không hợp lý. Và do đó nước điều tra có thể sử dụng phương pháp khác phù hợp hơn.

Vận dụng quy định này, pháp luật Hoa Kỳ về điều tra chống bán phá giá có một số quy định riêng về phương pháp tính toán đối với trường hợp nước xuất khẩu là nước có nền kinh tế phi thị trường (theo xác định của DOC). Cụ thể:

- *Phương pháp tính toán Giá Thông thường riêng (dựa trên trị giá thay thế):*

Logic mà phía Hoa Kỳ đưa ra là với tính chất là nền kinh tế phi thị trường, giá cả tại nước xuất khẩu liên quan không phản ánh giá thị trường, vì thế không thể sử dụng các trị giá (bao gồm cả Giá thực và Chi phí thực) của doanh nghiệp xuất khẩu mà phải dùng các trị giá thay thế từ một nước có nền kinh tế thị trường khác phù hợp.

- *Điều kiện riêng đối với các doanh nghiệp bị đơn tự nguyện xin hưởng thuế suất riêng (chứng minh sự độc lập về pháp lý và thực tế với Chính phủ).*

Không có giải thích nào hợp lý về điều kiện này của Hoa Kỳ.

Ngoài hai điểm khác biệt nêu trên, tất cả các quy định khác về trình tự, thủ tục, nội dung... về điều tra và áp dụng biện pháp chống bán phá giá đều được áp dụng chung cho cả trường hợp nền kinh tế thị trường và nền kinh tế phi thị trường.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Khác biệt giữa nền kinh tế phi thị trường và nền kinh tế thị trường trong kháng kiện chống bán phá giá tại Hoa Kỳ tập trung chủ yếu ở phương pháp tính Giá Thông thường tại DOC (vấn đề này không đặt ra trong điều tra về thiệt hại tại ITC). Đây cũng chính là bất lợi lớn nhất mà doanh nghiệp thuộc nước xuất khẩu là nền kinh tế phi thị trường phải chịu bởi phương pháp tính Giá Thông thường có ảnh hưởng lớn đến biên độ phá giá (và tương ứng mà mức thuế chống bán phá giá, nếu có).

Vì vậy, doanh nghiệp Việt Nam cần đặc biệt lưu ý đến quá trình kháng kiện tại DOC và những vấn đề liên quan (ví dụ tìm luật sư có kinh nghiệm trong việc kháng kiện tại DOC đối với những vụ nền kinh tế phi thị trường...) để đảm bảo giảm thiểu thiệt hại từ phương pháp tính toán bất lợi này.

50 Việt Nam bị xem là nền kinh tế phi thị trường – Tại sao?

Theo pháp luật Hoa Kỳ về chống bán phá giá, một nước có nền kinh tế phi thị trường (Non-Market Economy NME) là nước mà DOC đánh giá là có nền kinh tế vận hành không theo các nguyên tắc về chi phí và cấu trúc giá thông thường (với 6 tiêu chí cơ bản – Xem Bảng dưới đây).

DOC suy đoán là tất cả các nước có nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung trong đó mọi quyết định của doanh nghiệp về giá đều chịu sự chi phối, can thiệp của chính phủ là nền kinh tế phi thị trường. Vì vậy hầu hết các nước thuộc khối xã hội chủ nghĩa trước đây đều bị DOC xếp vào diện “nền kinh tế phi thị trường” trong các vụ điều tra chống bán phá giá.

Cho đến cuối năm 2005, có 12 nước đã bị DOC kết luận là nền kinh tế phi thị trường (NME) trong các vụ kiện chống bán phá giá, trong đó có Việt Nam.

Trong quá trình đàm phán gia nhập WTO, vào giai đoạn cuối Việt Nam đã bị Hoa Kỳ ép phải chấp nhận là nền kinh tế phi thị trường trong các vụ kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp trong 12 năm kể từ ngày Việt Nam gia nhập WTO (tức là đến hết 2018). Theo tính chất của đàm phán gia nhập WTO, cam kết này tự động có hiệu lực không chỉ với Hoa Kỳ mà còn với tất cả các nước thành viên WTO khác.

51 Việt Nam có thể làm gì để được công nhận là nền kinh tế thị trường?

Về nguyên tắc, các nước đã bị kết luận là NME có thể thuyết phục DOC rằng mình đã đáp ứng đủ 6 tiêu chí nền kinh tế phi thị trường để cơ quan này xem xét cho “tốt nghiệp” nền kinh tế thị trường. Trong 02 vụ kiện (kiện chống bán phá giá cá tra-basa và tôm) Việt Nam đã gửi hồ sơ – lập luận chứng minh mình không phải là NME nhưng không được DOC chấp nhận.

Ngoài cách nói trên, pháp luật Hoa Kỳ còn ghi nhận 02 khả năng khác để có thể thoát khỏi kết luận NME trong một vụ kiện chống bán phá giá:

- (i) *Ngành sản xuất đang bị điều tra có thể chứng minh ngành mình hoạt động theo hướng thị trường và do đó có quyền được áp dụng các phương pháp chung để tính giá thông thường;*

Trong trường hợp này, DOC sẽ xem xét thực tế ngành sản xuất liên quan có thỏa mãn 3 điều kiện để được coi là một ngành sản xuất theo hướng thị trường không (Market-oriented industry MOI):

- Không có sự tham gia của chính phủ trong việc định giá cả hoặc khối lượng sản xuất;
- Ngành sản xuất liên quan thuộc sở hữu tư nhân hoặc tập thể và không thuộc sở hữu của nhà nước trên thực tế;
- Giá cả áp dụng khi chi trả tất cả các yếu tố đầu vào (cơ bản hoặc không cơ bản) được xác định theo các yếu tố thị trường.

Sau quá trình xem xét DOC có thể kết luận ngành sản xuất đó theo hướng thị trường

và được áp dụng các phương pháp chung về tính Giá Thông thường (mà không ảnh hưởng đến kết luận của DOC về việc nước có ngành sản xuất đó vẫn là nước có nền kinh tế phi thị trường).

Tuy nhiên, trên thực tế, dù không ít vụ kiện nhà xuất khẩu cố gắng chứng minh để đạt MOI (và đây là việc rất vất vả bởi doanh nghiệp phải cung cấp số liệu, chứng minh cho cả ngành chứ không phải riêng doanh nghiệp mình), DOC rất hiếm khi thừa nhận một ngành sản xuất theo hướng thị trường trong điều kiện một nước không có nền kinh tế thị trường.

- (ii) *Việc xóa bỏ vị thế này là một phần của quá trình nước bị coi là có nền kinh tế phi thị trường đó đàm phán để gia nhập WTO*

Việt Nam đã từng rất hy vọng vào khả năng này. Rất tiếc là trong quá trình đàm phán gia nhập WTO, Việt Nam đã bị Hoa Kỳ ép phải chấp nhận là nền kinh tế phi thị trường trong các vụ kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp trong 12 năm kể từ ngày Việt Nam gia nhập WTO (tức là đến hết 2018) (Trên thực tế, Trung Quốc cũng phải chấp nhận bị coi là NME trong vòng 15 năm kể từ ngày nước này gia nhập WTO).

Về nguyên tắc, Việt Nam có thể đàm phán song phương với từng nước thành viên WTO để họ chấp nhận Việt Nam là nền kinh tế thị trường (trong khuôn khổ các vụ điều tra chống bán phá giá, trợ cấp) trước thời hạn 2018 nói trên, trong đó có cả với Hoa Kỳ. Tuy nhiên, trong khi Việt Nam đã đạt được điều này với một số nước (các nước ASEAN, Nam Phi, New Zealand...), khả năng đàm phán để Hoa Kỳ chấp nhận điều này hầu như rất mong manh.

Vì vậy, ít nhất trong thời gian tới, nếu bị vướng vào một vụ kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp nào ở Hoa Kỳ, các doanh nghiệp Việt Nam nên chuẩn bị sẵn sàng để kháng kiện với tính chất NME. Cụ thể là phải sẵn sàng với phương pháp tính toán Giá Thông thường áp dụng riêng cho NME mà về cơ bản là phức tạp và bất lợi cho doanh nghiệp bị đơn hơn bình thường.

Hộp 28 - Các tiêu chí đánh giá NME

Trong khuôn khổ các vụ điều tra chống bán phá giá, khi đánh giá tính chất “thị trường” hay “phi thị trường” của một nền kinh tế, DOC sử dụng 6 tiêu chí cơ bản sau:

- (i) mức độ khả năng chuyển đổi của nội tệ
- (ii) mức độ tiền lương được xác định bằng việc tự do thương lượng giữa người lao động và người quản lý
- (iii) mức độ cho phép các liên doanh hoặc đầu tư nước ngoài
- (iv) mức độ chính phủ sở hữu hoặc kiểm soát phương tiện sản xuất
- (v) mức độ chính phủ kiểm soát đối với việc phân bổ các nguồn lực và đối với các quyết định về sản lượng và giá cả của các doanh nghiệp; và
- (vi) các yếu tố khác mà DOC cho là hợp lý

Mặc dù các tiêu chí để xác định một nước có nền kinh tế thị trường hay phi thị trường được quy định khá rõ trong pháp luật Hoa Kỳ nhưng những yếu tố để đánh giá khi nào một tiêu chí đã được thoả mãn thì lại không được xác định cụ thể. Do đó, quyết định của DOC về việc một nước có nền kinh tế thị trường hay không được ban hành chủ yếu dựa trên quan điểm khá chủ quan của cơ quan này.

Trên thực tế, các quyết định cho “tốt nghiệp” nền kinh tế thị trường của DOC chủ yếu mang tính chính trị.

52 Giá thông thường được DOC xác định như thế nào trong trường hợp nước có nền kinh tế phi thị trường?

Nếu nước xuất khẩu là nước có nền kinh tế phi thị trường thì các cách thức tính Giá thông thường chuẩn sẽ không được áp dụng. Lập luận được đưa ra để giải thích việc này là ở các nước có nền kinh tế phi thị trường, chi phí và giá cả được suy đoán là đã chịu sự kiểm soát và bóp méo bởi sự can thiệp của nhà nước, vì vậy chúng không phản ánh đúng giá thị trường. Vì thế DOC sẽ bỏ qua không tính đến giá cả và chi phí thực tế của các doanh nghiệp bị đơn trong nền kinh tế phi thị trường.

Thay vào đó, DOC sẽ tính giá thông thường bằng cách xác định các yếu tố sản xuất đầu vào thực tế của các nhà sản xuất, xuất khẩu liên quan (số giờ lao động, lượng nguyên liệu thô được sử dụng, mức độ sử dụng năng lượng và các yếu tố khác phục vụ sản xuất, khấu hao... – còn gọi là “định mức sản xuất – factors of production”) và tính giá trị của các yếu tố này theo trị giá của chúng tại thị trường của một hoặc một số nước thứ ba có nền kinh tế thị trường mà DOC cho là thích hợp.

Nói cách khác, DOC sẽ xác định Giá Thông thường cho nước có nền kinh tế thị trường theo cách gần giống với Cách 3 (Giá Thông thường tính toán) nhưng không lấy giá thực tế mà nhà sản xuất xuất khẩu đã chi mà lấy giá thay thế từ một nhà xuất khẩu của nước thứ ba được lựa chọn.

Hộp 29 - Các bước xác định Giá Thông thường trong trường hợp NME

DOC sẽ xác định Giá Thông thường cho mỗi doanh nghiệp bị đơn bắt buộc trong trường hợp nước có nền kinh tế phi thị trường theo các bước chủ yếu sau:

Bước 1: Chọn lựa nước thay thế (thông thường là Bangladesh cho trường hợp của Việt Nam, Ấn Độ cho trường hợp của Trung Quốc)

Bước 2: Xác định các nhân tố sản xuất (FOPs) của từng nhà sản xuất xuất khẩu để sản xuất ra một đơn vị sản phẩm:

- Số lượng thực tế tất cả các thành phần nguyên liệu được nhà sản xuất Việt Nam sử dụng;
- Số giờ lao động và lượng nhiên liệu sử dụng thực của nhà sản xuất Việt Nam.

Bước 3. Xác định các giá trị thay thế

- Xác định các nhà sản xuất nào ở nước thay thế nên được sử dụng cho tổng phí, chi phí quản lý và chi phí chung, và tỷ suất lợi nhuận.

Bước 4: Tính Giá Thông thường bằng cách kết hợp các dữ liệu về FOP của các bị đơn với dữ liệu về giá thay thế do DOC chọn.

53 DOC lựa chọn nước thay thế nào trong các vụ kiện chống bán phá giá đối với hàng hóa Việt Nam?

Theo quy định, nước thứ ba để lấy giá trị thay thế (gọi là nước thay thế) chỉ được lựa chọn nếu nước đó đáp ứng đủ các điều kiện:

- Là nước có nền kinh tế thị trường;
- Là nước ở mức độ phát triển tương ứng với nước xuất khẩu đang bị điều tra; và
- Có dữ liệu tốt để xác định các giá trị thay thế.

Nếu DOC không xác định được một nước thứ ba nào đáp ứng đủ những đòi hỏi trên (ví dụ không có nước nào ngoài nước xuất khẩu sản xuất mặt hàng đó) thì DOC sẽ xác định giá thông thường dựa trên giá của một loại *sản phẩm có thể so sánh* được với sản phẩm bị điều tra, được sản xuất tại một nước có nền kinh tế thị trường ở mức độ phát triển có thể so sánh được với nước xuất khẩu liên quan và đang được bán tại các nước khác, kể cả Hoa Kỳ.

Việc lựa chọn nước thay thế nào là quyết định của DOC, tuy nhiên các bên nguyên đơn và bị đơn có quyền nộp các bản bình luận về đề xuất lựa chọn của DOC trước khi cơ quan này đi đến quyết định cuối cùng về nước thay thế.

Đối với Việt Nam, thông lệ ở các vụ kiện đã từng xảy ra cho thấy DOC thường chọn Bangladesh làm nước thay thế cho Việt Nam để xác định giá thay thế.

Hộp 30 - Phương pháp tính toán đối với NME có thể gây ra những bất lợi gì cho phía các doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn?

Việc sử dụng giá cả tại một nước thứ ba thay thế khi xác định giá thông thường đối với hàng hoá nhập khẩu từ một nước có nền kinh tế phi thị trường có thể đem đến nhiều bất lợi cho các nhà sản xuất, xuất khẩu liên quan, ví dụ:

- Không thể có nước nào có điều kiện sản xuất, hoàn cảnh kinh doanh thương mại và giá cả hoàn toàn giống Việt Nam, vì thế giá thay thế được sử dụng có thể khác xa giá cả tại Việt Nam;
- Rất có thể các nhà sản xuất sản phẩm tương tự tại nước thay thế là những đối thủ cạnh tranh của các nhà sản xuất Việt Nam đang bị điều tra và vì thế họ có thể khai báo mức giá dẫn tới kết quả bất lợi cho những nhà sản xuất Việt Nam.

Việc bị xem là nền kinh tế phi thị trường và bị áp dụng giá trị thay thế thay vì lấy chính chi phí thực của mình khiến các doanh nghiệp Việt Nam dễ bị thiệt hơn trong các vụ kiện chống bán phá giá (do giá trị thay thế thường cao dẫn tới Giá thông thường cao và biên độ phá giá cũng như mức thuế chống bán phá giá áp dụng bị đội lên).

54 Những nhân tố sản xuất (FOP) nào được tính đến khi DOC xác định Giá Thông thường đối với NME?

Theo thông lệ trong các vụ kiện chống bán phá giá đối với nước có nền kinh tế phi thị trường như Việt Nam, khi xác định Giá Thông thường cho từng bị đơn bắt buộc, DOC sẽ tính đến ít nhất 5 nhân tố sản xuất sau:

- (i) Nguyên liệu đầu vào (Bao gồm cả chi phí vận chuyển)
- (ii) Nhân công
- (iii) Năng lượng
- (iv) Sản phẩm phụ (thay thế)
- (v) Chi phí duy trì/vận hành tổ chức, chi phí hành chính, chi phí chung và lợi nhuận

Liên quan đến các nhân tố sản xuất này, bị đơn Việt Nam sẽ phải cung cấp:

- Danh sách toàn bộ đầu vào được sử dụng để sản xuất hàng hóa (và phải phân biệt giữa đầu vào trực tiếp và đầu vào gián tiếp)
- Số lượng thực tế của mỗi thành phần đầu vào để sản xuất ra 1 đơn vị hàng hóa (tính vào các yếu tố tính toán)

Lưu ý:

- Mọi số liệu về nhân tố sản xuất mà bị đơn cung cấp phải dựa trên những chứng từ chứng minh thực tế (tức là số liệu phải lấy từ các báo cáo kế toán chi phí) và bị đơn phải trình được các chứng từ đó khi được yêu cầu (nếu không, số liệu sẽ không được chấp nhận);
- Các số liệu này phải được bị đơn khai báo riêng cho các sản phẩm thuộc các số kiểm soát (CONNUM) khác nhau. Điều này gây ra rất nhiều khó khăn và tạo một gánh nặng lớn cho doanh nghiệp bởi thông thường doanh nghiệp không phân chia chi tiết các nhân tố đầu vào cho từng loại sản phẩm, và các loại sản phẩm theo phân biệt của DOC. Tuy nhiên, việc phân chia theo từng CONNUM này có ảnh hưởng lớn đến kết quả tính Biên độ phá giá của DOC.

DOC yêu cầu mỗi doanh nghiệp bị đơn phải cung cấp các thông tin rất chi tiết về các nhân tố sản xuất. Tuy nhiên, đối với mỗi loại nhân tố sản xuất, các yêu cầu của DOC có thể có điểm khác biệt mà bị đơn cần đặc biệt lưu ý.

(i) Nhân tố 1 : Nguyên liệu đầu vào (nguyên liệu thô)

Doanh nghiệp bị đơn phải cung cấp đầy đủ thông tin về tất cả các loại nguyên liệu được sử dụng cho quá trình sản xuất ra sản phẩm và các nội dung liên quan đến các nguyên liệu đó, ví dụ :

- Danh sách toàn bộ nguyên liệu được sử dụng để sản xuất sản phẩm bị điều tra, bao gồm cả nguyên liệu được chế biến/xử lý trực tiếp, các nguyên liệu xúc tác/tham gia vào quá trình sản xuất ra sản phẩm, các nguyên liệu tham gia vào một phần và nguyên liệu tham gia vào cả quá trình sản xuất... (chú ý, DOC yêu cầu phải phân biệt giữa đầu vào trực tiếp và đầu vào gián tiếp);
- Số lượng thực tế của mỗi thành phần đầu vào để sản xuất ra 1 đơn vị hàng hóa (bao gồm cả số lượng theo tính toán và số lượng sử dụng thực tế);
- Nguyên liệu đầu vào bao gồm cả nguyên liệu cho việc sản xuất ra sản phẩm và nguyên liệu sử dụng làm bao bì đóng gói sản phẩm;
- Thông tin về khoảng cách địa lý giữa nhà cung cấp của bị đơn và nhà máy sản xuất (để tính giá chuyên chở nguyên liệu đầu vào đến nhà máy).

Chú ý là Bảng câu hỏi của DOC yêu cầu các bị đơn khai báo các nguyên liệu đầu vào sử dụng để sản xuất cho từng mẫu hoặc loại sản phẩm trong bảng kê các giao dịch bán hàng ở Mỹ, trong đó có tỷ lệ sản xuất không dành cho thị trường Mỹ.

DOC sẽ tính trị giá của mỗi loại nguyên liệu đầu vào bao gồm cả chi phí vận chuyển nguyên liệu đó như sau :

- Chi phí vận chuyển = Khoảng cách x Giá vận chuyển thay thế
- Giá đầu vào = FOP x (Giá đầu vào thay thế + Chi phí vận chuyển)

Hộp 31- Có khả năng nào để bị đơn của nước NME được sử dụng chi phí nguyên liệu đầu vào thực của mình không ?

Bình thường đối với trường hợp nước có nền kinh tế phi thị trường như Việt Nam, DOC sẽ định giá nguyên liệu thô (bao gồm cả nguyên liệu dùng để làm đồ đóng gói) bằng cách sử dụng các giá trị thay thế từ một nước thay thế (chứ không lấy chi phí thực mà bị đơn thực tế đã bỏ ra để mua nguyên liệu).

Tuy nhiên, đối với trường hợp của các bị đơn mua nguyên liệu thô từ các nước có nền kinh tế thị trường thì các bị đơn này có thể được sử dụng giá thực trả khi định giá nguyên liệu thô (“đầu vào từ nước có nền kinh tế thị trường”).

Để được hưởng quy chế này, việc mua nguyên liệu đầu vào phải đảm bảo các điều kiện:

- Mua từ một chủ thể không có quan hệ phụ thuộc; và
- Mua từ nước có nền kinh tế thị trường (trừ Hàn Quốc, Indonesia và Thái Lan); và
- Thanh toán bằng tiền tệ của nước có nền kinh tế thị trường.

Nếu hơn 33% tổng khối lượng nguyên liệu thô được mua từ “nền kinh tế thị trường”, DOC sẽ sử dụng giá mua từ nước có nền kinh tế thị trường này để định giá toàn bộ phần nguyên liệu thô của công ty liên quan.

Nếu phần nguyên liệu thô mua từ nước có nền kinh tế thị trường chiếm dưới 33% tổng nguyên liệu thô của công ty, DOC sẽ định giá toàn bộ nguyên liệu thô của công ty bằng bình quân gia quyền của giá mua từ nền kinh tế thị trường và giá thay thế.

(ii) Nhân tố 2: Nhân công

Các bị đơn phải khai báo về toàn bộ giờ công lao động cần thiết để sản xuất hàng hóa. Số liệu khai báo phải được chứng minh bằng chứng từ thực tế (ví dụ bảng chấm công, bảng lương...)

DOC sẽ sử dụng phương pháp hồi quy để tính định mức chi phí lao động (nếu có điều chỉnh thì DOC chỉ điều chỉnh cách hồi quy mà thôi, không thể thuyết phục cơ quan này thay đổi định mức chi phí lao động). Số giờ lao động cần thiết để sản xuất ra một đơn vị hàng hóa sẽ được nhân với định mức chi phí lao động mà DOC đã tính toán, số liệu này sẽ là chi phí lao động sử dụng để tính giá thông thường.

(iii) Nhân tố 3: Năng lượng

Liên quan đến các loại năng lượng (điện, than, nước, khí gas, dầu hỏa, xăng...) mà doanh nghiệp bị đơn sử dụng để sản xuất ra sản phẩm bị điều tra, việc tính toán chi phí điện năng sẽ được thực hiện như sau:

- Doanh nghiệp phải sử dụng sổ sách và ghi chép của mình để xác định tổng số năng lượng đã sử dụng để sản xuất ra một đơn vị sản phẩm và khai báo với DOC con số này. Chú ý là DOC sẽ dựa vào định mức tiêu thụ năng lượng trong Số liệu Thống kê Năng lượng Thế giới Cơ bản của Cơ quan Năng lượng Quốc tế để kiểm tra lại con số này.

- DOC sẽ tính toán Chi phí năng lượng cho doanh nghiệp bị đơn bằng cách nhân số FOP điện năng đã sử dụng với giá thay thế cho điện năng do DOC xác định.

(iii) Sản phẩm phụ

Nếu cùng một dây chuyền sản xuất, doanh nghiệp bị đơn sản xuất ra các sản phẩm phụ cùng với các sản phẩm chính (là sản phẩm bị điều tra) và doanh nghiệp có đủ dữ liệu về quá trình sản xuất đó thì trị giá của sản phẩm phụ đó có thể được trừ đi khỏi Giá thông thường tính cho doanh nghiệp đó.

(iv) Chi phí duy trì/vận hành tổ chức, chi phí hành chính, chi phí kinh doanh và lợi nhuận

Liên quan đến các yếu tố này, DOC thường sử dụng trực tiếp định mức tài chính của nhà sản xuất sản phẩm liên quan ở nước thay thế (tính trung bình các định mức của nhiều hơn một công ty thay thế).

Các định mức tài chính thay thế này có thể có tác động lớn đến biên độ phá giá.

55 Những giá trị thay thế nào từ nước thứ ba được phép sử dụng?

Trong một nền kinh tế thị trường, giá của từng yếu tố sản xuất là tương đối đa dạng. Vì vậy, DOC phải xác định giá nào ở nước thay thế sẽ được sử dụng để tính toán Giá thông thường cho nước có nền kinh tế phi thị trường.

Theo quy định, các loại giá tại thị trường nước thay thế được DOC lựa chọn phải đáp ứng được các điều kiện sau:

- Đó phải là mức giá công khai (công chúng có thể tiếp cận được);
- Mức giá đó phải có tính đại diện cho các mức giá cả trong giai đoạn điều tra hoặc trong giai đoạn gần nhất;
- Mức giá đó phải là giá cho sản phẩm cụ thể liên quan (chứ không phải giá cho loại sản phẩm chung);
- Mức giá đó không bao gồm thuế;
- Mức giá đó tương đối trung bình cho các sản phẩm không được sử dụng để xuất khẩu ở nước đó.

Để xác định mức giá này, DOC phải dựa vào các nguồn thông tin sẵn có (công khai) liên quan tại nước thay thế (bởi DOC không có khả năng buộc các nhà sản xuất ở nước thay thế phải trả lời một bảng câu hỏi để lấy các thông tin này). Trên thực tế, dựa vào kinh nghiệm từ các vụ kiện đã tiến hành điều tra liên quan đến NME, DOC đã xây dựng được một Danh sách khá chi tiết các nguồn thông tin có thể sử dụng (nước thay thế, các nguồn tính giá, thời điểm tính giá cho tất cả các vụ kiện mà DOC đã điều tra) và trong một vụ điều tra mới, khi cần xác định trị giá thay thế DOC sẽ tham khảo Danh sách này.

Thực tế cho thấy các nguồn thông tin mà DOC sử dụng phổ biến là (theo thứ tự giảm dần):

- Dữ liệu giao dịch nhập khẩu của Chính phủ nước thay thế (giá xuất khẩu trung bình từ

- các nước có nền kinh tế thị trường sang nước thay thế);
- Ấn bản phẩm của ngành hàng liên quan tại nước thay thế;
- Các báo cáo tài chính đã được công bố của các nhà sản xuất sản phẩm tương tự của nước thay thế;

56 Công thức tính Giá Thông thường cho trường hợp NME?

Đối với trường hợp nền kinh tế phi thị trường như Việt Nam, sau khi xác định nước thay thế, các nhân tố sản xuất và lựa chọn được các trị giá thay thế, quá trình tính toán giá Thông thường của từng doanh nghiệp sẽ được DOC thực hiện theo công thức sau (cho từng CONNUM)

$$\text{Giá thông thường} = \text{Chi phí sản xuất} + \text{Chi phí hành chính và chi phí chung} + \text{Lợi nhuận} + \text{Chi phí đóng gói} - \text{Sản phẩm phụ đã bán}$$

Trong đó:

- Tổng chi phí sản xuất = Chi phí sản xuất + Chi phí vận hành/duy trì tổ chức
- Chi phí sản xuất = Chi phí nguyên liệu trực tiếp + Chi phí Năng lượng + Chi phí Nhân công – Giá trị Sản phẩm phụ
- Chi phí vận hành/duy trì tổ chức = Chi phí sản xuất x Trị giá thay thế của chi phí vận hành/duy trì tổ chức
- Chi phí hành chính và chi phí chung = Tổng chi phí sản xuất x Trị giá thay thế của chi phí hành chính và chi phí chung
- Lợi nhuận = (Tổng chi phí sản xuất + Chi phí hành chính và chi phí chung) x Trị giá thay thế của lợi nhuận.

57 Điều kiện để được công nhận cho hưởng mức thuế suất riêng (bị đơn tự nguyện) trong trường hợp NME?

Tương tự như các trường hợp nền kinh tế thị trường, nếu doanh nghiệp xuất khẩu không được chọn làm bị đơn bắt buộc, để được hưởng mức thuế suất riêng doanh nghiệp sẽ phải nộp Đơn xin đến DOC theo đúng thủ tục và thời hạn. Tuy nhiên, điều kiện để DOC xét cho hưởng thuế suất riêng trong trường hợp nền kinh tế phi thị trường có khác biệt.

Cụ thể, trong Đơn xin, doanh nghiệp phải chứng minh hoạt động kinh doanh của mình về pháp lý (de jure) cũng như về thực tiễn (de facto) không phụ thuộc vào sự kiểm soát của Chính phủ.

DOC sẽ xem xét việc này trên cơ sở cân nhắc các yếu tố sau:

Các yếu tố pháp lý

- Doanh nghiệp có bị hạn chế nào trong giấy phép kinh doanh và xuất khẩu không?

- Có quy định pháp luật nào phân quyền kiểm soát các doanh nghiệp không?
- Có biện pháp chính thức nào của Chính phủ phân quyền kiểm soát đối với quá trình vận hành sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp không?

Các yếu tố thực tiễn

- Giá xuất khẩu của doanh nghiệp có bị áp đặt bởi hoặc phải xin chấp thuận của Chính phủ không?
- Doanh nghiệp xuất khẩu có quyền đàm phán và ký kết các hợp đồng không?
- Doanh nghiệp xuất khẩu có quyền lựa chọn lãnh đạo cho doanh nghiệp không?
- Doanh nghiệp xuất khẩu có được giữ các tiền thu được từ xuất khẩu không? và
- Doanh nghiệp xuất khẩu có quyền quyết định độc lập về việc sử dụng lợi nhuận hoặc bù lỗ như thế nào không?

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Trừ một số ít các doanh nghiệp lớn với khả năng được lựa chọn làm bị đơn bắt buộc tương đối cao, đối với hầu hết các doanh nghiệp còn lại, nếu bị vướng phải một vụ kiện chống bán phá giá ở Hoa Kỳ, khả năng tốt nhất có thể là được chấp nhận cho hưởng mức thuế suất riêng của các bị đơn tự nguyện.

Tuy không được điều tra và do đó không có cơ hội tự kháng kiện để bảo vệ tốt nhất lợi ích của mình như các bị đơn bắt buộc, các bị đơn tự nguyện có lợi thế ở chỗ sẽ được hưởng mức thuế suất về cơ bản là thấp hơn mức thuế suất toàn quốc và bằng bình quân gia quyền các mức thuế suất của bị đơn bắt buộc trong khi:

- Không phải tham gia quá sâu vào quá trình điều tra tốn công tốn của (bị đơn tự nguyện chỉ phải tham gia giai đoạn đầu của quá trình điều tra, chỉ phải trả lời Phần A trong Bảng câu hỏi điều tra);
- Việc chứng minh các điều kiện để được hưởng mức thuế suất riêng của bị đơn tự nguyện về cơ bản tương đối đơn giản (tất nhiên vẫn cần có sự hỗ trợ của luật sư tư vấn);
- Thủ tục để xin tiếp tục làm bị đơn tự nguyện trong các lần rà soát đơn giản.

Do đó các doanh nghiệp nếu tự xét mình không thể trở thành bị đơn bắt buộc thì nên cố gắng để được DOC chấp nhận cho hưởng quy chế thuế suất riêng của bị đơn tự nguyện. Kinh nghiệm từ các vụ kiện mà Việt Nam gặp phải tại Hoa Kỳ cho thấy đây là khả năng tương đối dễ thực hiện và mang lại nhiều lợi ích.

Ngoài ra, dù không phải nghĩa vụ bắt buộc, các bị đơn tự nguyện nên phối hợp tốt và có sự ủng hộ có ý nghĩa đối với các bị đơn bắt buộc trong quá trình các bị đơn bắt buộc này tham gia kháng kiện bởi kết quả tính toán biên độ phá giá của các bị đơn bắt buộc sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến mức thuế suất của các bị đơn tự nguyện.

MỤC B – PHƯƠNG PHÁP ĐIỀU TRA THIẾT HẠI CỦA ITC

58 ITC điều tra vấn đề gì và theo chuẩn nào?

ITC chịu trách nhiệm điều tra để xác định xem ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ có chịu thiệt hại đáng kể không và liệu thiệt hại đó có phải do việc nhập khẩu bán phá giá gây ra không. Quá trình này thường được đề cập đến dưới cái tên chung là « Điều tra thiệt hại ».

Theo quy định, hoạt động điều tra thiệt hại của ITC bao gồm các nhóm công việc chính sau (sắp xếp theo trình tự thời gian):

- Định nghĩa “sản phẩm tương tự” (để từ đó xác định phạm vi ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ có liên quan);
- Xác định thành phần ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ có liên quan (chủ yếu là xác định những doanh nghiệp nào không nằm trong diện này);
- Xác định tình trạng của ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ liên quan (để xác định xem có đúng là đang hoặc có nguy cơ bị thiệt hại đáng kể hay không);
- Xác định mối quan hệ nhân quả giữa việc hàng nhập khẩu bán phá giá và thiệt hại đáng kể của ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ.

Khác với điều tra của DOC với những phương pháp tính toán chi tiết mang tính kỹ thuật, điều tra của ITC khó định lượng hơn (bởi các yếu tố liên quan đều chủ yếu là định tính). Vì vậy, mặc dù vẫn có chuẩn chung (theo chuẩn của WTO về những nội dung bắt buộc phải điều tra) chuẩn xem xét của ITC để kết luận có hay không có thiệt hại và mối quan hệ nhân quả mang tính chủ quan hơn DOC.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Thực tế các vụ điều tra chống bán phá giá ở Hoa Kỳ cho thấy trong khi số các vụ DOC đi đến kết luận không có phá giá hầu như rất ít thì tỷ lệ vụ việc ITC kết luận phủ định không có thiệt hại đáng kể hoặc mối quan hệ nhân quả lại lớn hơn nhiều (khoảng 15% các kết luận điều tra sơ bộ và khoảng 20-30% các kết luận điều tra cuối cùng của ITC).

Vì vậy, mặc dù khả năng dự báo kết quả trong điều tra thiệt hại của ITC thấp hơn nhiều so với kết quả điều tra của DOC (bởi điều tra ở ITC liên quan đến những yếu tố không định lượng được cụ thể và kết luận phụ thuộc nhiều vào quan điểm chủ quan của Ủy viên ITC), việc tập trung tham gia kháng kiện tại ITC là rất quan trọng và mang lại nhiều hy vọng khả quan hơn cho doanh nghiệp để thoát khỏi hoàn toàn vụ điều tra.

Đối với doanh nghiệp Việt Nam, với những phương pháp tính toán biên độ phá giá mà DOC hiện đang áp dụng (theo quy chế nền kinh tế phi thị trường), khả năng doanh nghiệp thoát ra khỏi vụ kiện chống bán phá giá nhờ biên độ phá giá dưới 2% là rất thấp (mặc dù vẫn có). Do đó doanh nghiệp không nên bỏ qua cơ hội kháng kiện rất có ý nghĩa tại ITC.

59 Phương pháp định nghĩa “sản phẩm tương tự” của ITC?

Trước khi tiến hành mọi hoạt động điều tra về thiệt hại, ITC phải thực hiện việc định nghĩa “sản phẩm tương tự”. Định nghĩa này sẽ là cơ sở để xác định phạm vi “ngành sản xuất nội địa của Hoa Kỳ” (bởi theo pháp luật Hoa Kỳ, ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ được xem xét là ngành sản xuất sản phẩm tương tự với sản phẩm bị điều tra), từ đó việc xem xét thiệt hại mà ngành này phải chịu và mối quan hệ nhân quả mới có thể thực hiện được.

Với ý nghĩa này, việc định nghĩa “sản phẩm tương tự” sẽ có ảnh hưởng đến các phân tích về thiệt hại của ITC sau đó.

Có 05 yếu tố mà ITC thường cân nhắc khi định nghĩa “sản phẩm tương tự”, bao gồm:

- Sự tương đồng về mục đích sử dụng của sản phẩm;
- Những đặc điểm vật lý và bề ngoài giống nhau;
- Quy trình sản xuất và kênh phân phối chung;
- Sự tương đồng về giá;
- Quan điểm tương tự của khách hàng.

Không có yếu tố nào trong số các yếu tố nói trên có vai trò quyết định trong kết luận của ITC về sản phẩm tương tự. Vì vậy, trong quá trình lập luận, các doanh nghiệp cần lưu ý phối hợp và chứng minh cả 5 yếu tố nói trên để xác định xem sản phẩm nào là sản phẩm tương tự với sản phẩm bị điều tra.

Về mục đích sử dụng của các sản phẩm

- Hai sản phẩm có mục đích sử dụng giống nhau hoặc có thể thay thế nhau thì dễ bị coi là sản phẩm tương tự;
- Nếu một sản phẩm phục vụ một mục đích sử dụng riêng khác với sản phẩm bị điều tra và không thể chuyển đổi sang mục đích sử dụng như của sản phẩm bị điều tra thì khả năng lập luận rằng đó không phải sản phẩm tương tự sẽ cao hơn;
- Trường hợp một sản phẩm có thể chuyển đổi để sử dụng cho nhiều mục đích khác nhau: ITC sẽ xem xét đến chi phí để chuyển đổi sản phẩm đó sang mục đích sử dụng như sản phẩm bị điều tra. Nếu người sử dụng cuối cùng lại là người tiêu dùng (các bà nội trợ chẳng hạn) thì dù chi phí chuyển đổi thấp, ITC vẫn có thể kết luận rằng hai sản phẩm đó không tương tự nhau. Ngược lại, nếu đối tượng sử dụng cuối cùng là các nhà sản xuất (dùng sản phẩm đó làm nguyên liệu đầu vào) thì dù chi phí chuyển đổi cao, vẫn có khả năng ITC xác định rằng đó là các sản phẩm tương tự nhau.

Về đặc tính vật lý của các sản phẩm

- Hai sản phẩm càng có nhiều đặc tính vật lý giống nhau càng dễ được xem là tương tự nhau;
- Nếu phần đặc tính vật lý chiếm đa số trị giá của hai sản phẩm là giống nhau thì khả năng chúng là sản phẩm tương tự sẽ lớn (như vậy là chấp nhận những khác biệt về

vật lý nếu chung chiếm trị giá nhỏ trong trị giá của sản phẩm đem so sánh).

Về quy trình sản xuất

- Hai loại sản phẩm càng giống nhau về quy trình, phương pháp sản xuất thì càng có khả năng được xem là “tương tự” nhau;
- Việc hai sản phẩm có chung nhân công sản xuất và cơ sở hạ tầng cho sản xuất không có nghĩa là chúng “tương tự” nhau; tuy nhiên điều này lại có giá trị nếu kết hợp với các yếu tố khác;
- Nếu hai loại sản phẩm được bán theo những kênh phân phối chung, bởi cùng một đội ngũ bán hàng và có cùng khách hàng thì khả năng kết luận chúng là sản phẩm tương tự sẽ lớn hơn.

Về giá cả

- Giá là yếu tố quan trọng trong lựa chọn của khách hàng và vì vậy có thể được sử dụng để phân biệt các sản phẩm với nhau, tuy nhiên chỉ khác biệt về giá thôi thì không đủ để nói hai sản phẩm là khác nhau;
- Sự khác biệt về giá nếu kết hợp với những yếu tố khác (như mục đích sử dụng, đặc tính vật lý, quan niệm của người tiêu dùng...) có thể làm căn cứ phân biệt.

Về quan niệm của người tiêu dùng

- Quan niệm của người tiêu dùng không thể là yếu tố duy nhất để xác định hai sản phẩm là tương tự nhau hay không nhưng nó có thể sử dụng nếu kết hợp với những yếu tố khác; tuy nhiên do khó có dữ liệu đầy đủ về quan niệm của người tiêu dùng nên ITC thường ít sử dụng yếu tố này;
- Nếu người tiêu dùng cho rằng hai sản phẩm là khác nhau nhưng mục đích sử dụng và thành phần của sản phẩm là giống nhau thì ITC vẫn có khả năng kết luận hai sản phẩm là tương tự.

Trên thực tế, các bên trong vụ điều tra thường tranh cãi rất gay gắt về định nghĩa “sản phẩm tương tự” xung quanh 05 yếu tố nêu trên:

- Bên nguyên đơn sẽ cố gắng thuyết phục ITC định nghĩa sản phẩm tương tự theo hướng nào đó để bao gồm ngành sản xuất nội địa bao gồm nhóm nhà sản xuất ở tình trạng tồi tệ nhất và loại trừ nhóm có khả năng cạnh tranh tốt (để tối đa hóa khả năng ITC kết luận rằng “ngành” đang phải chịu thiệt hại đáng kể);
- Bên bị đơn lại cố gắng lập luận theo hướng ngược lại, để phạm vi ngành sản xuất nội địa có thể bao gồm nhóm các nhà sản xuất nội địa có tình hình kinh doanh khá quan (từ đó thuyết phục ITC rằng ngành này không hề chịu thiệt hại).

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Việc định nghĩa sản phẩm tương tự có ảnh hưởng lớn đến các kết luận của ITC, vì vậy doanh nghiệp cần đặc biệt lưu ý đến việc kháng kiện liên quan đến vấn đề này.

Và mặc dù trong quá trình điều tra cuối cùng, ITC vẫn sẽ xem xét lại vấn đề này nhưng một khi những vấn đề cơ bản về “định nghĩa sản phẩm tương tự” đã được quyết định trong quá trình điều tra sơ bộ của ITC, chúng sẽ không được xem xét lại trong giai đoạn sau đó. Vì vậy doanh nghiệp cần đưa ra lập luận của mình về vấn đề này ngay từ giai đoạn điều tra ban đầu của ITC.

Tuy nhiên, có một ngoại lệ cần lưu ý: nếu doanh nghiệp thực sự tin là mình có thể thắng trong phân tích của ITC về thiệt hại ngay từ giai đoạn điều tra sơ bộ thì cần cân nhắc việc tranh cãi về “sản phẩm tương tự” (bởi theo các luật sư có kinh nghiệm, khiếu nại về định nghĩa sản phẩm thường dẫn tới một kết luận sơ bộ khẳng định về thiệt hại – lý do: ITC không có đủ thời gian trong điều tra sơ bộ để xem xét một vấn đề khó như “định nghĩa sản phẩm tương tự” nên nếu có khiếu nại về vấn đề này, ITC thường sẽ ra kết luận sơ bộ khẳng định để có thời gian trong điều tra tiếp theo cho việc xử lý khiếu nại này).

60

Phương pháp xác định “ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ” của ITC?

Ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ được xác định bởi hai tiêu chí:

- Sản xuất ra sản phẩm tương tự với sản phẩm nhập khẩu bị điều tra
- Không có quan hệ phụ thuộc với các nhà sản xuất xuất khẩu nước ngoài và không nhập khẩu sản phẩm bị điều tra (để đảm bảo rằng họ không liên quan/không có cùng lợi ích với bị đơn).

Với hai “tính chất nêu trên” của khái niệm “ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ”, việc xác định phạm vi ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ sản xuất ra sản phẩm tương tự với sản phẩm nhập khẩu bị điều tra đã được thực hiện một phần sau khi ITC hoàn thành công việc định nghĩa « sản phẩm bị điều tra » (xem nội dung trình bày ở phần liền trước).

Như vậy, việc còn lại của ITC trong xác định phạm vi ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ là loại trừ các nhà sản xuất có quan hệ phụ thuộc với nhà sản xuất xuất khẩu nước ngoài và/hoặc đang nhập khẩu sản phẩm bị điều tra.

Trên thực tế, một nhà sản xuất nội địa Hoa Kỳ có bị loại trừ khỏi phạm vi “ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ” trong một vụ điều tra chống bán phá giá hay không phụ thuộc chủ yếu vào đánh giá chủ quan của ITC dựa trên các yếu tố sau:

- Tỷ lệ phần trăm sản xuất nội địa của nhà sản xuất nội địa đang nhập khẩu hoặc có quan hệ phụ thuộc đó;
- Lý do mà nhà sản xuất nội địa Hoa Kỳ quyết định nhập khẩu sản phẩm bị điều tra (từ đó để xác định xem công ty nhập khẩu để hưởng lợi từ việc bán hàng nhập khẩu

- hay buộc phải nhập khẩu để duy trì sản xuất và cạnh tranh trên thị trường Hoa Kỳ);
- Liệu việc đưa nhà sản xuất đó vào phạm vi ngành sản xuất nội địa có khiến số liệu tổng thể về ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ bị lệch lạc đi hay không?
- Tỷ lệ nhập khẩu vào Hoa Kỳ so với sản xuất nội địa của nhà sản xuất đó và lợi ích chính của nhà sản xuất đó nằm ở sản xuất nội địa hay ở việc nhập khẩu.

Vì không có chuẩn pháp lý cho việc “loại trừ” này mà chủ yếu phụ thuộc vào ITC nên vấn đề của các bên là thuyết phục ITC loại trừ hoặc đưa vào phạm vi ngành sản xuất nội địa những nhà sản xuất nhất định phù hợp với lợi ích của mình. Các cán bộ ITC tiến hành thu thập thông tin về các yếu tố nêu trên để ITC xem xét chỉ khi và đối với những trường hợp mà các bên nêu vấn đề “loại trừ”.

Ngoài khái niệm “ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ” thông thường nói trên (tức là xét trên toàn lãnh thổ liên bang Hoa Kỳ), pháp luật Hoa Kỳ cho phép trong một số trường hợp khái niệm này được hạn chế ở cấp “vùng”. Điều này có lợi cho bên nguyên đơn bởi khi đó việc phân tích thiệt hại sẽ hạn chế ở một nhóm nhà sản xuất nội địa một vùng (mức độ thiệt hại có thể “đậm đặc” hơn) thay vì phân tích thiệt hại trên toàn quốc (mức độ “loãng” hơn). Theo quy định, khái niệm “ngành sản xuất nội địa vùng” chỉ được chấp nhận trong trường hợp ITC xác định được sự tồn tại của đầy đủ các yếu tố sau:

- Các nhà sản xuất nội địa bán “tất cả hoặc hầu như tất cả” sản phẩm thuộc nhóm “sản phẩm tương tự với sản phẩm bị điều tra” cho khách hàng tại một thị trường cấp vùng chứ không phải khách hàng trên toàn lãnh thổ Hoa Kỳ;
- Khách hàng trong khu vực thị trường đó không mua một lượng đáng kể sản phẩm tương tự từ các nhà sản xuất nội địa Hoa Kỳ ngoài vùng đó; và
- Việc nhập khẩu sản phẩm bị điều tra cũng chỉ tập trung ở vùng đó.

Trên thực tế, với xu hướng mở rộng phạm vi phân phối để tạo lập thêm càng nhiều càng tốt, khả năng ITC chấp nhận khái niệm “ngành sản xuất nội địa vùng” không nhiều. Doanh nghiệp bị đơn thường chỉ cần chứng minh rằng không phải tất cả lượng nhập khẩu đều nhập vào một cửa khẩu Hoa Kỳ là đủ.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Doanh nghiệp bị đơn sẽ có lợi nếu thuyết phục được ITC loại trừ các nhà sản xuất ở tình trạng yếu kém ra khỏi ngành sản xuất nội địa và giữ lại các nhà sản xuất có tình trạng khả quan càng nhiều càng tốt (bởi khi đó bức tranh chung về tình hình ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ sẽ sáng sủa hơn – và do đó việc chứng minh họ không ở tình trạng “thiệt hại đáng kể” cũng sẽ dễ thuyết phục hơn).

Vì vậy ngay khi doanh nghiệp bị đơn biết về Đơn kiện, doanh nghiệp có thể dùng các số liệu về kinh doanh và cạnh tranh trên thị trường Hoa Kỳ của chính mình để bước đầu xác định những nhà sản xuất nội địa nào của Hoa Kỳ nên được loại trừ khỏi ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ (đặc biệt là các nhà sản xuất đứng tên trong Đơn kiện).

Và vì cán bộ ITC chỉ tiến hành thu thập thông tin về vấn đề này đối với các trường hợp được nêu ra nên doanh nghiệp cùng với luật sư của mình cần xác định ngay từ giai đoạn đầu vụ kiện về việc liệu có cơ sở vững chắc để nêu vấn đề này ra trước ITC hay không để thực hiện việc này sớm.

Hộp 32 - Tại sao Hoa Kỳ lại có quy định loại trừ một số nhà sản xuất nội địa khỏi khái niệm ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ?

Mục tiêu của biện pháp chống bán phá giá của Hoa Kỳ là để bảo vệ ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ nói chung chứ không phải bảo vệ một vài công ty nước ngoài có một vài cơ sở sản xuất tại Hoa Kỳ hay một vài công ty có lợi ích gắn với nước ngoài nhiều hơn trong nước. Điều này trước đây có thể thực hiện tương đối rõ ràng.

Tuy nhiên cùng với quá trình toàn cầu hóa, với các công ty/tập đoàn xuyên quốc gia xuất hiện ngày càng nhiều và đã có không ít các trường hợp một doanh nghiệp thành viên của ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ lại hóa ra mang tính “ngoại quốc” hơn là “tính Mỹ”. Bên cạnh đó, luồng hàng hóa dịch chuyển giữa các quốc gia khiến một số doanh nghiệp Hoa Kỳ gắn lợi ích với doanh nghiệp nước ngoài thông qua việc nhập khẩu hơn là lợi ích của ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ.

Vì vậy, khi ITC xác định được rằng một doanh nghiệp có lợi ích gắn với hoạt động nhập khẩu hay các công ty nước ngoài liên quan chứ không phải lợi ích của ngành sản xuất nội địa, ITC có quyền loại trừ doanh nghiệp đó khỏi phạm vi ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ (và do đó, ý kiến hay tình trạng kinh doanh của doanh nghiệp đó không ảnh hưởng đến đánh giá của hoặc về ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ).

Quy định này đã được thừa nhận trong Hiệp định về chống bán phá giá của WTO.

61 Phương pháp để xác định tình trạng “thiệt hại đáng kể” của ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ?

Việc xác định ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ có ở tình trạng hoặc bị đe dọa ở tình trạng “thiệt hại đáng kể” hay không là một trong hai quyết định quan trọng mà ITC cần thực hiện trong điều tra chống bán phá giá của mình.

Để đi đến kết luận này, ITC sẽ xem xét các số liệu về tình trạng của ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ trong 3 năm liền trước Đơn kiện ở các yếu tố kinh tế khác nhau, bao gồm:

- Thị phần của nhà sản xuất nội địa;
- Sản lượng nội địa;
- Năng lực sản xuất và mức sử dụng thực tế;
- Tình trạng tiêu thụ và tồn kho;
- Tình trạng sử dụng lao động;
- Khả năng sinh lời;
- Khả năng tăng vốn; và
- Chi phí cho nghiên cứu và phát triển (R&D).

Không yếu tố nào trong danh sách này được xem là quan trọng hơn các yếu tố khác, vì vậy rất khó có thể đoán định về quyết định cuối cùng của ITC về vấn đề này.

ITC tiến hành thu thập thông tin về các yếu tố này thông qua nhiều nguồn khác nhau, trong đó phải kể đến:

- Các câu trả lời Bảng câu hỏi điều tra của ITC từ các bên;
- Các nguồn thông tin độc lập (ví dụ từ Ủy ban Chứng khoán Hoa Kỳ)
- Các bài báo
- Điện thoại đến các thành viên ngành sản xuất nội địa

Về nguyên tắc các thông tin phải trực tiếp liên quan đến việc sản xuất kinh doanh sản phẩm tương tự với sản phẩm bị điều tra. Tuy nhiên nếu không có đủ thông tin về (và thường là như vậy), ITC sẽ thu thập thông tin về tình hình sản xuất kinh doanh của ngành theo dòng sản phẩm có chứa sản phẩm tương tự.

Về thị phần của ngành sản xuất nội địa

- Nếu tiêu dùng nội địa tăng trong khi thị phần của ngành sản xuất nội địa lại giảm thì khả năng ITC kết luận có thiệt hại sẽ cao hơn;
- Nếu tiêu dùng nội địa giảm, điều này đồng nghĩa với việc có nguyên nhân nào đó (ngoài việc nhập khẩu) gây ra thiệt hại cho ngành sản xuất nội địa (tình trạng lỗi thời, gu/thị hiếu tiêu dùng thay đổi, nhu cầu thay đổi...); trong trường hợp này khả năng ITC đi đến kết luận có thiệt hại đáng kể sẽ thấp hơn.
- Trong mọi trường hợp, việc giảm thị phần nội địa là chỉ số tương đối quan trọng trong đánh giá về thiệt hại.

Về sản lượng nội địa

- Yếu tố này thường được xem xét trong mối quan hệ với các yếu tố khác (nếu sự sụt giảm sản lượng nội địa không gắn với các lý do thị trường rõ ràng nào thì chỉ yếu tố này sẽ được gắn với các lý do về việc sụt giảm năng lực sản xuất, bán hàng hay nhân công đơn thuần và vì thế khả năng ITC đi đến kết luận có thiệt hại sẽ thấp hơn);
- Nếu việc sụt giảm sản lượng nội địa được xác định là xuất phát từ lý do hàng nhập khẩu tăng quá mạnh thì khả năng ITC kết luận có thiệt hại là tương đối cao;

Về năng lực sản xuất và mức sử dụng thực tế

- Nếu năng lực sản xuất của ngành sản xuất nội địa không đổi trong khi mức độ sử dụng thực tế giảm sút nghiêm trọng thì đây được xem là yếu tố tương đối rõ của « thiệt hại đáng kể » ;
- Nếu ngành sản xuất nội địa đã sử dụng quá năng lực sản xuất thì ITC rất có thể sẽ kết luận rằng thiệt hại là do nguyên nhân nội tại của chính ngành sản xuất nội địa chứ không phải từ hàng nhập khẩu.

Tình trạng tiêu thụ và tồn kho

- Số lượng bán hàng của ngành được xem là chỉ số về sức cạnh tranh của ngành, ngược lại việc xây dựng kho chứa được xem là biểu hiện của việc ngành đang gặp khó khăn;

- Nếu doanh nghiệp của ngành ngừng tiêu thụ và bắt đầu xây dựng nhà kho thì khả năng ITC kết luận có thiệt hại sẽ cao.

Tình trạng sử dụng lao động

- Việc giảm số lượng việc làm trong ngành được xem là biểu hiện cho thấy ngành đang không vận hành tốt; tình trạng thất nghiệp (tính cả số công nhân được sử dụng và số giờ công lao động) sẽ được xem như chỉ số quan trọng cho thấy có thiệt hại đáng kể;
- Trên thực tế, đây là chỉ số rất được ITC chú trọng (xét trong bản chất bảo hộ của pháp luật chống bán phá giá Hoa Kỳ cũng như ý nghĩa chính trị của chỉ số thất nghiệp).

Khả năng sinh lời

- Sự sụt giảm khả năng sinh lời (xét trong mối quan hệ với tình trạng sụt giảm giá bán) được coi là một biểu hiện của thiệt hại đáng kể;
- Khả năng sinh lời cũng ảnh hưởng đến các yếu tố khác mà ITC xem xét (ví dụ khả năng sinh lời sụt giảm sẽ dẫn tới việc giảm nhân công, giảm chi phí dành cho R&D...).

Khả năng tăng vốn

- Nếu một ngành gặp khó khăn, các nhà đầu tư hoặc đơn vị cung cấp vốn sẽ e dè hơn khi rót vốn vào ngành; vì vậy đánh giá của nhà đầu tư/đơn vị cung cấp vốn về tình trạng của ngành sẽ được ITC cân nhắc;
- Nếu một doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc vay vốn thì sẽ có khả năng bị xem là đang chịu “thiệt hại đáng kể”.

Chi phí cho nghiên cứu và phát triển (R&D)

- Nhu cầu cho R&D tăng có thể là một chỉ số cho thấy ngành sản xuất đang chịu thiệt hại (đặc biệt đối với các ngành kỹ thuật cao);

62 Phương pháp xác định “mối quan hệ nhân quả” của ITC?

Để có thể áp dụng biện pháp chống bán phá giá, cơ quan điều tra Hoa Kỳ phải chứng minh sự tồn tại đồng thời của cả ba yếu tố (i) hiện tượng bán phá giá; (ii) ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ phải chịu thiệt hại đáng kể và (iii) có mối quan hệ nhân quả giữa hành vi nhập khẩu bán phá giá và thiệt hại của ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ.

Vì vậy, ngay cả khi DOC đã kết luận có bán phá giá và ITC đã kết luận khẳng định có thiệt hại đáng kể, doanh nghiệp bị đơn vẫn còn cơ hội, cơ hội cuối cùng để thoát ra khỏi vụ việc: đó là chứng minh rằng thiệt hại mà ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ phải chịu không xuất phát từ nguyên nhân hàng nhập khẩu bán phá giá.

Cũng giống như chuẩn xác định “thiệt hại đáng kể”, chuẩn xác định “mối quan hệ nhân quả” cũng không rõ ràng và phụ thuộc rất nhiều vào ý chí chủ quan của ITC. Pháp luật Hoa Kỳ chỉ quy định những vấn đề nguyên tắc (ví dụ các yếu tố cần xem xét, cân nhắc trong quá trình này) nhưng lại để ngỏ các nội dung định lượng (ví dụ mối quan hệ như thế nào được xem là “nhân quả”).

Trong quá khứ, mỗi Ủy viên ITC sử dụng một phương pháp khác nhau để xác định “mối quan hệ nhân quả” này. Kể cả thời điểm bắt đầu xem xét cũng khác nhau, có Ủy viên phân tích cả hai vấn đề “thiệt hại đáng kể” và “mối quan hệ nhân quả” đồng thời với nhau, có Ủy viên lại xem xét tình trạng của ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ, nếu xác định có thiệt hại đáng kể thì mới xem xét đến sự tồn tại “mối quan hệ nhân quả”. Kể từ những năm 90 trở lại đây, ITC thường chọn phương pháp xem xét đồng thời hai yếu tố này.

Theo quy định, khi xem xét mối quan hệ nhân quả ITC bắt buộc phải cân nhắc ít nhất các yếu tố sau:

- Ảnh hưởng của lượng nhập khẩu;
- Ảnh hưởng của giá;
- Các tác động bất lợi.

Ngoài ra, pháp luật Hoa Kỳ cũng quy định rõ ITC không cần đánh giá mức độ tác động của các nguyên nhân khác gây ra thiệt hại của ngành sản xuất nội địa. Nói cách khác, chỉ cần chứng minh hàng nhập khẩu là “một” nguyên nhân gây ra thiệt hại mà không cần chứng minh đó là nguyên nhân duy nhất hay quan trọng nhất. Kể cả khi hàng nhập khẩu là nguyên nhân “ít quan trọng nhất” gây ra thiệt hại thì ITC vẫn có thể kết luận là có “mối quan hệ nhân quả” giữa hàng nhập khẩu bán phá giá và thiệt hại mà ngành sản xuất nội địa phải chịu.

Trên thực tế ITC sẽ tiến hành cân nhắc nhiều yếu tố khác nhau như:

- Liệu mức nhập khẩu và mức tăng nhập khẩu có đáng kể không?
- Liệu sản phẩm nhập khẩu có bị bán dưới giá của sản phẩm nội địa tương tự của Hoa Kỳ không?
- Liệu ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ có bị mất đơn hàng vào tay hàng nhập khẩu hay không? và
- Liệu việc giá bán của sản phẩm nội địa Hoa Kỳ có phải là đã bị giảm sút hoặc bị chặn không thể tăng được vì những lý do hợp lý về mặt kinh tế hay không?

Các yếu tố này sẽ được xem xét trong diễn tiến về mặt thời gian, cụ thể là trong 3 năm liền trước Đơn kiện, để có thể xác định xu hướng của chúng. Ví dụ nếu lượng nhập khẩu có xu hướng tăng lên đồng thời xu hướng giảm của giá cả tại thị trường Hoa Kỳ (hoặc xu hướng không thể tăng như bình thường của giá) thì ITC sẽ có khả năng kết luận có mối quan hệ nhân quả.

Trên thực tế, do quy định rằng hàng nhập khẩu chỉ cần là một nguyên nhân trong số các nguyên nhân gây ra thiệt hại là đủ để kết luận về “mối quan hệ nhân quả” nên thường thì nếu ITC đã kết luận khẳng định có thiệt hại thì cơ quan này cũng sẽ đi tới kết luận khẳng định rằng hàng nhập khẩu bán phá giá có “đóng góp” vào “thiệt hại” và vì vậy có tồn tại “mối quan hệ nhân quả”. Tuy nhiên, cũng có những trường hợp ITC kết luận không có mối quan hệ nhân quả, thường là trong các vụ mà ITC cho rằng thiệt hại mà ngành sản xuất nội địa của Hoa Kỳ phải chịu là do các nguyên nhân nội tại từ chính họ.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Trong quá trình điều tra về mối quan hệ nhân quả, nếu ITC đã kết luận là ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ đang phải chịu thiệt hại đáng kể thì doanh nghiệp bị đơn cần tập trung các lập luận của mình vào việc thuyết phục cơ quan này rằng các thiệt hại đó xuất phát từ chính những bất cập, tồn tại cố hữu hoặc tạm thời của ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ (ví dụ công nghệ lạc hậu, nhân công cao...) là chủ yếu. Ngoài ra, cũng cần lưu ý tới các nguyên nhân khách quan riêng (khủng hoảng kinh tế, thay đổi nhu cầu...) trong từng vụ việc.

Mục tiêu cuối cùng là làm sao để ITC thấy rằng những thiệt hại đáng kể mà ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ phải chịu không xuất phát từ hàng nhập khẩu.

Vì khả năng thắng ở ITC cao hơn nhiều lần so với khả năng thắng ở DOC nên doanh nghiệp cần chú ý đến “mặt trận này”, đặc biệt khi các tiêu chí để xem xét ở đây không rõ ràng và phụ thuộc nhiều vào quyết định chủ quan của các Ủy viên ITC. Vai trò của các lập luận trong việc thuyết phục các Ủy viên càng có ý nghĩa quan trọng hơn.

63 Phương pháp xác định các yếu tố khác trong điều tra thiệt hại của ITC?

Trong quá trình điều tra thiệt hại (xác định “thiệt hại đáng kể” và “mối quan hệ nhân quả”), tùy từng vụ việc cụ thể, ITC có thể sẽ xem xét thêm các vấn đề sau:

- Phương pháp cộng gộp (trong trường hợp vụ điều tra được tiến hành đồng thời với nhiều nước xuất khẩu);
- Các hình thức thiệt hại khác (trong trường hợp ITC xác định không có thiệt hại thực tế nhưng có bằng chứng cho thấy có khả năng xảy ra thiệt hại trong tương lai hoặc tác động ngăn cản sự hình thành một ngành sản xuất Hoa Kỳ);

Các nội dung này tuy không phải xuất hiện trong tất cả các vụ việc nhưng doanh nghiệp cũng cần tính đến để có chiến lược đầy đủ khi cần thiết.

Phương pháp cộng gộp

Trong trường hợp vụ điều tra chống bán phá giá được tiến hành cùng lúc với một sản phẩm nhập khẩu từ nhiều nước vào Hoa Kỳ (ví dụ vụ điều tra chống bán phá giá tôm nước ấm đông lạnh của Hoa Kỳ đối với Việt Nam, Thái Lan, Braxin, Trung Quốc, Ấn Độ, Ecuador), khi xác định xem có đúng là thiệt hại của ngành sản xuất nội địa là do hàng nhập khẩu gây ra hay không, ITC có thể lựa chọn xem xét:

- (i) Hệ quả thiệt hại của việc nhập khẩu của từng nước xuất khẩu; hoặc
- (ii) Hệ quả thiệt hại của việc nhập khẩu của tất cả các nước bị kiện (cộng gộp).

Trường hợp ITC lựa chọn phương pháp (ii) thì hệ quả sẽ bất lợi hơn cho doanh nghiệp bị đơn (bởi khả năng kết luận khẳng định có mối quan hệ nhân quả lớn hơn nếu cộng gộp với các nước khác – đặc biệt trong các vụ kiện liên quan đến một nước xuất khẩu rất lớn và thiệt hại chủ yếu là do hàng nhập khẩu từ nước đó gây ra, nếu Việt Nam là nước xuất khẩu nhỏ nhưng

cùng bị điều tra thì sẽ dễ phải chịu hệ quả liên lụy).

Trước đây ITC có quyền lựa chọn sử dụng phương pháp cộng gộp hay không tùy ý. Từ năm 1984, pháp luật Hoa Kỳ đã được sửa đổi theo hướng bắt buộc ITC phải tính cộng gộp trong trường hợp có đủ các điều kiện sau:

- Việc nhập khẩu vào Hoa Kỳ của các nước này cùng đang bị điều tra chống bán phá giá;
- Sản phẩm nhập khẩu vào Hoa Kỳ của các nước này cạnh tranh với nhau và cạnh tranh với hàng nội địa của Hoa Kỳ;
- Việc marketing sản phẩm của các nước này tương tự nhau.

Trên thực tế, nếu sản phẩm bị điều tra từ các nước xuất khẩu được xếp chung vào một loại/dạng hàng hóa thì các điều kiện này rất dễ được đáp ứng. Vì vậy nếu trong một vụ điều tra về cùng một loại sản phẩm nhập khẩu từ nhiều nước và có thiệt hại thực tế đáng kể thì khả năng ITC sử dụng phương pháp tính toán cộng gộp này là tương đối chắc chắn.

Các hình thức thiệt hại khác

Trong một vụ điều tra chống bán phá giá, thiệt hại có thể xem như tồn tại dưới một trong ba hình thức sau:

- Thiệt hại thực tế (trên thực tế đã có thiệt hại xảy ra)
- Đe dọa thiệt hại (chưa có thiệt hại xảy ra nhưng khả năng lớn là sẽ xảy ra);
- Tác động kìm hãm sự hình thành một ngành sản xuất Hoa Kỳ.

Như vậy, ngay cả khi ITC xác định không có thiệt hại thực tế thì vẫn có khả năng cơ quan này kết luận khẳng định có thiệt hại nhưng là thiệt hại tồn tại dưới các hình thức khác.

Đe dọa thiệt hại

Để xác định có tồn tại “đe dọa thiệt hại” hay không, ITC sẽ thực hiện việc xem xét ý định xuất khẩu sang Hoa Kỳ của doanh nghiệp bị đơn cũng như tiềm năng xuất khẩu của doanh nghiệp trong tương lai.

Cụ thể, ITC sẽ xem xét :

- Doanh nghiệp bị đơn có còn dư năng lực sản xuất sản phẩm bị điều tra hay không ?
- Có sự tăng đột biến mới nào về thị phần của sản phẩm nhập khẩu không ?
- Lượng tồn có tại Hoa Kỳ của sản phẩm nhập khẩu có sự gia tăng đáng kể không ?
- Liệu có khả năng hàng nhập khẩu gây ra sự sụt giảm về giá (do hàng nhập khẩu có thị phần lớn hoặc do tình hình kinh doanh của ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ) không ?

Nếu qua quá trình xem xét các yếu tố này mà ITC xác định được các chứng cứ cho thấy nguy cơ thiệt hại là tương đối chắc chắn và rằng thiệt hại thực tế là « sắp xảy ra » thì cơ quan này có thể sẽ kết luận là có « nguy cơ thiệt hại ». Tuy nhiên, ITC sẽ không thể kết luận về « nguy cơ thiệt hại » chỉ dựa trên những thiệt hại suy đoán.

Lưu ý là trong trường hợp xác định « đe dọa thiệt hại » việc sử dụng phương pháp cộng gộp tác động từ nhiều nguồn (nếu có nhiều nước xuất khẩu cùng bị kiện) phụ thuộc vào cân nhắc

của ITC về xu hướng nhập khẩu từ các nguồn. Nếu xu hướng từ các nguồn đều như nhau (ví dụ cùng tăng) thì ITC có thể dùng phương pháp cộng gộp. Nhưng nếu có nguồn tăng lại có nguồn giảm thì ITC có thể quyết định không cộng gộp mà xem xét tác động gây thiệt hại của việc nhập khẩu theo từng nguồn nhập khẩu một.

Hộp 33 - Những trường hợp khó kết luận là có « nguy cơ thiệt hại »

- Nếu doanh nghiệp bị đơn có thị trường bán hàng lớn khác, kể cả là thị trường trong nước hay thị trường nước thứ ba

Trong trường hợp này, dù doanh nghiệp có gia tăng năng lực sản xuất thì cũng khó có thể nói việc này sẽ dẫn tới « cơn lũ » hàng xuất khẩu sang Hoa Kỳ để kết luận là nguy cơ thiệt hại sẽ rất cao;

- Nếu việc nhập khẩu sản phẩm bị điều tra vào Hoa Kỳ bị ràng buộc bởi các hiệp định đa phương, song phương hoặc lệnh hạn chế xuất khẩu bởi nước xuất khẩu

Trong trường hợp này, khả năng tăng nhập khẩu vào Hoa Kỳ một cách đột biến cũng không hiện thực, vì vậy khó có thể kết luận về nguy cơ thiệt hại ít nhất trong thời gian gần ;

Ngăn cản sự hình thành một ngành sản xuất

Trong trường hợp này, ngành sản xuất nội địa của Hoa Kỳ chưa được hình thành và thiệt hại được xem xét dưới tác động ngăn cản hoặc làm chậm quá trình hình thành ngành sản xuất nội địa liên quan của Hoa Kỳ.

Hình thức « thiệt hại » này rất hiếm khi được sử dụng trong thực tế điều tra của ITC.

64 Khi nào lượng nhập khẩu vào Hoa Kỳ được xem là “không đáng kể”?

Theo quy định, nếu kết quả điều tra của ITC cho thấy nước xuất khẩu là **nước đang phát triển và có lượng nhập khẩu sản phẩm liên quan ít hơn 3%** tổng nhập khẩu hàng hoá tương tự vào nước nhập khẩu thì vụ điều tra sẽ chấm dứt đối với các doanh nghiệp của nước xuất khẩu đó.

Là một nước đang phát triển, Việt Nam được hưởng quy chế “ưu tiên đối với nước đang phát triển” này.

Tuy nhiên, lợi ích từ quy định này đã bị “vô hiệu hóa” trong khá nhiều trường hợp thực tế bởi quy định không áp dụng ưu tiên này nếu tổng lượng nhập khẩu sản phẩm liên quan từ tất cả các nước xuất khẩu có hoàn cảnh tương tự (cũng là nước đang phát triển có lượng nhập khẩu thấp hơn 3%) chiếm trên 7% tổng lượng nhập khẩu hàng hoá tương tự vào nước nhập khẩu.

Hộp 34 - Ví dụ về các trường hợp lượng nhập khẩu “không đáng kể” (trong vụ kiện chống bán phá giá)

Giả sử Trung Quốc, Việt Nam, Ấn Độ và Campuchia (là các nước đang phát triển) cùng với nhiều nước khác cùng nhập khẩu một mặt hàng A vào nước X.

Trong đó:

- Hàng Trung Quốc chiếm 10% tổng lượng nhập khẩu hàng A vào X;
- Các nước Việt Nam, Ấn Độ, Campuchia mỗi nước chiếm 2,5% tổng lượng nhập khẩu hàng A vào X;
- 82,5% tổng lượng nhập khẩu hàng A vào X đến từ các nước khác.

Nếu ngành sản xuất mặt hàng A của nước X định kiện chống bán phá giá mặt hàng A chỉ của Việt Nam nhập khẩu vào X thì đơn kiện sẽ bị bác hoặc nếu vụ kiện đã khởi xướng thì cũng sẽ bị đình chỉ do Việt Nam là nước đang phát triển và có lượng nhập khẩu ít hơn 3% tổng nhập khẩu hàng A vào X.

Nếu vụ kiện chống lại Việt Nam và Trung Quốc thì cũng theo tiêu chí này, vụ việc có thể sẽ tiếp tục với hàng Trung Quốc nhưng phải chấm dứt với hàng Việt Nam.

Tuy nhiên nếu vụ kiện tiến hành chống lại cả Việt Nam, Campuchia, Ấn Độ và Trung Quốc thì vụ kiện sẽ được tiến hành bình thường với tất cả 4 nước này vì tổng lượng nhập khẩu hàng A vào nước X từ 3 nước Việt Nam, Ấn Độ, Campuchia (nước đang phát triển có lượng nhập trong tổng nhập hàng A vào X dưới 3%) là 7,5% (cao hơn mức 7% theo quy định).

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Các doanh nghiệp thuộc các ngành có lượng xuất khẩu không lớn vào Hoa Kỳ có thể tận dụng quy định về « lượng nhập khẩu không đáng kể » để thoát khỏi một vụ kiện chống bán phá giá tại Hoa Kỳ.

Tuy nhiên, có một thực tế là Hoa Kỳ hiện đang có xu hướng « kiện chùm » (kiện cùng lúc nhiều nước) và do đó nếu có nhiều nước đang phát triển cùng có lượng nhập khẩu vào Hoa Kỳ dưới mức đáng kể nhưng cộng lại chúng lại cao hơn 7% thì vẫn sẽ phải đối mặt với vụ điều tra.

Phần thứ ba

**PHÁP LUẬT VÀ THỰC TIỄN
ĐIỀU TRA CHỐNG TRỢ CẤP
TẠI HOA KỲ**

CHƯƠNG I

THỦ TỤC VÀ TRÌNH TỰ ĐIỀU TRA CHỐNG TRỢ CẤP

Điều tra chống trợ cấp về cơ bản được thực hiện theo trình tự, thủ tục tương tự với điều tra chống bán phá giá. Vì vậy các nội dung trình bày về thủ tục điều tra chống bán phá giá ở Phần thứ hai liên quan đến điều tra chống bán phá giá cũng đồng thời áp dụng cho điều tra chống trợ cấp.

Những trình bày dưới đây chỉ tập trung vào các điểm khác biệt của thủ tục, trình tự điều tra chống trợ cấp so với điều tra chống bán phá giá.

65 Các thời hạn trong điều tra chống trợ cấp

Một vụ điều tra chống trợ cấp nhìn chung được thực hiện với các thời hạn ngắn hơn so với điều tra chống bán phá giá mặc dù có các giai đoạn điều tra tương tự. Thời hạn cụ thể cho từng giai đoạn điều tra được trình bày trong Bảng dưới đây.

Bảng 7- Các thời hạn trong vụ điều tra chống trợ cấp (CVD)

<i>Giai đoạn</i>	<i>Thời hạn</i>
Ngày nộp đơn	0
Ngày khởi xướng điều tra	20 ngày
Kết luận sơ bộ về thiệt hại	45 ngày
Kết luận sơ bộ về trợ cấp	85-150 ngày
Kết luận cuối cùng về trợ cấp	160-225 ngày
Kết luận cuối cùng về thiệt hại	205-270 ngày

66 Khởi xướng điều tra chống trợ cấp ?

Cũng giống như điều tra chống bán phá giá, các vụ điều tra chống trợ cấp ở Hoa Kỳ có thể được bắt đầu trên cơ sở Đơn kiện của ngành sản xuất nội địa (phần lớn các vụ) hoặc theo quyết định của DOC (hiếm khi). Và khi nhận được Đơn kiện, DOC sẽ phải cân nhắc để ra quyết định có khởi xướng điều tra hay không (xem xét Đơn kiện có đủ các nội dung cơ bản và Nguyên đơn có đủ tư cách đại diện cho ngành để khởi kiện hay không).

Tuy nhiên, khác với điều tra chống bán phá giá, ngay cả khi quyết định khởi xướng điều tra, việc điều tra sẽ không được tiến hành tự động đối với tất cả các chương trình trợ cấp bị cáo buộc trong Đơn kiện. Trên thực tế, đối với từng chương trình trợ cấp bị cáo buộc, DOC sẽ xem xét :

- Có đủ bằng chứng để xác định đó là một hình thức trợ cấp hay không ; hoặc
- Chương trình trợ cấp đó có thực sự đến với doanh nghiệp hay không.

Nếu không có đủ bằng chứng về các vấn đề nói trên đối với một chương trình bị cáo buộc là trợ cấp, DOC sẽ không tiến hành khởi xướng điều tra đối với chương trình đó (trong khi vẫn có thể tiến hành điều tra chống trợ cấp cho vụ việc đó nhưng là đối với một hoặc một số chương trình bị cáo buộc là trợ cấp khác và được DOC cho là có đủ bằng chứng).

67 Có thể khiếu nại DOC về việc không được điều tra chống trợ cấp đối với nước có nền kinh tế phi thị trường không ?

Nếu có đơn kiện chống trợ cấp đối với hàng hóa xuất khẩu Việt Nam (là nước bị Hoa Kỳ xem là nền kinh tế phi thị trường trong các vụ điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp đến hết 2018) thì trong giai đoạn 20 ngày để DOC xem xét có chấp nhận đơn kiện và khởi xướng điều tra hay không, bên cạnh các trường hợp khiếu nại thông thường liên quan đến tính đầy đủ của Đơn kiện và tư cách khởi kiện của nguyên đơn, Việt Nam còn có thể tham vấn với DOC về các vấn đề sau đây:

- Việt Nam vẫn bị xem là nền kinh tế phi thị trường trong các vụ kiện chống bán phá giá và chống trợ cấp ở Hoa Kỳ và theo án lệ từ năm 1965 (Georgetown Steel) thì DOC có thể xem xét không điều tra chống trợ cấp đối với những trường hợp này;
- Đề nghị giới hạn các vấn đề trợ cấp bị kiện trong đơn kiện (thông qua việc giải trình về các khoản trợ cấp bị nêu trong Đơn kiện);
- Đề nghị ấn định ngày bắt đầu tính các khoản trợ cấp có thể bị khiếu nại (càng gần càng tốt bởi hầu hết các trợ cấp có thể bị khiếu kiện của Việt Nam đều được bãi bỏ từ sau ngày Việt Nam gia nhập WTO).

Hộp 35 - Tham vấn tại DOC giai đoạn tiền tố tụng – Vụ kiện chống trợ cấp túi nhựa PE

Trong vụ kiện chống bán phá giá và chống trợ cấp túi nhựa PE Việt Nam, Đoàn tham vấn của Bộ Công thương Việt Nam làm việc với DOC cũng đã tham vấn về:

- Không khởi xướng vụ điều tra chống trợ cấp đối với Việt Nam (áp dụng án lệ Georgetown Steel); và
- Giới hạn các vấn đề trợ cấp bị kiện

Tuy nhiên, ngày 21/4/2009, đúng thời hạn 20 ngày kể từ ngày có Đơn kiện, DOC ra quyết định khởi xướng điều tra chống trợ cấp đối với túi nhựa PE Việt Nam.

Hộp 36 - Khả năng áp dụng án lệ Georgetown Steel

Trong suốt nhiều năm DOC đã không khởi xướng các vụ điều tra chống trợ cấp đối với hàng hóa đến từ các nước có nền kinh tế phi thị trường theo án lệ Georgetown Steel của Tòa án Phúc thẩm Liên bang Hoa Kỳ năm 1986 (theo đó DOC có toàn quyền trong việc không khởi xướng điều tra đối với những trường hợp này).

Tuy nhiên, năm 2007, sau khi lấy ý kiến và phân tích tình huống, DOC đã quyết định vẫn khởi xướng điều tra chống trợ cấp đối với hàng hóa từ Trung Quốc với lý do tình hình kinh tế của Trung Quốc hiện tại và các nền kinh tế kiểu Soviet (như trong án lệ Georgetown Steel) không tương đồng nhau, vì thế DOC sẽ không áp dụng án lệ này cho Trung Quốc nữa. Về nguyên tắc, quyết định này chỉ áp dụng riêng với trường hợp của Trung Quốc chứ không có giá trị áp dụng chung với tất cả các nước hiện đang bị coi là có nền kinh tế phi thị trường.

68 Bảng câu hỏi điều tra chống trợ cấp của DOC ?

Tương tự như điều tra chống bán phá giá, thu thập thông tin qua việc gửi Bảng câu hỏi là thủ tục điều tra cơ bản của DOC. Bảng câu hỏi sẽ được gửi đến các bên liên quan, đặc biệt là các doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn.

Tuy nhiên, đối với điều tra chống trợ cấp, bên cạnh việc gửi Bảng câu hỏi đến các bên liên quan, DOC còn bắt buộc phải gửi Bảng câu hỏi điều tra về trợ cấp đến Chính phủ nước xuất khẩu bị điều tra. Như vậy, « số phận » của các doanh nghiệp bị đơn (mức trợ cấp được tính toán cho doanh nghiệp) sẽ không chỉ phụ thuộc vào nỗ lực của doanh nghiệp trong việc chứng minh mà còn phụ thuộc vào hành động của Chính phủ nước xuất khẩu cũng như các cơ quan liên quan đến chương trình trợ cấp bị cáo buộc.

Thời hạn cho việc trả lời Bảng câu hỏi điều tra chống trợ cấp thường ngắn hơn thời hạn cho hoạt động tương tự trong điều tra chống bán phá giá (khoảng 30-45 ngày) và khả năng xin gia hạn khó khăn hơn nhiều.

Hộp 37 - Các loại trợ cấp có thể phải khai báo trong Bảng câu hỏi điều tra chống trợ cấp

Mục tiêu : Xác định các khoản/loại trợ cấp mà Chính phủ nước xuất khẩu cung cấp và doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn được thụ hưởng.

Các loại trợ cấp được hỏi (chi tiết) :

- Các hình thức ưu đãi thuế;
- Các hình thức miễn thuế;
- Miễn thuế thu nhập doanh nghiệp;
- Giảm thuế và thuế giá trị gia tăng;
- Các hình thức trợ cấp tồn tại trên thị trường nội địa ;
- Các hoạt động tái cơ cấu nợ của các doanh nghiệp cụ thể;
- Nợ và Bảo lãnh nợ từ ngân hàng Nhà nước (hoặc chịu sự kiểm soát của Nhà nước);
- Các chương trình khuyến khích xuất khẩu;
- Các chương trình tài chính khác được tài trợ bởi Chính phủ;
- Bất kỳ chương trình hỗ trợ nào khác trên thị trường nội địa nước xuất khẩu trong giai đoạn điều tra.

69 Thẩm tra thực địa trong điều tra chống trợ cấp?

Cũng giống như trong điều tra chống bán phá giá, sau khi nhận được các thông tin từ Bản trả lời Bảng câu hỏi điều tra của các bên liên quan và các hình thức bổ sung thông tin khác, DOC sẽ tiến hành thẩm tra thực địa tính xác thực và căn cứ của các thông tin trả lời thông qua việc điều tra tại thực địa. Khác với điều tra chống bán phá giá, thẩm tra thực địa trong một vụ chống trợ cấp bao gồm cả việc điều tra các bảng trả lời của Chính phủ nước xuất khẩu.

Điểm khác biệt này cũng dẫn tới một số lưu ý đối với doanh nghiệp:

- Sự nhiệt tình tham gia kháng kiện của các cơ quan Chính phủ đôi khi không được như mong muốn của doanh nghiệp (bởi nguy cơ bị áp thuế chống trợ cấp có thể là rất nghiêm trọng đối với doanh nghiệp xuất khẩu nhưng lại không có ý nghĩa nhiều lắm với các cơ quan của Chính phủ. Vì vậy việc doanh nghiệp theo sát và thúc giục, thuyết phục các cơ quan Chính phủ hiểu đúng tính chất của vụ việc và hành động kịp thời, phù hợp trong quá trình thẩm tra thực địa của cán bộ DOC là rất quan trọng;
- Các cơ quan Chính phủ đôi khi e dè khi cung cấp một số loại thông tin (có thể vì lý do bí mật quốc gia chẳng hạn). Ví dụ cán bộ ngân hàng thường không mong muốn hoặc không được phép tiết lộ một số thông tin liên quan đến các doanh nghiệp cụ thể. Vì vậy doanh nghiệp cũng cần lưu ý đến điều này để có bước chuẩn bị thích hợp.

CHƯƠNG II

PHƯƠNG PHÁP TÍNH TOÁN TRONG ĐIỀU TRA CHỐNG TRỢ CẤP

70 Điều tra chống trợ cấp bao gồm những nội dung gì?

Việc điều tra chống trợ cấp được thực hiện với hai nội dung, bao gồm :

- Điều tra về trợ cấp và biên độ trợ cấp: DOC tiến hành
- Điều tra về thiệt hại và mối quan hệ nhân quả: ITC tiến hành

Điều tra về thiệt hại gây ra đối với ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ và mối quan hệ của nó với việc nhập khẩu hàng hóa nước ngoài bị điều tra do ITC thực hiện có nội dung tương tự như phương pháp điều tra mà ITC tiến hành trong điều tra chống bán phá giá.

Điều tra về trợ cấp và biên độ trợ cấp do DOC thực hiện sử dụng các phương pháp có rất nhiều khác biệt trong tính toán trong khi vẫn sử dụng các phương pháp thu thập và xác minh thông tin như điều tra chống bán phá giá.

Hộp 38 - Các nội dung điều tra chống trợ cấp của DOC?

Trong WTO cũng như pháp luật Hoa Kỳ, không phải mọi hình thức trợ cấp của các Chính phủ nước ngoài đều có thể áp dụng biện pháp chống trợ cấp. Để có thể áp dụng biện pháp chống trợ cấp, loại trợ cấp liên quan phải nằm trong diện « có thể áp dụng biện pháp chống trợ cấp – trợ cấp có thể bị đối kháng » và mức độ trợ cấp phải ở mức « đáng kể ». Vì vậy, mục tiêu điều tra chống trợ cấp mà DOC tiến hành là nhằm xác định xem có đủ điều kiện để áp dụng biện pháp chống trợ cấp với loại trợ cấp bị cáo buộc hay không.

Vi vậy, quá trình điều tra chống trợ cấp của DOC bao gồm việc xác định 02 nội dung sau:

- Có tồn tại chương trình trợ cấp bị cáo buộc không ? (chương trình đó có đáp ứng đầy đủ các tiêu chí để bị xem là trợ cấp hay không); và
- Mức độ trợ cấp (biên độ trợ cấp) là bao nhiêu?

71 Khi nào một chương trình trợ cấp là đối tượng của điều tra chống trợ cấp (trợ cấp có thể bị đối kháng)?

Không phải loại trợ cấp nào cũng là đối tượng có thể bị điều tra và áp dụng biện pháp chống trợ cấp. Theo quy định của WTO (được ghi nhận lại trong Hiệp định về trợ cấp và thuế đối kháng SCM của WTO) và pháp luật Hoa Kỳ, một chương trình bị xem là « trợ cấp có thể đối kháng » phải có đầy đủ 03 yếu tố sau:

- (i) Yếu tố đóng góp tài chính: Có sự đóng góp tài chính của Nhà nước hoặc một chủ thể công;
- (ii) Yếu tố lợi ích: Sự đóng góp tài chính đó phải mang lại một lợi ích cho người nhận;
- (iii) Yếu tố riêng biệt: Sự đóng góp tài chính đó phải được thực hiện cho một doanh nghiệp, một nhóm doanh nghiệp hoặc một ngành, một khu vực cụ thể chứ không phải là trợ cấp chung cho tất cả các đối tượng.

Đóng góp tài chính

Sự « đóng góp tài chính » của Nhà nước trong một chương trình trợ cấp bao gồm (nhưng không giới hạn ở) các hình thức sau :

- (i) Hỗ trợ trực tiếp bằng tiền chuyển ngay (ví dụ cấp vốn, cho vay, góp cổ phần) hoặc hứa chuyển (ví dụ bảo lãnh cho các khoản vay);
- (ii) Miễn hoặc cho qua những khoản thu lẽ ra phải đóng (ví dụ ưu đãi thuế, tín dụng);
- (iii) Mua hoặc cung cấp các dịch vụ hoặc hàng hoá (trừ cơ sở hạ tầng chung);
- (iv) Thanh toán tiền cho một nhà tài trợ hoặc giao cho một đơn vị tư nhân tiến hành các hoạt động (i), (ii), (iii) nêu trên theo cách thức mà Chính phủ vẫn làm.

Ba hình thức đầu tiên là “đóng góp tài chính” trực tiếp từ Chính phủ còn hình thức cuối cùng là “đóng góp tài chính gián tiếp” từ Chính phủ.

Trên thực tế, pháp luật Hoa Kỳ cho phép DOC được xác định các hình thức « đóng góp tài chính » khác ngoài các hình thức phổ biến nói trên. Vì vậy, việc quyết định sự tồn tại của “đóng góp tài chính” trực tiếp hay gián tiếp từ Chính phủ nước xuất khẩu phụ thuộc vào phân tích của DOC trong từng vụ việc cụ thể.

Hộp 39 - Một vài ví dụ về “đóng góp tài chính” của Chính phủ

- Chính phủ cung cấp một khoản hỗ trợ có trị giá 10% giá trị FOB của mỗi sản phẩm xuất khẩu;
- Chính phủ miễn thuế cho phần thu nhập từ việc bán hàng xuất khẩu của doanh nghiệp;
- Chính phủ lệnh cho các ngân hàng thương mại tư nhân phải cung cấp tín dụng cho xuất khẩu với mức lãi suất thấp hơn lãi suất thị trường

Lợi ích

Theo quy định của WTO cũng như của Hoa Kỳ, nếu chỉ Chính phủ nước xuất khẩu quy định hoặc triển khai các hình thức trợ cấp cho doanh nghiệp thì chưa đủ để nói rằng có tồn tại một biện pháp trợ cấp có thể đối kháng. Cần thiết phải chứng minh rằng các doanh nghiệp nhận được một lợi ích nhất định từ hình thức trợ cấp đó.

Lợi ích mà doanh nghiệp nhận được từ một khoản hỗ trợ của Chính phủ được xác định là mức chênh lệch (theo hướng có lợi cho doanh nghiệp) giữa việc thực hiện giao dịch liên quan trong điều kiện thương mại bình thường (không có chương trình trợ cấp) và việc thực hiện giao dịch đó trong điều kiện có chương trình trợ cấp, ví dụ:

- Nếu trợ cấp mua cổ phần: Lợi ích tồn tại nếu việc chuyển đổi được thực hiện theo cách mà các nhà đầu tư tư nhân thông thường sẽ không làm;
- Nếu trợ cấp khoản vay: Lợi ích tồn tại nếu lãi suất hay chi phí để được vay thấp hơn mức thông thường trên thị trường;
- Nếu trợ cấp bằng khoản đảm bảo cho vay: Lợi ích tồn tại nếu chi phí để có được một khoản vay với sự bảo đảm của chính phủ thấp hơn chi phí cho khoản vay thương mại tương tự nhưng không có bảo đảm của chính phủ;
- Nếu trợ cấp bằng việc Chính phủ cung cấp hoặc mua hàng hóa hoặc dịch vụ: Lợi ích tồn tại nếu khoản tiền thanh toán cho chính phủ khi chính phủ cung cấp hàng/dịch vụ thấp hơn bình thường hoặc khoản tiền chính phủ thanh toán khi mua hàng/dịch vụ cao hơn bình thường;
- Nếu trợ cấp bằng việc miễn, giảm thuế: Khoản lợi ích được xác định là phần thuế được miễn hoặc giảm (vì vậy, nếu nhà sản xuất không phải chịu loại thuế liên quan thì coi như họ không thu được khoản lợi ích nào từ việc miễn/giảm thuế này).

Trên thực tế việc cân nhắc, tính toán trị giá khoản lợi ích này không đơn giản, phương pháp thực hiện cũng như kết quả tính được rất khác nhau giữa các loại trợ cấp khác nhau, trong những tình huống khác nhau. Qua thời gian, DOC đã phát triển được một hệ thống các quy định chi tiết về cách tính toán “mức lợi ích” cho mỗi loại trợ cấp khác nhau, được pháp điển hóa trong Bộ quy định pháp quy của cơ quan này.

Lưu ý là khi xác định vấn đề “lợi ích” này, DOC sẽ đặc biệt chú ý đến các điều kiện thị trường liên quan (giá, chất lượng, tính sẵn có, khả năng marketing, những điều kiện mua bán hàng hóa khác...). Và khi thực hiện việc này, DOC không có nghĩa vụ phải cân nhắc đến các ảnh hưởng của việc trợ cấp đối với thị trường.

Tính riêng biệt

Một khoản trợ cấp của Chính phủ nước xuất khẩu mang lại lợi ích cho doanh nghiệp sẽ không bị khiếu kiện nếu nó là khoản trợ cấp chung cho tất cả các đối tượng nếu đáp ứng đủ các điều kiện khách quan mà Chính phủ nước xuất khẩu đưa ra. Chính vì vậy, tính “riêng biệt” của khoản trợ cấp là một trong những tiêu chí quan trọng và đây cũng là yếu tố gây nhiều tranh cãi trong các vụ điều tra chống trợ cấp.

Trong thực tế điều tra, DOC thường xem xét vấn đề này trước khi xem xét tiêu chí “lợi ích” bởi nếu khoản trợ cấp không phải là riêng biệt thì DOC có thể đi đến kết luận “không có trợ cấp” luôn mà không phải mất công cho việc tính toán rất phức tạp về mức “lợi ích”.

Hộp 40 - Tại sao WTO không cho phép kiện và áp dụng biện pháp chống trợ cấp đối với các khoản trợ cấp không riêng biệt?

Việc hỗ trợ các doanh nghiệp nói chung để tăng cường năng lực cạnh tranh và phát triển nền kinh tế được xem là một chức năng bình thường và hoàn toàn hợp lý của bất kỳ Chính phủ nào. Nếu cho phép nước xuất khẩu áp đặt biện pháp nhằm trừng phạt các biện pháp trợ cấp chung này sẽ đi ngược lại logic về chức năng và vai trò của các chính phủ trong lĩnh vực kinh tế.

Vì vậy, WTO đã thống nhất quy định không áp dụng biện pháp trừng phạt với các hình thức trợ cấp chung.

Ví dụ, những biện pháp trợ cấp sau đây sẽ không thể bị khiếu kiện:

- Các hỗ trợ của Chính phủ cho doanh nghiệp ở một vùng nào đó dưới dạng xây dựng cơ sở hạ tầng (đường, cầu) cho vùng đó;
- Các hỗ trợ về thuế, xúc tiến thương mại, tăng cường thương hiệu... của Chính phủ để nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa không phân biệt ngành nghề;
- Các biện pháp miễn giảm thuế, ưu đãi vay vốn cho các doanh nghiệp sử dụng nhiều lao động nữ, thương bệnh binh...

Một khoản trợ cấp được xem là « riêng biệt » nếu là:

(i) Trợ cấp dành cho một nhóm đối tượng riêng biệt

Cụ thể, khoản trợ cấp “riêng biệt” là trợ cấp được dành cho (và mang lại lợi ích) cho chỉ một doanh nghiệp, nhóm doanh nghiệp, ngành sản xuất nhất định mà các đối tượng khác dù có hoàn cảnh tương tự nhưng không thể tiếp cận được.

- *Riêng biệt “theo pháp luật” (de jure)*: Điều kiện để được nhận khoản trợ cấp được pháp luật (bằng quy định cụ thể) giới hạn ở một nhóm nhất định các đối tượng mà thôi;
- *Riêng biệt “thực tế” (de facto)*: Là những hình thức trợ cấp mà điều kiện được hưởng có vẻ là khách quan và không giới hạn nhưng trên thực tế thì chỉ một nhóm hạn chế các doanh nghiệp có thể tiếp cận các trợ cấp này.

Trên thực tế, việc xác định các trợ cấp riêng biệt (đặc biệt là dạng “de facto”) là rất phức tạp, phụ thuộc nhiều vào hoàn cảnh cụ thể (dù DOC có các chuẩn pháp lý để xem xét).

Hộp 41 - Các điều kiện để một khoản trợ cấp bị xem là riêng biệt “de facto”

Một trợ cấp có thể bị DOC xem là riêng biệt “de facto” nếu rơi vào một trong các trường hợp sau (mặc dù trợ cấp đó theo pháp luật vẫn là trợ cấp chung/không phân biệt ngành nghề, đối tượng):

- Trên thực tế chỉ có một số lượng doanh nghiệp nhất định nhận được trợ cấp;
- Trên thực tế chỉ có một số loại doanh nghiệp nhất định nhận được trợ cấp;
- Trên thực tế một phần cơ bản của chương trình trợ cấp chỉ dành cho một số doanh nghiệp nhất định;
- Khả năng tùy ý trong việc quyết định có cho hưởng trợ cấp hay không dẫn tới việc chỉ một/một số doanh nghiệp hay một ngành được hưởng trợ cấp.

Trên thực tế, việc xác định khi nào số lượng đối tượng hưởng lợi bị xem là “hạn chế” không đơn giản, ví dụ:

- Nếu lĩnh vực sản xuất được hưởng trợ cấp có quy mô quá nhỏ so với nền kinh tế nước xuất khẩu thì chương trình trợ cấp có thể bị xem là riêng biệt dù tất cả các doanh nghiệp trong lĩnh vực đó đều có thể tiếp cận khoản trợ cấp;
- Nếu có nhiều lĩnh vực sản xuất (nhiều lĩnh vực) được nhận trợ cấp nhưng giữa chúng không có gì tương tự nhau trừ thực tế tất cả đều được nhận trợ cấp thì rất có thể chương trình trợ cấp đó bị xem là riêng biệt.

(ii) Trợ cấp xuất khẩu và trợ cấp ưu tiên sử dụng hàng nội địa

Đây là các trợ cấp mà theo quy định hoặc trên thực tế mang lại tác động tích cực cho việc xuất khẩu (a subsidy that “contingent on export performance”) hoặc cho việc sử dụng hàng nội địa thay thế cho hàng xuất khẩu (a subsidy that “contingent on the use of domestic goods over imported goods”).

Trong WTO, đây được xem là hình thức trợ cấp bị coi là đương nhiên “mang tính riêng biệt” mà không cần phải chứng minh rằng chúng chỉ hướng đến một doanh nghiệp, nhóm doanh nghiệp hay một ngành. Cứ được xác định là trợ cấp xuất khẩu hay trợ cấp ưu tiên sử dụng hàng nội địa thì xem như trợ cấp đó là “riêng biệt”.

Trên thực tế, việc xác định thế nào là một trợ cấp xuất khẩu hay ưu tiên sử dụng hàng nội địa không dễ dàng (dù Phụ lục I Hiệp định về trợ cấp và biện pháp chống trợ cấp của WTO đã đưa ra một danh sách minh họa các loại trợ cấp xuất khẩu):

- Ví dụ về trợ cấp xuất khẩu: Hỗ trợ dựa trên kết quả xuất khẩu; các hình thức miễn hoặc giảm thuế dựa trên tỷ lệ xuất khẩu, các chương trình thưởng xuất khẩu; hỗ trợ vận chuyển hoặc chi phí vận chuyển thấp hơn cho vận chuyển hàng xuất khẩu so với vận chuyển hàng tiêu dùng nội địa; miễn hoặc hoàn phí, lệ phí nhập khẩu đối với nguyên liệu nhập khẩu phục vụ sản xuất hàng xuất khẩu...
- Ví dụ về trợ cấp ưu tiên hàng nội địa: Bù đắp khoản chênh lệch giá giữa hàng nhập khẩu và hàng nội địa cùng loại cho doanh nghiệp nếu doanh nghiệp lựa chọn hàng nội địa; cung cấp nguyên liệu nội địa cho doanh nghiệp với giá thấp hơn giá thị trường...

Hộp 42 - Danh mục minh họa các hình thức trợ cấp xuất khẩu

Phụ lục I – Hiệp định về trợ cấp và biện pháp chống trợ cấp của WTO (SCM)

- (a) Việc Chính phủ trợ cấp trực tiếp cho một hãng hoặc một ngành sản xuất trong nước tính theo kết quả xuất khẩu.
- (b) Các chương trình giữ lại ngoại tệ hoặc việc làm tương tự có thường khuyến khích xuất khẩu.
- (c) Vận chuyển nội địa và cước phí giao hàng xuất khẩu, được Chính phủ cung cấp hoặc giao quyền cung cấp, với những điều kiện thuận lợi hơn so với giao hàng nội địa.
- (d) Chính phủ hoặc cơ quan Chính phủ cung cấp sản phẩm và dịch vụ nhập khẩu, hoặc sản xuất trong nước sử dụng để sản xuất hàng xuất khẩu, trực tiếp hay gián tiếp thông qua các chương trình được phép của Chính phủ, với những điều kiện thuận lợi hơn cung cấp cho các sản phẩm tương tự hoặc sản phẩm cạnh tranh trực tiếp hay dịch vụ để sử dụng trong sản xuất hàng tiêu thụ trong nước, nếu trong trường hợp là một sản phẩm, các điều kiện điều khoản đó thuận lợi hơn điều kiện thương mại thông thường sẵn có trên thị trường thế giới dành cho nhà xuất khẩu của Thành viên đó.
- (e) Miễn, hay tạm ngừng thu toàn bộ hoặc một phần các khoản thuế trực thu hay các khoản đóng góp xã hội mà doanh nghiệp sản xuất hay thương mại đã hoặc phải thanh toán, chỉ áp dụng riêng với xuất khẩu,
- (f) Cho phép miễn giảm trực tiếp liên quan tới xuất khẩu hoặc kết quả xuất khẩu, vượt quá hay cao hơn những miễn giảm dành cho sản xuất để tiêu thụ trong nước, trong cách tính toán cơ sở để thu thuế trực tiếp.
- (g) Miễn hay hoàn thuế gián thu cao hơn mức áp dụng đối với sản xuất hay lưu thông một sản phẩm tương tự tiêu thụ trên thị trường nội địa, đối với sản xuất hay lưu thông xuất khẩu hàng hoá.
- (h) Miễn, hoàn hay chuyển thuế gián thu sang kỳ sau thuộc diện thu gộp cho cả các công khoản trước đây với hàng hoá hay dịch vụ được sử dụng trong sản xuất hàng xuất khẩu vượt quá mức được miễn, giảm hay hoàn thu với các khoản thuế gián thu gộp đánh vào sản phẩm hay dịch vụ thuộc các giai đoạn trước đây tương ứng được tiêu thụ trên thị trường trong nước; tuy nhiên với điều kiện là, các khoản thuế gián thu gộp được miễn, hoàn trả hay chuyển có thể áp dụng đối với hàng đã xuất khẩu mà không áp dụng với sản phẩm tương tự được tiêu thụ trong nước, khi các khoản thuế gián thu gộp được đánh vào vật tư đầu vào tiêu dùng cho sản xuất hàng xuất khẩu (tạo thành hao phí thông thường). Điểm này có thể được hiểu một cách phù hợp với hướng dẫn về tiêu thụ đầu vào trong tiến trình sản xuất nêu tại Phụ lục II.
- (i) Hoàn trả hay giảm các khoản thu phí nhập khẩu vượt quá số thu đối với hàng nhập khẩu tiêu thụ ở đầu vào cho sản xuất hàng xuất khẩu (tạo thành mức hao phí thông thường); tuy nhiên, nếu trong những trường hợp riêng biệt, một hãng có thể sử dụng một số lượng vật tư đầu vào trên thị trường trong nước ngang với hay có cùng chất lượng và đặc điểm như đầu vào nhập khẩu để thay thế đầu vào trong nước đó để có thể được hưởng lợi từ quy định này khi các hoạt động nhập khẩu và xuất khẩu tương ứng cùng phát sinh trong một thời kỳ hợp lý nhưng không quá hai năm. Điểm này có thể được hiểu một cách phù hợp với hướng dẫn về tiêu thụ đầu vào trong quá trình sản xuất nêu tại Phụ lục II và hướng dẫn để xác định xem chế độ giảm thuế áp dụng đối với đầu vào sản phẩm thay thế nhập khẩu như là trợ cấp xuất khẩu nêu tại Phụ lục III.
- (j) Chính phủ (hoặc các cơ quan đặc biệt do Chính phủ quản lý) thực hiện các chương trình bảo lãnh tín dụng xuất khẩu, các chương trình bảo hiểm hoặc bảo lãnh nhằm chống lại sự tăng chi phí sản phẩm xuất khẩu hay các chương trình về rủi ro ngoại hối, với phí thu thấp không hợp lý, không đủ để chi trả cho chi phí hoạt động dài hạn hoặc thâm hụt của các chương trình đó.
- (k) Chính phủ (hoặc các cơ quan đặc biệt trực thuộc hoặc do Chính phủ quản lý) cấp các khoản tín dụng xuất khẩu với lãi suất thấp hơn mức mà họ thực tế phải trả để có được tiền thực hiện việc này (hay lẽ ra phải trả nếu vay trên thị trường vốn quốc tế để có được tiền với cùng thời hạn và các điều kiện tín dụng, và được tính bằng cùng một đồng tiền của tín dụng xuất khẩu), hoặc các cơ sở đó trả cho toàn bộ hay một phần chi phí phát sinh với nhà xuất khẩu hay với thể chế tài chính để có được tín dụng, trong chừng mực các khoản tín dụng đó được sử dụng để bảo đảm dành cho nhà xuất khẩu những lợi thế đáng kể trong lĩnh vực tín dụng xuất khẩu.
 Tuy nhiên, với điều kiện là nếu một Thành viên có tham gia một liên kết quốc tế về tín dụng xuất khẩu mà, tính đến ngày 1 tháng 1 năm 1979, ít nhất mười hai Thành viên sáng lập của Hiệp định này là thành viên của liên kết đó (hay một hình thức kế tục của nó được các Thành viên sáng lập thông qua), hoặc trong thực hành một Thành viên áp dụng các quy định về lãi suất của liên kết đó, thực hành tín dụng xuất khẩu phù hợp với các quy định đó sẽ không bị coi là trợ cấp xuất khẩu thuộc diện cấm theo Hiệp định này.
- (l) Bất kỳ khoản thu nào từ ngân sách nhà nước tạo thành trợ cấp theo nội dung quy định tại Điều XVI GATT 1994.

Lưu ý là khi xem xét một khoản trợ cấp có phải là “trợ cấp xuất khẩu” hoặc “trợ cấp ưu tiên sử dụng hàng nội địa” hay không, DOC quan tâm rất nhiều đến tình huống, hoàn cảnh cụ thể của từng trường hợp. Ví dụ, DOC sẽ xem xét cả các vấn đề sau khi xác định “trợ cấp xuất khẩu”:

- Có phải thị trường nội địa của nước xuất khẩu quá nhỏ đến nỗi doanh nghiệp phải xuất khẩu để đảm bảo sản xuất có lãi không hay là vì lý do nào khác?
- Doanh nghiệp bị đơn xuất khẩu phần lớn hay chỉ một phần sản phẩm của mình?
- Có hiện tượng các doanh nghiệp bị đơn chỉ tập trung xuất khẩu những loại sản phẩm đủ điều kiện để hưởng ưu đãi trong khi trên thực tế họ sản xuất hoặc có khả năng sản xuất rất nhiều loại sản phẩm khác?

72 Mức thuế chống trợ cấp được DOC tính toán như thế nào?

Cũng giống như trường hợp áp dụng biện pháp chống bán phá giá, trong điều tra chống trợ cấp, DOC sẽ tiến hành tính toán biên độ trợ cấp để từ đó xác định mức thuế chống trợ cấp tương ứng.

DOC sẽ tính toán biên độ trợ cấp theo từng chương trình trợ cấp cụ thể bằng cách chia giá trị phần lợi ích mà chương trình trợ cấp đó mang lại trong khoảng thời gian điều tra cho trị giá của các lô hàng được xem là nhận trợ cấp trong khoảng thời gian đó. Phương pháp này đòi hỏi DOC phải thực hiện 02 bước:

Bước 1: Xác định “tử số” và “mẫu số”

“Tử số”: Lợi ích mà chương trình trợ cấp mang lại trong khoảng thời gian điều tra

Việc tính toán này không đơn giản vì thường thì một chương trình trợ cấp được thực hiện trong khoảng thời gian dài, với tác động đến nhiều mặt và do đó rất khó để xác định lợi ích nó mang lại cho sản phẩm bị điều tra chỉ một khoảng thời gian nhất định.

Hộp 43 - Cách tính lợi ích mà chương trình trợ cấp mang lại trong một số trường hợp cụ thể

- Nếu Nhà nước cho doanh nghiệp vay một khoản với *mức lãi suất thấp hơn mức lãi suất thương mại bình thường* cho khoản vay tương tự: Mức trợ cấp được tính là phần chênh lệch giữa 2 mức lãi suất này;
- Nếu Nhà nước *bảo lãnh vay với phí bảo lãnh thấp hơn chi phí mà doanh nghiệp phải trả cho khoản vay thương mại tương tự* nếu không có bảo lãnh của Nhà nước: Mức trợ cấp sẽ được tính là phần chênh lệch giữa 2 mức này;
- Nếu Nhà nước *mua hoặc cung cấp hàng hoá, dịch vụ với giá mua cao hơn mức hợp lý hoặc giá cung cấp thấp hơn mức hợp lý* (xác định theo các điều kiện thị trường của hàng hoá/dịch vụ liên quan): mức trợ cấp là mức chênh lệch giá.

“Mẫu số”: Trị giá của các sản phẩm được nhận trợ cấp

Điều khiến việc tính toán “mẫu số” này khó khăn là thực tế có nhiều loại hàng hóa (tính theo lô hàng) khác nhau. Lợi ích phân bổ cho mỗi loại phụ thuộc vào tính chất của chương trình trợ cấp đang xem xét.

Ví dụ 1: Đối với một khoản trợ cấp nội địa cho doanh nghiệp, DOC sẽ sử dụng tổng trị giá các lô hàng bán tất cả các sản phẩm của doanh nghiệp để làm mẫu số trong phép tính biên độ trợ cấp (bao gồm cả các lô hàng xuất khẩu, bán nội địa, cả các lô hàng là đối tượng bị kiện và các lô hàng khác).

Ví dụ 2: Đối với chương trình trợ cấp xuất khẩu, DOC sẽ chỉ sử dụng tổng trị giá của các lô hàng được sử dụng để xuất khẩu (bao gồm cả các lô hàng là đối tượng của vụ kiện và các lô hàng xuất khẩu khác).

Bước 2: Xác định biên độ trợ cấp của chương trình trợ cấp liên quan bằng cách lấy tử số chia cho mẫu số

Ví dụ 1: Tính biên độ trợ cấp đối với chương trình trợ cấp định kỳ cho một sản phẩm cụ thể.

Ví dụ một doanh nghiệp nhận được khoản trợ cấp định kỳ hàng năm từ Chính phủ là 1.000.000\$ để sản xuất ra sản phẩm A, và giả sử là tổng trị giá sản phẩm A của doanh nghiệp đó (cả xuất khẩu và bán nội địa) là 10.000.000\$. Khi đó, DOC sẽ tính toán “mẫu số” bằng cách chia tổng trị giá khoản hỗ trợ cho tổng trị giá bán sản phẩm A:

$$\text{Biên độ trợ cấp} = \frac{1.000.000}{10.000.000} = 0,1 = 10\%$$

Ví dụ 2: Tính biên độ trợ cấp đối với chương trình trợ cấp tín dụng cho xuất khẩu

Giả sử với mỗi 100\$ trị giá xuất khẩu mặt hàng X, một doanh nghiệp nhận được khoản trợ cấp tín dụng là 10\$ và giả sử tổng kim ngạch xuất khẩu năm của mặt hàng X của doanh nghiệp đó là 10.000\$

$$\text{Biên độ trợ cấp} = \frac{10.000/100 \times 10}{10.000} = 0,1 = 10\%$$

Ví dụ 3: Tính biên độ trợ cấp đối với chương trình ưu đãi tài chính xuất khẩu cho các khoản vay dành cho xuất khẩu sang Hoa Kỳ.

Giả sử Chính phủ nước xuất khẩu dành cho doanh nghiệp một khoản ưu đãi tài chính cho việc xuất khẩu sang Hoa Kỳ (bất kỳ sản phẩm nào) và giả sử trên thực tế doanh nghiệp đã xuất khẩu được sang Hoa Kỳ với kim ngạch là 15.000\$ và ưu đãi tài chính của Chính phủ đã mang lại cho doanh nghiệp một khoản lợi ích là 500\$ so với việc vay tài chính bình thường trên thị trường.

$$\text{Biên độ trợ cấp} = \frac{500}{15.000} = 0,033 = 3,33\%$$

73 Các mức “không đáng kể” trong điều tra chống trợ cấp?

Biên độ trợ cấp “không đáng kể”

Theo pháp luật WTO và Hoa Kỳ, không phải mọi trợ cấp (ở tất cả các mức độ) đều bị trừng phạt bằng thuế chống trợ cấp (hay còn gọi là thuế đối kháng). Thuế chống trợ cấp chỉ được sử dụng để đáp trả và khắc phục thiệt hại do hành vi trợ cấp ở mức đáng kể, được xác định là từ 1% giá trị xuất khẩu của sản phẩm được trợ cấp trở lên đối với trường hợp nước xuất khẩu là nước phát triển (2% nếu nước xuất khẩu là nước đang phát triển). Biên độ trợ cấp dưới 1% còn được gọi là biên độ trợ cấp không đáng kể, “de minimis”.

Nói cách khác, nếu kết quả tính toán của DOC cho một doanh nghiệp bị đơn cho thấy biên độ trợ cấp dưới 1% thì doanh nghiệp bị đơn này sẽ không phải nộp thuế chống trợ cấp.

Lượng nhập khẩu không đáng kể

Phương pháp điều tra về thiệt hại và mối quan hệ nhân quả của ITC trong vụ điều tra chống bán phá giá và điều tra chống trợ cấp là tương tự nhau (cả về chuẩn áp dụng lẫn trình tự, thủ tục) trừ quy định về “lượng nhập khẩu không đáng kể - negligible imports”.

Cụ thể, nếu nước xuất khẩu là *nước đang phát triển* và có lượng nhập khẩu sản phẩm liên quan ít hơn 4% tổng nhập khẩu hàng hoá tương tự vào Hoa Kỳ thì vụ điều tra sẽ chấm dứt đối với nước xuất khẩu đó. Tuy nhiên, quy định này sẽ không được áp dụng nếu tổng lượng nhập khẩu từ tất cả các nước xuất khẩu có hoàn cảnh tương tự chiếm trên 9% tổng lượng nhập khẩu hàng hoá tương tự vào nước nhập khẩu (tỷ lệ này trong điều tra chống bán phá giá tương ứng là 3% và 9%).

74 Thỏa thuận đình chỉ trong vụ điều tra chống trợ cấp?

Tương tự như trong điều tra chống bán phá giá, trong điều tra chống trợ cấp, biện pháp chống trợ cấp có thể là một “thỏa thuận đình chỉ” thay vì áp dụng thuế chống trợ cấp (còn gọi là thuế đối kháng). Tuy nhiên, tính chất của thỏa thuận đình chỉ cũng như thủ tục và hệ quả của thỏa thuận này có một số điểm khác biệt so với thỏa thuận đình chỉ trong kiện chống bán phá giá. Cụ thể:

Về các loại thỏa thuận đình chỉ

Có 03 loại thỏa thuận đình chỉ trong vụ kiện chống trợ cấp:

- *Thỏa thuận ngừng xuất khẩu:*

Loại thỏa thuận này có nội dung tương tự như thỏa thuận ngừng xuất khẩu trong điều tra chống bán phá giá và trên thực tế hầu như không áp dụng bởi không có ý nghĩa thực tế đối với doanh nghiệp xuất khẩu.

- *Thỏa thuận loại bỏ trợ cấp:*

Thỏa thuận này bao gồm một điều khoản theo đó cho phép thỏa thuận đình chỉ được thực hiện dựa trên việc loại bỏ lợi ích từ chương trình trợ cấp liên quan hoặc vô hiệu hóa tác động của chương trình đó bằng thuế xuất khẩu mà nước xuất khẩu áp dụng.

So với thỏa thuận đình chỉ có nội dung ngừng xuất khẩu trong điều tra chống bán phá giá, thỏa thuận đình chỉ loại này trong điều tra chống trợ cấp hấp dẫn hơn nhiều đối với doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn và cũng khả thi hơn trong thực tiễn của DOC. Lý do là các doanh nghiệp xuất khẩu trong trường hợp này không nhất thiết phải đảm bảo rằng mọi lô hàng xuất khẩu sang Hoa Kỳ của mình đều không liên quan gì đến việc trợ cấp mà chỉ cần họ trả lại hoặc từ chối những lợi ích mà mình được hưởng hoặc có thể được hưởng từ chương trình trợ cấp đó. Trường hợp doanh nghiệp không thể loại bỏ lợi ích mà mình đã nhận (ví dụ khi lợi ích đó phát sinh từ một khoản cho vay hoặc đầu tư của chính phủ từ nhiều năm trước đó cho doanh nghiệp) thì việc trả lại những lợi ích này có thể được thực hiện bằng thuế xuất khẩu do chính phủ nước xuất khẩu thực hiện (với cách thức này, chính phủ nước xuất khẩu cũng có lợi hơn bởi họ được hưởng lợi từ việc thu thuế chứ không phải chính phủ Hoa Kỳ).

Khi mới áp dụng loại thỏa thuận đình chỉ này, đã có tương đối nhiều thỏa thuận đình chỉ được DOC chấp thuận. Tuy nhiên sau đó các nhóm lợi ích trong nước của Hoa Kỳ đã có nhiều động thái phản đối bởi cho rằng chính phủ nước xuất khẩu có thể hoàn trả lại thuế xuất khẩu đã áp dụng theo thỏa thuận bằng cách tạo ra các loại trợ cấp mới hoặc tăng mức trợ cấp lên. Vì vậy gần đây DOC ít chấp thuận các thỏa thuận này.

- *Thỏa thuận loại bỏ thiệt hại từ việc trợ cấp*

Với tính chất và điều kiện gần tương tự với thỏa thuận cùng loại trong điều tra chống bán phá giá (nhà xuất khẩu phải loại bỏ ít nhất 85% khoản trợ cấp và phải đảm bảo rằng việc này sẽ dẫn tới việc loại bỏ hiện tượng sụt giảm giá Hoa Kỳ; và nguyên đơn có thể khiếu nại yêu cầu ITC rà soát khả năng loại bỏ thiệt hại của thỏa thuận đình chỉ), thỏa thuận đình chỉ loại này trong điều tra chống trợ cấp lại có thể bao gồm cả các hạn chế về số lượng (nội dung bị cấm trong thỏa thuận đình chỉ cùng loại trong điều tra chống bán phá giá).

Chính đặc điểm khác biệt này khiến cho thỏa thuận loại này dễ chấp nhận hơn đối với các doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn (bởi họ vẫn giữ được thị trường Hoa Kỳ) và do đó cũng khả thi hơn.

Về thủ tục

Việc đề xuất, chấp thuận và kết quả của thỏa thuận đình chỉ trong điều tra chống trợ cấp cũng tương tự như trong điều tra chống bán phá giá và chỉ khác ở các thời hạn. Cụ thể

- Bước 1: Bên bị đơn muốn có thỏa thuận đình chỉ nộp một bản đề xuất thỏa thuận đình chỉ cho DOC và ITC không muộn hơn 5 ngày kể từ ngày DOC ra kết luận sơ bộ về trợ cấp (trong điều tra chống bán phá giá là 15 ngày).
- Bước 2: DOC thông báo và tham vấn với bên nguyên đơn về ý định về thỏa thuận đình chỉ chậm nhất là 30 ngày trước ngày đình chỉ điều tra, nếu có
- Bước 3: Các bên có thể bình luận về đề xuất thỏa thuận đình chỉ trước thời hạn do DOC ấn định nhưng không muộn hơn 35 ngày kể từ ngày DOC ban hành quyết định sơ bộ về trợ cấp (trong điều tra chống bán phá giá là 50 ngày).
- Bước 4: DOC thông báo công khai về việc đình chỉ cuộc điều tra (Nếu DOC quyết định chấp thuận đề xuất và đình chỉ điều tra).
- Bước 5: Kết quả của việc đình chỉ điều tra.

Nếu nội dung thỏa thuận đình chỉ là ngừng xuất khẩu hoặc loại bỏ trợ cấp, DOC sẽ chấm dứt việc đình chỉ thông quan đã thực hiện trước khi có thỏa thuận và sẽ ra quyết định hoàn trả tất cả các khoản đặt cọc hay ký quỹ đã thu của doanh nghiệp bị đơn liên quan.

Nếu nội dung của thỏa thuận đình chỉ là điều chỉnh để loại bỏ thiệt hại, DOC sẽ tiếp tục việc đình chỉ thông quan (nếu trước đó chưa có lệnh đình chỉ thông quan thì nay DOC sẽ ra lệnh đình chỉ thông quan) cho đến ít nhất 20 ngày (thời hạn để các bên có liên quan nêu yêu cầu rà soát về thiệt hại với ITC). Nếu ITC quyết định tiến hành rà soát xem thỏa thuận có thực sự loại trừ được thiệt hại gây ra do việc bán phá giá không thì lệnh đình chỉ thông quan sẽ còn kéo dài trong suốt quá trình ITC rà soát (75 ngày). Nếu ITC kết luận rằng thỏa thuận đình chỉ trên thực tế có thể loại bỏ thiệt hại thì lúc này lệnh đình chỉ thông quan mới hết hiệu lực và các khoản ký quỹ, đặt cọc sẽ được hoàn trả.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Tính chất và điều kiện của các loại thỏa thuận đình chỉ trong điều tra chống trợ cấp là tương đối có lợi và khả thi cho doanh nghiệp xuất khẩu (so với điều tra chống bán phá giá). Trong khi đó, nếu đạt được thỏa thuận thì doanh nghiệp có thể tránh được việc bị áp thuế chống trợ cấp (vốn không ổn định do có thể bị rà soát hành chính hàng năm) và từ đó có thể có chiến lược kinh doanh chắc chắn hơn. Vì vậy các doanh nghiệp cần lưu ý đến khả năng này để lựa chọn loại thỏa thuận thích hợp và đề xuất với các cơ quan điều tra của Hoa Kỳ kịp thời.

Phần thứ tư

LÀM THẾ NÀO ĐỂ KHÁNG KIẾN THÀNH CÔNG?

Phần này tập trung trình bày những hoạt động cơ bản mà doanh nghiệp cần thực hiện trước và đặc biệt là trong suốt quá trình kháng kiện để có thể đối phó hiệu quả với một vụ kiện chống bán phá giá/chống trợ cấp ở Hoa Kỳ. Những lưu ý đối với doanh nghiệp về chiến lược hoặc cách thức hành xử thích hợp trong từng giai đoạn/hoạt động cụ thể được nêu trong nội dung chi tiết của các câu Hỏi và Đáp Phần thứ nhất và Phần thứ hai.

75 Hệ thống kế toán như thế nào là phù hợp?

Trong điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp, các ghi chép, chứng từ sổ sách kế toán, tài chính của doanh nghiệp bị đơn bắt buộc là dữ liệu có ý nghĩa quan trọng đối với kết quả cuộc điều tra (mà chủ yếu là biên độ phá giá tính toán cho bị đơn). Cụ thể, những thông tin mà doanh nghiệp bị đơn cung cấp cho cơ quan điều tra có được sử dụng làm căn cứ để tính toán hay không phụ thuộc vào việc thông tin đó có dựa trên những bằng chứng được chấp nhận hay không. Và vì thế, để bảo vệ tốt nhất lợi ích của mình, doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn cần đảm bảo duy trì và lưu trữ sổ sách chứng từ theo cách thức có thể chấp nhận được.

Việc chấp nhận hay không các thông tin cụ thể phụ thuộc vào đánh giá của cán bộ thẩm tra thực địa, tuy nhiên để có thể được chấp nhận, ít nhất doanh nghiệp cần đảm bảo rằng sổ sách kế toán của mình:

- Được ghi chép và lưu trữ theo các nguyên tắc kế toán được chấp nhận chung (thông lệ quốc tế (GAAP – General Accepted Accounting Principles);
- Có thể cung cấp số liệu theo các tiêu chí điều tra được yêu cầu.

Đối với phần lớn các doanh nghiệp Việt Nam, kể cả những doanh nghiệp được xem là lớn, việc đáp ứng các điều kiện này không phải dễ dàng, ví dụ:

- Đối với điều kiện GAAP: đây không phải là điều kiện bắt buộc về kế toán đối với các doanh nghiệp Việt Nam (các doanh nghiệp chỉ phải tuân thủ tiêu chuẩn kế toán Việt Nam là chủ yếu) nên không nhiều doanh nghiệp duy trì hệ thống sổ sách kế toán theo nguyên tắc này.
- Về điều kiện “cung cấp số liệu theo tiêu chí điều tra”: các tiêu chí điều tra của DOC được thiết kế thuận tụy để điều tra và rất nhiều trường hợp là không tương đồng với tiêu chí kinh doanh thông thường khiến cho việc chuyển đổi/phân bổ số liệu cho phù hợp của doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn (ví dụ trong vụ kiện túi nhựa PE tại Hoa Kỳ, liên quan đến thông tin về số lượng xuất khẩu sang Hoa Kỳ, có doanh nghiệp lưu trữ số liệu theo “kg”, có doanh nghiệp lại dùng số liệu theo “m²” nhưng DOC lại yêu cầu cung cấp số liệu theo “cái”).
- Đối với cả hai điều kiện: việc xem xét các số liệu của cơ quan điều tra được thực hiện với các lô hàng thực hiện trong một thời gian dài (ít nhất là 1 năm liền trước đơn kiện), vì vậy các số liệu của doanh nghiệp phải được lưu trữ theo các điều kiện nói trên trong một thời gian dài trước khi vụ điều tra diễn ra. Điều này có nghĩa là doanh nghiệp phải áp dụng các quy tắc lưu trữ sổ sách kế toán theo các điều kiện trên không phải khi vụ điều tra đã xảy ra mà phải từ trước đó rất lâu. Không nhiều doanh nghiệp có “tầm nhìn xa” để tự nguyện thực hiện được các yêu cầu tốn kém và phức tạp này (mặc dù điều này là rất hữu ích).

Hộp 44 - Kinh nghiệm của các doanh nghiệp thủy sản về hệ thống kế toán

Ngành thủy sản Việt Nam đã phải đối mặt với hai vụ điều tra chống bán phá giá đối với cá tra-basa (2002) và tôm (2003).

Trong vụ điều tra đầu tiên (cá tra-basa), hầu hết các doanh nghiệp thủy sản đều gặp rất nhiều khó khăn trong việc cung cấp các chứng cứ số liệu cho cơ quan điều tra, phần nhiều là do không duy trì hệ thống sổ sách kế toán minh bạch và đúng tiêu chuẩn. Ngoài ra, không ít trường hợp các số liệu bị bỏ qua do không thể phân bổ cho các sản phẩm liên quan một cách hợp lý hoặc không thể chuyển đổi theo tiêu chí yêu cầu của cơ quan điều tra.

Tuy nhiên, sau vụ việc này, nhiều doanh nghiệp (đặc biệt là các doanh nghiệp lớn) đã có những cải thiện đáng kể đối với hệ thống sổ sách kế toán của mình. Thậm chí có những doanh nghiệp xây dựng một chương trình phần mềm riêng để quản lý các số liệu phục vụ mục tiêu điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp).

Nhờ vậy trong vụ tôm, việc điều tra đối với các doanh nghiệp này đã suôn sẻ, thuận lợi hơn nhiều. Điều này đã góp một phần quan trọng vào kết quả biên phá giá thấp trong vụ tôm.

76

Tại sao doanh nghiệp phải thuê luật sư tư vấn?

Thực tế

Pháp luật Hoa Kỳ không buộc các bên liên quan trong một vụ kiện chống bán phá giá/chống trợ cấp phải có luật sư đại diện trong các thủ tục của vụ kiện. Pháp luật càng không bắt buộc các doanh nghiệp nước ngoài phải có luật sư tư vấn để trả lời các Bảng câu hỏi hay thực hiện các yêu cầu khác của cơ quan điều tra. Nói cách khác, về mặt pháp lý, các doanh nghiệp xuất khẩu nước ngoài hoàn toàn có quyền tự tham gia vụ kiện.

Tuy nhiên, một vụ điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp ở Hoa Kỳ là một quá trình với nhiều thủ tục pháp lý chi tiết rất phức tạp. Các phương pháp tính toán về kinh tế cũng phức tạp không kém. Vì vậy hầu như không doanh nghiệp xuất khẩu nước ngoài nào có thể xử trí được với các vấn đề này một cách hiệu quả mà không có tư vấn của luật sư hoặc các chuyên gia trong lĩnh vực này.

Luật sư tư vấn sẽ là người đảm nhiệm những vấn đề cơ bản sau:

- Xác định chiến lược kháng kiện tổng hợp phù hợp với tình hình vụ việc và đặc điểm của doanh nghiệp, từ đó tư vấn biện pháp thích hợp, nhất quán trong từng giai đoạn của vụ việc;

- Thay mặt cho doanh nghiệp trong tất cả các thủ tục điều tra liên quan, đảm bảo tuân thủ đúng quy định để không bỏ lỡ bất kỳ quyền tố tụng hay các lợi ích nào khác trong quá trình điều tra;
- Xử lý các thông tin thô từ doanh nghiệp theo cách thức thích hợp để điền bảng câu hỏi, xây dựng các bản giải trình và phục vụ các hình thức cung cấp thông tin khác cho cơ quan điều tra;
- Nghiên cứu đối phương và các lập luận của đối phương để xác định bước đi thích hợp trong từng giai đoạn cũng như chuẩn bị các hoạt động phản biện;
- Nghiên cứu các phương pháp mà cơ quan điều tra sử dụng và các hoạt động khác của các cơ quan này để có bình luận/yêu cầu thích hợp bảo vệ lợi ích của doanh nghiệp.

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Với vai trò như trên, sự tham gia của luật sư có ý nghĩa quan trọng đến kết quả của một vụ điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp. Vì vậy, khi đã có Đơn kiện, việc thuê luật sư cần được thực hiện càng sớm càng tốt và việc lựa chọn luật sư nào phải được tiến hành cẩn trọng.

Lưu ý rằng một nguyên tắc đạo đức quan trọng của luật sư (đặc biệt là luật sư Hoa Kỳ) là hành động vì khách hàng trong khuôn khổ pháp luật. Vì vậy, những quan ngại rằng luật sư có thể sử dụng thông tin của doanh nghiệp vào những mục đích khác gây thiệt hại cho doanh nghiệp hoặc luật sư Hoa Kỳ sẽ bảo vệ lợi ích quốc gia, tổ chức, cá nhân Hoa Kỳ khi được doanh nghiệp nước ngoài thuê và gây phương hại cho doanh nghiệp là hầu như không có cơ sở. Hiệu quả tư vấn của luật sư chỉ phụ thuộc vào trình độ chuyên môn và kinh nghiệm của luật sư.

77

Làm thế nào để lựa chọn luật sư tốt?

Như đã nói, hiệu quả tư vấn phụ thuộc vào năng lực của luật sư, một yếu tố mang tính con người, không thể đo đếm chính xác. Vì vậy, không có một bộ nguyên tắc cố định và tuyệt đối đúng về việc lựa chọn luật sư như thế nào là thích hợp và có lợi nhất cho doanh nghiệp. Những cách thức được gợi ý dưới đây chỉ mang tính thông lệ (đã cho thấy hiệu quả trong nhiều vụ việc) và được nhiều chuyên gia nhất trí là có ích.

- Trường hợp 1: Nếu doanh nghiệp xuất khẩu đã có quan hệ với một luật sư chuyên về các vấn đề quốc tế

Đây là trường hợp rất thuận lợi cho doanh nghiệp bởi luật sư này có thể giúp tư vấn cho doanh nghiệp để tránh các nguy cơ bị kiện, cảnh báo các nguy cơ gần và nếu khó có thể tránh khỏi một vụ kiện, luật sư này cũng có thể hỗ trợ cho doanh nghiệp về các vấn đề cần thiết ngay trước khi việc điều tra bắt đầu.

Nếu doanh nghiệp hài lòng với các tư vấn của luật sư này, doanh nghiệp hoàn toàn có thể tiếp tục thuê luật sư cho vụ kiện liên quan. Điều này sẽ giúp doanh nghiệp nhanh chóng bắt đầu việc chuẩn bị kháng kiện mà không mất nhiều công sức cân nhắc, lựa chọn luật sư. Hơn nữa, trong trường hợp này hai bên có được sự tin tưởng nhất định và cũng đã quen cách thức làm việc của nhau. Điều này có ý nghĩa lớn đối với thành công của việc tư vấn, và vụ kiện.

Tuy nhiên, trong hoàn cảnh khá nhiều doanh nghiệp sản xuất xuất khẩu Việt Nam không có luật sư tư vấn về các vấn đề phòng vệ thương mại, thậm chí không có luật sư tư vấn về các vấn đề thương mại nói chung khi bán hàng sang Hoa Kỳ, trường hợp này tương đối khó áp dụng

- Trường hợp 2: Nếu doanh nghiệp xuất khẩu phải thuê luật sư mới hoàn toàn

Đây là trường hợp tương đối phổ biến, đặc biệt với các nước xuất khẩu tương tự Việt Nam. Theo ý kiến của các chuyên gia trong lĩnh vực này, doanh nghiệp nên lựa chọn một luật sư tư vấn (theo cá nhân luật sư) cho cả quá trình điều tra tại DOC và ITC theo các yếu tố chính sau:

(i) Kinh nghiệm

Đây là tiêu chí quan trọng hàng đầu trong việc lựa chọn luật sư tư vấn trong một vụ kiện. Kinh nghiệm của luật sư phải được xem xét trong lĩnh vực liên quan (kiện chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp tùy vụ việc) chứ không phải kinh nghiệm pháp luật chung chung hoặc pháp luật trong các lĩnh vực khác. Ví dụ:

- Luật sư đã từng làm việc tại Văn phòng đại diện thương mại Hoa Kỳ (USTR) có thể tư vấn rất tốt về một số vấn đề nhưng hoàn toàn không phải luật sư lý tưởng cho vụ kiện chống bán phá giá/chống trợ cấp bởi USTR không xử lý các vụ kiện này và các cán bộ USTR không được huấn luyện thực tiễn về các vấn đề liên quan.
- Luật sư đã từng là cán bộ cao cấp tại ITC (DOC) có thể là lý tưởng cho những hoạt động vận động trong vụ kiện nhưng chưa chắc có thể làm tốt việc tư vấn những vấn đề cụ thể (bởi ở vị trí quản lý cao cấp của cơ quan điều

tra, không phải khi nào người đó cũng có kinh nghiệm kháng kiện cụ thể, đặc biệt trong việc tính toán chi tiết). Tình trạng tương tự với các luật sư/chuyên gia tư vấn nguyên cán bộ DOC làm về những vấn đề cụ thể nhưng ở các lĩnh vực khác của DOC, không phải về chống bán phá giá/trợ cấp.

Hơn nữa, cần lưu ý rằng kinh nghiệm trong vụ kiện chống bán phá giá có nhiều dạng (ví dụ kinh nghiệm tư vấn kháng kiện hay đi kiện? Kinh nghiệm tư vấn cho vụ việc đối với hàng hóa ngành hóa chất hay ngành thủy sản...? Kinh nghiệm tư vấn kháng kiện cho nước có nền kinh tế thị trường hay nền kinh tế phi thị trường?...). Vì vậy khi lựa chọn luật sư tư vấn, doanh nghiệp/hiệp hội cần lưu ý đến những kinh nghiệm gắn nhất với thực tế vụ việc của mình.

Chú ý là “kinh nghiệm” nói tới ở đây phải là kinh nghiệm thành công (chứ không phải kinh nghiệm chung chung). Trong kháng kiện chống bán phá giá, thành công không có nghĩa là luật sư phải giúp bị đơn thoát hoàn toàn khỏi thuế chống bán phá giá (bởi với tỷ lệ bị áp thuế tới gần 65% các vụ việc theo thống kê của WTO thì khả năng thoát khỏi thuế là rất ít; điều này càng khó hơn với các trường hợp nước xuất khẩu là nước không được công nhận quy chế nền kinh tế thị trường). Thành công được hiểu là luật sư tư vấn để doanh nghiệp có được kết quả khả quan (trong so sánh với các bị đơn khác trong cùng vụ việc hoặc trong so sánh với chính bị đơn đó trong những giai đoạn trước đó).

Bảng 8 - Tiêu chí lựa chọn luật sư cho vụ kiện chống bán phá giá – chống trợ cấp túi nhựa PE của Việt Nam tại Hoa Kỳ

Stt	Các tiêu chí	Điểm tối đa
1	Có kinh nghiệm thành công trong các vụ kiện chống bán phá giá/ chống trợ cấp liên quan đến quốc gia chưa được công nhận là nền kinh tế thị trường (NME)	2.5
2	Có kinh nghiệm thành công trong các vụ kiện chống trợ cấp	2.5
3	Có kinh nghiệm thành công trong việc đại diện cho phía Việt Nam kháng kiện trong các vụ kiện chống bán phá giá trước đây	1.5
4	Có Luật sư liên kết có kinh nghiệm tại Việt Nam	1.5
5	VPLS ở Hoa Kỳ có trụ sở tại Washington (nơi diễn ra quá trình kháng kiện)	1.0
6	Chi phí luật sư	1.0
	Tổng cộng	10

Nguồn: Trích Bản khuyến nghị của Hội đồng tư vấn về chống bán phá giá – chống trợ cấp – tự vệ (VCCI)

(ii) *Đội ngũ luật sư hỗ trợ*

Tư vấn một vụ kháng kiện chống bán phá giá/chống trợ cấp không chỉ bao gồm việc quyết định chiến lược kháng kiện, định hướng hành động, chuẩn bị các bản lập luận, tham gia các quá trình tố tụng mà còn bao gồm một loạt các hoạt động chi tiết như tính toán các số liệu, xử lý các dữ liệu... Vì vậy một luật sư không thể kham nổi, cũng không thể có chuyên môn cho tất cả các công việc này. Ở Hoa Kỳ, các luật sư về vấn đề này thường được hỗ trợ bởi một đội ngũ nhân viên (thường là của công ty luật mà luật sư đó đang làm việc). Đội ngũ này bao gồm:

- *Các luật sư hỗ trợ:* Thông thường, việc tư vấn cho doanh nghiệp trong một vụ kháng kiện sẽ được thực hiện bởi ít nhất một luật sư chính (có thể có nhiều hơn một luật sư chính) và nhiều luật sư hỗ trợ. Luật sư chính là người quyết định những vấn đề cơ bản, cốt yếu trong quá trình kháng kiện. Các luật sư hỗ trợ là các luật sư thực hiện các công việc theo sự chỉ đạo của luật sư chính, họ thường là người ít kinh nghiệm hơn, được hãng luật giao tham gia vụ việc. Trong một vụ việc, số luật sư chính nhiều quá sẽ gây ra tốn kém chi phí cho bên thuê luật sư, nhưng nếu có quá ít luật sư chính và nhiều luật sư hỗ trợ thì hiệu quả công việc cũng sẽ bị ảnh hưởng. Vì vậy, các bên thuê luật sư thường được khuyến cáo là phải lựa chọn hãng luật có sự phân công hợp lý giữa số lượng các luật sư chính và luật sư hỗ trợ được giao trực tiếp đảm trách vụ việc. Lưu ý: những hãng luật có nhiều luật sư giỏi, đủ khả năng giúp kháng kiện thành công nhưng luật sư của họ lại đang cùng lúc làm quá nhiều vụ việc thì cũng không phải là lựa chọn tốt.
- *Các nhân viên hỗ trợ khác:* Như đã trình bày, kháng kiện trong một vụ kiện chống bán phá giá không chỉ bao gồm các vấn đề pháp lý mà còn liên quan chặt chẽ đến các công việc kinh tế, tính toán, thống kê... Vì vậy, trong bất kỳ vụ kháng kiện nào, luật sư tư vấn cũng cần đến sự tham gia hỗ trợ của các chuyên gia kinh tế, các cán bộ kế toán. Những nhân viên này sẽ thực hiện việc tính toán trên cơ sở các số liệu mà doanh nghiệp cung cấp, các kết quả sẽ được luật sư sử dụng để xác định chiến lược kháng kiện phù hợp.

(iii) *Chi phí luật sư*

So với các thị trường khác, Hoa Kỳ có một “thị trường” dịch vụ tư vấn trong lĩnh vực phòng vệ thương mại (chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ) tương đối phong phú với nhiều hãng luật tham gia. Vì vậy tính cạnh tranh giữa các hãng luật tương đối lớn. Các doanh nghiệp kháng kiện có khá nhiều lựa chọn và có thể nhận được các bản chào dịch vụ tư vấn của các hãng luật với giá dịch vụ rất khác nhau. Tất nhiên doanh nghiệp khi nào cũng muốn hạn chế mức phí dành cho luật sư (bởi dịch vụ tư vấn pháp lý Hoa Kỳ rất đắt đỏ, tư vấn trong lĩnh vực thương mại quốc tế lại thuộc nhóm đắt trong số đó), nhưng đây có lẽ là lĩnh vực mà “đắt xắt ra miếng” – “tiền nào của ấy”: mức phí và chất lượng dịch vụ đi đôi với nhau.

- Phần lớn các hãng luật hoạt động trong lĩnh vực này đều tính phí tư vấn theo giờ. Mức phí theo giờ này không cố định, có thể rất cao đối với tư vấn của luật sư cao cấp và thấp hơn với trường hợp luật sư hạng trung. Mức phí cũng không giống nhau giữa các hãng luật (điểm giống chung là mức phí thường rất cao!). Vào thời điểm năm 2006, mức phí cho một luật sư cao cấp Hoa Kỳ có thể là từ 300-500\$/giờ.

- Tuy nhiên cũng có nhiều trường hợp tính phí theo công việc. Trong một vụ việc kháng kiện thường có rất nhiều gói dịch vụ nhỏ và hãng luật có thể chọn cung cấp dịch vụ theo từng gói qua từng giai đoạn của vụ điều tra với giới hạn cụ thể cho từng công việc. Lưu ý có những hãng luật sử dụng các chiến lược tính phí khác nhau (ví dụ lấy mức phí rất thấp cho giai đoạn đầu và chỉ tính phí cao ở các giai đoạn sau đó, hoặc tính mức phí thấp hơn trong trường hợp nhiều bị đơn cùng thuê chung luật sư...).
- Các tiêu chí để luật sư xác định mức phí cho một vụ việc là rất khác nhau. Tuy nhiên có 03 tiêu chí thường xuyên được sử dụng, bao gồm:

+ Mức độ phức tạp của vụ việc:

Vụ việc càng phức tạp thì phí tư vấn cho vụ việc càng cao (theo logic rằng vụ việc phức tạp thì luật sư sẽ phải bỏ ra nhiều thời gian hơn). Ví dụ vụ việc liên quan đến nước có nền kinh tế phi thị trường (bắt buộc phải tính toán giá dựa trên các yếu tố chi tiết về chi phí) sẽ phức tạp hơn nhiều so với trường hợp bình thường (chỉ cần lấy giá bán của sản phẩm tương tự tại thị trường nội địa nước xuất khẩu). Hoặc một vụ việc chỉ có một số lượng nhỏ các bị đơn và nguyên đơn thì sẽ ít phức tạp hơn các vụ việc liên quan đến hàng trăm bị đơn, nguyên đơn.

+ Kinh nghiệm của hãng luật:

Hãng luật có ít kinh nghiệm với các vụ việc tương tự thì luật sư sẽ phải bỏ ra nhiều thời gian hơn để xử lý vụ việc so với hãng luật đã có nhiều kinh nghiệm trong cùng vấn đề, phí luật sư cũng vì thế mà bị đội lên (do phí được tính theo giờ làm việc). Vì vậy, trong rất nhiều trường hợp, việc lựa chọn luật sư cao cấp với mức phí cao có khi lại là lựa chọn kinh tế hơn chọn luật sư ít kinh nghiệm với mức phí thấp hơn.

+ Hiệu quả công việc của luật sư:

Luật sư có nhiều kinh nghiệm sẽ làm việc nhanh hơn luật sư chưa có nhiều kinh nghiệm liên quan đến chống bán phá giá và vì vậy có thể tiết kiệm chi phí hơn. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng không phải công việc nào trong cả gói công việc tư vấn cũng cần sự tham gia của luật sư cao cấp bởi ngoài những phần việc mang tính chiến lược, đa phần các phần việc khác đều là các công việc được thực hiện theo quy trình chung và vì thế chỉ cần một luật sư cao cấp là có thể giám sát công việc của hai-ba luật sư hỗ trợ và đạt được kết quả kỳ vọng (chứ không nhất thiết phải có nhiều luật sư cao cấp).

Khó có thể tính mức phí tư vấn trung bình cho một vụ việc, bởi khoảng cách là quá lớn. Ít có vụ việc nào dưới 200.000\$, thường là khoảng 500.000-1.000.000 và không thể biết mức cao nhất là bao nhiêu.

78 Doanh nghiệp cần chuẩn bị nguồn lực như thế nào cho việc kháng kiện?

Chuẩn bị nguồn lực vật chất

Kháng kiện một vụ kiện chống bán phá giá ở Hoa Kỳ là quá trình dài và rất tốn kém. Cụ thể để kháng kiện có hiệu quả doanh nghiệp cần các khoản chi phí:

- Chi phí thuê luật sư tư vấn; phí tư vấn của luật sư là một khoản không hề nhỏ, nếu không nói là rất lớn;
- Chi phí cho các hoạt động kháng kiện cụ thể (đặc biệt là việc tập hợp thông tin, xử lý thông tin theo yêu cầu, cung cấp thông tin, dịch thuật...);
- Chi phí cho việc đi lại, ăn ở, tham gia vào các quy trình kháng kiện ở Hoa Kỳ, vốn rất đắt đỏ;

Nếu doanh nghiệp kháng kiện không chuẩn bị đủ tiền (hoặc không dám quyết định bỏ ra một khoản tiền lớn) cho việc kháng kiện (mà chủ yếu là thuê luật sư) thì khả năng lớn là họ sẽ phải chịu các kết quả bất lợi (mức thuế suất cao). Tiếc rằng đây lại là tình trạng rất phổ biến đối với các doanh nghiệp Việt Nam với quy mô vốn nhỏ bé và hầu như không có trích lập quỹ cho những rủi ro pháp lý trong quá trình kinh doanh nói chung và cho những vụ kiện như thế này nói riêng. Vì vậy, để tránh việc ngay lập tức phải huy động một số tiền quá lớn, các doanh nghiệp xuất khẩu thuộc nhóm có nguy cơ được khuyến cáo nên trích lập một quỹ riêng cho việc này từ lâu ròng hàng năm.

Ngoài ra, cần lưu ý rằng số tiền cho vụ việc có thể là rất lớn nhưng không phải huy động ngay một lúc (nhiều trường hợp luật sư tính phí theo từng giai đoạn, công việc thực hiện). Hơn nữa, cũng có trường hợp có thể đàm phán với luật sư để hưởng một số dịch vụ miễn phí hoặc với phí ưu đãi. Ngoài ra, nhiều trường hợp luật sư có thể tính mức phí thấp với điều kiện có nhiều doanh nghiệp cùng tham gia thuê luật sư. Vì vậy các doanh nghiệp có thể bình tĩnh để huy động nguồn lực này với mục tiêu cuối cùng là làm sao để kháng kiện tốt nhất, giữ được thị trường Hoa Kỳ và duy trì được cạnh tranh tại thị trường quan trọng này.

Chuẩn bị nguồn lực con người

Mặc dù đã thuê luật sư, các doanh nghiệp vẫn phải dành một nguồn nhân lực đáng kể cho việc kháng kiện mà cụ thể là việc phục vụ cung cấp thông tin theo đề xuất của luật sư hoặc theo yêu cầu của cơ quan điều tra. Luật sư không thể làm thay công việc của các nhân sự công ty. Vì vậy việc có nhân sự phù hợp cho việc kháng kiện là rất quan trọng.

Nhân sự phù hợp cho việc kháng kiện ít nhất phải bao gồm các chức danh sau:

Lãnh đạo cao cấp của doanh nghiệp

Kháng kiện trong vụ kiện chống bán phá giá là một quá trình rất phức tạp, có liên quan đến rất nhiều các bộ phận khác nhau trong doanh nghiệp. Làm thế nào để kết nối các bộ phận này, để lấy thông tin phục vụ việc kháng kiện từ những người mà công việc của họ vốn không có liên quan đến kiện tụng nên không thấy có trách nhiệm phải hợp tác, hoặc họ đã quá bận với việc chuyên môn nên không muốn hợp tác, hoặc họ là công ty con, hạch toán độc lập nên không thấy lý do tại sao phải tham gia cùng? Trong những trường hợp như vậy, chỉ có người có chức trách cao trong doanh nghiệp mới có đủ uy tín và thẩm quyền để yêu cầu những bộ phận này tham gia.

Ngoài ra, việc kháng kiện đòi hỏi doanh nghiệp phải cung cấp một lượng thông tin lớn và cực kỳ chi tiết về hoạt động kinh doanh, tài chính của doanh nghiệp, những thông tin mà thường doanh nghiệp giữ bí mật và không có thông lệ chia sẻ cho bất kỳ ai bên ngoài. Nếu không có lãnh đạo cấp cao của doanh nghiệp tham gia vào việc này và kịp thời cho phép cung cấp, công khai hoặc chia sẻ thông tin thì sẽ không thể xử lý được vấn đề theo đúng yêu cầu kháng kiện.

Vì vậy, “nhóm đặc nhiệm” cho việc kháng kiện trong doanh nghiệp nhất định phải có ít nhất một lãnh đạo cao cấp trong doanh nghiệp.

Cán bộ doanh nghiệp phụ trách việc bán sản phẩm liên quan

Xét từ góc độ lợi ích, cán bộ phụ trách việc bán sản phẩm bị điều tra vào thị trường Hoa Kỳ là người có lợi ích lớn nhất trong việc giữ thị trường Hoa Kỳ và vì thế cần phải tham gia vào việc kháng kiện để làm được điều này.

Trong “nhóm đặc nhiệm kháng kiện” của doanh nghiệp, cán bộ phụ trách thị trường Hoa Kỳ có vai trò quan trọng bởi người này được suy đoán là có hiểu biết đầy đủ nhất về cung cách bán hàng cũng như cạnh tranh tại thị trường Hoa Kỳ đối với mặt hàng liên quan và vì thế có khả năng cung cấp cho luật sư các thông tin quan trọng để luật sư chuẩn bị phương án và hồ sơ kháng kiện hiệu quả. Cán bộ bán hàng cũng là người hiểu về thực tiễn bán hàng sang thị trường Hoa Kỳ của doanh nghiệp và vì vậy có thể trả lời hầu hết các câu hỏi trong Bảng câu hỏi điều tra phần liên quan đến hoạt động xuất khẩu sang Hoa Kỳ.

Lưu ý: Mặc dù có vai trò quan trọng trong quá trình kháng kiện, bản thân cán bộ phụ trách bán hàng không thể tự mình thực hiện việc kháng kiện của doanh nghiệp bởi họ không có kiến thức chuyên môn về kế toán cũng như sổ sách kế toán để xác minh tính chính xác của các câu trả lời cho Bảng câu hỏi điều tra gửi DOC. Ví dụ khi xác định giá xuất khẩu, cán bộ phụ trách bán hàng có thể cung cấp thông tin để trả lời cho phần câu hỏi về giá bán hàng nhưng lại không có chuyên môn kế toán để xác minh tính chính xác của thông tin đó. Một ví dụ khác: khi xác định giá thông thường “tính toán”, cán bộ bán hàng có thể biết thông tin về giá hàng hóa nhưng lại không biết thông tin về cơ cấu giá (làm thế nào mà ra được giá bán đó, nó bao gồm những chi phí gì, phân bổ ra sao...) cũng như không biết dẫn chiếu các chi phí thành phần đến các sổ sách ghi chép kế toán tương ứng. Vì vậy, doanh nghiệp không nên “liều lĩnh” chỉ sử dụng cán bộ phụ trách bán hàng sang Hoa Kỳ để cung cấp thông tin kháng kiện, kể cả những thông tin chỉ liên quan đến việc bán hàng sang Hoa Kỳ mà phải cùng lúc kết hợp và xác minh thông tin từ các cán bộ khác.

Cán bộ phụ trách kế toán

Cán bộ phụ trách kế toán là thành phần không thể thiếu của “nhóm đặc nhiệm kháng kiện” của doanh nghiệp. Cán bộ kế toán bao gồm hai bộ phận (i) cán bộ kế toán tài chính và (ii) cán bộ kế toán chi phí.

Trong “nhóm đặc nhiệm kháng kiện”, cán bộ kế toán tài chính, với chuyên môn kế toán của mình, đóng vai trò hỗ trợ cho cán bộ phụ trách bán hàng trong việc cung cấp và xác minh thông tin về việc bán hàng và giá bán hàng sang Hoa Kỳ.

Cán bộ kế toán chi phí chỉ tham gia vào “nhóm đặc nhiệm” trong những trường hợp mà DOC sử dụng phương pháp “tính toán giá” thay vì lấy giá thực tế. Chỉ cán bộ kế toán chi phí mới nắm vững được phương pháp và hệ thống tính toán chi phí sản xuất để chuẩn bị các thông tin về chi phí phục vụ việc điều tra. Đối với trường hợp của Việt Nam (bị coi là nền kinh tế phi

thị trường đến hết 2018), phương pháp “tính toán giá” luôn luôn được DOC sử dụng và vì vậy sự tham gia tích cực vào quá trình kháng kiện của cán bộ kế toán chi phí là cần thiết và có ý nghĩa quan trọng. Ngoài ra, cần lưu ý rằng thông lệ gần đây của DOC cho thấy cơ quan này sử dụng phương pháp tính toán giá trong phần lớn các vụ việc (dù nước xuất khẩu có được công nhận là nền kinh tế thị trường hay không), vì vậy dù Việt Nam được Hoa Kỳ công nhận là nền kinh tế thị trường hay từng doanh nghiệp được DOC công nhận là hoạt động theo quy chế thị trường thì khả năng bị sử dụng phương pháp “tính toán giá” vẫn là rất lớn. Vì vậy tốt nhất là doanh nghiệp cần huy động cán bộ kế toán chi phí tham gia ngay từ đầu quá trình kháng kiện này.

Trên đây là 03 thành phần nhân sự nội bộ không thể thiếu trong “nhóm đặc nhiệm kháng kiện” của doanh nghiệp. Việc doanh nghiệp thuê luật sư tư vấn (hoặc chuyên gia tư vấn khác) bên ngoài là cần thiết để có thể tham gia đầy đủ, đúng thủ tục và có chiến lược phù hợp cho vụ kiện. Nhưng luật sư sẽ không thể làm gì nếu không được các nhân sự nội bộ này cung cấp đầy đủ và kịp thời các thông tin cần cho quá trình kháng kiện.

Lưu ý rằng “nhóm đặc nhiệm này” không chỉ cần có kiến thức chuyên môn và kiến thức về thực tiễn kinh doanh của doanh nghiệp để có thể cung cấp các thông tin cần thiết mà còn phải có hiểu biết cơ bản về bản chất của việc kháng kiện và các phương pháp tính toán chính mà cơ quan điều tra sử dụng để (i) hiểu được tầm quan trọng của việc tham gia kháng kiện và trách nhiệm của mình đối với hiệu quả công việc kháng kiện nói chung và (ii) cung cấp các thông tin chính xác, phù hợp với yêu cầu. Nói một cách khác, họ chỉ có thể tham gia kháng kiện hiệu quả nếu hiểu chính xác được tại sao họ phải làm vậy, và ảnh hưởng của công việc mà họ thực hiện đối với quy trình kháng kiện nói riêng và tương lai kinh doanh của doanh nghiệp nói chung. Do đó, việc đào tạo cơ bản về kiện chống bán phá giá đối với các đối tượng này là cần thiết./

Hộp 45 - Kinh nghiệm kháng kiện vụ tôm của một doanh nghiệp thủy sản

“Chúng tôi phải chuẩn bị dữ liệu để trả lời các câu hỏi điều tra bằng văn bản rất nhiều, rất dài của Bộ Thương mại Mỹ (DOC). Vì là một trong bốn bị đơn bắt buộc điều tra của DOC, nên ngoài việc phải trả lời về mục A (tính riêng lẻ, độc lập, không nhận hỗ trợ từ Chính phủ như tất cả các doanh nghiệp tham gia vụ kiện), chúng tôi còn phải trả lời thêm mục C và D (về chi phí, giá thành sản xuất). Đây là khoản khai báo vất vả nhất mà chúng tôi phải làm trong suốt vụ kiện...”

Chúng tôi đã phải tập trung nhân sự của công ty để cùng nhóm luật sư của Công ty Luật Willkie Farr & Gallager của Mỹ (được Ủy ban Tôm VASEP thuê để bảo vệ các doanh nghiệp Việt Nam) gấp rút chuẩn bị mọi dữ liệu để tiếp đoàn thẩm tra của DOC vào tháng 9-2004. Tuy nhiên, do chúng tôi và cả phía công ty luật đều lần đầu tham gia vụ kiện bán phá giá tôm, vừa phức tạp, vừa kéo dài, nên không tránh khỏi nhiều bỡ ngỡ, hiệu quả công việc lúc đầu không cao, thậm chí có lúc xảy ra căng thẳng do mỗi bên nhận thức về phương pháp làm việc khác nhau.

Sự căng thẳng đó không phải là cuộc đối đầu giữa một bên cố tìm và một bên cố giấu, mà do cách tính toán chi phí sản xuất của các doanh nghiệp Việt Nam không phù hợp với chuẩn chung của quốc tế. Vì vậy, trong quá trình hợp tác với công ty luật, chúng tôi có cảm giác như mình đang bị hạch hỏi quá mức.

Cách làm của công ty luật là mọi cái đều phải có hệ thống, mọi chứng từ dù là bản nháp, sổ tay theo dõi, hay một biên nhận viết tay cũng đều có giá trị chứng minh, thẩm định chuyện không bán phá giá. Có trường hợp nhóm luật sư cho mời một cô thư ký đã nghỉ cách đó năm tháng đến để xác nhận những chứng từ, số liệu, thậm chí nhận dạng cả nét chữ để khẳng định tính chính xác của chứng từ. Một thùng tôm lớn có bao nhiêu thùng nhỏ, có mấy túi nylon, mấy cọng dây, mấy tờ decal, mấy tấm nhãn, kích cỡ ra sao, bao nhiêu bao bì đi Mỹ, bao nhiêu bao bì đi Nhật Bản, chi phí cho một triệu thùng là bao nhiêu, tỷ lệ hư hao là bao nhiêu để đối chiếu lại tổng lượng tiền mà doanh nghiệp khai báo chi phí cho bao bì, đóng gói... Số liệu phải đầy đủ, rõ ràng theo từng năm... Họ cứ hỏi và hỏi cho đến khi ra con số tin cậy mới thôi.

Chuyện bao bì đã vậy, việc điều tra về tiền lương và giá thành sản phẩm càng phức tạp và mất khá nhiều thời gian. Chúng tôi đã huy động đến ba mươi người để cùng với nhóm luật sư sáu người, trong đó có hai luật sư Mỹ, làm việc thường là 14 giờ mỗi ngày, liên tục trong nhiều ngày và nhiều đợt, có đợt kéo dài gần hai tháng. Đêm về tôi còn phải thức đến một hai giờ sáng để rà soát lại công việc vừa làm, và chuẩn bị cho ngày làm việc căng thẳng tiếp theo. Giỏi chịu đựng cường độ làm việc cao như các luật sư Mỹ còn chịu không nổi trong mấy ngày cuối, một luật sư Mỹ đang làm chọt gục đầu xuống bàn ngủ ngon lành cả 15 phút, rồi giật mình thức dậy, xin lỗi và tiếp tục làm...

Sau suốt ba tháng làm việc căng thẳng, chúng tôi đã đạt được kết quả đáng khích lệ để trở thành bị đơn đầu tiên chứng minh một cách rõ ràng, thuyết phục việc không bán phá giá tôm vào Mỹ trong cuộc thẩm tra trực tiếp kéo dài năm ngày của DOC...

Và thật khó tả sự vui mừng khi chúng tôi nhận được kết quả phán quyết cuối cùng của DOC với mức thuế bình quân chỉ trên 4% vào rạng sáng ngày 31-11-2004 (dự kiến khoảng 10%). Cả nhóm luật sư Mỹ nhảy cẫng lên, ca hát, múa may và ôm chầm lấy chúng tôi để chia sẻ sự thành công ngoài mong đợi của cả hai bên.

Người đầu tiên gọi điện cho chúng tôi hay là một khách hàng Mỹ, kế tiếp là bạn bè thông tin cho nhau, khác với đêm 6-7-2004 không ngủ vì bị phán quyết sơ bộ của DOC áp mức thuế cao, chúng tôi đã có một đêm 31-11 không ngủ trong sự vui mừng. Thực vậy, ngay trong đêm đó nhiều doanh nghiệp thủy sản Việt Nam đã nhận được nhiều lời chào hàng hấp dẫn từ thị trường Mỹ và Nhật Bản... Giá tôm nguyên liệu đã vọt lên liên tục từ 90.000 đồng/ki-lô-gam lên 110.000 đồng loại 30 con/ki-lô-gam...”

Trích “Căng thẳng con tôm hầu kiện” Thời báo kinh tế Sài Gòn

79 Vai trò của Hiệp hội ngành hàng trong việc kháng kiện tại Hoa Kỳ?

Các Hiệp hội ngành hàng có liên quan đến vụ điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp (hiệp hội có đa số thành viên là các doanh nghiệp bị đơn trong một vụ điều tra) tham gia vào quá trình điều tra với 02 vai:

- Là một Bên liên quan chính thức của vụ điều tra
- Là điểm kết nối và thống nhất hành động của các doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn.

Với tư cách là một bên liên quan của vụ điều tra

Là một bên trong vụ điều tra, Hiệp hội thực hiện việc cung cấp thông tin, đưa ra quan điểm, lập luận phản biện như bất kỳ bên nào trong vụ điều tra ở tất cả các bước của quá trình điều tra (trừ các nội dung có liên quan trực tiếp đến việc tính toán biên độ phá giá cụ thể của từng doanh nghiệp bị đơn được lựa chọn).

Đặc biệt, trong vụ việc liên quan đến hàng hóa xuất khẩu Việt nam, Hiệp hội đóng vai trò là chủ thể chính trong các hoạt động chứng minh liên quan đến các vấn đề chung của toàn ngành như:

- Lựa chọn bị đơn bắt buộc
- Lựa chọn nước thay thế;
- Thủ tục điều tra về thiệt hại và mối quan hệ nhân quả của ITC;
- Chứng minh các điều kiện để được hưởng quy chế nền kinh tế thị trường;
- Các vấn đề chung cần thiết khác (ví dụ chứng minh các yếu tố đặc trưng trong sản xuất của ngành (trong phân biệt với quy trình sản xuất của Hoa Kỳ)).

Như đã phân tích trong các phần trước, những vấn đề chung (đặc biệt là thủ tục tại ITC) có thể có tác động quyết định trong một số trường hợp đến kết quả chung của toàn bộ vụ điều tra. Vì vậy, những hoạt động kháng kiện liên quan đến những vấn đề này là rất quan trọng. Vai trò và hành động của các Hiệp hội ngành hàng, do đó, có ý nghĩa lớn đối với kết quả điều tra cho mỗi doanh nghiệp.

Trong thực tiễn kháng kiện tại Hoa Kỳ, những hoạt động này vẫn có thể được từng doanh nghiệp bị đơn riêng lẻ thực hiện. Ví dụ doanh nghiệp có thể trực tiếp và/hoặc thông qua luật sư tư vấn đưa ý kiến, lập luận về việc tại sao mình nên được lựa chọn làm bị đơn bắt buộc, phản biện và đề xuất về nước thay thế, tham gia trình bày tại các phiên điều trần về thiệt hại của ITC... Tuy nhiên, sự tham gia của Hiệp hội vẫn là không thể thay thế bởi Hiệp hội ngành hàng được xem là đại diện chung của cả ngành, được suy đoán là có thông tin chung về cả ngành và do đó những lợi thế trong việc cung cấp thông tin, giải trình và thuyết phục các cơ quan điều tra liên quan. Ngoài ra, việc tin tưởng và giao phó trách nhiệm chứng minh trong các vấn đề chung cho Hiệp hội có thể là một cách thức tốt để các doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn có tập trung hơn vào việc chứng minh của riêng doanh nghiệp mình.

Thực tế cho thấy những trường hợp chưa có Hiệp hội hoặc hiệp hội quá yếu không thể đảm trách được vai trò này, các doanh nghiệp thường rất vất vả trong việc kháng kiện và kết quả

của vụ điều tra thường không được như mong muốn. Tất nhiên, điều này không thể được hiểu ngược lại là nếu có Hiệp hội tham gia và Hiệp hội mạnh thì kết quả vụ điều tra sẽ tốt đẹp cho các doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn nhưng rõ ràng rằng nếu không có sự tham gia tích cực và hiệu quả của Hiệp hội ngành hàng vào quá trình điều tra, thiệt hại đối với từng doanh nghiệp bị đơn từ các vụ điều tra sẽ bị nhân lên nhiều lần.

Với tư cách là điểm kết nối và thống nhất hành động của các doanh nghiệp xuất khẩu

Nếu việc tham gia kháng kiện với tư cách là một bên liên quan trong vụ điều tra của các Hiệp hội ngành hàng là hoạt động được luật hóa trong các quy định của phía Hoa Kỳ (hiểu theo nghĩa hành động của Hiệp hội như thế nào, vào thời điểm nào, do ai thực hiện, theo trình tự nào đều phải tuân thủ các quy định tố tụng liên quan của phía Hoa Kỳ) thì việc tham gia vào vụ kiện với tư cách là điểm kết nối và thống nhất hành động, chiến lược kháng kiện chung của các doanh nghiệp bị đơn xuất khẩu lại là hoạt động thuần túy nội bộ của phía bị đơn trong quá trình điều tra.

Vì vậy, việc kết nối các doanh nghiệp ra sao, thống nhất chiến lược kháng kiện như thế nào hoàn toàn phụ thuộc vào sự chủ động của hiệp hội, doanh nghiệp với sự tư vấn của luật sư nhằm 02 mục tiêu cơ bản:

- Hỗ trợ cho các doanh nghiệp xuất khẩu trong hoạt động kháng kiện cụ thể của doanh nghiệp họ;
- Tạo điều kiện để hoạt động kháng kiện của cả ngành thông qua Hiệp hội được thực hiện thuận lợi và hiệu quả.

Trên thực tế, hoạt động kết nối hành động của doanh nghiệp mà các hiệp hội ngành hàng thực hiện thường tập trung vào việc:

- Tập hợp các doanh nghiệp xuất khẩu liên quan chuẩn bị cho việc kháng kiện (bao gồm cả việc chuẩn bị các nguồn quỹ phục vụ cho việc kháng kiện)
- Tập hợp các thông tin thống kê phía nước xuất khẩu phục vụ cho việc phản bác các thông tin
- Cung cấp thông tin cập nhật, chính xác, đầy đủ về vụ điều tra;
- Tìm kiếm và lựa chọn luật sư tư vấn phù hợp (cho từng doanh nghiệp và cho cả ngành)
- Liên hệ với Chính phủ nước xuất khẩu để có hình thức hỗ trợ thích hợp;
- Lên kế hoạch và triển khai các hoạt động vận động hành lang tại Hoa Kỳ phục vụ cho việc kháng kiện (với các quan chức Chính phủ hoặc Nghị viện Hoa Kỳ có thể có tiếng nói tác động đến hoạt động điều tra);
- Thống nhất chiến lược và triển khai các hoạt động quan hệ công chúng tại Hoa Kỳ (đặc biệt với các nhóm lợi ích có cùng quan điểm với doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn như các nhà nhập khẩu, các đơn vị bán lẻ, đại diện người tiêu dùng...) và ở nước xuất khẩu (tạo tiếng nói chung giữa các doanh nghiệp cũng như sự ủng hộ của Chính phủ, người lao động, các đơn vị sản xuất đầu nguồn hoặc cuối nguồn, các đơn vị truyền thông... (sự ủng hộ trong nội địa nước xuất khẩu thường không có tác động trực tiếp đến diễn tiến vụ điều tra tại Hoa Kỳ nhưng lại có tác dụng quan trọng đến nhận thức của doanh nghiệp xuất khẩu

liên quan cũng như nỗ lực của Chính phủ khi thực hiện việc vận động hành lang cho vụ kiện trong khuôn khổ các hoạt động ngoại giao cấp Nhà nước với Hoa Kỳ);

- Lập và triển khai chiến lược kháng kiện của cả ngành trong từng giai đoạn cụ thể của vụ điều tra (ví dụ tính toán các mức độ cam kết thích hợp cho Thỏa thuận đình chỉ, khiếu kiện ra Tòa án Thương mại quốc tế Hoa Kỳ, vận động Chính phủ khiếu kiện ra WTO...)

Vai trò khác

Ngoài những hoạt động có tác động trực tiếp trong việc kháng kiện, Hiệp hội ngành hàng còn đóng vai trò là đầu mối cho những hoạt động quan trọng trước và sau vụ điều tra. Đây là những hoạt động có thể được thực hiện bởi từng doanh nghiệp đơn lẻ nhưng sẽ không hiệu quả nếu thiếu hành động thống nhất của tất cả các doanh nghiệp trong ngành theo chiến lược chung của Hiệp hội ngành hàng. Cụ thể, Hiệp hội đóng vai trò quan trọng trong:

- Các hoạt động phòng tránh

Các vụ kiện chống bán phá giá/chống trợ cấp có thể xuất phát từ nhiều nguyên nhân khác nhau (trong đó đặc biệt là sự giảm sút khả năng cạnh tranh của ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ). Tuy nhiên, trong mọi vụ việc, cái cớ chính thức để nguyên đơn đi kiện bao giờ cũng là hiện tượng lượng hàng nhập khẩu tăng mạnh và giá xuất khẩu rẻ. Vì vậy, để tránh tạo cái cớ cho nguyên đơn đi kiện, ngành sản xuất xuất khẩu cần có sự thống nhất với các doanh nghiệp thành viên (tốt nhất là thông qua Hiệp hội) để có chiến lược chung trong việc:

- Đa dạng hóa thị trường xuất khẩu (tránh tập trung phát triển quá nóng một thị trường Hoa Kỳ; có sự điều tiết lượng xuất khẩu hợp lý cho các thị trường khác khi nguy cơ bị kiện ở Hoa Kỳ lớn hơn bình thường);
- Chuyển dần từ chiến lược cạnh tranh bằng giá sang cạnh tranh bằng chất lượng và thương hiệu;
- Xây dựng và duy trì một hệ thống quản trị doanh nghiệp và sổ sách kế toán minh bạch, đúng chuẩn (để có dữ liệu chứng minh sẵn sàng và có thể sử dụng được trong tất cả các trường hợp liên quan).
- Đối với các ngành gia công là chủ yếu: Chuyển dần từ hình thức sản xuất gia công là chủ yếu sang hình thức sản xuất/bán hàng chủ động (để chủ động hơn về giá);
- Đối với các nguy cơ kiện chống lẩn tránh thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp: Kiên quyết đấu tranh với các hiện tượng hoặc biểu hiện lẩn tránh thuế từ nước khác (đặc biệt là chuyển khẩu gian lận xuất xứ).

Nếu chỉ một doanh nghiệp thực hiện các nỗ lực này thì kết quả sẽ rất hạn chế bởi các hiện tượng được xem xét chung từ tất cả các nhà xuất khẩu từ nước xuất khẩu liên quan. Vì vậy các chiến lược nhằm phòng tránh với các vụ điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp phải được thực hiện đồng thời và thống nhất bởi tất cả các doanh nghiệp xuất khẩu liên quan. Hiệp hội ngành hàng là chủ thể được suy đoán là có thể thực hiện tốt nhất việc này.

- Các hoạt động xử lý hệ quả của vụ kiện chống bán phá giá/chống trợ cấp

Các vụ điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp tại Hoa Kỳ (đặc biệt đối với các nước xuất khẩu có nền kinh tế phi thị trường) thường kết thúc với những biện pháp thuế được áp dụng. Cạnh tranh vào thị trường Hoa Kỳ của các doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn sau khi bị áp thuế sẽ bị ảnh hưởng (mức độ nghiêm trọng phụ thuộc vào kết quả của vụ điều tra). Khi đó, vai trò của Hiệp hội trong việc khắc phục rào cản thuế này sẽ rất có ý nghĩa, đặc biệt trong việc huy động doanh nghiệp, Chính phủ và các đơn vị xúc tiến thương mại khác trong việc:

- Tìm kiếm thị trường xuất khẩu mới cho sản phẩm liên quan (kể cả việc tận dụng những ảnh hưởng có lợi trong khuếch trương thương hiệu từ vụ điều tra);
- Đa dạng hóa sản phẩm xuất khẩu sang thị trường Hoa Kỳ.

Hộp 46 - Cá tra-basa “vượt qua” thuế chống bán phá giá tại Hoa Kỳ

Kinh nghiệm từ vụ kiện của Mỹ đối với cá tra, cá ba sa Việt Nam cho thấy, nếu biết chủ động ứng phó kịp thời, doanh nghiệp Việt Nam vẫn có thể vượt qua cơn khó khăn. Chúng ta còn nhớ, sau vụ kiện cá tra, cá ba sa, thị trường xuất khẩu các loại cá này giảm mạnh, các doanh nghiệp chế biến giảm thu mua, giá cá hạ, người nuôi nản lòng. Thế nhưng, từ trong khó khăn, nhiều doanh nghiệp đã nhanh chóng chuyển mình, năng động tìm thị trường mới như Trung Quốc, Hồng Kông, Xingapo, Canada... và nhất là EU.

Nhiều lãnh đạo các địa phương có nuôi cá tra, cá ba sa xắn tay cùng doanh nghiệp lên vùng cao, vùng sâu, vùng xa mở rộng thị trường nội địa. Nhiều doanh nghiệp chế biến đa dạng hóa mặt hàng, mở rộng mạng lưới tiêu thụ nội địa, phục vụ hữu hiệu cho bữa ăn hàng ngày của nhân dân. Kết quả, trước vụ kiện, chúng ta chỉ có 16 nhà máy chế biến cá tra, cá ba sa, nhưng đến nay đã có gần 30 nhà máy, tăng gấp đôi công suất.

Và nhờ có vụ kiện, các nhà nhập khẩu và phân phối của châu Âu biết nhiều về cá tra, cá ba sa Việt Nam, nên chỉ trong một thời gian ngắn, lượng cá tra, cá ba sa xuất khẩu vào thị trường này tăng mạnh. So với trước vụ kiện, lượng cá tra, cá ba sa xuất khẩu của ta tăng thêm 50%, trong đó thị trường châu Âu tăng 2,5 lần, châu Đại Dương tăng 3,5 lần, châu Á tăng 70%... Riêng thị trường trong nước, hiện nay, giá cá tra, cá ba sa cao nhất từ trước đến nay, đặc biệt là cá tra nuôi ao hồ.

Bài học kinh nghiệm từ vụ kiện cá tra, cá ba sa giúp chúng ta vững tin trong “cuộc chiến” con tôm hiện nay và cho những “cuộc chiến” sau này khi hội nhập kinh tế thế giới.

Trích “**Từ vụ kiện được gọi là “bán phá giá” tôm nhập khẩu của Mỹ hiện nay nhớ lại bài học kinh nghiệm vụ kiện cá tra, cá ba sa**” Sài Gòn Giải Phóng, 14/7/2004

Lưu ý đối với doanh nghiệp

Việc tập hợp, liên kết giữa các doanh nghiệp nói chung và trong khuôn khổ Hiệp hội ngành hàng nói riêng có ý nghĩa đặc biệt quan trọng đến kết quả của vụ điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp cũng như những việc trước và sau vụ điều tra. Vì vậy các doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn muốn kháng kiện tốt, ngoài việc tập trung các nguồn lực cho việc kháng kiện của cá nhân doanh nghiệp mình, còn phải đặc biệt quan tâm đến việc liên kết với các nỗ lực của các doanh nghiệp khác trong khuôn khổ Hiệp hội mình.

Trong hoàn cảnh sự liên kết giữa các doanh nghiệp còn rất yếu, các Hiệp hội hạn chế cả về nguồn vật chất và nhân lực, vấn đề chống bán phá giá, chống trợ cấp ở Hoa Kỳ lại đặc biệt phức tạp, đây quả là một đòi hỏi khó khăn cho nhiều Hiệp hội ngành hàng xuất khẩu. Trên thực tế, không nhiều Hiệp hội ngành hàng Việt Nam có nhận thức đúng và có nguồn lực đủ để thực hiện việc kháng kiện tại Hoa Kỳ một cách bền bỉ, có chiến lược và bài bản như VASEP đã làm trong hai vụ kiện cá tra-basa và tôm. Ngoài ra, nguy cơ kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp cũng như cách thức đối phó cụ thể không giống nhau giữa các ngành hàng khác nhau, ở những thời điểm khác nhau.

Hộp 47 - Vai trò của VASEP trong hai vụ điều tra chống bán phá giá cá tra-basa và tôm

Trong hai vụ kiện chống bán phá giá lớn nhất tính đến thời điểm hiện tại đối với hàng hóa Việt Nam tại Hoa Kỳ (vụ kiện cá tra – basa và vụ kiện tôm), Hiệp hội chế biến và xuất khẩu thủy sản Việt Nam (VASEP) đã thực sự trở thành đầu mối kết nối những nỗ lực kháng kiện của từng doanh nghiệp cũng như tự mình tham gia vào quá trình điều tra một cách tích cực với vai trò một bên liên quan.

Theo đánh giá của TS. Đinh Thị Mỹ Loan, chủ tịch Hội đồng tư vấn về Phòng vệ Thương mại của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, nguyên Cục trưởng Cục quản lý Canh tranh Bộ Công thương, hiện tại VASEP là một trong những hiệp hội ngành hàng được trang bị kiến thức, kinh nghiệm trong việc chủ động phòng chống các vụ kiện chống bán phá giá tốt nhất.

Về mặt tổ chức, VASEP đã cử một nhóm cán bộ chuyên trách về vụ kiện, bao gồm các lãnh đạo cấp cao của Hiệp hội và các cán bộ chuyên môn, phụ trách việc tham kiện cũng như thống nhất hành động của các doanh nghiệp trong hiệp hội. Đặc biệt, trong vụ điều tra chống bán phá giá đối với tôm, VASEP đã thành lập một nhóm đặc trách riêng về vấn đề này (Ủy ban Tôm).

Về hoạt động, VASEP đã nhanh chóng tập hợp lực lượng, huy động nguồn lực cho việc kháng kiện từ rất sớm và tiến hành thực hiện các hoạt động kháng kiện một cách có bài bản, đặc biệt là:

- Chủ động kháng kiện ngay từ giai đoạn đầu và kiên trì suốt quá trình vụ kiện, từ giai đoạn điều tra cho đến khi kết thúc vụ kiện;
- Tiến hành lựa chọn và thuê luật sư tư vấn tốt, kịp thời và có sự phối hợp triệt để với các luật sư tư vấn trong tất cả các hoạt động sau đó. Trong vụ tôm, việc lựa chọn một hãng luật cho cả quá trình giúp các hoạt động được tiến hành thống nhất về chiến lược và sách lược cụ thể cũng như hiệu quả về mặt chi phí;
- Theo đuổi các chiến lược kháng kiện cụ thể theo từng hoạt động (điều tra về phá giá, điều tra về thiệt hại), từng giai đoạn (điều tra ban đầu, rà soát lại...) của vụ điều tra;
- Thực hiện các hoạt động quan hệ công chúng, vận động hành lang hiệu quả, kịp thời và trên nhiều mặt trận với chiến lược thích hợp;
- Huy động được các nguồn lực từ doanh nghiệp và từ các nguồn khác cho việc kháng kiện;
- Quan hệ chặt chẽ với cơ quan nhà nước (Bộ Thủy sản, Bộ Thương mại...), là cầu nối giữa các doanh nghiệp trong ngành với cơ quan quản lý vĩ mô.

Qua 02 vụ kiện, VASEP đã rút ra một số kinh nghiệm cho việc kháng kiện chống bán phá giá tại Hoa Kỳ rất hữu ích cho các hiệp hội, doanh nghiệp xuất khẩu trong các ngành khác:

- Kháng kiện chống bán phá giá tại Hoa Kỳ là việc lâu dài, cần những nỗ lực bền bỉ, không mệt mỏi của cả doanh nghiệp lẫn Hiệp hội. Sau điều tra ban đầu sẽ là liên tiếp những cuộc rà soát hành chính với khối lượng công việc kháng kiện ở mỗi giai đoạn đều rất lớn;
- Cần sự phối hợp nỗ lực và đoàn kết của tất cả các doanh nghiệp, kể cả các doanh nghiệp lớn và doanh nghiệp nhỏ dưới sự điều phối của Hiệp hội mới có thể đảm bảo tốt nhất lợi ích toàn cục của cả ngành trong vụ điều tra chống bán phá giá (đặc biệt trong việc lựa chọn bị đơn bắt buộc và sự phối hợp giữa các bị đơn này với toàn ngành thông qua Hiệp hội);
- “Chiến thắng” trong một vụ kiện chống bán phá giá thể hiện ở mức thuế thấp nhất có thể và khả năng rút dần dần từng doanh nghiệp ra khỏi vụ điều tra;
- Lựa chọn đúng luật sư tư vấn và có sự phối hợp chặt chẽ với luật sư tư vấn là yếu tố then chốt của quá trình kháng kiện;
- Vận động hành lang tại Hoa Kỳ cần chú trọng đến mối quan tâm và lợi ích của đối tượng được vận động, phải bắt đầu từ và luôn kết hợp với lợi ích của họ khi đưa ra bất kỳ lập luận nào (chứ không chỉ xuất phát từ hay chỉ để cập đến lợi ích của phía Việt Nam);
- Xung quanh vụ kiện chống bán phá giá thường có nhiều vấn đề liên quan khác mà Hiệp hội phải chú ý thực hiện các hoạt động đối phó đồng thời (như các hàng rào kỹ thuật, các thủ tục nhập khẩu, các quy định về điều kiện bán hàng...).

80

Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam có thể hỗ trợ gì cho doanh nghiệp trong việc kháng kiện tại Hoa Kỳ?

Là đơn vị đại diện và bảo vệ quyền lợi của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam trong hoạt động kinh doanh và hội nhập, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) có trách nhiệm trong việc hỗ trợ các doanh nghiệp đối phó với các vụ kiện phòng vệ thương mại ở nước ngoài nói chung và ở thị trường Hoa Kỳ nói riêng.

Tuy nhiên, do là một hiệp hội đa ngành (thành viên là các doanh nghiệp thuộc tất cả các ngành kinh tế), theo quy định của Hoa Kỳ, VCCI không thể tham gia vào quá trình kháng kiện với tư cách là một bên chính thức như các hiệp hội ngành hàng (với vai trò như đã đề cập ở câu trên). Vì vậy sự hỗ trợ và tham gia của VCCI được thực hiện dưới hình thức khác.

Các hỗ trợ của VCCI được thực hiện chủ yếu thông qua các hình thức:

- Hỗ trợ các hiệp hội ngành hàng thực hiện tốt vai trò của mình (về nhận thức, kỹ năng và nguồn lực);
- Hỗ trợ về thông tin, nâng cao nhận thức năng lực cho các doanh nghiệp và/hoặc
- Thực hiện các hoạt động vận động hàng lang trong trường hợp cần thiết.

Các hiệp hội, doanh nghiệp có thể tiếp cận các hỗ trợ này của VCCI thông qua:

- Hội đồng tư vấn về các biện pháp phòng vệ thương mại, được thành lập từ tháng 3/2008;
- Trang thông tin điện tử www.chongbanphagia.vn.

Trên thực tế, VCCI đã có những hỗ trợ được đánh giá là hiệu quả và có ý nghĩa trong nhiều vụ việc gần đây (ví dụ vụ việc liên quan đến hình thức đối phó hiệu quả với Cơ chế giám sát hàng dệt may của Hoa Kỳ năm 2007; đề xuất với Chính phủ về định hướng đàm phán sửa đổi Hiệp định về chống bán phá giá của WTO năm 2008; vụ điều tra đúp chống bán phá giá, chống trợ cấp túi nhựa PE tại Hoa Kỳ năm 2009; phương pháp đối phó với một số nguy cơ kiện phòng vệ thương mại tại Hoa Kỳ đối với một số nhóm hàng hóa...).

Hộp 48 - Hội đồng Tư vấn về phòng vệ thương mại (Trade Remedies Council – TRC)

Hội đồng tư vấn các biện pháp phòng vệ thương mại quốc tế – Hội đồng TRC - là đơn vị tư vấn trực thuộc Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, được thành lập nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp, hiệp hội Việt Nam phòng tránh, đối phó và/hoặc sử dụng có hiệu quả công cụ kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ.

Hội đồng TRC là đầu mối cung cấp tất cả các thông tin cần thiết, cập nhật và là trung tâm tư vấn chiến lược cho các hiệp hội, doanh nghiệp Việt Nam về các biện pháp phòng vệ thương mại ở trong nước và nước ngoài.

Tổ chức

Hội đồng TRC bao gồm các chuyên gia có kiến thức chuyên môn sâu, có kinh nghiệm hoạt động thực tế liên quan đến các biện pháp phòng vệ thương mại quốc tế.

Hội đồng TRC có một **Ban trợ giúp kỹ thuật và Mạng lưới các luật sư cộng tác viên nước ngoài** hỗ trợ cho Hội đồng trong từng vụ việc cụ thể.

Các hoạt động

- Tư vấn và hỗ trợ các hiệp hội và doanh nghiệp Việt Nam trong các vụ kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ trong nước và nước ngoài cụ thể.
- Cung cấp thông tin, tuyên truyền và phổ biến pháp luật, thực tiễn về chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ thông qua các Ấn phẩm và Website: www.chongbanphagia.vn
- Tổ chức các hội thảo, tọa đàm, khóa đào tạo ngắn hạn, các công trình nghiên cứu liên quan đến chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ....

Các hoạt động trên được thực hiện miễn phí đối với tất cả các doanh nghiệp, hiệp hội và các cơ quan liên quan.

Địa chỉ

Hội đồng tư vấn về các biện pháp phòng vệ thương mại

Ban Pháp chế
Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam
9 Đào Duy Anh – Hà Nội – Việt Nam
Tel: 0084-4-35771458 hoặc 0084-4-35742022 (máy lẻ 356)
Fax: 0084-4-35771459
Email: banthuky@chongbanphagia.vn
Website: www.chongbanphagia.vn

Phụ lục

DIỄN BIẾN CHI TIẾT VỤ ĐIỀU TRA CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ TÔM VIỆT NAM TẠI HOA KỲ

Ngày	Nội dung
A. NỘP ĐƠN KHỞI KIỆN	
06/08/2003	Hiệp hội Tôm Louisiana đã biểu quyết sẽ nộp đơn khởi kiện tôm nhập khẩu.
8/8/2003	Liên minh Tôm miền nam Hoa Kỳ (SSA) biểu quyết thông qua nghị quyết khởi kiện bán phá giá tôm nhập khẩu từ 6 nước, trong đó có Việt Nam. (Braxin, Trung Quốc, Việt Nam, Thái Lan, Ecuador, Ấn Độ.)
31/12/2003	SSA chính thức nộp đơn khởi kiện “chống bán phá giá tôm” lên Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) và Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (ITC) đối với các doanh nghiệp xuất khẩu tôm vào thị trường Mỹ của một số nước, trong đó có các doanh nghiệp Việt Nam.

B. TIẾN TRÌNH ĐIỀU TRA CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ

1. Bắt Đầu Điều Tra

20/01/2004	DOC bắt đầu tiến hành điều tra vụ kiện bán phá giá tôm của Việt Nam tại Mỹ. Toàn bộ các dạng tôm xuất khẩu (bao gồm: tôm nước ấm đóng hộp hoặc đông lạnh, được đánh bắt tự nhiên (ngoài biển) hoặc nuôi trồng, còn đầu hay đã bỏ đầu, đã bóc vỏ hoặc chưa bóc vỏ, để vảy hoặc bỏ vảy, rút huyết hay chưa rút huyết, đã nấu chín hoặc chưa tinh chế, hoặc được chế biến kiểu khác dưới dạng đông lạnh hay đóng hộp) từ Việt Nam đều nằm trong phạm vi điều tra, ngoại trừ tôm khô, tôm bột.
------------	--

Đồng thời DOC thông báo cho ITC về việc DOC tiến hành điều tra chống bán phá giá.

2. Điều Tra Sơ Bộ Của ITC

a. Điều trần tại ITC

21/01/2004 ITC tổ chức phiên điều trần công khai tại Washington D.C. Đại diện của 6 nước bị kiện bán phá giá tôm vào thị trường Mỹ đến dự phiên điều trần, trong đó có các đại diện của Việt Nam.

b. Kết luận sơ bộ

17/02/2004 ITC hợp bỏ phiếu về những kết quả điều tra đầu tiên kết luận sơ bộ về vụ kiện bán phá giá tôm vào thị trường Mỹ đối với các doanh nghiệp Việt Nam là việc nhập khẩu tôm từ Việt Nam vào thị trường Hoa Kỳ gây tổn hại nghiêm trọng cho ngành công nghiệp nội địa của Hoa Kỳ. Vụ kiện bắt đầu vào giai đoạn điều tra.

3. Điều Tra Sơ Bộ của DOC

a. DOC Điều Tra Tình Trạng Bán Phá Giá - Bảng Câu Hỏi Phân chia các Bị Đơn

23/2/2004 DOC chọn một số công ty để bắt đầu tiến hành điều tra.

26/02/2004 Bộ Thương mại Hoa Kỳ công bố danh sách bốn Bị Đơn Bắt Buộc của Việt Nam trong vụ kiện tôm. Đó là: Công ty Chế biến thủy sản và XNK Cà Mau (Camiex), Xí nghiệp Chế biến Thủy sản Minh Phú (Cà Mau), Công ty Cổ phần Chế biến Thủy sản Minh Hải (Seaproducts Minh Hải) và Công ty TNHH Kim Anh (Sóc Trăng).

Ngoài ra còn có các Bị Đơn Tự Nguyện (bị đơn tự nguyện để đạt mong muốn tham gia vào quá trình điều tra) và Bị Đơn khác (các bị đơn không tham gia vào quá trình điều tra).

Danh sách các Bị Đơn Tự Nguyện:

1. Công ty TNHH Thực phẩm AMANDA (Việt Nam) (Amanda Foods (Vietnam) Ltd);
2. Công ty C.P. Việt Nam Livestock (C.P. vietnam Livestock);
3. Công ty xuất nhập khẩu thủy sản Cai Doi Vam (Cai Doi Vam Seafood Import Export Company);
4. Công ty Xuất Nhập khẩu Nông sản và Súc sản Cần Thơ ("Cataco") (Can Tho Agriculture and Animal Products Import Export Company);
5. Doanh nghiệp Chế biến Xuất khẩu Súc sản và Ngư sản Cần Thơ ("CAFATEX") (Cantho Animal Fisheries Product Processing Export Enterprise);
6. Công ty hải sản Cửu Long (Cuu Long Seaproducts Company);
7. Công ty xuất nhập khẩu hải sản Đà Nẵng (Danang Seaproducts Import Export Company);
8. Công ty xuất nhập khẩu thủy sản Hà Nội (Hanoi Seaproducts Import Export Corp);

9. Công ty cổ phần chế biến thủy sản đông lạnh xuất khẩu Minh Hải (Minh Hai Export Frozen Seafood Processing Joint-Stock Company);
10. Công ty xuất nhập khẩu thủy sản Minh Hải (Minh Hai Seaproducts Import Export Corporation);
11. Công ty cổ phần hải sản Nha Trang (Nha Trang Fisheries Joint Stock Company);
12. Công ty thủy sản Nha Trang (Nha Trang Seaproduct Company);
13. Công ty thực phẩm Pataya (Pataya VN) (Pataya Food Industries (Vietnam) Ltd);
14. Công ty cổ phần thực phẩm Sao Ta (Fimex VN) (Sao Ta Foods Joint Stock Company);
15. Tổng công ty xuất nhập khẩu sản phẩm thủy sản Sóc Trăng (STAPIMEX) (Soc Trang Aquatic Products and General Import Export Company);
16. Công ty thương mại và thủy sản Thuận Phước (Thuan Phuoc Seafoods and Trading Corporation);
17. Công ty Việt Nhân (Viet Nhan Company);
18. Công ty Kinh doanh Thủy hải sản TP. Hồ Chí Minh (Aquatic Products Trading Company);
19. Công ty TNHH Thủy sản Bạc Liêu (Bac Lieu Fisheries Company);
20. Công ty phát triển kinh tế duyên hải (Coastal Fisheries Development Corporation);
21. công ty cổ phần thủy sản Cam Ranh (Cam Ranh Seafoods Processing Enterprise Company);
22. Công ty xuất nhập khẩu thủy sản Kiên Giang (Kien Giang Sea-Product Import-Export Company);
23. Công ty TNHH Chế biến Thủy sản và Xuất Nhập khẩu Phú Cường (Phu Cuong Seafood Processing and Import-Export Company Ltd.);
24. Công ty xuất nhập khẩu hải sản Sông Hương (Song Huong ASC Import-Export Company Ltd.);
25. Công ty TNHH Chế biến Thủy sản Út Xi (UTXI Aquatic Products Processing Company);
26. Công ty TNHH Thực phẩm xuất khẩu Nam Hải (Viet Foods Co.);
27. Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Hải sản Việt Hải (Viet Hai Seafood Company Ltd.);
28. Công ty Xuất nhập khẩu Vĩnh Lợi (VIMEX) (Vinh Loi Import-Export Company).
29. Công ty Cổ phần Đầu tư Thương mại Thủy sản (INCOMFISH) (Investment Commerce Fisheries Corporation).

DOC đã yêu cầu bốn Bị Đơn Bắt Buộc (Minh Phú, Kim Anh, Minh Hải và Camimex) trả lời bảng câu hỏi điều tra liên quan đến vụ kiện bán phá giá tôm về các vấn đề tài chính và chi phí của công ty có liên quan đến hoạt động xuất khẩu tôm sang Mỹ.

01/04/2004	<p>Liên minh Hành động Thương mại ngành Công nghiệp Tiêu thụ Mỹ (CITAC) và Hiệp hội Phân phối Thủy sản Mỹ (ASDA) chính thức thành lập Nhóm đặc trách Tôm, có nhiệm vụ vận động chống lại vụ kiện chống bán phá giá do Liên minh Tôm miền Nam nước Mỹ (SSA) khởi kiện đối với tôm nhập khẩu từ sáu nước Nam Mỹ và châu Á, trong đó có Việt Nam.</p>
25/05/2004	<p>Liên minh tôm miền Nam Hoa Kỳ (SSA) nộp đơn yêu cầu áp dụng tình trạng khẩn cấp với VN.</p>
06/07/2004	<p>Bộ thương mại Hoa Kỳ tiến hành điều tra bán phá giá trên khoảng 30 công ty Việt Nam bao gồm 4 Bị Đơn Bắt Buộc và 29 Bị Đơn Tự Nguyện.</p> <p>Thuế chống phá giá được dự định ở 3 mức:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bị Đơn Bắt buộc: từ 12% đến gần 20% (4 công ty). - Bị Đơn Tự Nguyện: thuế suất khoảng 16%. - Bị Đơn khác: mức thuế 93%. <p>Do Việt Nam đã bị DOC quyết định là một nước có nền kinh tế phi thị trường vào ngày 08/11/2002 nên trong tiến trình điều tra sơ bộ của DOC trong vụ kiện bán phá giá tôm này, DOC không tiến hành định loại hình của nền kinh tế Việt Nam nữa.</p>

b. Quyết Định Sơ Bộ Của DOC

16/07/2004	<p>DOC công bố Quyết Định Sơ Bộ về mức thuế chống phá giá áp dụng cho doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu tôm vào Mỹ.</p> <p>DOC quyết định không công nhận yêu cầu của nguyên đơn về tình trạng khẩn cấp và hoãn đưa ra kết luận cuối cùng về việc điều tra bán phá giá tôm của Việt Nam tại thị trường Mỹ.</p> <p>DOC nhận được bản khai thông số thực tế của Camimex, Kim Anh, Seaprodex Minh Hải và Minh Phú về hoạt động xuất khẩu cá tra, basa của các công ty này sang thị trường Mỹ.</p>
21/07/2004	<p>DOC nhận được văn bản giải trình từ phía các Bị Đơn Bắt Buộc liên quan đến lệnh áp dụng các mức thuế chống bán phá giá đối với các doanh nghiệp Việt Nam (theo quyết định sơ bộ của DOC) của Cục Hải Quan Mỹ.</p>
26/07/2004	<p>DOC gửi bản câu hỏi điều tra bổ sung đến Seaprodex Minh Hải và Camimex.</p>
27/07/2004	<p>DOC gửi bản câu hỏi điều tra bổ sung đến Kim Anh và Minh Phú.</p>
30/07/2004	<p>DOC nhận được đề nghị xin thêm thời gian để trả lời câu hỏi bổ sung từ phía công ty Camimex, Kim Anh and Seaprodex Minh Hải.</p> <p>Đồng thời DOC cũng gửi lịch trình thẩm tra đến các bên có liên quan.</p>

02/08/2004	DOC đồng ý cho công ty Camimex, Kim Anh và Seaprodex Minh Hải thêm thời gian để trả lời câu hỏi điều tra bổ sung được gửi đến ngày 26/07/2004.
03/08/2004	<p>DOC nhận được thông tin phản hồi của Minh Phú về bản câu hỏi điều tra bổ sung.</p> <p>DOC đồng thời cũng nhận được đơn bác bỏ của Bên Nguyên về văn bản giải trình của của Bên Bị ngày 21/07/2004 liên quan đến những sai sót trong chỉ thị của Cục Hải Quan.</p> <p>DOC nhận được đề nghị xin tổ chức buổi điều trần từ phía Bị Đơn Bắt Buộc về các vấn đề được đề cập đến trong bản tóm tắt hồ sơ của họ.</p>
05/08/2004	DOC cho Cafatex thêm thời gian để nộp bản khai thông số thực tế về hoạt động xuất khẩu cá tra, basa của công ty này sang thị trường Mỹ (reconciliation information).
10/08/2004	DOC gửi bản câu hỏi điều tra bổ sung đến cho Seaprodex hoạt động xuất khẩu cá tra, basa của công ty này sang thị trường Mỹ.
11/08/2004	DOC nhận được bản khai thông số thực tế của Cafatex về hoạt động xuất khẩu cá tra, basa của công ty này sang thị trường Mỹ.
12/08/2004	DOC nhận được thông tin phản hồi của Seaprodex và Camimex về bản câu hỏi điều tra bổ sung, thông tin phản hồi lần 4 của Kim Anh về bản câu hỏi điều tra bổ sung.
13/08/2004	DOC nhận được đề nghị một buổi điều trần bàn về giới hạn của việc thẩm tra từ phía Hiệp hội các nhà chế biến Tôm Hoa Kỳ American Breaded Shrimp Processors Association ABSPA.
16/08/2004	DOC gửi thư yêu cầu tham gia buổi điều trần đến tất cả các bên có liên quan.
18/08/2004	<p>DOC gửi bản thảo thẩm tra cho Camimex và Seaprodex Minh Hải. Camimex nộp bản hiệu chỉnh trước khi tiến hành thẩm tra (preverification corrections) và DOC gửi cho Kim Anh, Minh Phú và Cafatex các nội dung cần phải bàn đến về vấn đề thẩm tra.</p> <p>DOC nhận được bản hiệu chỉnh trước khi tiến hành thẩm tra của Kim Anh</p> <p>DOC nhận được thông tin phản hồi bổ sung liên quan đến mức thuế áp dụng riêng từ các công ty: Phương Nam, Bạc Liêu Fisheries, Cam Rang Seafoods, VIMEXCO, Ngọc Sinh, Nha Trang, UTXI, Trúc An, Kisimex, Vietnam Fish-One, Hải Thuận, và Incomfish.</p>
20/08/2004	DOC nhận được thông tin bổ sung liên quan đến yêu cầu của ASC, Viet Foods, APT, Cofidex, và Phú Cường về mức thuế riêng áp dụng cho từng công ty.

23/08/2004	Kim Anh, Cafatex và Seaprodex Minh Hải đề nghị DOC cho thêm thời gian để đưa ra khung thẩm tra. DOC sửa đổi bản thảo thẩm tra cho Công ty Kim Anh.
24/08/2004	DOC áp dụng biên độ phá giá sơ bộ cho các công ty của Việt Nam.

4. Điều Tra Cuối Cùng Của DOC

a. Thẩm Tra Tại Chỗ

25/08/2004	DOC bắt đầu thẩm tra các doanh nghiệp tôm Việt Nam.
25/08/2004	Nhóm công tác DOC kiểm tra thực tế tại 4 doanh nghiệp là Bị Đơn Bắt Buộc kéo dài đến ngày 10/09/2004.
31/08/2004	DOC nhận được bản hiệu chỉnh trước khi tiến hành thẩm tra của Cafamex.
01/09/2004	DOC công bố sẽ sửa đổi Quyết Định Sơ Bộ về mức thuế chống phá giá áp dụng cho doanh nghiệp Việt Nam. Thời hạn điều tra được xác định là từ 01/04/2003 đến 30/09/2003.
07/09/2004	DOC nhận được bản hiệu chỉnh trước khi tiến hành thẩm tra của Seaprodex Minh Hải.
08/09/2004	DOC nhận được dữ liệu bổ sung về các giá trị của nước được chọn làm đại diện từ phía các Bị Đơn Bắt Buộc.
14/09/2004	DOC nhận được bản hiệu chỉnh trước khi tiến hành điều tra của cả Camimex và Minh Phú.
17/09/2004	DOC gửi thông báo về hạn cuối cùng để gửi văn bản giải trình tóm tắt là vào ngày 20/09/2004.
20/09/2004	DOC nhận được đề nghị của Bên Nguyên về việc xin thêm thời gian để hoàn thành bản kế hoạch tóm tắt và nộp các thông tin về các thông số thực tế.
22/09/2004	DOC nhận được thư từ VSC phản đối việc Bên Nguyên xin thêm thời gian để hoàn thành bản kế hoạch tóm tắt.
27/09/2004	Việc thẩm tra công ty Kim Anh kết thúc.
06/10/2004	Bản báo cáo thẩm tra của Seaprodex Minh Hải và Cafatex đã được hoàn thành.
08/10/2004	DOC gửi thư đến Seaprodex Minh Hải, Minh Phú và Camimex và các cơ sở dữ liệu các yếu tố sản xuất.
12/10/2004	Bản báo cáo thẩm tra của Minh Phú được hoàn thành.

13/10/2004	Thời hạn cuối cùng để các bên nộp bản tóm tắt hồ sơ kiện là ngày 20/10/2004 và thời hạn cuối cùng để các bên nộp bản tóm tắt hồ sơ bác bỏ ngày 25/10/2004.
15/10/2004	DOC nhận được yêu cầu xin thêm thời gian để hoàn nộp bản tóm tắt bác bỏ từ phía Bên Nguyên.
20/10/2004	DOC nhận được bản tóm tắt hồ sơ sự kiện từ VSC và Bên Nguyên.
29/10/2004	<p>Các bên nộp bản tóm tắt hồ sơ bác bỏ lập luận của bên kia.</p> <p>DOC nhận được bản tóm tắt hồ sơ bác bỏ từ phía Bên Nguyên và VSC.</p>
02/11/2004	<p>DOC nhận được thư từ ABSPA về các vấn đề liên quan đến giới hạn chủ đề trong phiên điều trần.</p> <p>Cùng ngày, DOC gửi thư đến tất cả các bên có liên quan đến phiên điều trần công khai này.</p>
04/11/2004	<p>DOC gửi thư đến tất cả các bên có liên quan về người đại diện sẽ trình bày bài thuyết trình trong phiên điều trần công khai nói trên.</p> <p>Đồng thời, DOC cũng gửi thư đến ABSPA thông báo rằng họ đã không nộp bất cứ một bản tóm tắt hồ sơ kiện hay bác bỏ nào về các vấn đề liên quan đến giới hạn và do đó họ không được trình bày bài thuyết trình nào trong phiên điều trần bàn về giới hạn của quá trình thẩm tra.</p>
05/11/2004	DOC tổ chức phiên điều trần công khai về các vấn đề liên quan đến tỷ lệ tài chính, các giá trị dùng để thay thế, và các Bị Đơn Bắt Buộc.
08/11/2004	DOC tạm hoãn phiên điều trần công khai về giới hạn của quá trình thẩm tra.
23/11/2004	Đại diện của 6 nước bị kiện bán phá giá tôm vào thị trường Mỹ tham gia buổi điều trần công khai bàn về giới hạn của quá trình thẩm tra do DOC tổ chức.
30/11/2004	<p>ITC kết thúc quá trình thẩm tra tại chỗ.</p> <p>DOC ra mức thuế mới đối với tôm Việt Nam. Mức thuế này giảm đáng kể so với Quyết Định Sơ Bộ của DOC đưa ra tháng 7/2004.</p> <p>DOC cũng kết luận không có doanh nghiệp VN nào bị hồi tố do “tình trạng khẩn cấp”. DOC tiếp tục công nhận rằng tình trạng khẩn cấp không tồn tại.</p>
01/12/2006	Các doanh nghiệp Việt Nam tham dự phiên điều trần cuối cùng trong khuôn khổ vụ kiện tôm.

b. Quyết Định Cuối Cùng Của DOC:

07/12/2004 - 13/12/2004

Các Bị Đơn trả lời câu hỏi điều tra mục A (Công ty Trúc An, Hải Thuận, Nha Trang, Ngọc Sinh và Phương Nam - các công ty mà đã không được hưởng mức thuế xuất riêng biệt trong Quyết Định Cuối Cùng của DOC) đã chỉ ra có một số sai sót trong Quyết Định Cuối Cùng của DOC. Các doanh nghiệp này yêu cầu DOC điều chỉnh lại các sai sót của mình trong Quyết Định Cuối Cùng.

Đồng thời các doanh nghiệp Camimex, Minh Phú và Minh Hải cũng phản ánh một số sai sót trong Quyết Định Cuối Cùng của DOC.

26/01/2005

Sai sót của DOC trong việc tính thuế chống bán phá giá được xác định là xảy ra trong quá trình cộng, trừ, hay các phép tính toán khác, sai sót trong quá trình biên chép.

Do đó, DOC đã quyết định sửa đổi lại mức thuế trong Quyết Định Cuối Cùng ngày 01/12/2004 áp dụng cho các doanh nghiệp Việt Nam.

5. Điều Tra Cuối Cùng Của ITC

a. Điều Trần Tại ITC

01/12/2004

ITC mở phiên điều trần cuối cùng để nghe ý kiến các bên liên quan trong vụ kiện.

7/01/2005

ITC đã bỏ phiếu công nhận tôm đông lạnh của Việt Nam gây thiệt hại về vật chất cho ngành đánh bắt tôm của Mỹ, theo đó, các doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu tôm vào Mỹ phải chịu mức thuế chống bán phá giá mà DOC đã ấn định tháng trước.

21/1/2005

Quyết Định Cuối Cùng của ITC có hiệu lực, theo đó ITC kết luận việc nhập khẩu tôm từ Việt Nam vào thị trường Hoa Kỳ gây tổn hại nghiêm trọng cho ngành công nghiệp nội địa của Hoa Kỳ.

b. Quyết Định Cuối Cùng Của ITC:

31/01/2005

ITC công bố phán quyết cuối cùng: việc nhập khẩu tôm từ Việt Nam vào thị trường Hoa Kỳ gây tổn hại nghiêm trọng cho ngành công nghiệp nội địa của Hoa Kỳ.

6. Lệnh Áp Dụng Thuế Chống Phá Giá

Lệnh áp thuế chống phá giá của Hoa Kỳ có hiệu lực từ ngày 01/02/2004. DOC yêu cầu Cục Hải Quan Hoa Kỳ chính thức áp mức thuế chống bán phá giá theo Quyết Định Cuối Cùng của DOC ngày 26/01/2005 đối với các doanh nghiệp Việt Nam. Đồng thời, DOC cũng quy định rằng thuế chống bán phá giá sẽ áp dụng với các lô hàng tôm nhập khẩu chưa thanh toán vào hoặc ra khỏi nhà kho, để tiêu thụ vào hoặc sau ngày 16/7/2004.

Theo yêu cầu của Hải Quan Mỹ, ngoài số tiền thuế tính theo biên độ riêng biệt dành cho mỗi doanh nghiệp, các nhà nhập khẩu còn phải nộp khoản đặt cọc tương ứng với thuế suất áp dụng chung cho toàn quốc (Vietnam-wide rate), tức biên phá giá cao nhất.

Để xuất khẩu tôm vào Mỹ, các doanh nghiệp Việt Nam phải nộp hai khoản:

- *Khoản 1:* tiền thuế tính theo biên độ riêng biệt x giá trị lô hàng.
- *Khoản 2:* tiền đặt cọc được tính theo công thức thuế suất chung cho toàn quốc x giá trị nhập khẩu tôm của doanh nghiệp đó trong thời gian tính từ khi vụ kiện phát sinh đến khi lệnh áp thuế có hiệu lực. Khoản tiền đặt cọc phải nộp toàn bộ 1 lần và trước khi hàng nhập khẩu cập cảng Mỹ.

03/2005 Các doanh nghiệp Mỹ nhập khẩu tôm từ Việt Nam phải ký quỹ (đóng bond) một khoản tiền tương đương với trị giá nhập khẩu tôm trong vòng một năm nhân với mức thuế chống bán phá giá. Khoản ký quỹ này đóng theo từng năm, căn cứ trên trị giá nhập khẩu của năm trước và chỉ được giải ngân số tiền ký quỹ sau 3 năm khi DOC xem xét hành chính (administrative review) vào tháng 08/2007 có được kết quả để tính lại giá thành, giá bán của từng lô hàng nhằm quyết định mức thuế chống bán phá giá mới.

7. Xem xét hành chính hàng năm

28/02/2006 Thời hạn cuối cùng để các công ty Việt Nam tham gia vụ kiện "chống bán phá giá tôm" sang Mỹ nộp đơn đề nghị xem xét lại thuế suất chống bán phá giá của DOC (Mức thuế suất phá giá sau khi được DOC xem xét lại sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến khoản tiền ký quỹ (bond) mà doanh nghiệp phải đóng nếu muốn xuất khẩu vào thị trường Mỹ).

Đại diện của SSA đã chính thức gửi đơn yêu cầu DOC xem xét hành chính mức thuế chống bán phá giá với toàn bộ các công ty Việt Nam có hoạt động sản xuất và xuất khẩu tôm sang thị trường Mỹ trong thời kỳ từ ngày 16/07/2004 đến 31/01/2006 bao gồm 54 doanh nghiệp (trước kia điều tra chỉ dựa trên số liệu 6 tháng, nay yêu cầu của DOC là review dựa trên số liệu của 18 tháng).

15/03/2006 DOC bắt đầu xem xét hành chính đối với tất cả các công ty bị yêu cầu xét lại hành chính.

- 31/03/2006 DOC ban hành một phần Bản câu hỏi Mục A (gồm những thông tin liên quan đến các lô hàng, và/hoặc nhập khẩu, có thể sản xuất bán sang Mỹ trong giai đoạn xét lại hành chính lần 1).
- Các công ty có thời hạn 1 tuần để trả lời bản trả lời. Bản câu hỏi này được ban hành cho từng công ty bị yêu cầu xét lại hành chính và không bị rút lại đơn yêu cầu. Những công ty không trả lời hoặc không trả lời phù hợp và các công ty này không được rút lại yêu cầu xét lại hành chính sẽ có thể bị áp dụng các yếu tố bất lợi sẵn có theo mức ấn định của Bộ Thương mại.
- 07/04/2006 Hết hạn trả lời một phần bản câu hỏi Mục A.
- DOC ban hành các Bản câu hỏi Mục A bổ sung, Bị Đơn Bắt Buộc trả lời Bản câu hỏi Mục A bổ sung trong 1 tuần.
- 28/04/2006 Hạn cuối cùng để các doanh nghiệp Việt Nam trả lời bản câu hỏi điều tra.
- DOC quyết định chọn Bị Đơn Bắt Buộc theo phương pháp chọn các công ty xuất khẩu nhiều nhất và ban hành các bản câu hỏi cho các Bị Đơn Bắt Buộc.
- DOC có thể đề xuất phương pháp lấy mẫu để các bên trong vụ kiện kiến nghị.
- 15/05/2006 DOC tiến hành việc chọn mẫu Bị Đơn Bắt Buộc.
- 19/05/2006 Hạn cuối cùng để các doanh nghiệp nộp đơn xin xem xét mức thuế áp dụng riêng biệt.

MỤC LỤC TRA CỨU THEO THUẬT NGỮ

Vấn đề

Bán hàng lỗ vốn
Bảng câu hỏi
Bồi hoàn thuế
Bị đơn bắt buộc
Bị đơn tự nguyện
Biên độ phá giá
Biên độ trợ cấp
Biên độ phá giá/trợ cấp không đáng kể (de minimis)
Biện pháp tạm thời
Cơ quan điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp
Cơ quan giải quyết khiếu kiện
Đơn kiện chống bán phá giá
Điều chỉnh giá
Điều kiện thương mại thông thường
Điều tra tiền tố tụng
Giá thông thường
Giá xuất khẩu
Hội tố
Không hợp tác
Khởi xướng điều tra
Lượng sản phẩm nhập khẩu không đáng kể (de minimis)
Nền kinh tế phi thị trường
Ngành sản xuất nội địa (chung, vùng)
Nước đang phát triển
Nước thứ ba

Câu hỏi số

48
20, 21, 68
40
13
14
47, 48, 49
72
33, 73
23, 24, 26
5
5
7
46
44
10, 11, 12
44, 52, 54, 56
45
26, 40
20, 29, 33
10, 11, 12
64, 73
49-57, 67
7, 60
64, 73
53, 55

Phiên điều trần	30, 34
Quan hệ phụ thuộc	45
Rà soát hành chính	40
Rà soát chống lẩn tránh thuế	41
Rà soát hàng hôn	42
Sản phẩm tương tự	44, 59
So sánh giá thông thường và giá xuất khẩu	46, 47
Thẩm tra thực địa (Điều tra thực địa)	27, 28, 29
Thông tin sẵn có	27, 29
Thời hạn điều tra	6, 19
Thoả thuận đình chỉ	37, 38, 74
Thuế chống bán phá giá	36, 39

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Cuốn cẩm nang được biên soạn dựa trên:

1. Business Guide to Trade Remedies in the United States, ITC, Revised Edition 2006
2. Tập bài giảng Khóa đào tạo TAP – Hội đồng tư vấn về chống bán phá giá- chống trợ cấp-tự vệ VCCI, William H. Barringer và John D.A. LaRose, 11/2008;
3. Pháp luật về chống bán phá giá – Những điều cần biết, VCCI, 2004
4. Các tài liệu, tư vấn vụ việc của Hội đồng Tư vấn về chống bán phá giá – chống trợ cấp - VCCI

CẨM NANG

KHÁNG KIỆN

*Chống bán phá giá
và Chống trợ cấp*