



BỘ CÔNG THƯƠNG
CỤC QUẢN LÝ CẠNH TRANH

Hà Nội, ngày 26 tháng 11 năm 2013

LƯU HÀNH CÔNG KHAI

BÁO CÁO SƠ BỘ

Vụ việc: Điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với mặt hàng thép không gỉ cán nguội xuất xứ từ Cộng hòa nhân dân Trung Hoa, Cộng hòa Indonesia, Malaysia và Lãnh thổ Đài Loan vào thị trường Việt Nam¹

Mã số: 13-KN-CPG-01

¹ Nhóm điều tra: Lê Sỹ Giảng (trưởng nhóm), Phạm Thị Quỳnh Chi, Phan Mai Quỳnh, Tô Thái Ninh, Vũ Quỳnh Giao, Phùng Gia Đức

MỤC LỤC

TỔNG QUAN.....	5
1. QUÁ TRÌNH ĐIỀU TRA SƠ BỘ.....	6
1.1 Cơ sở pháp lý tiến hành điều tra.....	6
1.2. Hồ sơ yêu cầu của Nguyên đơn.....	6
1.3. Câu hỏi điều tra và chọn mẫu doanh nghiệp.....	7
1.4. Làm việc với các doanh nghiệp sản xuất trong nước.....	9
1.5. Tham vấn với các bên liên quan.....	9
2. Ý KIẾN CỦA CÁC BÊN LIÊN QUAN.....	10
3. HÀNG HÓA THUỘC ĐỐI TƯỢNG ĐIỀU TRA VÀ HÀNG HÓA TƯƠNG TỰ.....	11
3.1. Hàng hóa thuộc đối tượng điều tra.....	11
3.2. Hàng hóa tương tự sản xuất trong nước.....	13
3.3. Đánh giá về hàng hóa thuộc đối tượng điều tra.....	13
4. XÁC ĐỊNH BIÊN ĐỘ BÁN PHÁ GIÁ.....	14
4.1. Phương pháp (Methodology).....	14
4.2. Xác định biên độ bán phá giá của doanh nghiệp.....	15
4.2.1. TRUNG QUỐC.....	15
4.2.2. INDONESIA.....	19
4.2.3. MALAYSIA.....	20
4.2.4. LÃNH THỔ ĐÀI LOAN.....	21
4.3. Tổng hợp về biên độ bán phá giá của các nước/vùng lãnh thổ.....	24
5. THIẾT HẠI ĐỐI VỚI NGÀNH SẢN XUẤT TRONG NƯỚC.....	25
5.1. Ngành sản xuất trong nước.....	25
5.2. Nhập khẩu và tác động của hàng hóa nhập khẩu.....	25
5.2.1. Tác động về lượng.....	25
5.2.2. Tác động về giá.....	27
5.3. Đầu tư.....	28
5.4. Công suất và sản lượng.....	29
5.5. Tồn kho.....	29
5.6. Doanh thu và lợi nhuận.....	30
5.7. Nhân công và tiền lương.....	31
5.7.1. Nhân công.....	31
5.7.2. Tiền lương.....	32
5.8. Đánh giá về thiệt hại đối với ngành sản xuất trong nước.....	34
6. MỐI QUAN HỆ NHÂN QUẢ.....	35
6.1. Lượng nhập khẩu không bán phá giá.....	35

6.2. Cầu và tiêu thụ trên thị trường trong nước	35
6.3. Sự phát triển về công nghệ	35
6.4. Hành vi hạn chế thương mại đối với các nhà sản xuất trong nước	36
6.5. Xuất khẩu của ngành sản xuất trong nước	36
6.6. Đánh giá về mối quan hệ nhân quả	36
7. LỢI ÍCH KINH TẾ - XÃ HỘI	37
8. KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ	38
8.1. Kết luận.....	38
8.2. Kiến nghị	38
PHỤ LỤC	39
PHỤ LỤC 1	39
PHỤ LỤC 2: DANH SÁCH CÁC BÊN LIÊN QUAN CÓ Ý KIẾN.....	41

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1: Lượng hàng hóa tương tự sản xuất trong nước trong POI.....	25
Bảng 2: Tỷ trọng nhập khẩu hàng hóa điều tra từ các nguồn.....	26
Bảng 3: Thị phần trên thị trường Việt Nam 2010-POI.....	27
Bảng 4: Giá bán của hàng hóa thuộc đối tượng điều tra trong giai đoạn 2009- T3/2013	27
Bảng 5: So sánh chi phí sản xuất và giá bán của hàng hóa thuộc đối tượng điều tra trong giai đoạn 2009-tháng 3/2012.....	28
Bảng 6: So sánh chi phí sản xuất và giá bán thép không gỉ cán nguội series 300 trong giai đoạn 2009-Tháng 3/2012.....	28
Bảng 7: Công suất, sản lượng, công suất sử dụng của ngành sản xuất trong nước.....	29
Bảng 8: Tồn kho của ngành sản xuất trong nước	29
Bảng 9: Doanh thu và lợi nhuận của ngành sản xuất trong nước.....	30
Bảng 10: Nhân công toàn ngành	32
Bảng 11: Tổng chi tiền lương toàn ngành	32
Bảng 12: Chi phí nhân công sản xuất hàng hóa thuộc đối tượng điều tra.....	33
Bảng 13: Lượng nhập khẩu từ các nước khác	35
Bảng 14: Tình hình xuất khẩu của ngành sản xuất trong nước	36

DANH MỤC ĐỒ THỊ

Biểu đồ 1: Lượng tồn kho của ngành sản xuất trong giai đoạn 2009-POI.....	30
Biểu đồ 2: Doanh thu và lợi nhuận của ngành sản xuất trong nước trong giai đoạn 2009-POI	31
Biểu đồ 3: Công nhân toàn ngành sản xuất trong nước.....	32
Biểu đồ 4: Tổng chi tiền lương toàn ngành	33
Biểu đồ 5: Chi phí nhân công sản xuất hàng hóa thuộc đối tượng điều tra.....	34

TỔNG QUAN

1. Ngày 06 tháng 5 năm 2013, Cục Quản lý cạnh tranh – Bộ Công Thương (“Cơ quan điều tra”) nhận được Hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá (“Hồ sơ yêu cầu”) đối với mặt hàng thép không gỉ cán nguội (sau đây gọi là “hàng hóa thuộc đối tượng điều tra”), nhập khẩu từ Cộng hòa nhân dân Trung Hoa (“Trung Quốc”), Cộng hòa Indonesia (“Indonesia”), Malaysia (“Malaysia”) và Lãnh thổ Đài Loan (“Đài Loan”).
2. Nguyên đơn là Công ty TNHH Posco VST (“Công ty Posco VST”) và Công ty cổ phần Inox Hòa Bình (“Công ty Inox Hòa Bình”).
3. Sau khi nhận được Hồ sơ yêu cầu của Nguyên đơn, theo quy định tại Điều 19 Nghị định 90/2005/NĐ-CP, Cơ quan điều tra đã tiến hành thẩm định hồ sơ. Qua quá trình thẩm định, Cơ quan điều tra cho rằng Hồ sơ yêu cầu của Nguyên đơn là đầy đủ và hợp lệ theo quy định của pháp luật. Do đó, Cơ quan điều tra đã đề xuất Bộ trưởng Bộ Công Thương ra quyết định tiến hành điều tra đối với vụ việc này.
4. Ngày 02 tháng 7 năm 2013, Bộ trưởng Bộ Công Thương đã có quyết định số 4460/QĐ-BCT tiến hành điều tra. Thời hạn điều tra sơ bộ là 90 ngày kể từ ngày 02 tháng 7 năm 2013. Ngày 30 tháng 9 năm 2013, nhận thấy cần có thêm thời gian để đánh giá vụ việc, Cơ quan điều tra đã gia hạn thời gian điều tra sơ bộ thêm 60 ngày tiếp theo.
5. Hiện nay, Cơ quan điều tra đã cơ bản hoàn tất quá trình điều tra sơ bộ. Trong Báo cáo này, với những thông tin, dữ liệu, chứng cứ thu thập được trong quá trình điều tra sơ bộ, Cơ quan điều tra sẽ tập trung đánh giá những nội dung cơ bản sau đây:
 - i) Hiện tượng bán phá giá vào thị trường Việt Nam và xác định biên độ bán phá giá của các doanh nghiệp sản xuất/xuất khẩu nước ngoài;
 - ii) Thiệt hại đáng kể đối với ngành sản xuất trong nước;
 - iii) Mối quan hệ nhân quả giữa hiện tượng bán phá giá và thiệt hại đáng kể đối với ngành sản xuất trong nước;
 - iv) Các vấn đề khác liên quan đến vụ việc.

1. QUÁ TRÌNH ĐIỀU TRA SƠ BỘ

1.1 Cơ sở pháp lý tiến hành điều tra

6. Cơ sở pháp lý để tiến hành điều tra và áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam được quy định tại các văn bản sau đây:

- Pháp lệnh 20/2004/PL-UBTVQH11 ngày 29 tháng 4 năm 2004 của Ủy ban Thường vụ Quốc hội về chống bán phá giá đối với hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam (“Pháp lệnh 20/2004”);

- Nghị định 90/2005/NĐ-CP ngày 11 tháng 7 năm 2005 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Pháp lệnh Chống bán phá giá hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam (“Nghị định 90/2005”);

- Nghị định 95/2012/NĐ-CP ngày 12 tháng 11 năm 2012 của Chính phủ quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Bộ Công Thương (“Nghị định 95/2012”).

Ngoài ra quá trình điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá cũng tuân thủ các cam kết quốc tế mà Việt Nam đã tham gia hoặc ký kết, gồm có:

- Hiệp định về thực thi điều VI của Hiệp định chung về thuế quan và thương mại (GATT 1994) của WTO – “Hiệp định Chống bán phá giá”;

- Các cam kết quốc tế có liên quan khác.

1.2. Hồ sơ yêu cầu của Nguyên đơn

7. Theo hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá, Nguyên đơn cáo buộc rằng sản phẩm thép không gỉ nhập khẩu từ 04 nước/vùng lãnh thổ nêu trên vào Việt Nam đang được bán phá giá và hành vi bán phá giá này đã và đang gây ra những thiệt hại đáng kể đối với ngành công nghiệp sản xuất thép không gỉ cán nguội của Việt Nam nói chung và Nguyên đơn nói riêng.

8. Để làm cơ sở cho các cáo buộc của mình về hành vi bán phá giá và thiệt hại do hành vi này gây ra đối với ngành sản xuất trong nước, Nguyên đơn đã đưa ra các tài liệu, lập luận thể hiện các dấu hiệu của các hiện tượng nêu trên.

9. Đối chiếu với quy định tại Điều 19 Nghị định 90/2005, Cơ quan điều tra thấy rằng Hồ sơ yêu cầu của Nguyên đơn là đầy đủ và hợp lệ. Do đó, Cơ quan điều tra đã chính thức thông báo cho Đại sứ quán/Cơ quan đại diện các nước/vùng lãnh thổ bị điều tra về việc nhận được hồ sơ yêu cầu của Nguyên đơn và đề xuất Bộ trưởng Bộ Công Thương ra quyết định điều tra vụ việc này.

1.3. Câu hỏi điều tra và chọn mẫu doanh nghiệp

10. Ngay sau quyết định của Bộ trưởng Bộ Công Thương, Cơ quan điều tra đã gửi Bản câu hỏi điều tra vắn tắt về lượng và giá trị của hoạt động sản xuất kinh doanh (Bản câu hỏi Q&V – Quantity & Value Questionnaire) cho các doanh nghiệp liên quan mà Cơ quan điều tra biết. Bản câu hỏi Q&V cũng được gửi tới cơ quan đại diện của các nước/vùng lãnh thổ thuộc diện điều tra để chuyển tới các doanh nghiệp sản xuất/xuất khẩu có liên quan. Việc gửi Bản câu hỏi điều tra vắn tắt là để có cái nhìn tổng quan về các bên liên quan của vụ việc (nhà sản xuất/xuất khẩu nước ngoài, nhà sản xuất trong nước, nhà nhập khẩu) phục vụ mục đích chọn mẫu đối tượng điều tra.

11. Cơ quan điều tra đã nhận được 8 bản trả lời của các doanh nghiệp Trung Quốc trong tổng số 16 bản gửi đi, 8 bản trả lời trong số 12 bản gửi đi của các doanh nghiệp Đài Loan, 1 bản trả lời doanh nghiệp Indonesia và 2 bản trả lời của doanh nghiệp Malaysia.

12. Cơ quan điều tra nhận được 20 bản trả lời trong tổng 42 bản gửi đi của các nhà nhập khẩu và nhận được 4 bản trả lời trong tổng 7 bản câu hỏi gửi đi của các nhà sản xuất trong nước.

13. Danh sách các bên liên quan được gửi Bản câu hỏi điều tra mà Cơ quan điều tra biết được nêu trong **Phụ lục 1** kèm theo Báo cáo này.

14. Trên cơ sở phản hồi của các doanh nghiệp liên quan và thông tin từ Tổng cục Hải quan Việt Nam, Cơ quan điều tra đã tiến hành chọn mẫu doanh nghiệp cho quá trình điều tra toàn diện tiếp theo dựa trên các tiêu chí quy định tại Điều 25 – Nghị định 90/2005/NĐ-CP và phù hợp với Điều 6.10 Hiệp định Chống bán phá giá WTO. Giai đoạn điều tra (POI) trong bản câu hỏi điều tra đầy đủ nhằm xác định biên độ bán phá giá trong vụ việc này là **01/4/2012 – 31/3/2013**.

15. Trong quá trình điều tra, một số doanh nghiệp được lựa chọn bổ sung làm doanh nghiệp phải trả lời câu hỏi điều tra đầy đủ nhằm đáp ứng được yêu cầu của Cơ quan điều tra trong việc tính toán biên độ bán phá giá, gồm có 2 doanh nghiệp là Lianzhong Stainless Steel Corporation (“Lisco”) của Trung Quốc và Yuan Long Stainless Steel Corp. (“YLSS”) của Đài Loan. Dưới đây là danh sách các doanh nghiệp được chọn là các doanh nghiệp cuối cùng phải trả lời câu hỏi điều tra đầy đủ (Full Questionnaire).

Các nhà sản xuất/xuất khẩu nước ngoài:

Trung Quốc

Fujian Southeast Stainless Steel Co., Ltd. (“FSSS”)

Lianzhong Stainless Steel Corporation (“Lisco”)

Indonesia

PT Jindal Stainless Indonesia (“Jindal”)

Malaysia

Bahru Stainless Sdn. Bhd. (“Bahru”)

Đài Loan

Yieh United Steel Corporation (“Yusco”)

Yuan Long Stainless Steel Corp. (“YLSS”)

Các nhà nhập khẩu:

Công ty cổ phần đầu tư xuất nhập khẩu Bông sen vàng (“Bông sen vàng”)

Công ty Công ty cổ phần Gia Anh (“Gia Anh”)

Công ty cổ phần quốc tế Đại dương OSS (“Đại dương OSS”)

Công ty TNHH Kim khí Tuấn Đạt (“Kim khí Tuấn Đạt”)

Công ty TNHH Công nghiệp Ever Force (“Ever Force”)

Các nhà sản xuất trong nước:

Công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà (“Sơn Hà”)

Công ty TNHH Hoàng Vũ (“Hoàng Vũ”)

Công ty cổ phần Inox Hòa Bình (“Inox Hòa Bình”)

Công ty TNHH POSCO VST (“Posco VST”)

16. Căn cứ kết quả chọn mẫu, Cơ quan điều tra đã gửi Bản câu hỏi điều tra đầy đủ (Full Questionnaire) cho các doanh nghiệp được chọn. Các doanh nghiệp có 37 ngày, tính từ ngày gửi, để trả lời câu hỏi điều tra. Đối với những doanh nghiệp đề nghị gia hạn thời gian trả lời câu hỏi điều tra, sau khi xem xét, Cơ quan điều tra đã gia hạn thêm cho các công ty đó 7-14 ngày.

17. Đối với doanh nghiệp chọn mẫu Trung Quốc, công ty Lisco được chọn làm doanh nghiệp bổ sung trả lời câu hỏi điều tra đầy đủ vì Cơ quan điều tra thấy rằng công ty được chọn trước đây là Foshan Vigor Dragon Imp&Exp Co., Ltd là công ty thương mại thuần túy, không đảm bảo việc tính toán biên độ bán phá giá một cách đầy đủ và chính xác. Tương tự, đối với doanh nghiệp chọn mẫu Đài Loan, Công ty YLSS cũng được chọn bổ sung vì Cơ quan điều tra thấy rằng công ty Sumitomo cũng là một công ty thương mại thuần túy. Tuy nhiên, công ty YLSS đã từ chối hợp tác với Cơ quan điều tra.

18. Công ty Acerinox Malaysia Sdn Bhd (“Acerinox”) là công ty thuộc sở hữu của công ty Acerinox S.A và không trực tiếp sản xuất hàng hóa thuộc đối tượng điều tra nhưng có thực hiện hoạt động mua bán hàng hóa thuộc đối tượng điều tra vào thị trường Việt Nam. Đồng thời, công ty Acerinox là công ty liên quan với công ty Bahru do cùng là công ty thuộc quyền kiểm soát của công ty Acerinox S.A. Do đó, Cơ quan điều tra không tính toán biên độ riêng cho công ty này mà sẽ áp dụng biên độ bán phá giá của Công ty Bahru.

19. Trong số các doanh nghiệp nhập khẩu, Công ty Gia Anh không trả lời bản câu hỏi của Cơ quan điều tra. Công ty Kim khí Tuấn Đạt và Công ty Ever Force hợp tác với Cơ quan điều tra nhưng không trả lời đúng với yêu cầu đặt ra của Bản câu hỏi điều tra đầy đủ. Cơ quan điều tra nhận được sự hợp tác đầy đủ của Công ty Bông Sen Vàng và Công ty Đại Dương OSS.

1.4. Làm việc với các doanh nghiệp sản xuất trong nước

20. Để có cái nhìn rõ hơn về tình hình sản xuất kinh doanh của các nhà sản xuất trong nước, từ ngày 22-31/10/2013, Cơ quan điều tra đã có các buổi làm việc với các doanh nghiệp sản xuất trong nước, cụ thể như sau:

Công ty Sơn Hà	Ngày 21-22 tháng 10 năm 2013
Công ty Hoàng Vũ	Ngày 23 tháng 10 năm 2013
Công ty Inox Hòa Bình	Ngày 24-25 tháng 10 năm 2013
Công ty Posco VST	Ngày 29-31 tháng 10 năm 2013

1.5. Tham vấn với các bên liên quan

21. Trong quá trình điều tra sơ bộ, Cơ quan điều tra cũng đã tiến hành tham vấn với một số bên có liên quan theo đề nghị của các bên đó. Việc tham vấn được tiến hành phù hợp với quy định của Điều 14, Pháp lệnh 20/2004 và Điều 29, Nghị định 90/2005.

22. Cơ quan điều tra đã tham vấn với các bên sau đây:

- Công ty PT Jindal Stainless của Indonesia
- Công ty cổ phần quốc tế Sơn Hà
- Bộ Thương mại quốc tế và Công nghiệp của Malaysia
- Công ty TNHH POSCO VST

2. Ý KIẾN CỦA CÁC BÊN LIÊN QUAN

23. Trong thời gian điều tra sơ bộ, ngoài những thông tin, dữ liệu trong các Bản trả lời câu hỏi điều tra đầy đủ, Cơ quan điều tra đã nhận được ý kiến bằng văn bản của một số bên liên quan bày tỏ quan điểm về các nội dung của cuộc điều tra. Danh sách các bên liên quan có ý kiến bằng văn bản gửi tới Cơ quan điều tra được liệt kê trong **Phụ lục 2**, kèm theo Báo cáo này.

24. Các ý kiến về các nội dung chính của quá trình phân tích sẽ được lý giải trong các phần cụ thể của Báo cáo này. Ngoài ra, còn có các ý kiến khác của các bên liên quan tập trung vào một số nội dung như sau:

25. *Ngành sản xuất trong nước*: Một số ý kiến cho rằng Nguyên đơn không đáp ứng được các tiêu chí về ngành sản xuất trong nước vì Nguyên đơn hoặc công ty có liên quan của Nguyên đơn cũng đồng thời nhập khẩu hàng hóa thuộc đối tượng điều tra, theo quy định tại Điều 2 của Pháp lệnh 20/2004 và Điều 4 Hiệp định Chống bán phá giá. Nội dung này được giải thích trong Mục 5.1 của Báo cáo này.

26. *Việc áp thuế chống bán phá giá sẽ ảnh hưởng nghiêm trọng đến lợi ích kinh tế - xã hội trong nước*: Một số bên liên quan cho rằng việc áp thuế chống bán phá giá sẽ ảnh hưởng tới lợi ích kinh tế xã hội trong nước, nhất là đối với ngành sản xuất sử dụng hàng hóa thuộc đối tượng điều tra như là đầu vào của quá trình sản xuất (ngành sản xuất hạ nguồn như ống thép, chậu rửa, nồi inox...). Nội dung này được giải thích trong Mục 7 của Báo cáo này.

27. *Về các chủng loại của hàng hoá nhập khẩu mà các nhà sản xuất trong nước không sản xuất được*: Một số ý kiến cho rằng có những chủng loại sản phẩm nằm trong phạm vi của hàng hoá thuộc đối tượng điều tra nhưng các nhà sản xuất trong nước không sản xuất hoặc không sản xuất được cần phải được loại ra khỏi diện hàng hoá thuộc đối tượng điều tra. Nội dung này được giải thích tại Mục 3 của Báo cáo này.

28. Một số bên liên quan cũng nêu quan ngại về khả năng lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường của Nguyên đơn nếu như biện pháp chống bán phá giá được áp dụng hay việc nhập khẩu thép không gỉ cán nguội từ Thái Lan, Hàn Quốc. Tuy nhiên, Cơ quan điều tra thấy rằng những nội dung đó không nằm trong phạm vi xem xét của vụ việc này.

3. HÀNG HÓA THUỘC ĐỐI TƯỢNG ĐIỀU TRA VÀ HÀNG HÓA TƯƠNG TỰ

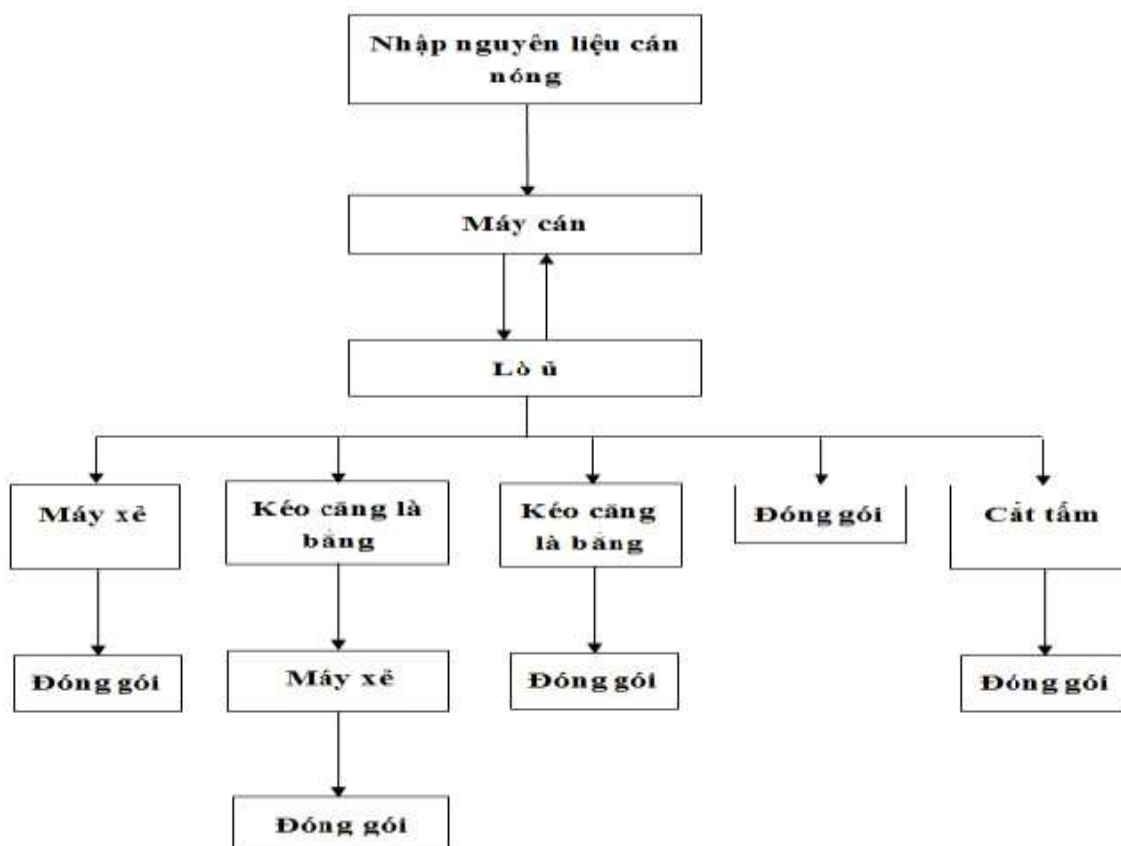
3.1. Hàng hóa thuộc đối tượng điều tra

29. Hàng hóa thuộc đối tượng điều tra là thép không gỉ cán nguội ở dạng cuộn hoặc dạng tấm có chứa 1,2% hàm lượng cacbon hoặc ít hơn tính theo trọng lượng và chứa 10,5% hàm lượng crôm trở lên, có hoặc không có các nguyên tố khác. Thép không gỉ cán nguội ở dạng cuộn hoặc tấm với độ dày nhỏ hơn hoặc bằng 3,5mm được ủ hoặc được xử lý nhiệt bằng phương pháp khác và ngâm hoặc được cạo gỉ để loại bỏ tạp chất dư thừa trên bề mặt của thép không gỉ. Những sản phẩm này được tiếp tục xử lý (được cắt hoặc được xẻ) với điều kiện là quá trình đó không làm thay đổi các đặc điểm kỹ thuật của sản phẩm.

30. Hàng hóa thuộc đối tượng điều tra với mô tả như trên được phân loại theo mã HS: 7219.32.00; 7219.33.00; 7219.34.00; 7219.35.00; 7219.90.00; 7220.20.10; 7220.20.90; 7220.90.10; 7220.90.90.

31. Các chủng loại sản phẩm sau đây được loại trừ khỏi phạm vi điều tra: (1) thép không gỉ cán nguội ở dạng cuộn hoặc ở dạng tấm nhưng không được ủ hoặc xử lý nhiệt (Full hard), (2) thép không gỉ cán nguội ở dạng cuộn hoặc ở dạng tấm với độ dày lớn hơn 3,5 mm.

32. Quy trình sản xuất



33. *Các đặc tính cơ bản:* Thép không gỉ chủ yếu là thép hàm lượng cacbon thấp (1,2% hoặc thấp hơn tính theo trọng lượng), trong đó chứa từ 10,5% hàm lượng Crôm trở lên tính theo trọng lượng. Việc bổ sung hàm lượng Crôm mang lại cho thép đặc tính không gỉ, chống ăn mòn. Hàm lượng Crôm trong thép cho phép hình thành nên một lớp oxit Crôm chống gỉ, rất mỏng như vô hình, bám chặt trên bề mặt thép. Nếu có bất kỳ sự tổn hại nào về mặt vật lý hoặc hóa học, cơ chế oxi hóa chống gỉ sẽ tự động khắc phục các tổn hại, ăn mòn đó, kể cả những tổn hại rất nhỏ. Đặc tính chống ăn mòn và các đặc tính hữu ích khác của thép sẽ được bổ sung bằng cách tăng hàm lượng Crôm, và các yếu tố khác như Niken, Mô-lip-đen, Nitơ.

34. *Mục đích sử dụng chính:* Sản phẩm thép không gỉ được ứng dụng vào ngành công nghiệp sản xuất đồ gia dụng (bồn rửa bát, đồ nội thất dạng ống, hệ thống nước nóng, bồn tắm và những vật dụng khác), các bộ phận của xe hơi, vật liệu xây dựng, dụng cụ làm bếp, bộ đồ ăn (xoong, nồi, dao, đĩa), bồn nước, thiết bị trang trí nội ngoại thất cho kiến trúc, bộ đốt dầu nặng, thiết bị điện khí gia dụng như lò sưởi bằng gas, máy giặt, lò hơi, các bộ phận máy tính (HĐ). Tùy thuộc vào đặc tính vật lý của từng loại sản phẩm thép không gỉ, có thể sử dụng chúng với những công dụng khác nhau.

35. Mức thuế nhập khẩu hiện hành (từ ngày 01/01/2013): từ 0 đến 10%, cụ thể như sau:

Mã số	Mã số chi tiết	Mô tả hàng hoá	Thuế ưu đãi	ATI GA	ACF TA	AKF TA	AJC EP	VJE PA	AAN ZFTA	AIF TA
Mã 7129 Các sản phẩm của thép không gỉ cán phẳng, có chiều rộng từ 600 mm trở lên. - Không gia công quá mức cán nóng, ở dạng cuộn	7219320 0	-- Chiều dày từ 3 mm đến dưới 4,75 mm	0	0	0	0	10	5.5	0	8
	7219330 0	-- Chiều dày trên 1mm đến dưới 3 mm	10	0	0	0	10	5.5	0	8
	7219340 0	-- Chiều dày từ 0,5 mm đến 1 mm	10	0	0	0	10	5.5	0	8
	7219350 0	-- Chiều dày dưới 0,5 mm	10	0	0	0	10	5.5	0	8
	7219900 0	- Loại khác	0	0	0	0	10	5.5	0	8
Mã 7220 Các sản phẩm thép không gỉ	722020	- Không gia công quá mức cán nguội:								

được cán phẳng, có chiều rộng dưới 600 mm. - Không gia công quá mức cán nóng	72202010	-- Dạng đai và dải, chiều rộng không quá 400 mm	10	0	0	0	0	0	0	8.5
	72202090	-- Loại khác	10	0	0	0	0	0	0	8.5
	722090	- Loại khác:								
	72209010	-- Dạng đai và dải, chiều rộng không quá 400 mm	0	0	0	0	0	0	0	9
	72209090	-- Loại khác	0	0	0	0	0	0	0	9

Nguồn: Tổng hợp từ Tổng cục Hải quan

3.2. Hàng hóa tương tự sản xuất trong nước

36. Hàng hóa tương tự sản xuất trong nước là thép không gỉ cán nguội ở dạng cuộn hoặc dạng tấm có chứa 1,2% hàm lượng cacbon hoặc ít hơn tính theo trọng lượng và chứa 10,5% hàm lượng crôm trở lên, có hoặc không có các nguyên tố khác. Thép không gỉ cán nguội ở dạng cuộn hoặc tấm với độ dày nhỏ hơn hoặc bằng 3,5mm được ủ hoặc được xử lý nhiệt bằng phương pháp khác và ngâm hoặc được cạo gỉ để loại bỏ tạp chất dư thừa nhằm hoàn thiện bề mặt thép không gỉ. Những sản phẩm này được tiếp tục xử lý (được cắt hoặc được xẻ rãnh mép) với điều kiện là quá trình đó không làm thay đổi các đặc điểm kỹ thuật của sản phẩm.

3.3. Đánh giá về hàng hóa thuộc đối tượng điều tra

37. Hàng hóa thuộc đối tượng điều tra và hàng hóa được sản xuất trong nước về cơ bản là giống nhau, có thể thay thế được cho nhau và cạnh tranh trực tiếp với nhau trên thị trường Việt Nam.

38. Cơ quan điều tra loại các chủng loại sản phẩm có độ dày lớn hơn 3,5mm hoặc các loại thép không gỉ cán nguội dạng Full-hard, không được ủ hoặc xử lý nhiệt khỏi phạm vi hàng hóa thuộc đối tượng điều tra bởi vì các nhà sản xuất trong nước không sản xuất các chủng loại này.

4. XÁC ĐỊNH BIÊN ĐỘ BÁN PHÁ GIÁ

39. Hành vi bán phá giá diễn ra khi nhà sản xuất, xuất khẩu bán sản phẩm bị điều tra tại thị trường Việt Nam ở mức giá thấp hơn mức giá bán tại thị trường nội địa các nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu. Giá bán của sản phẩm tương tự với sản phẩm bị điều tra tại thị trường nội địa của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu được gọi là giá trị thông thường (normal value). Như vậy, về bản chất, xem xét hành vi bán phá giá là việc so sánh giữa giá xuất khẩu sang thị trường Việt Nam và giá trị thông thường. Biên độ bán phá giá là mức chênh lệch giữa hai mức giá này. Phần này của Báo cáo sơ bộ sẽ mô tả phương pháp và cách thức so sánh giữa giá xuất khẩu và giá trị thông thường nêu trên trong giai đoạn điều tra (POI) từ ngày 01 tháng 4 năm 2012 đến ngày 31 tháng 3 năm 2013.

4.1. Phương pháp (Methodology)

40. Đối với các nhà sản xuất/xuất khẩu hợp tác trong quá trình điều tra, Cơ quan điều tra tính toán biên độ bán phá giá dựa trên so sánh giá trị thông thường bình quân gia quyền với giá bình quân gia quyền của tất cả các giao dịch xuất khẩu có thể so sánh được. Việc so sánh này được thực hiện trên cơ sở cùng một cấp độ thương mại, cùng khâu xuất xưởng (ex-factory level) mà các nhà sản xuất khai báo với Cơ quan điều tra theo Điều 27 Nghị định 90/2005. Để tính giá xuất xưởng cho mỗi nhà sản xuất, cơ quan điều tra đã thực hiện các khoản giảm trừ liên quan đến chi phí bán hàng từ giá xuất khẩu và giá bán nội địa.

41. Cơ quan điều tra thực hiện điều chỉnh những sự khác biệt có thể ảnh hưởng đến việc so sánh giá, trong đó bao gồm sự khác biệt về điều kiện bán hàng, thuế mà các nhà sản xuất, xuất khẩu bị điều tra đưa ra, ở một mức độ hợp lý trên cơ sở những bằng chứng, số liệu cung cấp cho Cơ quan điều tra theo Điều 27 Nghị định 90/2005.

42. Việc so sánh giá trị thông thường bình quân gia quyền với giá bình quân gia quyền của tất cả các giao dịch xuất khẩu có thể so sánh được trong giai đoạn điều tra sẽ cho phản ánh liệu hàng hóa bị điều tra có bán phá giá hay không. Nếu giá xuất khẩu bình quân gia quyền thấp hơn giá trị thông thường bình quân gia quyền thì hàng hóa bị điều tra sẽ được xem là bán phá giá.

43. Giá trị thông thường là giá có thể so sánh được của hàng hóa tương tự đang được bán trên thị trường nội địa của nước xuất khẩu trong điều kiện thương mại thông thường. Trong trường hợp không có hàng hóa tương tự được bán trên thị trường nội địa của nước, vùng lãnh thổ xuất khẩu bị điều tra hoặc có hàng hóa tương tự được bán trên thị trường nội địa của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu nhưng với khối lượng không đáng kể (tức dưới 5% so với lượng sản phẩm bị điều tra xuất khẩu sang Việt Nam), căn cứ theo Điều 3.3 Pháp lệnh 20/2004, Cơ quan điều tra xác định giá trị

thông thường là giá có thể so sánh được của hàng hóa tương tự của nước, vùng lãnh thổ xuất khẩu đang được bán trên thị trường nước thứ ba trong các điều kiện thương mại thông thường; hoặc tự xây dựng dựa trên tổng giá thành hợp lý cộng với các chi phí và lợi nhuận ở mức hợp lý.

44. Bên cạnh đó, Cơ quan điều tra xác định liệu hàng hóa tương tự của sản phẩm bị điều tra có bán trong điều kiện thương mại thông thường hay không thông qua kiểm tra hàng hóa có bán dưới giá thành, theo đó sẽ so sánh giá bán với giá thành toàn bộ (giá thành sản phẩm + chi phí bán hàng, chi phí hành chính và chi phí chung – SG&A). Cơ quan điều tra sẽ sử dụng các giao dịch không bán dưới giá thành để tính giá trị thông thường cho các nhà sản xuất khi lượng bán dưới giá thành chiếm trên 20% tổng khối lượng giao dịch trong giai đoạn điều tra.

45. Căn cứ khoản 4, Điều 26 Nghị định 90/2005, giá xuất khẩu của hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam là giá bán thực tế (actually paid) hoặc giá phải trả (payable) của hàng hóa bị điều tra của nhà sản xuất, xuất khẩu từ các nước, vùng lãnh thổ bị điều tra bán cho các nhà nhập khẩu Việt Nam.

46. Trong trường hợp các nhà sản xuất, xuất khẩu không hợp tác với cơ quan điều tra để cung cấp thông tin, tài liệu cần thiết trong khoảng thời gian hợp lý, cơ quan điều tra sẽ tính toán biên độ bán phá giá dựa trên những thông tin và tài liệu sẵn có, bao gồm những thông tin do các bên liên quan cung cấp, theo quy định tại Điều 13 – Pháp lệnh 20/2004.

47. Bản tính toán biên độ bán phá giá chi tiết được gửi cho từng nhà sản xuất/xuất khẩu được chọn mẫu. Các thông tin, tài liệu được cung cấp cho Cơ quan điều tra sẽ được thẩm tra trong thời gian tới.

4.2. Xác định biên độ bán phá giá của doanh nghiệp

4.2.1. TRUNG QUỐC

4.2.1.1. Công ty Fujian Southeast Stainless Steel Co., Ltd. (FSSS)

Giá xuất khẩu

48. Trong bản trả lời, Công ty Fujian Southeast Stainless Steel Co., Ltd. (FSSS) bán hàng trực tiếp cho các khách hàng độc lập tại Việt Nam theo tất cả điều kiện giao hàng là CIF. Mọi khách hàng Việt Nam đều là người sử dụng cuối cùng. FSSS áp dụng quy trình bán hàng xuất khẩu đối với các khách hàng khác nhau về cơ bản là giống nhau.

49. Để xác định giá xuất khẩu được điều chỉnh về khâu xuất xưởng của FSSS, cơ quan điều tra giảm trừ các chi phí liên quan đến bán hàng trực tiếp, bao gồm chi phí [, , và] trên cơ sở khai báo trong VTSALES của công ty FSSS.

50. Theo hệ thống thuế giá trị gia tăng (GTGT) và hoàn thuế GTGT của Trung Quốc, thuế suất thuế GTGT đối với tất cả các mã HS của sản phẩm bị điều tra là 17%, và tỷ lệ hoàn thuế GTGT là 13% đối với tất cả sản phẩm bị điều tra xuất khẩu sang Việt Nam, do đó, cơ quan điều tra tiến hành điều chỉnh về thuế GTGT bằng cách giảm trừ 4% giá trị xuất khẩu trên hóa đơn bởi vì công ty FSSS có thể áp dụng hoàn thuế GTGT đã nộp với mức 13% giá trị xuất khẩu trong khi đó được hoàn đầy đủ mức 17% đối với thuế GTGT đã nộp cho đầu vào sản xuất bán hàng trong nước.

Giá trị thông thường

51. Công ty FSSS bán hàng trong nước trực tiếp cho các khách hàng độc lập và không có các mối liên quan. Điều khoản giao hàng của tất cả các giao dịch bán hàng nội địa đều là giá xuất xưởng (EXW). Do vậy, theo số liệu của công ty FSSS trong DMSALES, cơ quan điều tra không thực hiện điều chỉnh giá bán hàng trong nước.

52. Để xác định các mã sản phẩm (PCN) bán trong điều kiện thông thường, trên cơ sở kiểm tra giá bán trong nước và chi phí sản xuất, Cơ quan điều tra xác định giá trị thông thường dựa trên:

- i) tất cả giá bán trong nước đối với mã sản phẩm có lượng bán trên giá thành chiếm trên 80%,
- ii) giá bán trên giá thành đối với mã sản phẩm có lượng bán trên giá thành thấp hơn 80% nhưng chiếm trên 20%,
- iii) trong trường hợp, lượng bán trên giá thành nhỏ hơn 20% hoặc mã sản phẩm xuất khẩu nhưng không bán trong nước hoặc lượng bán trong nước không đủ tính đại diện (tức thấp hơn 5% lượng xuất khẩu bị điều tra) cơ quan điều tra sẽ tính toán giá trị thông thường bằng chi phí sản xuất cộng với mức lợi nhuận hợp lý trên cơ sở thông tin FSSS khai báo.

Biên độ bán phá giá

53. Dựa trên cơ sở so sánh giữa giá trị thông thường và giá xuất khẩu mô tả tại Mục 4.1, cơ quan điều tra sơ bộ xác định biên độ bán phá giá của công ty FSSS là 6,45%.

4.2.1.2. Công ty Lianzhong Stainless Steel Corporation (Lisco)

Giá xuất khẩu

54. Công ty Lianzhong Stainless Steel Corporation (LISCO) xuất khẩu hàng hóa sang Việt Nam thông qua một công ty thương mại [] tại Hồng Kông, 2 công ty thương mại tại Đài Loan [] và [], còn lại bán trực tiếp cho khách hàng tại Việt Nam. Tất cả khách hàng của LISCO không có mối liên quan với công ty. LISCO áp dụng cùng một quy trình bán hàng cho tất cả các khách hàng với điều kiện giao hàng là [] hoặc [].

55. Để xác định giá xuất khẩu điều chỉnh về khâu xuất xưởng của công ty LISCO, cơ quan điều tra giảm trừ trên giá xuất khẩu trên hóa đơn, bao gồm [, , , và] theo số liệu tại VTSALES và các bản giải thích tính toán chi phí đóng gói và chi phí tín dụng do LISCO cung cấp.

56. Theo hệ thống thuế giá trị gia tăng (GTGT) và hoàn thuế GTGT của Trung Quốc, thuế suất thuế GTGT đối với tất cả các mã HS của sản phẩm bị điều tra là 17%, và tỷ lệ hoàn thuế GTGT là 13% đối với tất cả sản phẩm bị điều tra xuất khẩu sang Việt Nam, do đó, cơ quan điều tra tiến hành điều chỉnh về thuế GTGT bằng cách giảm trừ 4% giá trị xuất khẩu trên hóa đơn bởi vì công ty LISCO có thể áp dụng hoàn thuế GTGT đã nộp với mức 13% giá trị xuất khẩu trong khi đó được hoàn đầy đủ mức 17% đối với thuế GTGT đã nộp cho đầu vào sản xuất bán hàng trong nước.

Giá trị thông thường

57. Lisco là nhà sản xuất thép không gỉ khép kín, có công ty mẹ là [] có trụ sở chính tại Đài Loan. Trong số các khách hàng trong nước, 2 công ty là [] và [] là các công ty có mối liên quan với công ty LISCO.

58. Để xác định các giao dịch bán hàng nội địa của LISCO với 2 công ty [] và [] có dựa trên cơ sở giá thị trường, cơ quan điều tra đã so sánh giá bán bình quân gia quyền của LISCO cho [] và cho [] với giá bán cho các khách hàng độc lập theo từng mã sản phẩm. Do giá bán bình quân gia quyền cho 2 công ty liên quan cao hơn [] % giá bán cho các khách hàng độc lập. Do đó, cơ quan điều tra đã loại bỏ các giao dịch với 2 công ty khách hàng liên quan trong tính toán giá trị thông thường.

59. Để tính giá trị thông thường điều chỉnh về cấp độ xuất xưởng, cơ quan điều tra đã giảm trừ các khoản chi phí bán hàng trực tiếp, gồm có chi phí [, , , ,] từ giá hóa đơn và cộng lãi tài chính trên cơ sở số liệu tại DMSALES do LISCO cung cấp.

60. Tuy nhiên, cơ quan điều tra không giảm trừ khoản chiết khấu bởi LISCO thông báo rằng các khoản chiết khấu cho khách hàng nội địa thực hiện dựa trên các thỏa thuận miệng, không có bất kỳ bằng chứng bằng văn bản như thỏa thuận chiết khấu, lịch, chương trình, mức chiết khấu cụ thể. Bên cạnh đó, LISCO cũng không cung cấp bất kỳ bằng chứng chứng minh về các khoản chiết khấu này. Theo đó, cơ quan điều tra không thể xác định được liệu việc phân bổ chiết khấu cho từng mã sản phẩm có phù hợp hay không và liệu chiết khấu trên thực tế có liên quan trực tiếp đến giao dịch bán hàng của từng mã sản phẩm.

61. Bên cạnh đó, cơ quan điều tra thực hiện một số điều chỉnh như sau đối với chi phí sản xuất mà LISCO cung cấp trong file VTCOP và DMCOP. LISCO khai báo tỷ lệ tái sử dụng phế phẩm (scrap recovery) trong file VTCOP và DMCOP như sau:

Thị trường	Nguyên vật liệu	Tái sử dụng	Tỷ lệ (%)
Việt Nam	[]	[]	[]%
Nội địa	[]	[]	[]%

62. Tuy nhiên, tỷ lệ này nêu trong Exhibit E-6 (Mục C) là [] % và lượng phế phẩm bán trong năm 2012 khai báo trong Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh xấp xỉ [] RMB. Bên cạnh đó, LISCO nêu rằng những hàng hóa bị hư hỏng có thể phát sinh trong mỗi giai đoạn của quá trình sản xuất và được đưa lại vào quá trình sản xuất. Điều đó có nghĩa rằng các phế phẩm được tái sử dụng được ghi nhận là chi phí nguyên vật liệu trong chi phí nguyên vật liệu của LISCO và không nên được tính thành hai lần. Do tỷ lệ tái sử dụng cao đáng kể so với tỷ lệ phế phẩm phát sinh trong quá trình sản xuất và lượng khai báo cao hơn mức tái sử dụng, do đó cơ quan điều tra không xem xét lượng tái sử dụng phế phẩm trong 2 file VTCOP và DMCOP. Tuy nhiên, tất cả các chi phí khai báo được sử dụng để tính toán giá trị thông thường ngoại trừ chi phí tái sử dụng phế phẩm nêu trên.

63. Để xác định các mã sản phẩm bán trong điều kiện thông thường, trên cơ sở kiểm tra giá bán trong nước và chi phí sản xuất, cơ quan điều tra xác định giá trị thông thường dựa trên:

- i) tất cả giá bán trong nước đối với mã sản phẩm có lượng bán trên giá thành chiếm trên 80%,
- ii) giá bán trên giá thành đối với mã sản phẩm có lượng bán trên giá thành thấp hơn 80% nhưng chiếm trên 20%,

iii) trong trường hợp, lượng bán trên giá thành nhỏ hơn 20% hoặc mã sản phẩm xuất khẩu nhưng không bán trong nước hoặc lượng bán trong nước không đủ tính đại diện (tức thấp hơn 5% lượng xuất khẩu bị điều tra) cơ quan điều tra sẽ tính toán giá trị thông thường bằng chi phí sản xuất cộng với mức lợi nhuận hợp lý trên cơ sở thông tin LISCO cung cấp.

Biên độ bán phá giá

64. Dựa trên cơ sở so sánh giữa giá trị thông thường và giá xuất khẩu theo các phương pháp tính toán trên, cơ quan điều tra xác định biên độ bán phá giá của công ty LISCO là 6,99%.

4.2.2. INDONESIA

4.2.2.1. Công ty Jindal Stainless Indonesia (Jindal)

Giá xuất khẩu

65. Công ty Jindal Stainless Indonesia (Jindal) là nhà sản xuất thép không gỉ cán nguội của Indonesia và là công ty thuộc sở hữu của Công ty JSL Stainless Limited của Ấn Độ. Trong giai đoạn điều tra, công ty Jindal đã xuất khẩu các mã sản phẩm thuộc đối tượng điều tra sang thị trường Việt Nam qua các nhà nhập khẩu độc lập tại Việt Nam. Công ty Jindal áp dụng cùng một quy trình bán hàng cho tất cả các lô hàng xuất khẩu sang Việt Nam trong quá trình điều tra với điều khoản giao hàng [].

66. Để xác định giá xuất khẩu điều chỉnh về khâu xuất xưởng của công ty Jindal, cơ quan điều tra giảm trừ các khoản chi phí liên quan đến bán hàng trực tiếp, gồm có chiết khấu, chi phí vận chuyển nội địa và quốc tế, bốc, xếp dỡ hàng hóa, đóng gói mà công ty Jindal cung cấp trong file VTSALES.

Giá trị thông thường

67. Đối với các giao dịch bán hàng trên thị trường nội địa Indonesia trong giai đoạn điều tra, công ty Jindal không có giao dịch bán hàng với các công ty có mối quan hệ liên quan. Do đó Cơ quan điều tra sẽ sử dụng toàn bộ các giao dịch bán hàng của tất cả các khách hàng trong nước của công ty Jindal để thực hiện việc xác định giá trị thông thường của hàng hóa thuộc đối tượng điều tra.

68. Để xác định các mã sản phẩm bán trong điều kiện thông thường, trên cơ sở kiểm tra giá bán trong nước và chi phí sản xuất, Cơ quan điều tra xác định giá trị thông thường dựa trên:

i) tất cả giá bán trong nước đối với mã sản phẩm có lượng bán trên giá thành chiếm trên 80%,

ii) giá bán trên giá thành đối với mã sản phẩm có lượng bán trên giá thành thấp hơn 80% nhưng chiếm trên 20%,

iii) trong trường hợp, lượng bán trên giá thành nhỏ hơn 20% hoặc mã sản phẩm xuất khẩu nhưng không bán trong nước hoặc lượng bán trong nước không đủ tính đại diện (tức thấp hơn 5% lượng xuất khẩu bị điều tra) cơ quan điều tra sẽ tính toán giá trị thông thường bằng chi phí sản xuất cộng với mức lợi nhuận hợp lý trên cơ sở thông tin Jindal cung cấp.

69. Để điều chỉnh giá trị thông thường về khâu xuất xưởng (ex-factory price), Cơ quan điều tra đã giảm trừ các chi phí liên quan đến bán hàng trực tiếp trong nước, gồm có các [], [], và [] mà công ty Jindal cung cấp.

Biên độ bán phá giá

70. Căn cứ trên cơ sở các thông tin mà công ty Jindal cung cấp cho Cơ quan điều tra và phương pháp tính toán nêu trên, biên độ bán phá giá sơ bộ của công ty Jindal là 12,03%.

4.2.3. MALAYSIA

4.2.3.1. Công ty Bahru Stainless SDN BHD (Bahru)

Giá xuất khẩu

71. Công ty Bahru Stainless SDN BHD (Bahru) là nhà sản xuất và xuất khẩu thép không gỉ. Bahru là công ty thuộc sở hữu của 03 công ty gồm : Công ty AcerInox S.A []%, công ty Nisshin Steel Co., Ltd. []% và công ty Metal One Corporation []%. Trong giai đoạn điều tra, công ty Bahru đã bán hàng trực tiếp cho các khách hàng độc lập ở Việt Nam, không qua công ty thương mại có liên quan.

72. Để xác định giá xuất khẩu điều chỉnh về khâu xuất xưởng, cơ quan điều tra giảm trừ các chi phí liên quan đến bán hàng trực tiếp trên cơ sở giá [], bao gồm chi phí [] và [], và [] trong file VTSALES mà công ty Bahru cung cấp.

Giá trị thông thường

73. Trong bản trả lời câu hỏi điều tra, Bahru cho biết họ có hai khách hàng trong nước có mối quan hệ liên quan với công ty là công ty [] và công ty [] với lượng bán hàng chiếm khoảng []% tổng lượng bán hàng trong nước của công ty trong giai đoạn điều tra. Căn cứ trên thông tin mà công ty Bahru đã trả lời trong bản trả lời câu hỏi điều tra, Cơ quan điều tra đã tiến hành so sánh giá bình quân

gia quyền mà công ty Bahru bán cho hai công ty có liên quan nêu trên với giá bình quân gia quyền bán cho các khách hàng độc lập. Kết quả so sánh cho thấy mức giá bán cho các khách hàng liên quan chênh lệch lớn so với giá bán cho khách hàng độc lập. Do đó Cơ quan điều tra sẽ không xem xét các giao dịch bán hàng cho các công ty có liên quan trong việc xác định giá trị thông thường.

74. Để xác định các mã sản phẩm bán trong điều kiện thông thường, trên cơ sở kiểm tra giá bán trong nước và chi phí sản xuất, Cơ quan điều tra xác định giá trị thông thường dựa trên:

i) tất cả giá bán trong nước đối với mã sản phẩm có lượng bán trên giá thành chiếm trên 80%,

ii) giá bán trên giá thành đối với mã sản phẩm có lượng bán trên giá thành thấp hơn 80% nhưng chiếm trên 20%,

iii) trong trường hợp, lượng bán trên giá thành nhỏ hơn 20% hoặc mã sản phẩm xuất khẩu nhưng không bán trong nước hoặc lượng bán trong nước không đủ tính đại diện (tức thấp hơn 5% lượng xuất khẩu bị điều tra) cơ quan điều tra sẽ tính toán giá trị thông thường bằng chi phí sản xuất cộng với mức lợi nhuận hợp lý trên cơ sở thông tin Bahru khai báo.

75. Giá trị thông thường ở khâu xuất xưởng (ex-factory price) được tính dựa trên cơ sở giá bán trong điều kiện thương mại thông thường, tức là giá bán theo nguyên tắc thị trường và không bán dưới giá thành, trừ đi các chi phí liên quan đến việc bán hàng trực tiếp, gồm có chi phí [], và [] mà công ty Bahru cung cấp trong bản trả lời.

Biên độ bán phá giá

76. Căn cứ trên cơ sở các thông tin mà công ty Bahru cung cấp cho cơ quan điều tra và phương pháp tính toán nêu trên, biên độ bán phá giá sơ bộ của công ty Bahru là 14,38%.

4.2.4. LÃNH THỔ ĐÀI LOAN

4.2.4.1. Công ty Yieh United Steel Corporation (YUSCO)

Giá xuất khẩu

77. Yieh United Steel Corporation (YUSCO) là nhà sản xuất thép với dây chuyền sản xuất khép kín, có quan hệ liên kết với công ty sản xuất và kinh doanh sản phẩm bị điều tra tại Trung Quốc [] với số vốn chủ sở hữu gián tiếp là []% và một công ty Đài Loan là [] với số vốn sở hữu trực tiếp là []%. Công ty [

] thực hiện một số công đoạn gia công sản phẩm mua từ YUSCO và xuất khẩu
[] MT sản phẩm bị điều tra sang thị trường Việt Nam.

78. YUSCO áp dụng cùng một quá trình bán hàng cho tất cả các lô hàng xuất khẩu trong quá trình điều tra. Quá trình bán hàng bắt đầu khi có một khách hàng đặt hàng với YUSCO, nếu chấp nhận đơn hàng YUSCO sẽ xác nhận đơn đặt hàng và bắt đầu sản xuất để có thể giao sản phẩm bị điều tra đến một cảng xuất tại Đài Loan để vận chuyển hàng hóa đến cảng Việt Nam do khách hàng Việt Nam chỉ định.

79. Trong bản trả lời, trong giai đoạn điều tra, YUSCO xuất khẩu sản phẩm bị điều tra thông qua một công ty thương mại không có mối quan hệ liên quan trong nước là Công ty [] với lượng xuất khẩu là [] MT theo điều kiện giao hàng []. Bên cạnh đó, YUSCO bán trực tiếp cho các nhà nhập khẩu không có mối liên quan tại Việt Nam theo điều kiện giao hàng [] với lượng là [] MT. Bên cạnh đó, YUSCO còn bán [] MT cho công ty liên quan [] để tiến hành gia công và xuất khẩu sang Việt Nam. Tuy nhiên, do lượng xuất khẩu này không lớn, chỉ chiếm []% tổng lượng xuất khẩu của YUSCO sang Việt Nam và việc xác định các chi phí gia công, lợi nhuận cho công ty [] về sơ bộ chưa xác định cụ thể được. Do đó, cơ quan điều tra không xem xét đến lượng xuất khẩu thông qua [].

80. Để xác định giá xuất khẩu của YUSCO thông qua công ty [], cơ quan điều tra căn cứ trên giá [] ghi trên hóa đơn bán cho công ty [], giá xuất khẩu bán cho các nhà nhập khẩu Việt Nam là giá [] ghi trên hóa đơn bán cho các nhà nhập khẩu Việt Nam. Căn cứ trên giá xuất khẩu cơ sở đó, cơ quan điều tra thực hiện các khoản giảm trừ, bao gồm chi phí bán hàng trực tiếp [và , , , các loại phí khác liên quan đến xuất khẩu hàng hóa] để xác định được giá xuất khẩu xuất xưởng (ex-factory export price). Tuy nhiên, cơ quan điều tra không giảm trừ chiết khấu cho khách hàng [] (xem Đoạn 84)

Giá trị thông thường

81. Trong bản trả lời, YUSCO cho biết khách hàng trong nước chỉ có một công ty có mối quan hệ liên quan là công ty [] với lượng bán chiếm khoảng [] % tổng lượng bán trong nước, số còn lại đều là khách hàng mua độc lập. YUSCO trả lời rằng mặc dù [] là công ty có mối liên quan nhưng YUSCO bán cho [] và bán cho các khách hàng độc lập khác là giống nhau. Cơ quan điều tra đã so sánh giá bán bình quân gia quyền cho [] và giá bán bình quân gia quyền cho các khách hàng mua độc lập và nhận thấy ít có sự khác biệt về giá. Do đó, cơ quan điều tra sử dụng tất cả các giao dịch bán cho tất cả khách hàng trong nội địa để tính toán giá trị thông thường cho YUSCO.

82. YUSCO đã cung cấp thông tin về giao dịch bán hàng trong nội địa cũng như chi phí sản xuất, chi phí bán hàng cho tất cả sản phẩm tương tự với sản phẩm bị điều tra. Trên cơ sở kiểm tra hàng hóa bán trong điều kiện thông thường (không bán dưới giá thành), cơ quan điều tra tính giá trị thông thường dựa trên:

i) tất cả giá bán trong nước đối với mã sản phẩm có lượng bán trên giá thành chiếm trên 80%,

ii) giá bán trên giá thành đối với mã sản phẩm có lượng bán trên giá thành thấp hơn 80% nhưng chiếm trên 20%.

iii) trong trường hợp, lượng bán trên giá thành nhỏ hơn 20% hoặc mã sản phẩm xuất khẩu nhưng không bán trong nước hoặc lượng bán trong nước không đủ tính đại diện (tức thấp hơn 5% lượng xuất khẩu bị điều tra) cơ quan điều tra sẽ tính toán giá trị thông thường bằng chi phí sản xuất cộng với mức lợi nhuận hợp lý trên cơ sở thông tin YUSCO khai báo.

83. Giá trị thông thường điều chỉnh về khâu xuất xưởng (ex-factory price) được tính dựa trên cơ sở giá bán trong điều kiện thương mại thông thường, tức là giá bán theo nguyên tắc thị trường và không bán dưới giá thành, trừ đi các chi phí liên quan đến việc bán hàng trực tiếp, gồm có chi phí [, ,]. Tuy nhiên, do YUSCO khai báo trong file DMSALES về chi phí đóng gói bán hàng nội địa là [] NTD/MT, trong khi đó chi phí đóng gói bán hàng nội địa thực tế YUSCO trả lời là [] NTD/MT. Do đó, cơ quan điều tra điều chỉnh chi phí đóng gói nội địa là [] NTD/MT.

84. Ngoài ra, cơ quan điều tra không điều chỉnh chiết khấu sau bán hàng bởi vì YUSCO trả lời rằng chiết khấu dựa trên các thỏa thuận miệng mà không có các bằng chứng văn bản như thỏa thuận chiết khấu, lịch, chương trình chiết khấu. Bên cạnh đó, YUSCO cũng không cung cấp các bằng chứng thể hiện rõ việc tính toán chiết khấu. Theo đó, cơ quan điều tra không thể xác định liệu chiết khấu mà YUSCO đưa ra có liên quan trực tiếp đến bán mã sản phẩm tương tự cũng như liệu chiết khấu được phân bổ hợp lý cho từng mã sản phẩm. Do đó, cơ quan điều tra không giảm trừ chiết khấu để xác định giá bán xuất xưởng trong kết luận sơ bộ.

Biên độ bán phá giá

85. Để tính toán biên độ phá giá của công ty YUSCO, cơ quan điều tra so sánh giá trị thông thường và giá xuất khẩu sau khi điều chỉnh về cùng cấp độ (khâu xuất xưởng) như mô tả tại Mục 4.1

86. Biên độ bán phá giá được tính dựa trên cơ sở giá trị xuất khẩu CIF tại cảng Việt Nam. YUSCO đã thực hiện điều chỉnh các giao dịch xuất khẩu điều kiện [] đến CIF tại cảng Việt Nam với tỷ lệ []% giá trị xuất khẩu []. Theo đó, biên độ bán phá giá sơ bộ xác định của công ty YUSCO là 13,23%.

4.2.4.2. Công ty Yuan Long Stainless Steel (YLSS)

87. Mặc dù trong giai đoạn đầu, Công ty Yuan Long Stainless Steel (YLSS) đồng ý hợp tác với cơ quan điều tra và đã được chọn doanh nghiệp bị đơn bắt buộc. Tuy nhiên, trong quá trình điều tra, Công ty đã không trả lời bản câu hỏi điều tra và cung cấp những thông tin và số liệu cần thiết để cơ quan điều tra có thể xác định được biên độ bán phá giá. Do đó, cơ quan điều tra đã căn cứ theo Điều 13 – Pháp lệnh 20/2004 tính biên độ phá giá cho YLSS dựa trên thông tin sẵn có.

88. Cơ quan điều tra không có bất kỳ thông tin nào về việc YLSS có bán sản phẩm tương tự ở trong nội địa hay không. Cơ quan điều tra đã xem xét mức bán phá giá của công ty sản xuất khác tại Đài Loan cung cấp đầy đủ thông tin là YUSCO. Theo số liệu, thông tin YUSCO cung cấp và của Nguyên đơn, đây là công ty chiếm lĩnh thị phần bán hàng nội địa là []% trong giai đoạn điều tra, có tính chi phối thị trường sản phẩm tương tự tại Đài Loan, do đó giá bán của YUSCO là thông tin cơ sở hợp lý nhất mà cơ quan điều tra có được. Cơ quan điều tra xác định biên độ phá giá của công ty YLSS bằng cách lấy bình quân biên độ bán phá giá từ trên xuống của 20 mã sản phẩm của YUSCO, theo đó biên độ bán phá giá sơ bộ của YLSS là 30,73%.

4.3. Tổng hợp về biên độ bán phá giá của các nước/vùng lãnh thổ

Nước/Vùng lãnh thổ	Tên nhà sản xuất/xuất khẩu	Biên độ bán phá giá
Trung Quốc	Lianzhong Stainless Steel Corporation	6,99%
	Fujian Southeast Stainless Steel Co., Ltd.	6,45%
Indonesia	PT Jindal Stainless Indonesia	12,03%
Malaysia	Bahru Stainless Sdn. Bhd.	14,38%
Đài Loan	Yieh United Steel Corporation	13,23%
	Yuan Long Stainless Steel Corp.	30,73%

5. THIẾT HẠI ĐỐI VỚI NGÀNH SẢN XUẤT TRONG NƯỚC

5.1. Ngành sản xuất trong nước

89. Lượng hàng hóa tương tự được ngành sản xuất trong nước sản xuất chiếm 89% tổng lượng hàng hóa tương tự sản xuất tại Việt Nam trong giai đoạn điều tra (POI). Tỷ lệ này đáp ứng được quy định tại Khoản 5, Điều 1 và Khoản 1 Điều 8 Pháp lệnh 20/2004 về quy định “ngành sản xuất trong nước”.

Bảng 1: Lượng hàng hóa tương tự sản xuất trong nước trong POI

Lượng hàng hóa tương tự sản xuất trong nước trong POI (Tấn)	
Ngành sản xuất trong nước	89%
Các nhà sản xuất trong nước khác	11%
Tổng	100%

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu của các nhà sản xuất trong nước

90. Ngành sản xuất trong nước cũng đáp ứng được tiêu chí theo quy định tại Điều 2, Pháp lệnh 20/2004 và Điều 4, Hiệp định Chống bán phá giá vì lượng nhập khẩu có liên quan chiếm một tỷ lệ nhỏ (6,3%) so với lượng sản xuất của ngành sản xuất trong nước.

91. Việc phân tích thiệt hại dựa trên nhiều chỉ số, trong đó có những chỉ số mang tính vĩ mô của toàn ngành như công suất, sản lượng, công suất sử dụng, lượng bán hàng, thị phần, tỷ lệ tăng trưởng ngành; và có những chỉ số mang tính vi mô được sử dụng của các doanh nghiệp được chọn mẫu như giá bán, tồn kho, doanh thu, lợi nhuận, dòng tiền, đầu tư, lao động, mức lương.

92. Các chỉ số vi mô được phân tích dựa trên thông tin thu thập từ 4 doanh nghiệp có sản lượng cao nhất trong giai đoạn điều tra (POI) là Posco VST, Inox Hòa Bình, Sơn Hà và Hoàng Vũ, là 4 doanh nghiệp sản xuất trong nước được chọn mẫu và hợp tác đầy đủ với Cơ quan điều tra.

5.2. Nhập khẩu và tác động của hàng hóa nhập khẩu

5.2.1. Tác động về lượng

5.2.1.1. Lượng hàng hóa nhập khẩu

Bảng 2: Tỷ trọng nhập khẩu hàng hóa điều tra từ các nguồn

Nước/Năm	2010		2011		2012	
	Tấn	%	Tấn	%	Tấn	%
Trung Quốc	38.829	43,21	43.474	45,65	45.818	50,89
Đài Loan	26.530	29,52	23.119	24,28	12.933	14,37
Malaysia	121	0,13	400	0,42	2.786	3,09
Indonesia	3.622	4,03	2.081	2,19	4.589	5,10
Tổng 04 nước bị cáo buộc	69.102	76,89	69.074	72,54	65.967	73,45
Các nước khác	20.764	23,11	26.151	27,46	23.901	26,55
Tổng	89.866	100	95.225	100	90.027	100

Nguồn: Tổng hợp từ Tổng cục Hải quan Việt Nam và các bên liên quan

93. Lượng nhập khẩu chung từ các nguồn vào thị trường Việt Nam trong giai đoạn POI là 90.027 tấn, giảm 5,6% so với năm 2011 (95.225 tấn). So với năm 2010, lượng nhập khẩu năm 2011 tăng 6%. Nhìn chung cả giai đoạn 3 năm, 2010-POI, lượng nhập khẩu vào thị trường Việt Nam không có thay đổi lớn.

94. Nếu xem xét từng nước nhập khẩu bị cáo buộc trong vụ việc này thì có sự khác biệt. Trong giai đoạn 2010-POI, nhập khẩu từ Đài Loan liên tục giảm, nhập khẩu từ Trung Quốc và Indonesia tăng và Malaysia tăng cao trong giai đoạn điều tra (Xem Bảng 2). Nhập khẩu từ Đài Loan giảm một phần nguyên nhân là do thuế nhập khẩu đối với Đài Loan tăng từ 0% lên 5% (từ ngày 01/01/2012 theo Thông tư 157/2011/TT-BTC) và từ 5- 10% (Thông tư 193/2012/TT-BTC có hiệu lực từ ngày 01/01/2013).

95. Về cơ cấu nguồn nhập khẩu, Trung Quốc chiếm tỉ lệ lớn nhất với 50,89% trong POI. Tỷ lệ này tăng tương ứng với sự gia tăng của lượng nhập khẩu từ nước này. Năm 2011 và 2010, tỷ trọng nhập khẩu của Trung Quốc lần lượt là 45,65% và 43,21%.

96. Indonesia cũng có sự tăng trưởng khá mạnh. Tỷ trọng nhập khẩu của Indonesia trong POI là 5,11%, tăng so với năm 2011 (2,19%). Malaysia chiếm tỷ trọng 3,09%, tăng so với năm 2011 (0,42%)

97. Không có nước nào được loại trừ theo quy định về lượng nhập khẩu không đáng kể (negligible) do các nước thuộc đối tượng điều tra đều có tỷ trọng nhập khẩu lớn hơn 3%.

5.2.1.2. Thị phần tại Việt Nam

Bảng 3: Thị phần trên thị trường Việt Nam 2010-POI

Đơn vị: Index 100

	Năm 2010	Năm 2011	POI
Lượng bán hàng toàn ngành nội địa	100	133,75	139,51
Nhập khẩu từ 04 nước bị cáo buộc	100	76,24	74,02
Nhập khẩu từ các nước khác	100	96,06	89,27

Nguồn: Tổng cục Hải quan Việt Nam và Bản trả lời của các bên liên quan

98. Thị phần của toàn bộ ngành sản xuất trong nước tăng trưởng đều trong giai đoạn 2010 – POI, từ 100 tới 139,51 (Index 100).

99. Trong khi đó, thị phần của hàng hóa thuộc đối tượng điều tra nhập khẩu có xu hướng giảm. Cụ thể, trong giai đoạn 2011-POI, thị phần nhập khẩu của hàng hóa thuộc đối tượng điều tra từ 4 nước thuộc phạm vi điều tra giảm từ 76,24 xuống còn 74,02; lượng hàng nhập khẩu từ các nước khác bán tại Việt Nam giảm nhẹ từ 96,06 xuống còn 89,27 (Index 100).

100. Tuy cùng có xu hướng giảm, nhưng số liệu nêu trên cho thấy mức giảm thị phần của hàng hóa thuộc đối tượng điều tra nhập khẩu từ 4 nước thấp hơn so với mức giảm của thị phần hàng hóa nhập khẩu từ các nước khác.

101. Trong bối cảnh ngành sản xuất thép không gỉ trong nước mới bắt đầu phát triển mạnh từ năm 2008, việc ngành sản xuất trong nước dần gia tăng thị phần tại Việt Nam cũng là điều dễ hiểu. Đặc biệt, năm 2010 ngành sản xuất trong nước tăng cường đầu tư, dẫn tới sự cải thiện về thị phần trong nước. (Xem thêm tại Mục 5.4 và Mục 5.3)

5.2.2. Tác động về giá

5.2.2.1. Hiệu ứng ép giá (price depression)

Bảng 4: Giá bán của hàng hóa thuộc đối tượng điều tra trong giai đoạn 2009- T3/2013

Đơn vị: Index 100

	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Năm POI
Giá nhập khẩu	100	166,93	209,36	168,49
Giá bán trong nước	100	147,95	169,86	139,73

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu của các nhà nhập khẩu và ngành sản xuất trong nước

102. Số liệu bảng trên cho thấy, trong giai đoạn từ 2009-2011, giá bán hàng hóa thuộc đối tượng điều tra liên tục tăng, từ 100 (năm 2009) lên 209,36 (năm 2011). Trong cùng giai đoạn, giá của hàng hóa được sản xuất trong nước cũng tăng từ 100 lên 169,86 (Index 100).

103. Xu hướng tăng giá nói trên duy trì liên tục trong 3 năm. Giá bán của hàng hóa trong nước và hàng hóa nhập khẩu đều biến động cùng một xu hướng nhưng tốc độ khác nhau. Do đó, giá hàng hóa sản xuất trong nước từ chỗ cao hơn giá hàng hóa nhập khẩu trong giai đoạn đầu đã thấp hơn so với giá nhập khẩu ở giai đoạn sau.

104. Từ năm 2011 đến hết giai đoạn POI, trước sức ép giảm giá của hàng hóa nhập khẩu (từ 209,36 xuống còn 168,49 (Index 100), tương đương 20%), giá hàng hóa sản xuất trong nước giảm từ 169,86 xuống còn 139,73 (Index 100), tương đương 18%.

5.2.2.2. Hiệu ứng kìm giá (*price supression*)

105. Trong giai đoạn 2009 – 2011, giá bán trung bình của hàng hóa tương tự sản xuất trong nước đều cao hơn so với chi phí sản xuất trung bình. Tuy nhiên, từ năm 2011, xu hướng tăng giá so với tăng chi phí sản xuất có nhiều thay đổi. Như năm 2011, chi phí tăng 30,5%, nhưng giá bán trung bình chỉ tăng 13,3%. Đến giai đoạn POI, chi phí sản xuất chỉ giảm 7% nhưng giá bán lại giảm sâu 18% nhằm duy trì một mức giá có tính cạnh tranh với hàng nhập khẩu.

Bảng 5: So sánh chi phí sản xuất và giá bán của hàng hóa thuộc đối tượng điều tra trong giai đoạn 2009-tháng 3/2012

Đơn vị: Index 100

	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	POI
Chi phí sản xuất	100	130,43	163,77	152,75
Giá bán	100	147,12	169,86	139,73

Nguồn: Số liệu của các nhà sản xuất trong nước

106. Nếu sử dụng mức thép series 300 (chủng loại thép phổ biến nhất trên thị trường Việt Nam) để phân tích, kết quả cũng không có nhiều khác biệt.

Bảng 6: So sánh chi phí sản xuất và giá bán thép không gỉ cán nguội series 300 trong giai đoạn 2009-Tháng 3/2012

Đơn vị: Index 100

	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	POI
Chi phí sản xuất	100	117,39	152,17	128,26
Giá bán	100	135,63	154,02	132,64

Nguồn: Số liệu của các nhà sản xuất trong nước

5.3. Đầu tư

107. Năm 2009, trước sự gia tăng nhu cầu về sản phẩm thép không gỉ cán nguội của thị trường khu vực và đặc biệt là thị trường Việt Nam, trong bối cảnh khả năng cung ứng trong nước còn hạn chế về cả sản lượng lẫn chủng loại sản phẩm và phụ thuộc vào nguồn nhập khẩu, ngành sản xuất trong nước đã có những quyết định đầu tư lớn vào sản xuất.

108. Tổng kinh phí đầu tư của ngành cho 2 nhà máy mới là [] triệu đô-la Mỹ với dự kiến đầu tư hoạt động trong vòng 50 năm. Các tính toán về tài chính, kỹ thuật của ngành cung cấp cho thấy khả năng hoàn vốn của dự án đầu tư có thể sinh lời trong vòng 8 năm đầu. Như dự kiến, 2 nhà máy bắt đầu đi vào hoạt động từ tháng 2/2012 và năm 2013. Thực tế, tỉ suất lợi nhuận của ngành trong giai đoạn 2009 – POI luôn âm, và thua lỗ nặng trong POI.

109. Trong bối cảnh nhà máy, dây chuyền sản xuất, công suất của ngành không thể thay đổi vì đã đầu tư và hoàn thiện, tình hình kinh doanh, tài chính của ngành (doanh thu có tăng (dù không tăng tương ứng với công suất, sản lượng) nhưng không đủ bù đắp chi phí) là rất đáng lo ngại.

5.4. Công suất và sản lượng

Bảng 7: Công suất, sản lượng, công suất sử dụng của ngành sản xuất trong nước

	Đơn vị	2009	2010	2011	POI
Công suất	Index 100	100	171,43	178,57	392,86
Sản lượng	Index 100	100	322,96	358,65	544,75

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu của ngành sản xuất trong nước

110. Năm 2010, ngành sản xuất trong nước đưa vào sử dụng 1 nhà máy mở rộng. Năm 2012 ngành tiếp tục đưa vào sử dụng 2 nhà máy mới nên công suất của ngành sản xuất trong nước có sự tăng trưởng vượt bậc. Công suất trong POI hơn gấp đôi năm 2010 và gần gấp 4 lần năm 2009. Việc tăng công suất được lý giải là nhằm đáp ứng sự tăng trưởng của thị trường nội địa và phần nào xuất khẩu.

111. Cùng với sự tăng trưởng công suất của ngành, sản lượng của ngành sản xuất trong nước trong giai đoạn POI tăng hơn 5 lần so với năm 2009.

112. Về hệ số sử dụng công suất, mặc dù giai đoạn từ năm 2009 – 2011, hệ số sử dụng công suất tăng đều từ 41,5% lên 83,3%, nhưng trong POI, hệ số sử dụng công suất của ngành sản xuất trong nước giảm xuống chỉ còn 57,5%, trong khi lượng xuất khẩu tăng trưởng rất tốt. (Xem thêm phần xuất khẩu tại Mục 6.5).

5.5. Tồn kho

Bảng 8: Tồn kho của ngành sản xuất trong nước

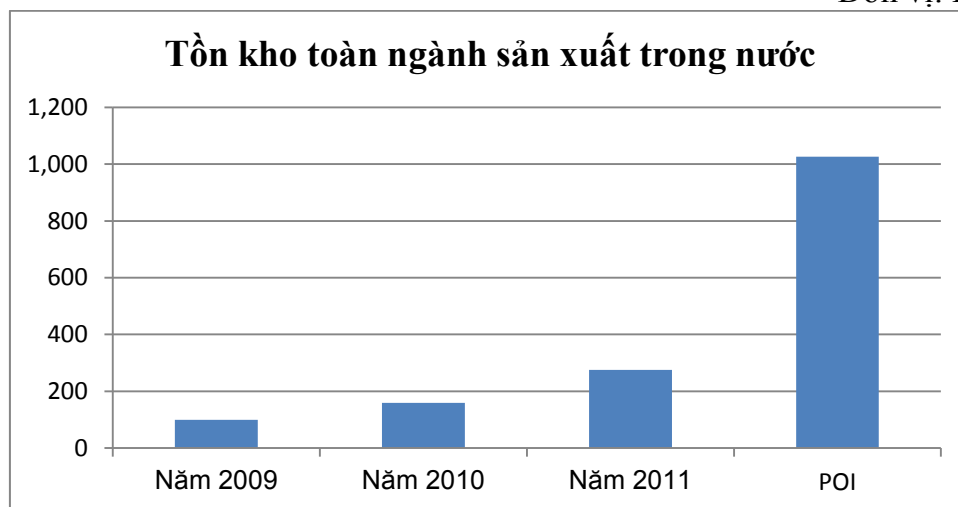
Đơn vị: Index 100

	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	POI
Ngành sản xuất trong nước	100	159,75	274,78	1.025,75

Nguồn: Số liệu của ngành sản xuất trong nước

Biểu đồ 1: Lượng tồn kho của ngành sản xuất trong giai đoạn 2009-POI

Đơn vị: Index 100



Nguồn: Số liệu của ngành sản xuất trong nước.

113. Lượng tồn kho hàng hóa thuộc đối tượng điều tra của ngành sản xuất trong nước liên tục tăng. Năm 2010, lượng tồn kho tăng 59,75% so với năm 2009. Năm 2011, lượng tồn kho của năm 2011 tăng 72,01% so với năm 2010. Đặc biệt, trong giai đoạn POI, lượng tồn kho chạm mốc 1.025,75 (Index 100), tăng 273,30% so với năm 2011.

114. Lượng tồn kho lớn trong khi xuất khẩu vẫn tăng mạnh cho thấy ngành sản xuất trong nước gặp nhiều khó khăn tại chính thị trường trong nước.

5.6. Doanh thu và lợi nhuận

Bảng 9: Doanh thu và lợi nhuận của ngành sản xuất trong nước

Đơn vị: Index 100

	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	POI
Doanh thu	100	380,39	530,01	628,62
Lợi nhuận	100	1.139,07	577,94	-2.485,24

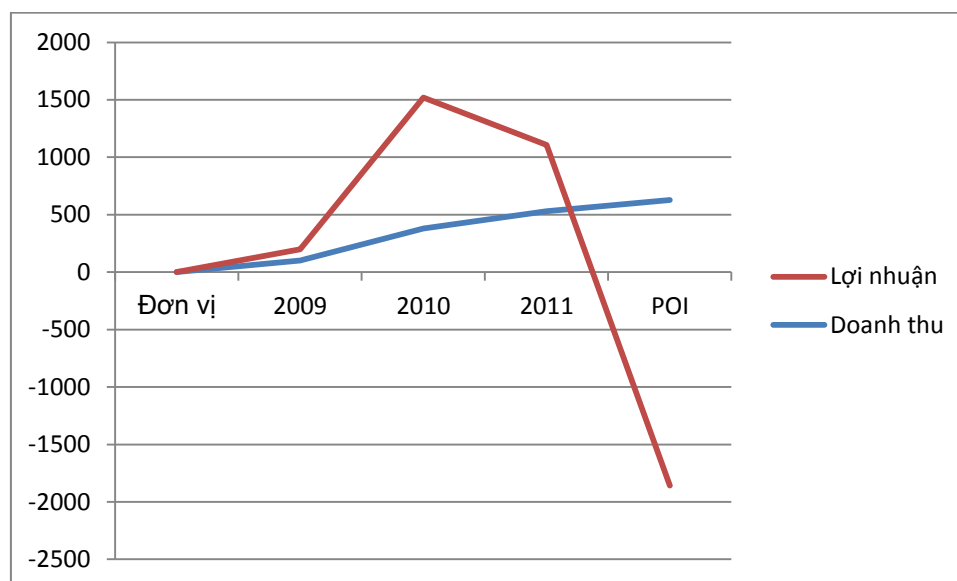
Nguồn: Tổng hợp từ số liệu của ngành sản xuất trong nước.

115. Năm 2010, mức tăng về doanh thu so với năm 2009 là 280,39%. Tuy nhiên từ năm 2011, mức tăng về doanh thu không tiếp tục duy trì như trong giai đoạn 2009-2010 khi doanh thu chỉ tăng 39,33% so với năm 2010. Trong POI, doanh thu là 628,62 (Index 100), so với năm 2011 thì tốc độ chỉ đạt 18,61%.

116. Xét tổng thể trong POI, công suất của ngành tăng 120%, sản lượng tăng 51,89% thì việc doanh thu chỉ tăng 18,61% đã phản ánh sự không bình thường trong hoạt động sản xuất kinh doanh của ngành tại thị trường trong nước.

Biểu đồ 2: Doanh thu và lợi nhuận của ngành sản xuất trong nước trong giai đoạn 2009-POI

Đơn vị: Index 100



Nguồn: Số liệu của ngành sản xuất trong nước.

117. Ngược lại với xu hướng tăng nhẹ của doanh thu, lợi nhuận của ngành có sự suy giảm rõ rệt, từ lãi 1.139,07 năm 2010 và 577,94 năm 2011, ngành đã thua lỗ 2.485,24 (Index 100) trong POI. Nguyên nhân là do ngành sản xuất trong nước phải giảm giá để tăng sức cạnh tranh, do đó doanh thu không đủ bù đắp chi phí.

5.7. Nhân công và tiền lương

5.7.1. Nhân công

118. Lượng nhân công toàn ngành diễn biến theo chiều hướng tăng trong giai đoạn 2009 – POI. Cụ thể năm 2010, lượng nhân công toàn ngành tăng 8,77% so với năm 2009; năm 2011 tăng 43,30% so với năm 2010 (do nhà máy mới mở rộng hoạt động từ 2010).

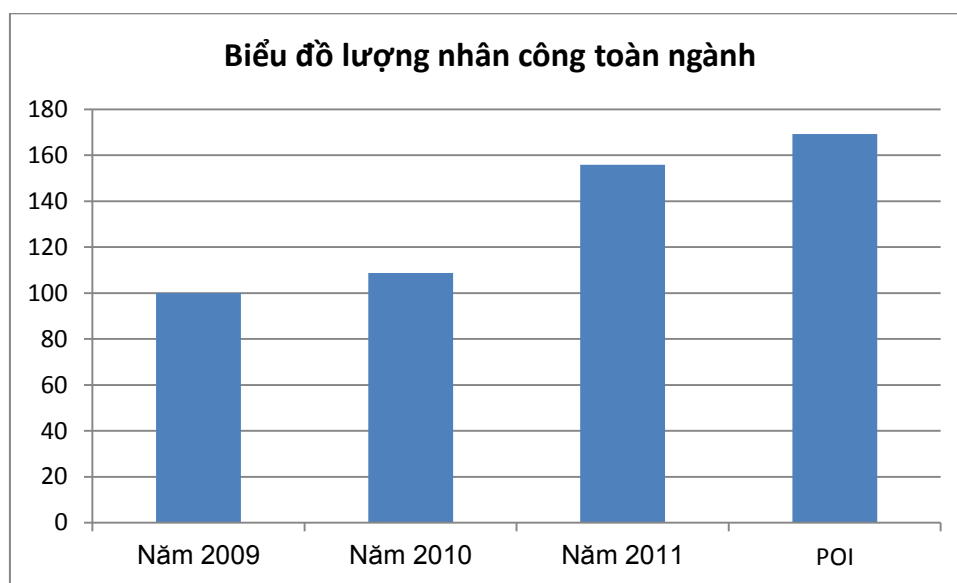
119. Trong POI, khi 01 nhà máy mới đi vào sản xuất, lượng nhân công chỉ tăng nhẹ 8,57% so với 2011. Tỷ lệ tăng này không tương ứng với công suất (tăng 120%) và sản lượng (tăng 52%).

120. Dây chuyền máy móc được đầu tư từ năm 2009. Đến 2012, các nhà máy đi vào hoạt động, nên việc nhân công tăng lên là nằm trong kế hoạch từ khi thiết kế từ năm 2009. Số lượng tăng như trên không thể đủ đáp ứng nếu công suất thực tế đạt được như công suất thiết kế.

Bảng 10: Nhân công toàn ngành

Đơn vị: Index 100

	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	POI
Ngành sản xuất trong nước	100	108,77	155,87	169,23

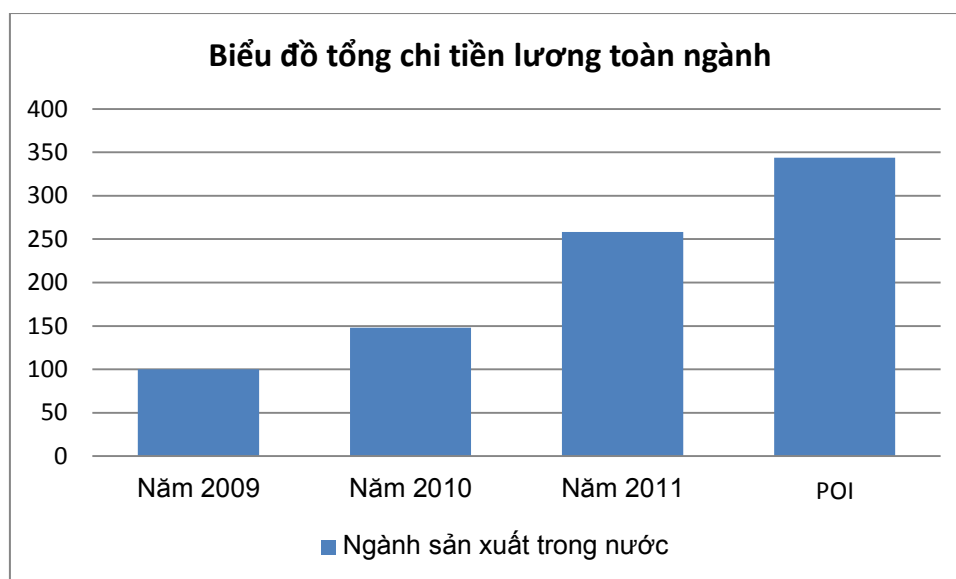
*Nguồn: Số liệu của ngành sản xuất trong nước***Biểu đồ 3: Công nhân toàn ngành sản xuất trong nước***Nguồn: Số liệu của ngành sản xuất trong nước.***5.7.2. Tiền lương****Bảng 11: Tổng chi tiền lương toàn ngành**

Đơn vị: Index 100

	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	POI
Ngành sản xuất trong nước	100	147,97	258,37	343,67

Nguồn: Số liệu của ngành sản xuất trong nước.

Biểu đồ 4: Tổng chi tiền lương toàn ngành



Nguồn: Số liệu của ngành sản xuất trong nước.

121. Cùng với xu hướng chung tăng mức lương cơ bản của nền kinh tế Việt Nam trong giai đoạn này, cụ thể đã có 6 lần thay đổi tăng mức lương cơ bản, do đó tổng chi phí nhân công toàn ngành biến động theo xu hướng tăng ở các mức 47,97% giai đoạn 2009 – 2010, 74,61% giai đoạn 2010 – 2011 và 33,01% giai đoạn 2011 – POI.

122. Bên cạnh đó, với mức lạm phát liên tục trong vòng 4 năm từ 7-8% đến hơn 10%, do đó, tiền lương của nhân công tăng là do tình hình chung của toàn ngành kinh tế và mức chi phí nhân công tăng lên là hợp lý. Chi phí nhân công tăng từ năm 2009 lên gấp hơn 3 lần trong giai đoạn POI.

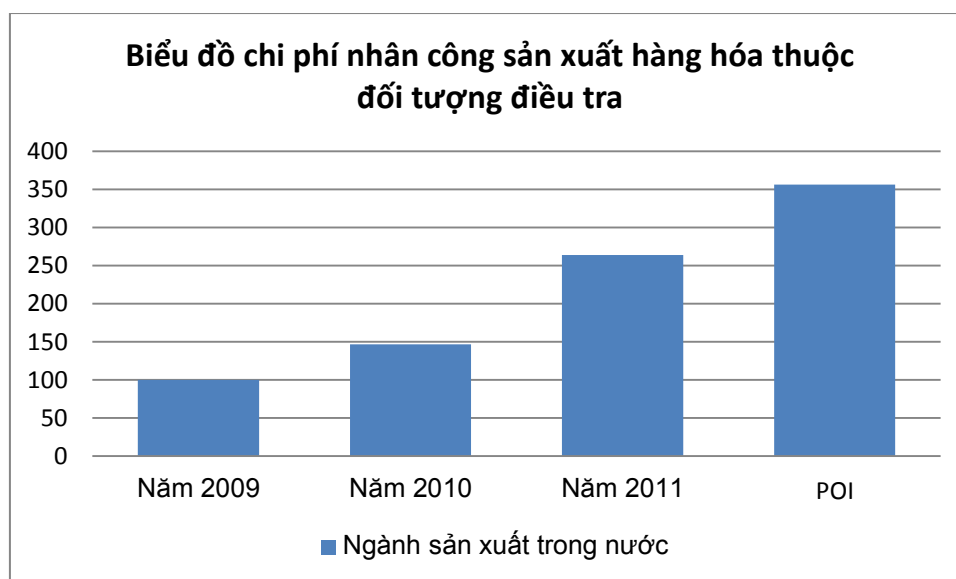
Bảng 12: Chi phí nhân công sản xuất hàng hóa thuộc đối tượng điều tra

Đơn vị: Index 100

	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	POI
Ngành sản xuất trong nước	100	146,73	263,90	356,27

Nguồn: Số liệu của ngành sản xuất trong nước.

Biểu đồ 5: Chi phí nhân công sản xuất hàng hóa thuộc đối tượng điều tra



Nguồn: Số liệu của ngành sản xuất trong nước.

5.8. Đánh giá về thiệt hại đối với ngành sản xuất trong nước

123. Có những biểu hiện rõ ràng và đáng kể về thiệt hại đối với ngành sản xuất trong nước trong giai đoạn điều tra thiệt hại (3 năm), đặc biệt là giai đoạn gần đây (POI) ở các chỉ số về giá (ép giá và kìm giá), lợi nhuận, tồn kho, công suất sử dụng.

124. Ngành sản xuất trong nước cũng chịu thiệt hại nhưng ở mức độ thấp hơn trong các chỉ số về sản lượng, lượng bán hàng trong nước, thị phần, doanh thu, nhân công, đầu tư vì không duy trì được mức phát triển như trong điều kiện thuận lợi bình thường dù các chỉ tiêu này cũng phần nào bị ảnh hưởng do bối cảnh khó khăn chung của nền kinh tế.

6. MỐI QUAN HỆ NHÂN QUẢ

125. Căn cứ vào Điều 28, Nghị định 90/2005 và Điều 3 Hiệp định Chống bán phá giá, ngoài những yếu tố về hành vi bán phá giá và đánh giá thiệt hại của ngành trong các phần trên của Báo cáo này, Cơ quan điều tra cũng xem xét các yếu tố khác để lý giải xem liệu các yếu tố đó có gây ra thiệt hại hoặc đe dọa gây thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước hay không.

6.1. Lượng nhập khẩu không bán phá giá

Bảng 13: Lượng nhập khẩu từ các nước khác

	2010		2011		POI	
	Tấn	%	Tấn	%	Tấn	%
Tổng nhập khẩu từ 04 nước bị cáo buộc	69.102	76,89	69.074	72,54	65.967	73,45
Các nước khác	20.764	23,11	26.151	27,46	23.901	26,55
Tổng	89.866	100	95.225	100	90.027	100

Nguồn: Tổng cục Hải Quan và số liệu của các bên liên quan

126. Trong POI, tỉ trọng nhập khẩu từ các nguồn khác là 26,55%, tỷ trọng của 4 nước/lãnh thổ thuộc phạm vi điều tra là 73,45%. Trong bối cảnh tổng nhập khẩu giảm nhẹ trong POI, thì tỷ trọng nhập khẩu từ 4 nước/lãnh thổ thuộc phạm vi điều tra tăng và nhập khẩu từ các nguồn khác giảm.

6.2. Cầu và tiêu thụ trên thị trường trong nước

127. Tổng lượng tiêu thụ trên thị trường trong nước biến động không đáng kể, lần lượt đạt các mức 300, 306,05 và 302,80 (Index 100) trong các năm 2010, 2011 và POI. Điều này cho thấy thiệt hại đáng kể của ngành sản xuất trong nước không xuất phát từ nguyên nhân tổng lượng cầu thay đổi (thậm chí được dự đoán sẽ tăng nếu không có khủng hoảng kinh tế).

6.3. Sự phát triển về công nghệ

	Đơn vị	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	POI
Công suất	Index 100	100	171,43	178,57	392,86
Sản lượng	Index 100	100	322,96	358,65	544,75

128. Cùng với việc đầu tư vào dây chuyền sản xuất bao gồm 2 nhà máy cán khổ rộng, trong giai đoạn 2009-2010, ngành sản xuất trong nước đã nâng công suất lên gấp gần 4 lần, từ 100 lên đến 392,86 (Index 100), đủ để đáp ứng hầu hết các yêu cầu về sản phẩm của thị trường trong nước. Hầu như không có sự khác biệt đáng kể giữa công nghệ của ngành sản xuất từ các nước bị điều tra và ngành sản xuất trong nước.

6.4. Hành vi hạn chế thương mại đối với các nhà sản xuất trong nước

129. Trong giai đoạn 2009 - POI, không có hành vi hạn chế thương mại nào đối với các nhà sản xuất trong nước. Thậm chí, mức thuế nhập khẩu còn tăng 0% - 5% -10% từ 1/1/2013 đối với các nước không có hiệp định thương mại tự do với Việt Nam hoặc với ASEAN.

6.5. Xuất khẩu của ngành sản xuất trong nước

Bảng 14: Tình hình xuất khẩu của ngành sản xuất trong nước

Đơn vị : Index 100

	Năm 2010	Năm 2011	POI
Xuất khẩu	100	41	102

Nguồn: Số liệu của ngành sản xuất trong nước

130. Trong giai đoạn điều tra, ngành sản xuất trong nước đã nỗ lực xuất khẩu hàng hóa thuộc tương tự ở trong nước, chiếm gần 40% tổng lượng bán hàng của toàn ngành, tăng 147% so với cùng kỳ năm trước.

131. Với tổng tiêu thụ trong nước không có biến động đáng kể và sản lượng xuất khẩu tăng 147% trong giai đoạn POI so với cùng kỳ năm trước, ngành sản xuất trong nước vẫn không thể tăng được công suất sử dụng.

6.6. Đánh giá về mối quan hệ nhân quả

132. Cân nhắc các yếu tố khác có thể gây thiệt hại đáng kể hoặc đe dọa gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước, Cơ quan điều tra nhận thấy không có xu hướng gia tăng nhập khẩu từ các nước không bị cáo buộc, lượng cầu trong nước chỉ giảm nhẹ trong POI, công nghệ sản xuất không có sự khác biệt đáng kể giữa ngành sản xuất trong nước và nước ngoài, không có hạn chế về thương mại giữa hàng hóa trong nước và nhập khẩu, và xuất khẩu tăng trưởng mạnh trong giai đoạn điều tra.

133. Do đó, về sơ bộ Cơ quan điều tra thấy rằng có tồn tại mối quan hệ nhân quả giữa hành vi bán phá giá từ 4 nước/lãnh thổ thuộc phạm vi điều tra và thiệt hại đối với ngành sản xuất trong nước.

7. LỢI ÍCH KINH TẾ - XÃ HỘI

134. Để có cái nhìn rộng hơn về hoạt động sản xuất kinh doanh của ngành thép không gỉ trên thị trường Việt Nam, Cơ quan điều tra cũng xem xét một số vấn đề khác liên quan đến lợi ích chung của cả các ngành sản xuất liên quan đến thép không gỉ.

135. Ngành sản xuất trong nước đã và đang chịu thiệt hại ở mức đáng kể. Nếu tình trạng bán phá giá của hàng hóa từ 4 nước/lãnh thổ thuộc phạm vi điều tra tiếp diễn, ngành sản xuất trong nước sẽ tiếp tục chịu thiệt hại về sau.

136. Đối với ngành sản xuất hạ nguồn, ngành sản xuất các sản phẩm từ thép không gỉ cán nguội như đồ gia dụng (bồn rửa bát, đồ nội thất dạng ống, hệ thống nước nóng, bồn tắm và những vật dụng khác), trong trường hợp không mua từ nhà sản xuất trong nước, họ có thể nhập khẩu từ các nguồn khác nếu như thuế chống bán phá giá được áp dụng cho các nhà sản xuất/xuất khẩu của các nước thuộc phạm vi điều tra.

137. Ngành sản xuất trong nước đã đầu tư [] triệu đôla Mỹ, góp phần tạo nguồn cung cấp ổn định cả về số lượng và chất lượng cho thị trường. Công nghệ của ngành sản xuất trong nước hiện nay cũng không khác so với công nghệ của các nhà sản xuất lớn khác trên thế giới, thậm chí còn vượt trội hơn so với một số nhà sản xuất/xuất khẩu nước ngoài.

138. Nguyên tắc và mục tiêu cao nhất của việc áp dụng thuế chống bán phá giá đối với hàng nhập khẩu bán phá giá theo pháp luật Việt Nam và WTO mà Việt Nam là thành viên là nhằm đảm bảo môi trường cạnh tranh công bằng cho ngành sản xuất thép không gỉ, từ đó tiến tới đảm bảo cho môi trường hoạt động của ngành sản xuất hạ nguồn ổn định sản xuất trong dài hạn. Trong bối cảnh thị phần nguồn cung trong nước và nguồn cung nhập khẩu hiện nay là tương đương nhau, ngăn chặn hành vi cạnh tranh không lành mạnh từ nguồn nhập khẩu sẽ góp phần duy trì sự cạnh tranh lành mạnh và hợp lý trên thị trường Việt Nam.

8. KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

8.1. Kết luận

139. Căn cứ vào kết quả điều tra sơ bộ được phân tích trong các phần trên của Báo cáo này, Cơ quan điều tra kết luận sơ bộ rằng:

- Có hiện tượng bán phá giá vào thị trường Việt Nam từ 04 nước/vùng lãnh thổ thuộc diện điều tra với các biên độ bán phá giá được xác định cụ thể;

- Ngành sản xuất trong nước chịu thiệt hại ở mức đáng kể;

- Có mối quan hệ nhân quả giữa hiện tượng bán phá giá và thiệt hại đáng kể của ngành sản xuất trong nước.

8.2. Kiến nghị

140. Để duy trì sân chơi lành mạnh cho thị trường trong nước, tạo điều kiện cho ngành sản xuất trong nước phát triển ổn định, Cơ quan điều tra kiến nghị áp dụng biện pháp chống bán phá giá tạm thời trong vòng 120 ngày đối với các nhà sản xuất/xuất khẩu nước ngoài, cụ thể như sau:

Nước/vùng lãnh thổ	Tên nhà sản xuất/xuất khẩu	Mức thuế chống bán phá giá
Trung Quốc	Lianzhong Stainless Steel Corporation	6,99%
	Fujian Southeast Stainless Steel Co., Ltd.	6,45%
	Các nhà sản xuất khác	6,68%
Indonesia	PT Jindal Stainless Indonesia	12,03%
	Các nhà sản xuất khác	12,03%
Malaysia	Bahru Stainless Sdn. Bhd.	14,38%
	Các nhà sản xuất khác	14,38%
Đài Loan	Yieh United Steel Corporation	13,23%
	Yuan Long Stainless Steel Corp.	30,73%
	Các nhà sản xuất khác	13,23%

Mức thuế cho các nhà sản xuất/xuất khẩu khác từ các Trung Quốc, Indonesia, Malaysia và Đài Loan không có tên trong cuộc điều tra sơ bộ này hoặc những nhà sản xuất, xuất khẩu không thông báo, đăng ký bên liên quan với Cơ quan điều tra sẽ là mức thuế bình quân của các doanh nghiệp chọn mẫu.

PHỤ LỤC

PHỤ LỤC 1

DANH SÁCH CÁC NHÀ SẢN XUẤT/XUẤT KHẨU NƯỚC NGOÀI

STT	Danh sách nhà sản xuất/xuất khẩu đã được gửi bản câu hỏi Q&V	Nước/Vùng lãnh thổ	Trả lời bản câu hỏi Q&V	Trả lời bản câu hỏi đầy đủ
1	Fujian Southeast Stainless Steel	Trung Quốc	x	x
2	Ningbo Ningshing International	Trung Quốc	x	
3	Foshan Vigor Dragon Imp & Exp Co	Trung Quốc	x	x
4	Taiyuan Iron and Steel (Group) Co., Ltd.	Trung Quốc		
5	Foshan Native Produce Import & Export Copany Limited Of Guangdong	Trung Quốc	x	
6	Fujian Wuhang Stainless Steel Products	Trung Quốc	x	
7	Foshan Ocean Stainless Steel Co., Ltd	Trung Quốc		
8	Shandong Mengyin Huarun Imp. And Exp.Co	Trung Quốc		
9	Bao Steel	Trung Quốc		
10	Ningbo Yaoyi International Trading Co	Trung Quốc	x	
11	Lianzhong Stainless Steel Corporation	Trung Quốc	x	x
12	Jiuquan Iron and Steel (Group) Co., Ltd (JISCO)	Trung Quốc		
13	Tianjin Taishan Stainless Steel Products Co., Ltd	Trung Quốc		
14	Shanxi Taigang Stainless Steel Co., Ltd	Trung Quốc	x	
15	Westmetal Company Limited	Trung Quốc		
16	Top Honest Stainless (Zhejiang) Co., Ltd	Trung Quốc	x	
17	Jindal Stainless Indonesia	Indonesia	x	x
18	Bahru Stainless SDN BHD	Malaysia	x	x
19	Dy Holdings Co. Ltd	Malaysia		
20	Acerinox Malaysia Sdn Bhd	Malaysia	x	
21	Da Song Enterprise	Đài Loan		
22	Yu-Ting Industrial Co	Đài Loan	x	
23	Yieh United Steel Corporation (YUSCO)	Đài Loan	x	x
24	Yieh Corporation Limited	Đài Loan	x	
25	Sumitomo Corp Đài Loan Ltd	Đài Loan	x	x
26	Yuan Long Stainless Steel Corp	Đài Loan	x	
27	Global Inox Co	Đài Loan		
28	Chia Far Industrial Factory Co	Đài Loan		
29	Yeun Chyang Industrial.,Co	Đài Loan		
30	Yieh Mau Corp	Đài Loan	x	x
31	China Steel Global Trading Corporation	Đài Loan	x	
32	Da Tsai Stainless Steel Co	Đài Loan		
33	Chien Shing Stainless Steel Co	Đài Loan		
34	Chang Yeh Metal	Đài Loan		
35	Yeun Chyang Industrial.,Co	Đài Loan		

DANH SÁCH CÁC NHÀ NHẬP KHẨU, SẢN XUẤT TRONG NƯỚC

STT	Danh sách các công ty tham gia trả lời bản câu hỏi	Trả lời bản câu hỏi Q&V	Trả lời bản câu hỏi đầy đủ
1	Công ty Happy Cook	x	
2	Cty Cơ khí 17	x	
3	Công ty CP Việt Nox	x	
4	Công ty TNHH Inox Gia Hưng	x	
5	Công ty Gia Anh	x	
6	Công ty TNHH Phú Hòa	x	
7	Công ty Hữu Liên Á Châu	x	
8	TNHH SX & TM Đại Dương	x	x
9	Công ty TNHH Công nghiệp Ever Force	x	x
10	Cty TNHH TM-DV Huy Hoàng	x	
11	TNHH Ngũ Kim Chính Nguyên VN	x	
12	Công ty TNHH Kim Khí Tuấn Đạt	x	x
13	Công ty Cổ phần Đầu tư XNK Bông Sen Vàng	x	x
14	Chi nhánh Công ty TNHH Quốc tế TYG tại Hà Nội	x	
15	Công ty TNHH Mejonson Industrial Vietnam	x	
16	Công ty CP Minh Hữu Liên	x	
17	Công ty TNHH Posco VST	x	x
18	Công ty TNHH Inox Hòa Bình	x	x
19	Công ty Sơn Hà	x	x
20	Công ty Hoàng Vũ	x	x

PHỤ LỤC 2: DANH SÁCH CÁC BÊN LIÊN QUAN CÓ Ý KIẾN

1	Yieh United Steel Corp
2	Jindal Steel Indonesia
3	Công ty CP Đầu tư XNK Bông Sen Vàng
4	Công ty TNHH ĐTSXTM DV Bảo Khang
5	Công ty TNHH Jinliyang
6	Công ty TNHH CN Ever Force
7	Công ty CP Quốc tế Đại Dương OSS
8	Công ty CP Minh Hữu Liên
9	Công ty TNHH Gia Anh Hưng Yên
10	Công ty TNHH Inox Việt Nam
11	Công ty CP Gia Anh
12	Công ty CP Inox Thành Trung
13	Công ty CP Quốc tế Sơn Hà
14	Công ty TNHH Kim Khí Tuấn Đạt

15	Công ty TNHH Tân Hưng
16	Công ty TNHH Trung Thu
17	Công ty CP Đại Việt
18	Công ty TNHH Phúc Hưng
19	Công ty TNHH Inox Hùng Anh
20	Công ty CP Hùng Phát
21	Công ty TNHH Trung Dũng
22	Công ty TNHH Tân Mỹ
23	Công ty CP Tân Á
24	Công ty TNHH Hoàng Vũ
25	CÔNG ty TNHH Tiến Đạt
26	Công ty Tang Eng Iron Works
27	Bộ Công Nghiệp và Ngoại Thương Malaysia
28	Văn phòng Kinh tế và Văn hóa Đài Bắc