

BẢN TIN

PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI

Quý III - 2024

BỘ CÔNG THƯƠNG
CỤC PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI



Nghiên cứu về quy định pháp luật của Ấn Độ về việc xác định mức giá không thiệt hại (NIP) trong điều tra chống bán phá giá



Một số vấn đề cần lưu ý thẩm tra tại chỗ doanh nghiệp sản xuất trong nước trong vụ việc chống bán phá giá

Quy định của Brazil về vấn đề KTTT



BỘ CÔNG THƯƠNG CỤC PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI

Cục Phòng vệ thương mại là tổ chức thuộc Bộ Công Thương, thực hiện chức năng tham mưu, giúp Bộ trưởng Bộ Công Thương quản lý nhà nước và tổ chức thực thi pháp luật về phòng vệ thương mại, bao gồm các lĩnh vực chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ; chống lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại; tổ chức, quản lý hoạt động sự nghiệp dịch vụ công thuộc lĩnh vực, phạm vi quản lý của Cục theo quy định của pháp luật và phân cấp, ủy quyền của Bộ trưởng.

Với chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn quy định tại Quyết định số 2639/QĐ-BCT ngày 02 tháng 12 năm 2022 của Bộ trưởng Bộ Công Thương, Cục Phòng vệ thương mại hoạt động nhằm hỗ trợ, giúp các doanh nghiệp, hiệp hội và các cơ quan có liên quan của Việt Nam hiểu rõ hơn về các biện pháp phòng vệ thương mại, đặc biệt là kinh nghiệm trong việc chuẩn bị, ứng phó với các biện pháp phòng vệ thương mại do nước ngoài áp dụng đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam cũng như việc Việt Nam áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại đối với hàng nhập khẩu bảo vệ sản xuất trong nước.

Mục lục

- 4** Nghiên cứu về quy định pháp luật của Ấn Độ về việc xác định mức giá không thiệt hại (NIP) trong điều tra chống bán phá giá
- 15** Một số vấn đề cần lưu ý thẩm tra tại chỗ doanh nghiệp sản xuất trong nước trong vụ việc chống bán phá giá
- 24** Nghiên cứu một số vấn đề về điều tra thiệt hại trong vụ việc chống bán phá giá/chống trợ cấp của Hoa Kỳ
- 32** Quy định của Brazil về vấn đề KTTT
- 35** Các phương pháp tính toán biên độ thiệt hại của ngành sản xuất trong nước trong điều tra chống bán phá giá

Phát hành 1 số/Quý

NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM XUẤT BẢN

Trịnh Anh Tuấn

Cục trưởng Cục Phòng vệ thương mại

Tổ chức sản xuất và phát hành

TRUNG TÂM THÔNG TIN VÀ CẢNH BÁO (CIEW)

23 Ngô Quyền - Hà Nội

ĐT: (024) 3939 3422 - Fax: (024) 7303 7897

Ban Biên tập Bản tin Phòng vệ thương mại xin trân trọng cảm ơn và nghiêm túc tiếp thu ý kiến đóng góp của độc giả nhằm nâng cao chất lượng của Bản tin. Mọi ý kiến đóng góp, thư từ, tin, bài xin gửi về:

Ban Biên tập Bản tin Phòng vệ thương mại

23 Ngô Quyền - Hoàn Kiếm - Hà Nội

ĐT: (024) 73037898 - Fax: (024) 7303 7897 - Email: ciew@moit.gov.vn

Lưu ý: Các phân tích đánh giá trong các bài viết phản ánh quan điểm của cá nhân tác giả, không nhất thiết phản ánh quan điểm, đánh giá của Cục Phòng vệ thương mại



**Nghiên cứu về quy định pháp luật
của Ấn Độ về việc xác định mức giá
không thiệt hại (NIP) trong điều tra
chống bán phá giá**

Theo quy định tại Điều 9.1 Hiệp định Chống bán phá giá WTO, việc áp thuế chống bán phá giá không được vượt quá biên độ phá giá và khuyến khích các nước áp thuế thấp hơn biên độ phá giá (lesser duty rule) nếu việc này là đủ để loại bỏ thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước. Mặc dù quy định này (lesser duty rule) là không bắt buộc theo WTO nhưng một số nước đã đưa vào nội luật của mình, trong đó có Ấn Độ. Trong trường hợp áp dụng nguyên tắc lesser duty rule trong vụ việc điều tra chống bán phá giá, bên cạnh việc tính toán biên độ phá giá của nhà xuất khẩu, cơ quan điều tra cũng tính toán biên độ thiệt hại của ngành sản xuất trong nước. Để tính toán được biên độ thiệt hại, cơ quan điều tra sẽ phải tính mức giá không thiệt hại (Non-injurious price NIP).

Theo đó, mức giá không thiệt hại là mức giá mà ngành sản xuất trong nước trông đợi là có thể bán trong điều kiện thông thường tại thị trường trong nước trong một giai đoạn xác định. Mức giá này có thể cho phép bù đắp chi phí sản xuất và một khoản lợi nhuận sau khi đã triệt tiêu tác động bất lợi của các yếu tố sản xuất mà đã có thể ảnh hưởng bất lợi tới công ty và không xét đến tác động của hàng hóa nhập khẩu bán phá giá.

Biên độ thiệt hại là mức chênh lệch giữa giá không thiệt hại (NIP) và trị giá nhập khẩu (landed value) của hàng nhập khẩu bán phá giá. Theo đó, trị giá nhập khẩu bao gồm thuế nhập khẩu cơ bản trừ các loại thuế chống trợ cấp, thuế đặc biệt khác.

Để tính toán NIP, cơ quan điều tra sẽ thu thập thông tin về chi phí của ngành sản xuất trong

nước theo các mẫu biểu cho thời kỳ điều tra và giai đoạn 3 năm trước đó. Cơ sở để tính NIP là các tài khoản kế toán trên cơ sở các nguyên tắc kế toán được chấp nhận chung (GAAP). Khi ước tính NIP, cơ quan điều tra tiến hành phân tích các yếu tố liên quan như việc sử dụng nguyên liệu thô, việc sử dụng điện/nước, mức tiêu dùng nội bộ...và chi phí thực tế trong thời kỳ điều tra bao gồm các khoản đầu tư, công suất thực tế...NIP được xác định trên cơ sở xem xét tỷ lệ thu nhập trên vốn sử dụng (return on capital employed ROCE) hợp lý.

Bài viết dưới đây sẽ nghiên cứu về quy định pháp luật của Ấn Độ và các thông tin cần cung cấp trong các bảng biểu liên quan để có thể tính toán NIP.

I. QUY ĐỊNH PHÁP LUẬT

Các quy định về việc xác định NIP được quy định tại Phụ lục III của Mục 4(1)(d)(i) và Mục 17(1)(b) của Luật chống bán phá giá của Ấn Độ. Phụ lục III được công bố vào ngày 01 tháng 3 năm 2011 (thông báo số 15/2011-Hải quan).

Mục 17(1)(b) quy định như sau:

Kết luận cuối cùng. –

Cơ quan điều tra phải, trong vòng một năm kể từ ngày khởi xướng điều tra, xác định liệu sản phẩm bị điều tra có bán phá giá vào Ấn Độ và nộp lên Chính phủ kết luận cuối cùng về vụ việc –

.....

Khuyến nghị về mức thuế mà, nếu được áp dụng, sẽ loại bỏ thiệt hại của ngành sản xuất trong nước sau khi xem xét đến các nguyên tắc được quy định tại Phụ lục III của mục này.

Phụ lục III được quy định như sau:

“QUY TẮC VỀ VIỆC XÁC ĐỊNH MỨC GIÁ KHÔNG THIẾT HẠI

Cơ quan điều tra có nghĩa vụ theo tiểu mục (1) của mục 17 đề xuất mức thuế chống bán phá giá mà, nếu được áp dụng, sẽ loại bỏ thiệt hại của ngành sản xuất trong nước.

Nhằm mục đích đưa ra mức thuế khuyến nghị được nhắc đến trong đoạn (1), cơ quan điều tra phải xác định mức giá bán cạnh tranh công bằng hoặc mức giá bán không thiệt hại của sản phẩm tương tự sản xuất trong nước, tuân thủ theo các quy định được nhắc đến sau đây.

Mức giá bán không thiệt hại phải được xác định bằng cách xem xét thông tin hoặc số liệu liên quan đến chi phí sản xuất trong thời kỳ điều tra của các nhà sản xuất trong nước. Các phân tích chi tiết cũng như việc kiểm tra và đối chiếu các báo cáo tài chính và chi phí của ngành sản xuất trong nước cũng sẽ được thực hiện nhằm phục vụ cho việc đánh giá này.

Các yếu tố sau đây của chi phí sản xuất phải được đánh giá nhằm xác định mức giá không thiệt hại, bao gồm: –

Định mức tốt nhất về sử dụng nguyên liệu thô; các yếu tố sản xuất như điện, nước; công suất sản xuất; của ngành sản xuất trong nước, trong khoảng thời gian 03 năm gần nhất và trong thời kỳ điều tra, và tại các mức trong thời kỳ điều tra được cho là vô hiệu hóa thiệt hại, nếu, thiệt hại này được gây ra do ngành sản xuất trong nước có tỷ lệ sử dụng các yếu tố này kém hiệu quả.

Tất cả các chi phí, được nhóm lại và tính vào mục chi phí sản xuất đều có thể được xem xét và tất cả các chi phí đặc biệt hoặc chi

phí phát sinh một lần đều không được tính vào chi phí sản xuất và tiền lương, tiền công được trả cho từng nhân công và theo tháng cũng đồng thời có thể được xem xét và khớp với các báo cáo tài chính của công ty.

Để đảm bảo mức khấu hao hợp lý được tính trong chi phí sản xuất, có thể xem xét rằng không tính khấu hao cho những máy móc không được sử dụng để sản xuất hàng hóa bị điều tra, đặc biệt trong trường hợp công ty sản xuất nhiều loại sản phẩm, cơ quan điều tra phải đảm bảo rằng các chi phí khấu hao của các tài sản được định giá lại, nếu có, có thể được xác định và loại trừ khi tính toán chi phí sản xuất hợp lý.

Các chi phí được phân bổ trực tiếp và các chi phí sản xuất chung (chi phí sản xuất, chi phí hành chính và bán hàng) có thể được phân bổ trên cơ sở hợp lý, khoa học như giờ chạy máy, giờ chiếm dụng chuyển sản xuất, giờ lao động trực tiếp, số lượng sản xuất, trị giá bán hàng... như được xác định một cách thống nhất bởi các nhà sản xuất trong nước và sự hợp lý và việc chứng minh được của các chi phí này trong thời kỳ điều tra có thể được xem xét và xác định được bằng cách so sánh với các chi phí tương ứng của năm liền kề trước đó.

Các chi phí không được xem xét khi đánh giá mức giá bán không thiệt hại bao gồm –

Chi phí nghiên cứu và phát triển R&D (Trừ khi liên quan trực tiếp đến việc nghiên cứu sản phẩm bị điều tra)

Vì mức giá bán không thiệt hại được xác định ở cấp độ giá xuất xưởng, các chi phí sau chế tạo như hoa hồng, giảm giá, chi phí vận chuyển... tại cấp độ xuất xưởng;

Các chi phí liên quan đến thuế, thuế bán hàng và các loại thuế khác liên quan đến việc bán hàng

Chi phí liên quan đến các sản phẩm sản xuất cho đơn vị khác;

Các chi phí bản quyền, trừ khi liên quan trực tiếp về mặt kỹ thuật của sản phẩm bị điều tra

Các chi phí liên quan đến việc giao dịch hàng hóa bị điều tra; hoặc

Các mục khác không phải là chi phí như nợ xấu, từ thiện, mất mát khi bán tài sản, tổn thất do hỏa hoạn, lũ lụt, ...

Một khoản lợi nhuận hợp lý (trước thuế) của mức vốn đầu tư trung bình của sản phẩm bị điều tra sẽ được tính toán dựa trên mức lãi trung bình, thuế doanh nghiệp và lợi nhuận. Vốn đầu tư trung bình là tổng của “tài sản cố định ròng và vốn lưu động ròng”, sẽ được tính toán bằng trung bình của lúc bắt đầu và kết thúc thời kỳ điều tra. Để đánh giá mức độ hợp lý của số vốn lưu động cần thiết, tất cả các yếu tố của vốn lưu động ròng sẽ được tính toán cụ thể. Tác động của việc đánh giá lại tài sản cố định sẽ không được xem xét trong việc tính toán vốn sử dụng. Tiền lãi được tính toán như là một khoản mục của phần chi phí bán hàng, và sau khi trừ đi tiền lãi, số còn lại sẽ được tính toán là lợi nhuận trước thuế đạt được tại mức giá bán không thiệt hại.

Chi phí lãi vay hợp lý có thể sẽ được đánh giá để đảm bảo không có chi phí bất thường nào liên quan đến lãi vay xảy ra. Các khoản vay có kỳ hạn, hạn mức tín dụng tiền mặt, các khoản vay ngắn hạn, tiền gửi và các khoản vay khác của công ty cũng như lãi vay trả trong giai đoạn này có thể

được xem xét chi tiết cùng với các chi tiết về tài sản sử dụng.

Trong trường hợp có nhiều hơn một nhà sản xuất trong nước, mức giá không thiệt hại bình quân gia quyền của từng nhà sản xuất trong nước sẽ được xem xét. Tỷ lệ thị phần của ngành sản xuất trong nước đối với sản phẩm bị điều tra có thể được sử dụng làm cơ sở để tính toán giá không thiệt hại bình quân gia quyền của ngành sản xuất trong nước nói chung.

II. CÁC ĐIỂM CẦN LƯU Ý

NIP có ý nghĩa là mức giá cạnh tranh công bằng, mức giá sẽ cho phép ngành sản xuất trong nước thu hồi được chi phí sản xuất cộng thêm một mức độ lợi nhuận hợp lý, sau khi xem xét tất cả các yếu tố sản xuất khác có thể đã ảnh hưởng đến công ty, nhưng không phải bị hàng hóa nhập khẩu bán phá giá gây ra. Đó là mức giá mà ngành sản xuất trong nước có thể cạnh tranh được với các nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất nước ngoài của sản phẩm bị điều tra. NIP còn được sử dụng trong việc tính toán Price Underselling và biên độ thiệt hại bằng cách so sánh NIP với mức giá nhập khẩu của hàng hóa nhập khẩu bán phá giá để áp dụng nguyên tắc “mức thuế thấp hơn” (“lesser duty rule”) (tức là chỉ áp thuế chống bán phá giá tương ứng với mức thiệt hại khi biên độ bán phá giá cao hơn mức thiệt hại).

III. THỰC TIỄN ÁP DỤNG

Phương thức xác định NIP được quy định chi tiết tại Phụ lục III của Luật chống bán phá giá. Việc áp dụng Quy tắc chung về nguyên lý kế toán (“GAAP”), Các tiêu chuẩn kế toán và Các tiêu chuẩn kế toán trong chi phí cũng phải được tuân thủ khi xác định NIP.

Cần xác định NIP khi khởi xướng điều tra, dựa vào các thông tin được cung cấp trong Hồ sơ yêu cầu điều tra. Tuy nhiên, trong quá trình điều tra, NIP sẽ được xem xét lại dựa trên các thông tin được cung cấp và

xác thực trong quá trình điều tra trước khi kết thúc điều tra.

IV. TIỀN KHỞI XƯỞNG

Hồ sơ yêu cầu khởi xướng điều tra phải bao gồm các thông tin đầy đủ được quy định tại mẫu có sẵn trong Thông báo số

02/2018 ngày 01 tháng 02 năm 2018. Các thông tin chi tiết này cùng với các tài liệu dưới đây là cơ sở để tính toán NIP nhằm mục đích phục vụ cho việc khởi xướng điều tra.

STT	Thông tin / Tài liệu
1	Tổng sản lượng của mỗi Bên yêu cầu được chia ra theo PUC & NPUC (sản phẩm bị điều tra và sản phẩm không bị điều tra), PUC chia ra lượng bán trong nước và lượng bán xuất khẩu
2	Công suất sản xuất của PUC cùng với các tài liệu chứng minh đi kèm như giấy xác nhận của Ủy ban Kiểm tra Ô nhiễm
3	Các chi phí – Tính toán NIP / Vốn sử dụng cùng với bản mềm của tất cả các sheet excel liên quan
4	Báo cáo tài chính và Báo cáo chi phí được kiểm toán trong thời kỳ điều tra thiệt hại (Injury Investigation Period - IIP) bao gồm cả thời kỳ điều tra bán phá giá - POI
5	Trong trường hợp là đơn vị mới thành lập chưa đủ bốn năm kể từ ngày bắt đầu sản xuất thương mại – cung cấp Báo cáo dự án hoặc các tài liệu tương tự
6	Số kiểm soát về sản phẩm (PCN) – Các phương thức xác định PCN và công dụng của chúng (Nếu PCN được đưa ra trong đơn yêu cầu)
7	Xác nhận của ngành sản xuất trong nước / đơn vị tư vấn về việc toàn bộ dữ liệu chi phí của tất cả các đơn vị của ngành sản xuất trong nước đã được cung cấp đầy đủ trong Hồ sơ đề nghị
8	Xác nhận của các công ty / đơn vị tư vấn về việc các chi phí không được phép tính toán được quy định tại Phụ lục III đã được loại bỏ khi tính toán chi phí

Các sheet excel (cùng với công thức được áp dụng) cho các dữ liệu dưới đây trong POI và trong POI và IIP cần phải được nộp:

STT	Tài liệu
1	Chi tiết về sản lượng trong POI, nếu có
2	Chi tiết về chi phí quản trị
3	Chi tiết về chi phí bán hàng và phân phối
4	Chi tiết về các chi phí khác
5	Chi tiết về thu nhập khác
6	Chi tiết về các chi phí của trụ sở chính và cách phân bổ chi phí
7	Chi tiết về các sản phẩm phụ, phế liệu, sản phẩm gia công lại (rework)
8	Cơ sở của việc phân bổ các chi phí hạ tầng cơ sở (điện, nước...) cho PUC và các sản phẩm khác

9	Chi tiết về việc đánh giá lại / khấu hao tài sản, nếu có, trong năm POI và các năm trước, nếu được đưa vào sổ sách kế toán
10	Giải thích về phương pháp được áp dụng trong việc tách biệt dữ liệu nhập khẩu của PUC và NPUC

Cơ quan điều tra phải đánh giá tính đầy đủ và chính xác của các chứng cứ theo quy định tại Mục 5 của đạo luật này. Các dữ liệu kế toán được kiểm toán phải được cung cấp cùng với Hồ sơ đề nghị khởi xướng điều tra. Trong trường hợp POI không giống như năm tài chính hoặc POI quá gần để có sẵn các dữ liệu được kiểm toán, số liệu tài khoản lãi và lỗ cùng với số liệu

NFA (tài sản cố định thuần) và chi tiết về vốn lưu động trong POI cần phải được chứng nhận hợp lệ bởi nhân viên có thẩm quyền của công ty nhằm mục đích phục vụ việc khởi xướng điều tra. Sau đó các báo cáo, dữ liệu được kiểm toán cần được nộp trong khoảng thời gian quy định được nêu trong thông báo khởi xướng điều tra.

Phương thức tính toán NIP được quy định chi tiết tại Phụ lục III của Luật chống bán phá giá được tuân thủ và có hiệu lực pháp luật. Ngoài các tài liệu (đã xác nhận) được nộp tại thời điểm khởi xướng, ngành sản xuất trong nước phải nộp các tài liệu sau, tại bất cứ thời điểm nào có thể, nhằm mục đích phục vụ cho việc áp dụng NIP:

V. HẬU KHỞI XƯỚNG

STT	Tài liệu/tài liệu đi kèm
1	Báo cáo tài chính kiểm toán hàng năm (Bao gồm Bảng cân đối kế toán, báo cáo lãi và lỗ, cũng như các phụ lục bảng biểu đi kèm) cho IIP. Nếu báo cáo này không được kiểm toán cho năm POI tại thời điểm nộp Hồ sơ đề nghị áp dụng biện pháp, báo cáo này có thể được xác nhận bởi Kiểm toán viên độc lập có chứng chỉ hành nghề và nhân viên có thẩm quyền của Công ty
2	Bảng cân đối thử (Bảng cân đối là báo cáo kế toán tóm tắt tính toán tất cả các sổ cái, chia số dư thành hai cột ghi nợ và ghi có) cho năm POI
3	Báo cáo chi phí kiểm toán trong năm IIP, nếu có thể và chưa được nộp trước đó
4	Bảng chi phí của các sản phẩm tiêu thụ nội bộ / chi phí sản xuất điện nước...
5	Các chi tiết về việc tiêu hao nguyên liệu thô chính bao gồm cả hóa đơn nguyên vật liệu cho PUC
6	Các tài liệu chứng minh Công suất sản xuất, Sản lượng thực tế, Công suất sử dụng
7	Các chi tiết về giao dịch giữa các bên liên quan và cơ sở xác định giá bán theo Tiêu chuẩn kế toán 18
8	Thông tin chi tiết về việc ngừng sản xuất bất thường, nếu có
9	Các thông tin chi tiết liên quan đến việc chuyển nhượng kinh doanh – Nếu có sự thay đổi lớn nào về quyền sở hữu doanh nghiệp trong IIP và các thay đổi khác liên quan đến trị giá tài sản, nếu có
10	Các thông tin chi tiết liên quan đến việc hợp nhất / sáp nhập nếu có và sự thay đổi liên quan về tài sản nếu có
11	Các báo cáo về đánh giá tài sản – nếu có sự thay đổi trong trị giá tài sản
12	Các thông tin chi tiết liên quan đến đầu vào chính, nếu có chịu tác động của bất kỳ biện pháp PVTM nào

13	Số liệu doanh thu bán hàng chia theo từng sản phẩm đối chiếu lại với Báo cáo tài chính được kiểm toán của cả công ty. Mỗi sản phẩm chính cần phải được chia rõ.
----	---

VI. CÁC BẢNG BIỂU

Việc xác định NIP yêu cầu các thông tin cụ thể được cung

cấp trong Bảng “A” đến “L” được quy định tại Thông báo số

02/2018 ngày 01 tháng 02 năm 2018.

STT	Ký hiệu Bảng	Nội dung
1	A	Thông tin liên quan đến mức độ tiêu thụ nguyên vật liệu thô, nguyên vật liệu đóng gói và các chi phí sản xuất chung khác (điện, nước...)
2	B	Thông tin liên quan đến việc sử dụng nguyên vật liệu thô
3	C	Cách thức phân bổ chi phí
4	D	Thông tin liên quan đến các chi phí sản xuất chung (điện, nước...)
5	E	Thông tin liên quan đến doanh thu bán hàng
6	F	Chứng nhận của Giám đốc điều hành hoặc người đại diện có thẩm quyền của ngành sản xuất trong nước
7	G	Xác nhận của người đại diện về luật
8	H	Các chỉ tiêu đánh giá hoạt động của ngành sản xuất trong nước
9	I	Các chi phí được phân theo PCN
10	J	Giao dịch giữa các bên liên quan
11	K	Tính toán tổng vốn sử dụng
12	L	Tính toán NIP

Công ty có thể chỉnh sửa / xác thực và làm rõ lại các thông tin được nêu trong Hồ sơ đã được nộp để có thể xử lý thông tin một cách hợp lý. Tuy nhiên, ngành sản xuất trong nước không được phép chỉnh sửa lại Hồ sơ để nghị áp dụng theo cách mà sẽ thay đổi hoàn toàn Hồ sơ để nghị ban đầu mà Quyết định khởi xướng dựa vào, vì điều này sẽ làm cho việc khởi xướng trở nên không có tác dụng. Nhóm điều tra được phép, trong phạm vi luật pháp cho phép, đề nghị nguyên đơn giải thích các thông tin trong Hồ sơ trong quá trình điều tra, nhưng họ chỉ được phép làm như vậy bằng văn bản như đã được hướng

dẫn cụ thể bởi người đứng đầu Cơ quan điều tra.

Một bản mô tả ngắn gọn tất cả các Bảng, liên quan đến tầm quan trọng của chúng cho việc điều tra, thẩm tra và trích xuất các dữ liệu liên quan, được nêu dưới đây để hiểu rõ hơn mục đích của Cơ quan điều tra:

1. Bảng A (Thông tin liên quan đến mức độ tiêu thụ nguyên vật liệu thô, nguyên vật liệu đóng gói và các chi phí sản xuất chung khác (điện, nước...)): Bảng này bao gồm các thông tin liên quan đến tổng lượng và trị giá của mỗi loại nguyên vật liệu thô chính, nguyên vật liệu đóng gói, các

chi phí sản xuất chung (điện, nước...) được tiêu thụ khi sản xuất PUC. Bảng này cũng đồng thời xác định lượng tiêu hao để sản xuất một đơn vị sản phẩm của tất cả các loại nguyên vật liệu thô chính / nguyên vật liệu đóng gói / chi phí sản xuất chung trong IIP và tỷ lệ tiêu hao bình quân gia quyền trong IIP. Các điểm chính cần chú ý trong Bảng này là:

Tồn kho đầu kỳ / cuối kỳ sẽ được ghi nhận là “Zero” hoặc “Nil” (Không có), nếu không có tồn kho

Tồn kho đầu kỳ và cuối kỳ của nguyên liệu thô xét về mặt lý tưởng sẽ bao gồm cả lượng và trị giá của kho sản phẩm dở

đang. Tuy nhiên, thông tin này nhiều khi ngành sản xuất trong nước không có sẵn, nhất là trong trường hợp POI khác với kỳ tài chính/kỳ kế toán truyền thống của doanh nghiệp. Vì vậy, có lẽ không có phương thức nào khác ngoài việc bỏ qua các thông tin này dựa trên giả định rằng (i) lượng sản phẩm dở dang liên quan không cao; hoặc (ii) không có sự khác biệt đáng kể nào giữa tồn đầu kỳ và tồn cuối kỳ sản phẩm dở dang;

Tổng trị giá của nguyên liệu thô thực tế sử dụng và chi phí sản xuất chung (điện, nước...) của PUC trong POI và IIP, phải khớp với tổng lượng tiêu thụ nguyên liệu thô, chi phí sản xuất chung trong Bảng C cho PUC;

Giá mua vào của bên liên quan phải được xác định dựa trên mức giá thị trường. Giá này có thể được so sánh với giá mua của các bên không liên quan. Các ý kiến của các kiểm toán viên theo luật định và các yêu cầu của Tiêu chuẩn kế toán Ấn độ - 18 phải được ghi trong Báo cáo quyết toán liên quan đến giá thị trường;

Cũng cần xem các tài liệu của các doanh nghiệp liên quan để xác nhận rằng giá bán hàng hóa cho các bên liên quan này trong POI có thể so sánh được với mức giá bán tương ứng của các bên không liên quan này cho các khách hàng không liên quan trong POI. Đối với chi phí điện, nước, giá bán thường được công bố công khai và có trên mạng. Các ý kiến của các kiểm toán viên theo luật định và các yêu cầu của Tiêu chuẩn kế toán Ấn độ - 18 phải được ghi trong Báo cáo quyết toán liên quan đến mức giá thị trường cho các giao dịch với

bên liên quan (mà được nguyên đơn cung cấp tại Bảng J);

Nếu cùng một mặt hàng được mua từ một bên liên kết cũng như bên không liên kết, giá mua tương ứng phải được so sánh để hiểu rõ sự khác biệt, nếu có giữa các mức. Tương tự như vậy, nếu đầu vào là nguồn chuyển tiêu thụ nội bộ cũng như mua từ các bên không liên kết, giá mua phải được so sánh để tính toán ra mức giá hợp lý dùng cho tiêu dùng nội bộ.

Mức giá tính theo đơn vị của các đầu vào tiêu thụ nội bộ, tồn kho cuối kỳ và mức tiêu thụ cho PUC trong IIP bao gồm POI phải được so sánh về cơ sở xác định giá, trong trường hợp có sự khác biệt, cần giải thích.

Bảng A cũng phải được kiểm tra với sổ cái về nguyên liệu và sổ cái về chi phí điện, nước của công ty/đơn vị. Cũng cần thu thập và so sánh một số hóa đơn mua hàng của các nguyên liệu thô khác nhau với giá bình quân gia quyền hàng năm tại bảng A để đảm bảo rằng giá bình quân gia quyền không khác biệt một cách rõ ràng với giá mua trên hóa đơn. Nếu có sự khác biệt rõ ràng, cần làm rõ lý do cho sự khác biệt đó.

Đôi khi giá mua nguyên vật liệu có sự khác biệt lớn từng ngày hoặc từng tháng. Nên tính mức tiêu thụ theo tháng trong trường hợp này để tính toán NIP theo tháng / quý. Chỉ số này sẽ xác định biên độ thiệt hại chính xác hơn.

2. Bảng B (Báo cáo tiêu thụ nguyên vật liệu thô): Báo cáo này phản ánh lượng tiêu thụ nguyên vật liệu thô thực tế mỗi năm cho một sản phẩm sản xuất. Báo cáo này có mục đích so sánh lượng nguyên liệu sử dụng cho

một sản phẩm trong các năm của IIP. Phải xem xét bất kỳ sự khác biệt lớn nào về số liệu giữa các năm. Mức tiêu thụ đầu vào hàng năm trên mỗi đơn vị được lấy từ Bảng A và nhân với tỷ lệ trung bình (chưa có thuế đầu vào ròng, tiền lãi vay, thuế hàng hóa và dịch vụ GST, ...) của đầu vào tương ứng phổ biến trong năm POI. Chi phí nguyên liệu trên mỗi sản phẩm các năm được so sánh với nhau để tìm ra mức tiêu thụ nguyên vật liệu hiệu quả nhất trong các năm IIP và POI. Mức tiêu thụ nguyên vật liệu hiệu quả nhất này (Bảng B) phải được xác định riêng biệt đối với mỗi một nhà máy sản xuất PUC.

3. Bảng C (Báo cáo về việc phân bổ chi phí): Đây là một trong những báo cáo quan trọng nhất về phân chi phí vì nó bao gồm các thông tin chi tiết liên quan đến việc phân bổ chi phí. Mỗi PUC làm một bảng báo cáo cho toàn bộ công ty trong bất kỳ cuộc điều tra nào. Các đơn vị khác nhau được phản ánh bằng cách tạo ra nhiều cột trong cùng một Bảng. Nói cách khác, nếu một công ty có ba đơn vị sản xuất PUC, thì trong Bảng C sẽ có ba cột tương ứng phản ánh ba đơn vị này. Điều này giúp tách các NIP cho từng đơn vị sản xuất dựa vào chính tình hình sản xuất và hiệu suất của từng đơn vị. Các đầu mục chi phí liệt kê trong Bảng này chỉ mang tính hướng dẫn và có thể được thay đổi, chỉnh sửa dựa trên tính đặc thù của từng vụ việc điều tra. Sổ cái chung sẽ được kiểm tra để xác minh các thông tin được khai tại Bảng này trong quá trình thẩm tra. Các thông tin kế toán tại sổ cái cho biết các yếu tố khác nhau của chi phí và nguồn thu của doanh nghiệp được phân theo các tài khoản kế toán chính phân bổ

cho PUC (theo từng nhà máy), các chi phí sản xuất chung (điện, nước...), đầu vào dùng cho tiêu dùng nội bộ, và các sản phẩm không phải hàng hóa bị điều tra trên cơ sở áp dụng thống nhất của công ty theo các tiêu chuẩn kế toán/thông lệ kế toán được chấp nhận chung. Ngoài ra, các cột khác có thể được thêm vào tùy theo mỗi loại chi phí sản xuất chung (điện, nước...) và mỗi loại sản phẩm tiêu hao nội bộ để đảm bảo việc thẩm tra và tính sẵn có của các dữ liệu này. Các yếu tố sau là những điểm chính sẽ được phân tích:

Doanh thu và chi phí của toàn công ty theo các bản báo cáo kiểm toán được khớp vào cột thứ 4 của Bảng (nghĩa là các chi phí của toàn công ty). Các chi phí sau đó được phân bổ đến các nhà máy khác nhau sản xuất PUC, các chi phí sản xuất chung và các sản phẩm không phải PUC... Nên có các cột riêng lẻ chia tách các loại chi phí sản xuất chung chính. Các chi phí sản xuất chung chính / các đầu vào tiêu hao nội bộ chính nên có các cột riêng lẻ để thẩm tra chi phí liên quan dễ dàng hơn. Những chi phí sản xuất chung và tiêu hao nội bộ này sau đó sẽ được phân bổ tới PUC / Non – PUC ở bước phân bổ chi phí thứ hai. Cơ sở phân bổ chi phí nên trực tiếp nhất có thể, và phân bổ một cách hợp lý, được cả công ty tuân thủ thống nhất.

Mức giá NIP chỉ được xác định đối với các sản lượng sản xuất trong nước. Nếu công ty có cả doanh thu trong nước và xuất khẩu, và chi phí giữa giao dịch trong nước và xuất khẩu có sự khác biệt đáng kể, thì công ty nên phân bổ chi phí cho các giao dịch trong nước và xuất khẩu của PUC một cách riêng biệt. Doanh

thu xuất khẩu sẽ không được tính toán khi tính toán NIP.

Các quy tắc phân bổ phải được viết ra một cách rõ ràng và chi tiết để đảm bảo tính hợp lý của chúng.

4. Bảng D (Báo cáo về chi phí sản xuất chung: điện, nước...): Báo cáo này phản ánh chi phí sản xuất chung trung bình mỗi năm cho một sản phẩm và để so sánh với mức tiêu thụ sản xuất danh nghĩa cho một sản phẩm trong các năm của IIP. Nếu có sự khác biệt giữa hai chỉ số này thì cần phải xem xét. Mức tiêu thụ của các yếu tố sản xuất chung trung bình mỗi năm cho một sản phẩm được lấy từ Bảng A và nhân với tỷ lệ trung bình (chưa tính thuế đầu vào thuần, lãi suất, thuế hàng hóa và dịch vụ, ...) của từng chi phí sản xuất chung phổ biến trong POI và như được thể hiện trong Bảng A. Chi phí sản xuất chung danh nghĩa trung bình mỗi năm tại mức giá phổ biến trong POI được tổng hợp riêng và so sánh để tìm ra mức chi phí tiêu thụ hiệu quả nhất trong các năm IIP và POI. Tỷ lệ này được tính toán riêng biệt cho từng nhà máy sản xuất PUC.

5. Bảng E (Báo cáo bán hàng): Bảng này liên quan đến việc tính toán doanh thu thuần thu được (NSR – Net Sales Realization) cho mỗi sản phẩm bán được, và không liên hệ trực tiếp đến việc tính toán NIP. Lượng bán nội địa và lượng bán xuất khẩu phải được chia tách riêng biệt, vì điều tra chống bán phá giá chỉ sử dụng lượng bán nội địa. Tuy nhiên, cần phải đảm bảo rằng các chi phí bán hàng và phân phối hàng hóa được nhắc đến trong Bảng này không được tính toán như là một thành phần chi phí để tính toán NIP. Chi phí

trực tiếp trong Bảng này phải khớp với các chi phí được phân bổ cho PUC trong Bảng C. Tổng lượng bán hàng PUC phải khớp với tổng doanh thu PUC trong Bảng C cũng như chỉ số về bán hàng trong báo cáo kiểm toán, báo cáo tài chính của công ty. Lưu ý rằng NSR được tính toán ở mức INR cho mỗi sản phẩm (cần phải khớp với mức NSR trong Bảng H) cần phải được chia ra cho từng PCN riêng biệt, nếu PCN được đưa ra bởi ngành sản xuất trong nước. Các mục sau cần được lưu ý về vấn đề này:

Sự khác biệt về giá bán do lượng bán hoặc khác biệt trong đóng gói sản phẩm..., NSR có thể biến động nếu một phần giao dịch bán hàng được bán sỉ theo lô, và phần còn lại thì bán lẻ. Trong trường hợp đó, NSR cần được tách bạch cho từng loại hình đóng gói. Nếu có các biến động đáng kể trong NSR của cùng một loại hình đóng gói qua các năm, thì cần phải có các giải thích cụ thể.

Nếu hệ thống PCN đã được xây dựng sau khi khởi xướng và các thông tin cung cấp phân loại theo PCN chưa được chuẩn bị sẵn ở giai đoạn nộp hồ sơ, thì tại giai đoạn này, ngành sản xuất trong nước phải điền các Bảng này theo các cách phân loại của PCN. Sau khi nghiên cứu bản trả lời câu hỏi của nhà sản xuất/nhà xuất khẩu, sẽ tồn tại trường hợp một vài PCN được nhập khẩu vào Ấn Độ không được sản xuất bởi ngành sản xuất trong nước trong POI. Trong trường hợp đó, việc tính toán NIP sẽ được đưa ra dự đoán dựa vào PCN gần giống nhất được sản xuất bởi ngành sản xuất trong nước và chi phí sẽ được chỉnh sửa sao cho phù hợp.

6. Bảng F (Chứng nhận bởi Giám đốc điều hành/Đại diện có thẩm quyền của ngành sản xuất trong nước): Bảng F là chứng nhận của Giám đốc điều hành của Công ty / Giám đốc / Đối tác hoặc Chủ sở hữu của Công ty xác nhận rằng thông tin trong Hồ sơ đề nghị áp dụng biện pháp là đúng sự thật, đầy đủ và chính xác theo như hiểu biết tốt nhất và niềm tin của người đó. Nó cũng xác nhận rằng các thông tin được cung cấp dựa trên các tài liệu kế toán, lưu trữ của Công ty và họ không cố ý và/hoặc cố tình che giấu hoặc xuyên tạc bất kỳ thông tin quan trọng nào cũng như đưa ra bất kỳ tuyên bố sai lệch nào. Do đó, cần đảm bảo rằng Bảng này tuân thủ theo mẫu. Lưu ý: Nếu chứng chỉ này được ký bởi Đại diện ủy quyền không phải là các cán bộ được đề cập ở trên, thì cần đính kèm một bản sao ủy quyền từ Cán bộ có thẩm quyền hoặc Giám đốc điều hành của Công ty / Giám đốc

/ Đối tác hoặc Chủ sở hữu của Công ty hoặc Hội đồng quản trị. Đôi khi ngôn ngữ sử dụng trong bản cam kết bị thay đổi so với ngôn ngữ quy định trong mẫu. Do đó, Cơ quan điều tra phải đảm bảo rằng tất cả các bản cam kết đều phải tuân thủ theo các mẫu tại Bảng này. Nếu cần thiết, có thể chấp nhận một bản copy Nghị quyết của Hội đồng quản trị ủy quyền cho một cán bộ.

7. Bảng G (Tuyên bố của đại diện pháp luật): Bảng này là tuyên bố của người đại diện theo pháp luật của công ty, nếu có, để xử lý vụ kiện chống bán phá giá thay mặt cho ngành sản xuất trong nước. Đại diện này được phép giúp đỡ ngành sản xuất trong nước trong việc chuẩn bị Hồ sơ đề nghị áp dụng biện pháp, thay mặt cho ngành sản xuất trong nước trả lời các vấn đề do Cơ quan điều tra nêu ra, thay mặt công ty tham dự phiên điều trần công khai vụ việc... Bảng này đặt ra trách nhiệm cho Đại diện

pháp luật phải thẩm định Hồ sơ đề nghị một cách cẩn trọng trước khi nộp cho Cơ quan điều tra. Do đó, Đại diện Pháp luật, bên cạnh các vấn đề khác, xác nhận rằng với tư cách là cố vấn, tư vấn, người chuẩn bị hoặc người rà soát Hồ sơ đề nghị, thông tin trong Hồ sơ là đúng sự thật, đầy đủ và chính xác theo như hiểu biết tốt nhất và sự tin tưởng của người đó và đơn khởi kiện dựa trên các tài liệu kế toán, lưu trữ của Công ty và công ty không cố ý và/hoặc cố tình che giấu hoặc xuyên tạc bất kỳ thông tin quan trọng nào cũng như đưa ra bất kỳ tuyên bố sai lệch nào. Đơn cam kết này đồng thời xác nhận thêm rằng Đại diện pháp luật không tham dự vào bất kỳ sự che giấu, tuyên bố sai hoặc xuyên tạc nào của khách hàng của mình. Bảng này cũng xác nhận thêm rằng tư vấn luật không phải là một bên trong bất kỳ sự che giấu, tuyên bố sai lệch hoặc cung cấp thông tin sai lệch nào của khách hàng



của mình. Vì vậy, cam kết này cần phải được đưa ra theo mẫu quy định.

8. Bảng H (Các thông tin về các tham số hiệu suất của ngành sản xuất trong nước): Các thông số trong Bảng này thể hiện các tiêu chí về hiệu suất của ngành sản xuất trong nước của riêng PUC. Các thông tin được cung cấp trong Bảng này là cơ sở để phân tích thiệt hại. Vì các thông tin này sẽ được cung cấp bởi từng doanh nghiệp riêng biệt cấu thành nên ngành sản xuất trong nước, nên một bản thông tin tổng hợp của cả ngành sản xuất trong nước cũng cần được nộp cho cơ quan điều tra để thể hiện tình hình của cả ngành.

Các dữ liệu được yêu cầu trong Biểu H bao gồm công suất thiết kế, sản lượng, công suất sử dụng trong IIP bao gồm cả POI, các chỉ số này được sử dụng để tính toán tỷ lệ tối ưu của công suất sử dụng / sản lượng khi tính toán NIP. Các thông tin được nêu trong Bảng H như công suất thiết kế cần được chứng minh bằng các tài liệu đi kèm như các tuyên bố gửi ban kiểm soát ô nhiễm môi trường cho dự án, báo cáo dự án hoặc các tuyên bố khác gửi cho các cơ quan nhà nước có thẩm quyền... thể hiện công suất thiết kế. Sản lượng có thể được xác nhận bằng các tờ khai nộp thuế hàng hóa và dịch vụ (GST). Cơ quan điều tra có trách nhiệm đảm bảo rằng tất cả các thông tin được cung cấp đều khớp với các báo cáo đã được kiểm toán/xác nhận của Công ty. Các lý do cho sự thay đổi về năng suất hoặc số lượng nhân công các năm của công ty phải được xem xét. Tương tự như vậy, bất kỳ sự thay đổi nào trong số lượng nhân công mà không có các thay đổi tương ứng của công suất hoặc

năng suất thực tế đều phải được xem xét và làm rõ.

Có nhiều trường hợp mà công suất thiết kế của nhà máy bị giới hạn bởi Ban quản lý ô nhiễm môi trường chỉ cho phép/cố định mức sản lượng thấp hơn. Vì vậy, cần phải có văn bản xác nhận của Ban quản lý ô nhiễm môi trường trước khi khởi xướng điều tra bất kỳ vụ việc nào và trong mọi trường hợp, kết luận cuối cùng phải bao gồm văn bản xác nhận của Ban quản lý ô nhiễm môi trường.

Bảng cũng yêu cầu, ở mức độ ngành sản xuất trong nước sẵn có thông tin, nộp một bản định mức bình quân của toàn ngành sản xuất về các chỉ số như công suất sử dụng, định mức bình quân của ngành đối với năng suất hàng ngày và tồn kho. Các định mức này sẽ giúp ích trong việc hiểu về hiệu quả của một công ty so với định mức của cả ngành. Chỉ số tồn kho phải bao gồm cả các thông tin về số ngày sản xuất và số ngày bán hàng. Tất cả những thông tin này là cơ sở để phân tích thiệt hại dựa trên thông tin được xác nhận/kiểm toán đầy đủ do ngành sản xuất trong nước cung cấp. Các thông tin tương tự sẽ được hỏi các nhà sản xuất xuất khẩu nước ngoài trong Bản câu hỏi gửi họ.

Trong Bảng H, chi phí bán hàng, lợi nhuận... cho các giao dịch bán hàng trong nước sẽ được dựa vào các chi phí thực tế của ngành sản xuất trong nước được kiểm toán/xác nhận trong POI mà không qua chỉnh sửa nào. Vì vậy, tổng chi phí phải khớp với các thông tin trong báo cáo được kiểm toán/xác nhận. Tuy nhiên, giá bán trong nước theo đơn vị sản phẩm phải khớp với các thông tin về trị giá bán hàng

thuần không bao gồm thuế, hoa hồng, giảm giá và các chi phí trực tiếp khác đã được kê tại Bảng E.

9. Bảng I (Các thông số về chi phí chia theo PCN): Các thông tin trong Bảng này chỉ cần được kê trong POI. Các thông tin trong biểu này bao gồm sản lượng, lượng bán, tổng chi phí nguyên liệu thô, tổng chi phí sản xuất chung (điện, nước...), tổng chi phí nhân sự trực tiếp, các chi phí khác và tổng chi phí.

10. Bảng J (Các giao dịch giữa các bên liên quan): Bảng J bao gồm các thông tin liên quan đến sản lượng và lượng bán của PUC hoặc bất cứ nguyên liệu đầu vào của PUC nào giữa các bên liên quan. Các đề mục được đề cập trong Bảng J bao gồm Bản chất của giao dịch, Đơn vị, Lượng, Đơn giá trên mỗi đơn vị sản phẩm, Tổng giá bán, Các nguyên tắc xác định giá bán, Chi phí cho mỗi đơn vị sản phẩm, và liệu các giao dịch này có được thực hiện trong tuân thủ theo nguyên tắc giá thị trường hay không. Nếu các giao dịch không phải là giao dịch theo giá thị trường hoặc giá thị trường có thể so sánh được (xem chi tiết tại mục Bảng A ở trên), Cơ quan điều tra phải có nghĩa vụ đảm bảo rằng NIP được tính toán dựa trên các mức giá tuân thủ theo nguyên tắc giá thị trường, việc tính toán NIP là hợp lý và không được làm vô hiệu các giao dịch giữa các bên liên quan. Cần phải xác định rõ ràng, các giao dịch giữa các bên liên quan được kê khai tại Bảng J là hai chiều, nghĩa là cả mua và bán. Giao dịch bán các sản phẩm thứ cấp, phế phẩm, PUC... cũng có thể liên quan đến việc điều tra.

11. Bảng K (Tính toán lượng vốn sử dụng): Bảng K

bao gồm các thông tin liên quan đến việc tính toán lượng vốn sử dụng, nhằm mục đích tính toán lợi nhuận (return). Bảng K bao gồm hai bảng nhỏ, một bảng liên quan đến Vốn hoạt động, bảng còn lại liên quan đến Tài sản cố định thuần (NFA – Net Fixed Asset). Bảng yêu cầu chi tiết về thông tin liên quan đến Vốn hoạt động và NFA của cả NPUC lẫn PUC (theo từng nhà máy) và cơ sở phân bổ về vốn và tài sản giữa PUC và NPUC cho cả công ty. Các thông tin bổ sung liên quan đến tác động của việc đánh giá lại trị giá tài sản của công ty, nếu có, cũng cần được khai trong bảng NFA. Các thông tin nói trên được sử dụng để tính toán lượng vốn sử dụng trung bình, từ đó sẽ được sử dụng để tính toán lợi nhuận. Cần phải đảm bảo rằng không có bất kỳ một nguồn lợi nhuận nào từ các cơ sở không được sử dụng để sản xuất PUC được tính toán gộp vào. Các số liệu phải khớp với các báo cáo đã được kiểm toán/xác nhận của công ty. Những vấn đề có thể phải xem xét như sau:

Phải cố gắng để xác định nguồn vốn lưu động sử dụng để sản xuất PUC. Đôi khi, số liệu về các số liệu về nguồn vốn sử dụng theo sản phẩm là không sẵn có và vì vậy, nguồn vốn sử dụng được tính toán cho cả công ty. Chỉ số này tiếp đó được phân bổ đến các sản phẩm khác nhau dựa trên cơ sở về doanh thu của các sản phẩm tương ứng (bao gồm cả tiêu dùng nội bộ) hoặc các cơ sở hợp lý khác. Trong tất cả các vụ việc này, phải đảm bảo rằng cơ sở phân bổ chi phí là hợp lý xét đến việc từng sản phẩm của công ty có thời kỳ tính dụng khác nhau. Hơn nữa, tỷ lệ vốn lưu động nên được phân bổ cho tất cả các hoạt

động của công ty bao gồm cả các hoạt động thương mại, nếu có. Cần lưu ý rằng hoạt động thương mại của PUC được xem là NPUC chỉ để phục vụ mục đích phân tích thiệt hại. Các tài sản hiện tại được đánh giá để xác định vốn lưu động không bao gồm các loại hình đầu tư/tiền gửi ngoài việc kinh doanh. Tương tự như vậy, các khoản tiền mặt/tài khoản gửi ngân hàng/FDR... cũng phải được loại ra khi tính toán.

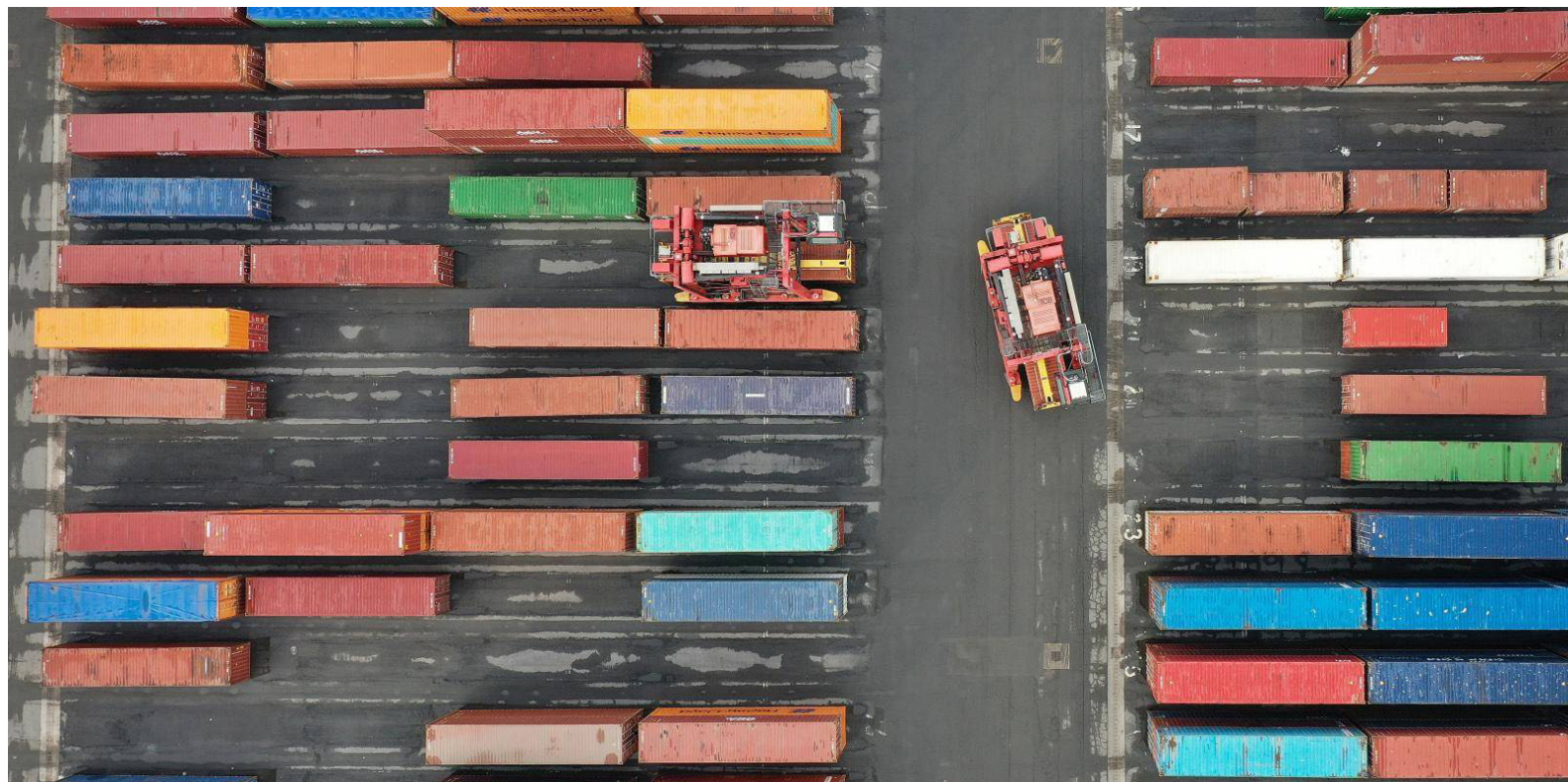
Đôi khi, lượng vốn lưu động thuần là số âm. Trường hợp này sẽ xảy ra khi xem xét số liệu của các công ty làm ăn không hiệu quả hoặc đang gặp khủng hoảng thanh khoản. Vốn lưu động trong các trường hợp này được tính bằng 0 và lợi nhuận chỉ được tính một phần cho NFA. Các điều khoản về lãi vay hoặc các khoản lợi nhuận liên quan đến các bên liên quan cũng cần được xem xét để đảm bảo tính hợp lý của việc tính toán.

Cần phải cố gắng xác định được các tài sản được sử dụng để sản xuất PUC. Không xem xét tác động của việc đánh giá lại giá trị tài sản trong việc tính toán lợi nhuận. Đôi khi, cùng một tài sản có thể được sử dụng để sản xuất nhiều sản phẩm. Trong trường hợp đó NFA được phân bổ đến các sản phẩm khác nhau dựa vào trị giá sản xuất hoặc bất kỳ cơ sở phù hợp nào khác.

Tồn kho của sản phẩm thứ cấp, nếu có, phải được xem xét và đánh giá về tác động lên chi phí / vốn lưu động.

12. Bảng L (Tính toán của mức NIP yêu cầu): Bảng L xác định mức NIP của Bên yêu cầu đưa ra. Vì NIP được yêu cầu tính toán cho từng nhà máy, trị giá của từng đầu tài khoản kế toán về chi phí chính trong bảng này

phải khớp với các chỉ số được đưa ra trong Bảng C đối với PUC cho từng nhà máy. Trong bảng này còn cần phải cung cấp chỉ số sản lượng tối đa, được tính toán bằng cách nhân tỷ lệ sử dụng công suất tối đa trong POI và IIP với công suất thiết kế trong POI.



**Một số vấn đề cần lưu ý thẩm tra tại
chỗ doanh nghiệp sản xuất trong
nước trong vụ việc chống bán phá
giá**

Theo quy định tại Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (GATT) 1994 và Hiệp định Chống bán phá giá WTO (ADA), 2 nội dung quan trọng trong một vụ việc điều tra chống bán phá giá là chứng minh có hành vi bán phá giá và thiệt hại của ngành sản xuất trong nước. Liên quan đến vấn đề thiệt hại của ngành sản xuất trong nước, theo trình tự thủ tục điều tra, cơ quan điều tra sẽ ban hành bản câu hỏi điều tra gửi các nhà sản xuất trong nước sản xuất hàng hóa tương tự hàng hóa nhập khẩu bị điều tra, nhà nhập khẩu hàng hóa bị điều tra. Theo quy định tại Hiệp định chống bán phá giá WTO, để xác nhận thông tin do các doanh nghiệp cung cấp, CQĐT có thể tiến hành thẩm tra tại chỗ. Điều 12 Nghị định 10/2018/NĐ-CP quy định chi tiết một số điều của Luật Quản lý ngoại thương về các biện pháp phòng vệ thương mại quy định CQĐT có thể tiến hành thẩm tra tại chỗ để xác minh tính đầy đủ, chính xác và đúng đắn của các chứng cứ, thông tin do bên liên quan cung cấp. Theo đó, khi thẩm tra tại chỗ nhà sản xuất trong nước, CQĐT sẽ tập trung vào một số nội dung như: thông tin chung về doanh nghiệp, hàng hóa tương tự với hàng nhập khẩu bị điều tra (hàng sản xuất trong nước), tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp (*doanh số, lợi nhuận, sản lượng, thị phần, năng suất, tỷ suất hoàn vốn, hoặc công suất sử dụng; các yếu tố tác động giá trong nước; dòng tiền, tồn kho, lao động, lương, sự tăng trưởng, khả năng tăng vốn hoặc đầu tư*). Vì vậy, việc nghiên cứu các nội dung cần tập trung trong quá trình thẩm tra tại chỗ doanh nghiệp là cần thiết để có thể xác minh tính xác thực của thông tin do doanh nghiệp cung cấp, góp

phần đưa ra các kết luận chính xác trong báo cáo điều tra và cũng tăng cường năng lực, kỹ năng cho cán bộ điều tra.

1. Một số nội dung thẩm tra chính và các tài liệu liên quan

Thông tin chung về doanh nghiệp

+ Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, giấy phép kinh doanh, thông tin về sở hữu doanh nghiệp; thông tin về cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp;

+ Báo cáo tài chính đã được kiểm toán trong thời kỳ điều tra (POI);

+ Thông tin về tình hình sản xuất chung của doanh nghiệp, đặc biệt là đối với hàng hóa tương tự.

Hàng hóa tương tự

+ Mô tả hàng hóa tương tự sản xuất trong nước: thành phần nguyên liệu, đặc tính kỹ thuật, quy trình sản xuất; so sánh với hàng hóa nhập khẩu bị điều tra;

+ Các tiêu chuẩn, quy chuẩn về chất lượng liên quan;

+ Hệ thống mã nội bộ sản phẩm của doanh nghiệp (Company control number CCN) (mã hàng hóa trong quản lý kế toán của doanh nghiệp);

+ Cách thức, nguyên tắc chuyển đổi mã CCN thành mã hàng hóa bị điều tra (product control number PCN) trong Bản trả lời câu hỏi.

Sản xuất

+ Báo cáo tiền khả thi hoặc tương đương trong đó có nội dung xác định công suất thiết kế của nhà máy;

+ Bản thiết kế, mô tả quy trình sản xuất hàng hóa tương tự;

+ Tài liệu, hồ sơ, báo cáo về việc sản xuất;

+ Định mức khấu hao nguyên vật liệu;

+ Các chi phí liên quan đến việc sản xuất.

Bán hàng

+ Quy trình bán hàng, kênh phân phối hàng hóa tương tự, phân loại cấp độ khách hàng, điều kiện bán hàng;

+ Nguyên tắc xác định giá bán hàng hóa, sự khác biệt về giá bán nội địa và xuất khẩu, sự khác biệt về giá bán cho các cấp độ khách hàng;

+ Tài liệu, báo cáo bán hàng, hợp đồng, danh sách khách hàng trong nước, cụ thể: hợp đồng bán hàng, bảng kê bán hàng (file excel);

+ Tài liệu, hợp đồng, danh sách khách hàng bán hàng xuất khẩu, cụ thể: hợp đồng bán hàng, bảng kê bán hàng (file excel);

+ Các chi phí liên quan đến bán hàng.

- Tồn kho

+ Các kho hàng của doanh nghiệp;

+ Cách thức ghi nhận hàng tồn kho của doanh nghiệp;

+ Tài liệu, chứng từ, biên bản kiểm kê hàng tồn kho, báo cáo nhập xuất tồn theo từng tháng trong thời kỳ điều tra.

Doanh thu, chi phí, lợi nhuận

+ Báo cáo bán hàng của doanh nghiệp trong thời kỳ điều tra;

+ Phương pháp ghi nhận doanh thu;

+ Quy trình mua hàng, danh sách nhà cung cấp, các chi phí liên quan đến mua hàng hóa tương tự;

+ Quy trình mua nguyên liệu, danh sách các nhà cung cấp

nguyên liệu, chi phí liên quan tới việc mua nguyên liệu để sản xuất hàng hóa tương tự;

+ Cách thức ghi nhận hoặc xây dựng chi phí sản xuất, tổng chi phí sản xuất hàng hóa tương tự (theo từng PCN);

+ Cách thức ghi nhận chi phí bán hàng, hoa hồng cho các đại lý hoặc tương đương;

+ Cách thức xây dựng lợi nhuận hợp lý.

Đầu tư

+ Quá trình đầu tư của doanh nghiệp;

+ Tài liệu, hồ sơ do cơ quan Nhà nước có thẩm quyền phê duyệt về việc đầu tư;

+ Các chứng từ, giấy tờ khác liên quan tới việc đầu tư của doanh nghiệp.

Nhân công và tiền lương¹

+ Tài liệu, hồ sơ, hợp đồng mẫu được ký với cán bộ, người lao động;

+ Báo cáo về lượng lao động bán niên cho cơ quan quản lý có thẩm quyền tại địa phương;

+ Tờ khai hoặc thông báo nộp bảo hiểm hàng tháng (hoặc hàng quý);

+ Hình thức trả lương, thời kỳ trả lương, tổng tiền

¹ Bao gồm tiền lương theo hợp đồng lao động và bất kỳ khoản tiền hoặc tương đương nào cấu thành tổng thu nhập theo tháng của lao động.

lương, bằng chứng về việc trả lương.

2. Một số kỹ năng, lưu ý cụ thể khi tiến hành thẩm tra

- **Giá bán trong nước:** so sánh giữa các công ty, với từng mẫu hàng (model)

- **Chi phí:** xem xét từng loại chi phí của từng model hàng, so sánh giữa các công ty. Với từng công ty, sắp xếp chi phí theo thứ tự giảm dần để xem chi phí nào chiếm nhiều nhất để tập trung thẩm tra số liệu các chi phí này, ví dụ:

Model 1- Giá bán trong nước	Công ty 1	Công ty 2	Công ty 3	Trung bình
Trị giá hóa đơn	100%	100%	100%	100%
Khoản chiết khấu	3%	0%	7%	3%
Trị giá hóa đơn thuần (1)	97%	100%	93%	97%
Chi phí bán hàng				
Vận tải, xử lý, bốc hàng, bảo hiểm	10%	3%	3%	5%
Đóng gói	18%	8%	9%	12%
Hoa hồng	0%	3%	3%	2%
Tín dụng	2%	1%	2%	2%
Chi phí bán hàng khác	5%	4%	5%	5%
Tổng chi phí bán hàng (2)	35%	19%	22%	26%
Tổng chi phí thuần tại nhà máy (3) = (1)-(2)	62%	81%	71%	71%

Model 2

+ **Chi phí sản xuất (COP):** So sánh giữa các công ty với nhau, ví dụ

Model 1- Chi phí sản xuất COP	Công ty 1	Công ty 2	Công ty 3	Trung bình
Chi phí tại nhà xưởng (COM)				
Nguyên liệu trực tiếp	38%	28%	24%	30%
Nhân công trực tiếp	5%	9%	15%	10%

Năng lượng trực tiếp	10%	7%	5%	7%
Khấu hao	6%	3%	2%	4%
Chi phí sản xuất chung (manufacturing overheads)	5%	15%	15%	12%
Tổng COM	64%	62%	61%	62%
SG&A, chi phí tài chính				
Chi phí bán hàng	11%	14%	17%	14%
Chi phí quảng cáo	5%	5%	2%	4%
Vận chuyển và bảo hiểm	7%	6%	7%	7%
Chi phí hành chính	6%	8%	13%	9%
Lãi vay	1%	1%	4%	2%
R&D	6%	4%	2%	4%
Tổng SG&A, tài chính	36%	38%	45%	40%

TỔNG COP

COM: Cần kiểm tra chéo giữa các công ty xem chi phí tại nhà xưởng (COM) có khác nhau không, nếu có sự khác biệt thì lưu ý khi thẩm tra.

SG&A: Tương tự với chi phí SG&A, mức độ SG&A có thể khác nhau giữa các công ty do sự khác nhau về quy mô hoặc

phạm vi, bản chất hoạt động (công ty nhỏ có thể có cơ cấu chi phí SG&A khác và thấp hơn công ty lớn. Nhà phân phối, nhà nhập khẩu và thương mại có thể có SG&A khác với nhà sản xuất), do đó lưu ý để việc so sánh mang tính hợp lý.

- Các tài liệu kiểm tra: Sổ cái ledger account (trong thời kỳ điều tra POI), hệ thống tài khoản kế toán (chart of accounts),

danh mục các nhóm tài khoản (account centres) trong hệ thống kế toán quản lý, tài khoản bán hàng, chi phí, tồn kho cho POI; báo cáo tháng/quý/năm sử dụng để ra quyết định quản lý; báo cáo tài chính; cơ cấu tổ chức công ty.

- Đề nghị công ty giải thích hệ thống kế toán nội bộ trong việc quản lý (managerial reporting), kế toán chi phí và tài chính.

Lĩnh vực	Thẩm tra vấn đề gì	Ý nghĩa	Các chỉ tiêu liên quan
Sản phẩm bị điều tra	Có phải là sản phẩm duy nhất sản xuất tại công ty?	Để xem xét phân bổ chi phí, khớp (reconcile) chi phí, bán hàng; so sánh sản phẩm (product matching), hiểu được các trung tâm chi phí	Doanh thu bán hàng, lượng bán hàng; trị giá và lượng sản xuất, chi phí phân bổ, tồn kho

Quy trình sản xuất	Có phải là phổ biến cho một nhóm các sản phẩm, thị trường?	Sự khác nhau có thể có ảnh hưởng tới cơ cấu chi phí và mức giá, quan trọng trong phân tích mối quan hệ nhân quả	Chi phí sản xuất trực tiếp (nguyên liệu, nhân công, khấu hao), mối quan hệ giữa chi phí và doanh thu (tỷ suất lợi nhuận)
	Có phải là phổ biến cho toàn ngành hoặc độc nhất?		
	Có sử dụng nhiều vốn hay lao động; làm bao nhiêu ca, công nhân mỗi ca v v	Tác động tới cơ cấu chi phí và mức độ chi phí; ngành sử dụng nhiều lao động thường sẽ tốn ít chi phí hơn; kiểm tra chéo với số liệu về nhân công được báo cáo	Số liệu nhân công (chi phí nhân công)
	Có phát sinh vấn đề gì ở dây chuyền sản xuất?	Phù hợp với việc tính toán mức độ và hiệu quả sử dụng công suất	Sản lượng, công suất, công suất thực tế
	Bao nhiêu dây chuyền	Phù hợp với việc tính toán mức độ công suất và sản lượng	
	Có vấn đề sự cố, bất khả kháng trong sản xuất trong thời gian gần đây?	Tác động tới chi phí, công suất, cơ cấu và mức độ chi phí, quan trọng đối với phân tích mối quan hệ nhân quả	
Máy móc	Hệ thống nội bộ về ghi nhận sản xuất hàng ngày	Quan trọng cho việc hợp nhất số liệu sản xuất	Số liệu sản xuất, tồn kho
	Có lắp đặt máy mới không?	Chi phí start-up, phương pháp khấu hao, phương pháp phân bổ giữa các sản phẩm khác nhau được sản xuất ở máy này	Chi phí sản xuất, tỷ suất đầu tư ROI, khả năng tăng vốn, tăng trưởng, dòng tiền
	Loại máy nào sản xuất nhiều sản phẩm, sản xuất sản phẩm gì?		

Nguyên liệu thô	Xuất xứ của nguyên liệu thô và các đầu vào khác	Chi phí và chất lượng của nguyên liệu thô; chất lượng và giá của sản phẩm cuối cùng; có thuế nhập khẩu hoặc miễn thuế không; có mua từ nhà cung cấp liên quan?	Chi phí nguyên liệu thô; sự khác nhau về giá (doanh thu/sản phẩm); tỷ suất lợi nhuận
	Sự khác nhau giữa các nguyên liệu thô sử dụng trong sản xuất cho các thị trường khác nhau		
	Giá nguyên liệu thô có thay đổi gần đây?	Chi phí nguyên liệu thô là yếu tố ảnh hưởng đến giá	
	Lượng các nguyên liệu thô khác nhau để sản xuất một đơn vị sản phẩm liên quan	Để tính toán lượng tiêu thụ nguyên liệu thô; tác động đến chi phí và giá	Tiêu thụ nguyên liệu thô/đơn vị sản phẩm, chi phí nguyên liệu thô trong cơ cấu chi phí; số liệu bên ngoài về giá nguyên liệu thô
	Lượng nguyên liệu thô thông thường bị hao phí (%), xử lý hao phí như thế nào (bán, tái sử dụng v.v)	Chi phí nguyên liệu thô	Chi phí/doanh thu tài chính
	Tồn kho nguyên liệu thô; hệ thống dispatch (chuyển) tới dây chuyền sản xuất v.v	Quan trọng để khớp số liệu nguyên liệu thô	Báo cáo sản xuất; standard cost sheet (bảng chi phí định mức)
Tồn kho	Sản phẩm cuối cùng hay bán thành phẩm	Khớp số liệu sản xuất và bán hàng; quan trọng cho phân tích thiệt hại	Số liệu về sản xuất, mua, lượng bán hàng
	Hệ thống nội bộ để ghi nhận lưu chuyển tồn kho	Khớp số liệu tồn kho, số liệu sản xuất và bán hàng	

- Thẩm tra từng vấn đề:

+ **Bán hàng:** (của các mẫu hàng lựa chọn thẩm tra): là các model (mẫu) có điều kiện bán hàng khác biệt, có lượng và trị giá bán hàng bất bình thường, có PCN không tương ứng với yêu cầu trong bản trả lời câu hỏi hoặc hệ thống coding của công ty (CCN).

Theo đó, kiểm tra hệ thống coding của công ty (CCN) và cung cấp tài liệu bổ sung để so

sánh hệ thống này với yêu cầu PCN để xem có phù hợp. Có thể kiểm tra sản phẩm mẫu. Nếu có sự khác nhau giữa PCN và CCN cần làm rõ,

Hiểu rõ sản phẩm, hoạt động của công ty, quy trình sản xuất, diện sản phẩm, hệ thống kế toán.

+ Kiểm tra **phương pháp phân bổ chi phí:** nếu công ty sử dụng phương pháp khác với phương pháp đã từng sử dụng, đề nghị giải thích: phương pháp, lý

do thay đổi, phương pháp này có phản ánh toàn bộ chi phí không.

- Khớp các số liệu tại hệ thống kế toán (doanh thu bán hàng, sản xuất, các giao dịch bán hàng, chi phí). Nếu công ty sản xuất nhiều loại hàng, POI không trùng với kỳ kế toán thì việc kiểm tra báo cáo tài chính là không phù hợp mà phải xem báo cáo bán hàng.

Bước đầu tiên là so sánh tổng trị giá bán hàng tại số cái

bán hàng (sales ledger) với doanh thu bán hàng tại báo cáo tài chính. Nếu không có sự khác biệt, kiểm tra tiếp. Nếu POI và kỳ tài chính không trùng, tính tổng doanh thu bán hàng cho POI (cho tất cả sản phẩm sản xuất hoặc bán bởi công ty) dựa trên sales ledger thay vì báo cáo tài chính, ví dụ: POI 1/1/2010-31/12/2010, Năm tài chính: 1/4/2010-31/3/2011

Doanh thu bán hàng		
Trong báo cáo tài chính		
1/1-31/3/2020	+	18.408.172
1/1-31/3/2011	-	21.802.723
POI		55.816.344

Thông thường 1 công ty sản xuất nhiều loại sản phẩm, không chỉ hàng hóa tương tự. Khi đó, kể cả số liệu bán hàng tổng các sản phẩm khớp với số liệu báo cáo tài chính thì chưa đủ để thẩm tra số liệu đối với hàng hóa tương tự được trả lời tại bảng trả lời câu hỏi. Khi đó, để thẩm tra số liệu về các giao dịch bán hàng, lượng bán hàng, lượng sản xuất, trị giá bán hàng, bán hàng tới các thị trường khác của các sản phẩm khác thì phải sử dụng số liệu tại sổ cái, báo cáo bán hàng (sales register) hoặc các báo cáo nội bộ khác. Ví dụ, để kiểm tra việc khớp giữa lượng và trị giá bán hàng cho thị trường trong nước và xuất khẩu, thì so sánh số liệu trong bảng giao dịch bán hàng với các giao dịch tương ứng trong sổ cái bán hàng hoặc các nguồn khác mà công ty sử dụng để theo dõi quản lý.

+ Thẩm tra số liệu **sản xuất**: kiểm tra báo cáo sản xuất cho POI (tất cả sản phẩm và sản phẩm bị điều tra) (theo tháng, quý và năm), so sánh với số liệu tại bảng trả lời câu hỏi.

+ Thẩm tra **bảng liệt kê giao dịch bán hàng**: đây là mục kiểm tra quan trọng nhất. Kiểm tra một số thông tin mà có thể ảnh hưởng đến giá và sự so sánh giá: điều chỉnh giá, kênh phân phối và bán hàng, điều kiện bán hàng, giảm giá...

Kiểm tra các giao dịch: ở mức độ thương mại khác nhau, có điều kiện giao dịch khác nhau, bao gồm các mẫu hàng khác nhau (lượng và trị giá thấp nhất, cao nhất), bán cho khách hàng chính (liên quan và không liên quan).

Thu thập các tài liệu liên quan và so sánh với bảng liệt kê giao dịch, kiểm tra với hệ thống kế toán nội bộ, đặc biệt là về chi tiết sản phẩm, mẫu, khách hàng, kênh phân phối, lượng, trị giá, giảm giá.

Cách kiểm tra mẫu hàng có giá bán bất thường: kiểm tra xem giao dịch bất thường này có bao gồm các sản phẩm đáng nghi thuộc mẫu khác hay không bằng cách kiểm tra các giao dịch này ngược về giai đoạn sản xuất và/hoặc bán hàng và xác định hệ thống coding sản phẩm của công ty tương ứng với sản phẩm liên quan; đối với các giao dịch này, kiểm tra giá bán trong bản trả lời câu hỏi so với hóa đơn và hệ thống ghi nhận về bán hàng, sản xuất của công ty để xem liệu giá có báo cáo đúng không; kiểm tra xem những điều chỉnh được nêu của giao dịch bán hàng có đúng không bằng cách kiểm tra hồ sơ công ty liên quan đến các điều chỉnh này và kiểm tra phương pháp sử dụng để

phân bổ những điều chỉnh này cho các sản phẩm và giao dịch cụ thể.

+ Thẩm tra những yếu tố ảnh hưởng đến tính so sánh được của giá (**price comparability**) (điều kiện bán hàng, thuế, mức độ thương mại, lượng). Phân tích các yếu tố: quy trình đặt hàng (order), chương trình giảm giá, điều kiện bảo hành, quảng cáo, dòng tài chính và dòng hàng; lưu kho, vận chuyển và bảo hiểm.

Kiểm tra danh sách khách hàng, mối quan hệ; mức độ thương mại, kênh bán hàng/phân phối; kiểm tra model hàng có lượng lớn nhất. Tập trung vào những giao dịch liên quan đến khách hàng chính, kênh bán hàng/phân phối chính, điều kiện bán hàng.

Kiểm tra các tài liệu sau: đơn đặt hàng, tài liệu xuất kho (inventory dispatching) để chứng minh là đơn đặt hàng đã được gửi cho khách hàng, hóa đơn (kiểm tra số đặt hàng so với giao dịch), tài liệu vận tải (B/L, hóa đơn bảo hiểm, vận chuyển và bằng chứng thanh toán- khoản phải trả), hóa đơn thanh toán (khoản phải thu+ thông báo tài khoản ngân hàng/sao kê).

Kiểm tra xem có khoản **giảm giá** (rebate, discount) không.

Tập trung vào các tiêu chí ảnh hưởng chính đến giá, đảm bảo là các chi phí của công ty liên quan trong việc bán, sản xuất sản phẩm bị điều tra cũng được tính.

Kiểm tra hàng bán trong nước và xuất khẩu có chi phí khác nhau không (ví dụ chi phí nguyên liệu thô- do chất lượng, xuất xứ, miễn thuế, giá v.v), nếu có khác nhau thì thu thập thông tin để điều chỉnh chi phí.

Kiểm tra việc **mua nguyên liệu thô**: kiểm tra xem tổng

lượng nguyên liệu thô được mua có được báo cáo đúng không (kiểm tra tài khoản lãi/lỗ, việc phân bổ lãi/lỗ cho sản phẩm liên quan; tài khoản phải thu/phải trả; hệ thống hoạch định nguồn

lực doanh nghiệp - Enterprise resource planning ERP) hoặc báo cáo lưu kho.

Kiểm tra **trị giá nguyên liệu tiêu thụ**: kiểm tra chi phí nguyên

liệu thô tiêu thụ khi sản xuất sản phẩm bị điều tra có được báo cáo đúng (kiểm tra tài khoản phải thu, phải trả), ví dụ:

Nguồn			Lượng
Mua nguyên liệu thô	Account payable (tài khoản phải trả- AP)		-8.500
Giảm giá khi mua nguyên liệu thô	Account receivable (tài khoản phải thu-AR)	+	450
Trả lại nguyên liệu thô đã mua	Tài khoản phải thu	+	630
Trị giá thuần nguyên liệu thô mua			-7.420
Thay đổi trong tồn kho nguyên liệu thô (tồn kho đầu kỳ= 150, tồn kho cuối kỳ= 300)	Tài khoản phải thu / Tài khoản phải trả	+	150
Trị giá nguyên liệu thô tiêu thụ			-7.270

Kiểm tra lượng nguyên liệu tiêu thụ, ví dụ lượng nguyên liệu là 500 đơn vị → giá/đơn vị nguyên liệu là $7.420/500=15$; Lượng nguyên liệu thô tiêu thụ: $7.270/15=485$

Phân bổ tổng lượng tiêu thụ nguyên liệu cho các sản phẩm theo cách của công ty, kiểm tra kết quả đối chiếu với báo cáo sản xuất của công ty. Công ty có thể phân bổ dựa trên lượng nguyên

liệu theo đơn vị sử dụng để sản xuất các loại sản phẩm khác nhau hoặc có thể phân bổ dựa trên lượng bán hàng của từng loại sản phẩm cụ thể.

	Sản phẩm 1	Sản phẩm 2	Sản phẩm 3	Tổng
Sản xuất- tổng lượng (1)	386	261	323	970
Tiêu thụ nguyên liệu thô- tổng lượng (2)	239	182	64	485
Tiêu thụ nguyên liệu thô- lượng/ đơn vị (3)= (2)/(1)	0.62	0.7	0.2	0.5
Tiêu thụ nguyên liệu thô- tổng trị giá	3.578	2.726	966	7.270

- Thẩm tra giá công ty trả cho nguyên liệu thô: nếu số liệu công ty cho thấy giá nguyên liệu thô thay đổi đáng kể trong POI, kiểm tra báo giá công khai hoặc báo cáo trên thị trường hàng hóa để xem giá của công ty có theo xu hướng thị trường không. Kiểm

tra quy trình mua nguyên liệu thô của công ty (điều kiện hợp đồng: giá theo hợp đồng hay hợp đồng giao ngay). Kiểm tra một số giao dịch mua nguyên liệu và kiểm tra giá nguyên liệu thô cho những giai đoạn mà có dao động giá lớn. Nếu có sự khác biệt về giá

giữa các giao dịch mua hàng, xác định lý do (ví dụ là giao dịch với công ty liên quan).

- Kiểm tra công ty có tái sử dụng phế liệu để sử dụng sản phẩm bị điều tra không, nếu có thì ghi nhận trên hệ thống kế toán thế nào, được báo cáo trong

bản trả lời câu hỏi thế nào. Công ty có thể bán phế liệu, khi đó thì khoản thu được phải được trừ vào chi phí nguyên liệu thô sử dụng để sản xuất sản phẩm liên quan.

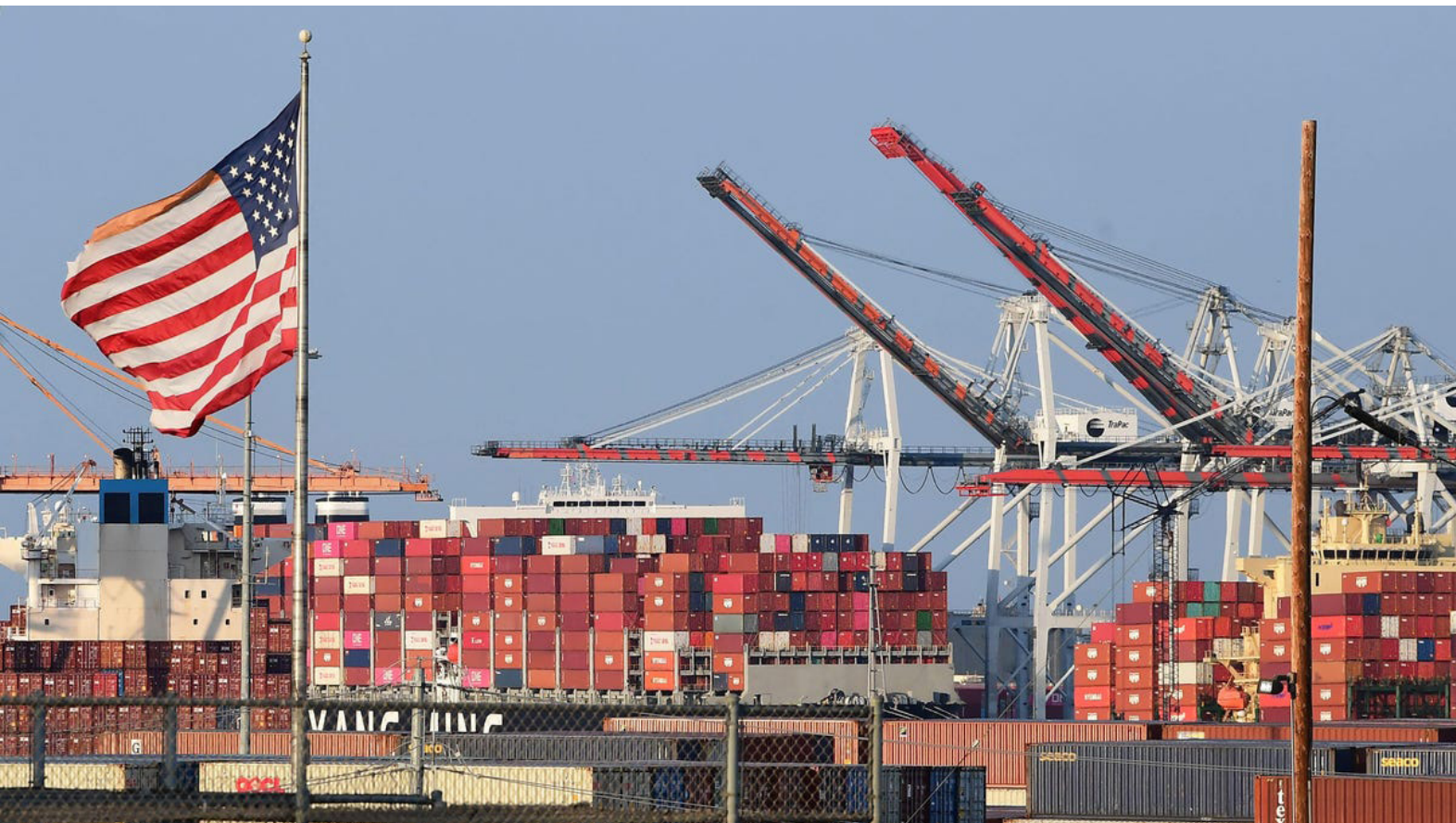
- Kiểm tra chi phí định mức (**standard cost**) trên hệ thống kế toán chi phí sản xuất: xác minh xem phương pháp phân bổ có bao gồm tất cả các chi phí sản xuất trực tiếp và gián tiếp không;

chi phí định mức có cập nhật và phản ánh các chi phí thực không (đặc biệt là các yếu tố ảnh hưởng đến chi phí).

Cái gì		Ở mức độ nào
PCN	Bán hàng trong nước/xuất khẩu, model hàng (khớp và không khớp PCN), xuất xứ	Chung (overall), mẫu, so sánh giữa các công ty hợp tác
Bán hàng	Trong nước/xuất khẩu, liên quan/không liên quan, sản phẩm bị điều tra/sản phẩm khác, các thị trường khác nhau	Chung, theo model hàng, kênh phân phối, điều kiện, khách hàng, giao dịch, hóa đơn lấy mẫu
Chi phí	Chi phí sản xuất, SG&A, chi phí tài chính, quy trình và công nghệ	Tổng chi phí, chi phí đơn vị, chung, theo sản phẩm, chi phí định mức, nguyên liệu trực tiếp, lao động, chi phí sản xuất chung, khấu hao, chi phí cho bên liên quan, chi phí start-up, chênh lệch tỷ giá
Điều chỉnh	Chung, theo model hàng, đặc điểm vật lý, chi phí nhập khẩu, thuế gián tiếp, giảm giá (discount, rebate), mức độ thương mại, bảo hiểm, vận tải, bốc dỡ, đóng gói, chi phí tín dụng, hoa hồng, chuyển đổi ngoại tệ, chi phí hậu mãi	Thị trường trong nước/xuất khẩu

Tương tự như vậy, khi thẩm tra số liệu của **nhà nhập khẩu hàng hóa bị điều tra**: cần thẩm tra các nội dung như giá nhập khẩu, giá bán lại, chi phí sau nhập khẩu, lợi nhuận. Sử dụng cùng kỹ thuật thẩm tra (kiểm tra những nội dung thấp hơn/cao hơn so với mức trung bình).

(Tài liệu tham khảo: itrade.wto.org)



**Nghiên cứu một số vấn đề về điều
tra thiệt hại trong vụ việc chống
bán phá giá/chống trợ cấp của Hoa
Kỳ**

Trong một vụ việc điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp do Hoa Kỳ tiến hành, có hai cơ quan có thẩm quyền là Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) điều tra về hành vi bán phá giá/trợ cấp và Ủy ban Thương mại quốc tế Hoa Kỳ (USITC) điều tra về vấn đề thiệt hại. Quy định về vấn đề điều tra thiệt hại được quy định tại Đạo luật Thuế quan 1930, 19 US Code, hướng dẫn của cơ quan điều tra (USITC) tại tài liệu cẩm nang điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp của USITC. Bài nghiên cứu dưới đây sẽ tập trung phân tích

Nội dung cần cung cấp tại đơn kiện về vấn đề thiệt hại

Đơn kiện cần cung cấp thông tin, số liệu để chứng minh lập luận rằng ngành sản xuất trong nước đã bị thiệt hại đáng kể do sự gia tăng hàng nhập khẩu. Số liệu nói chung phải bao gồm số liệu ba năm gần nhất cũng như số liệu theo kỳ (year-to-date) của năm hiện tại và năm trước đó¹. Số liệu nên là số thực tế thay vì số ước tính. Đối với số liệu về ngành sản xuất trong nước, cần cung cấp số liệu thực tế của nguyên đơn. Có thể cung cấp số liệu ước tính cho cả ngành nếu không phải tất cả các nhà sản xuất là nguyên đơn và nếu số liệu công khai về cả ngành không sẵn có. Trong trường hợp số liệu sẵn có mã HS bao gồm cả những mã HS không thuộc đối tượng điều tra mà có thể làm bóp méo xu hướng hoặc mức độ nhập khẩu thì có thể sử dụng số liệu ước tính. Ít nhất đơn kiện cần cung cấp các số liệu như sau (đưa vào bảng):

¹ Các giai đoạn không tròn năm thường tương ứng với các quý của năm (ví dụ tháng 1-tháng 3, tháng 1-tháng 6, tháng 1-tháng 9) nhưng phải thống nhất.

- Lượng, trị giá nhập khẩu của sản phẩm bị điều tra từ từng nước, và số liệu nhập khẩu từ tất cả các nước.

- Giá bán tại Hoa Kỳ của hàng nhập khẩu bị điều tra (có tính đại diện) (nêu rõ cơ sở tính giá ví dụ giá do nhà nhập khẩu báo giá, giá FOB...), giá của hàng hóa tương tự do nguyên đơn sản xuất (nêu rõ cơ sở tính giá ví dụ giá bình quân gia quyền của các giao dịch bán hàng trong giai đoạn này, giá tại xưởng) và bán cho cùng cấp độ khách hàng (nêu rõ cấp độ khách hàng, ví dụ nhà cung cấp hoặc người sử dụng cuối cùng), cạnh tranh trực tiếp với hàng nhập khẩu². Giá phải ít nhất trong 5 năm gần nhất và phải tính giá theo đơn vị.

- Công suất³, sản lượng, lượng bán trong nước, lượng xuất khẩu, tồn kho cuối kỳ của hàng hóa sản xuất trong nước tương tự hoặc gần giống nhất với hàng nhập khẩu bị điều tra. Phải cung cấp số liệu đối với nguyên đơn và cả ngành (bao

² cung cấp mô tả chi tiết hàng hóa cụ thể. Để có thể so sánh giá một cách có ý nghĩa giữa hàng nhập khẩu và hàng trong nước, phải nêu đủ chi tiết để sự khác nhau giữa giá hàng nhập khẩu và hàng trong nước không chỉ phản ánh một cách đơn giản sự khác nhau về các đặc tính của sản phẩm, sự khác nhau đó có thể bóp méo xu hướng giá. Hàng hóa cụ thể này cũng phải được bán ở lượng đáng kể bởi nhà nhập khẩu Hoa Kỳ cũng như nhà sản xuất Hoa Kỳ.

³ Công suất được định nghĩa là mức sản lượng cao nhất mà một cơ sở sản xuất có thể đạt được trong điều kiện hoạt động thông thường. Khi tính toán công suất, có thể giả định: chỉ sử dụng máy móc và thiết bị có mặt tại nhà máy và sẵn sàng hoạt động vào thời điểm này (nghĩa là máy móc, thiết bị mà yêu cầu phải có sự bảo trì lớn trước khi có thể đưa vào hoạt động thì sẽ không được tính); mức độ máy nghỉ để bảo dưỡng, sửa chữa, lau dọn thông thường; số lượng các ca và giờ hoạt động của nhà máy không vượt quá số đã đạt được trong 5 năm gần nhất; các yếu tố như trả tiền làm ngoài giờ, sự sẵn có của lao động, nguyên liệu, thiết bị v.v không phải là yếu tố giới hạn; sự phối hợp các sản phẩm mà mang tính phổ biến hoặc đại diện cho sản xuất trong giai đoạn liên quan; và việc sử dụng các cơ sở sản xuất bên ngoài nhà máy để thuê dịch vụ (ví dụ thuê gia công bên ngoài) không vượt quá mức thông thường mà đã xảy ra trong thời kỳ điều tra.

gồm cả nguyên đơn). Số liệu về công suất, sản lượng, tồn kho phải được thể hiện bằng lượng (xác định đơn vị tính), số liệu về lượng bán hàng trong nước, lượng xuất khẩu phải cung cấp cả về lượng và trị giá.

- Số lượng lao động trực tiếp sản xuất và lao động liên quan được sử dụng trong việc sản xuất hàng hóa tương tự hoặc hàng hóa giống nhất với hàng nhập khẩu bị điều tra, và giờ làm việc. Phải cung cấp riêng số liệu của nguyên đơn và cả ngành (bao gồm nguyên đơn).

- Số liệu về thu nhập và lợi nhuận (doanh thu thuần, giá vốn hàng bán, thu nhập hoặc lỗ hoạt động sản xuất kinh doanh đối với hoạt động tại Hoa Kỳ trong việc sản xuất hàng hóa tương tự hoặc giống nhất với hàng nhập khẩu bị điều tra). Nếu số liệu chi phí cần thiết cho sản phẩm liên quan không sẵn có tại báo cáo tài chính của nguyên đơn, có thể cung cấp số liệu ở mức hoạt động ở cấp trên mà bao gồm hàng hóa liên quan. Phải cung cấp số liệu riêng rẽ cho nguyên đơn và ngành sản xuất (bao gồm nguyên đơn). Số liệu có thể được báo cáo trên cơ sở niên lịch hoặc năm tài chính (xác định thời điểm kết thúc của năm tài chính của từng doanh nghiệp).

Ngoài ra, đơn kiện phải xác định từng sản phẩm cụ thể mà nguyên đơn đề nghị USITC thu thập thông tin về giá trong bảng câu hỏi. Đơn kiện cũng phải liệt kê tất cả các doanh số và doanh thu bị mất của từng nguyên đơn do hàng nhập khẩu trong suốt 3 năm trước khi nộp đơn⁴. Các cáo

⁴ Việc mất doanh số xảy ra khi khách hàng chuyển sang hàng nhập khẩu; việc mất doanh thu xảy ra khi một nhà sản xuất Hoa Kỳ giảm giá hoặc từ bỏ việc tăng giá đã thông báo để tránh việc giảm doanh số do các đối thủ cạnh tranh bán hàng nhập khẩu

buộc về doanh số và doanh thu bị mất cần phải xác định lượng và trị giá liên quan (trong mức độ mà nguyên đơn sẵn có), thời kỳ (tháng và năm) mà doanh số và doanh thu bị mất, tên, địa chỉ, số điện thoại và số fax của công ty khách hàng liên quan. Ngoài ra, đơn kiện cũng phải cung cấp bất kỳ thông tin nào khác liên quan tới vấn đề thiệt hại đáng kể, đe dọa thiệt hại đáng kể hoặc ngăn cản đáng kể sự hình thành của ngành sản xuất trong nước do hàng nhập khẩu bị điều tra.

Phân tích một số nội dung liên quan đến thiệt hại

Thiệt hại đáng kể

Đạo luật này định nghĩa khái niệm “thiệt hại đáng kể” là “thiệt hại mà không phải thiệt hại không gây ra hậu quả, không đáng kể hoặc không quan trọng”. Đạo luật cho phép USITC xem xét (1) lượng hàng hóa nhập khẩu bị điều tra, (2) tác động của việc nhập khẩu hàng hóa nói trên đối với giá bán trong nước của hàng hóa tương tự sản xuất tại Mỹ, và (3) tác động của việc nhập khẩu hàng hóa nói trên lên nhà sản xuất trong nước các hàng hóa tương tự.

Khi đánh giá lượng nhập khẩu, USITC phải xem xét liệu lượng hàng hóa nhập khẩu, hoặc bất cứ gia tăng nào về lượng, về mặt tuyệt đối hoặc tương đối so với sản lượng hoặc tổng lượng tiêu thụ trong nước ở Mỹ, là đáng kể hay không. Khi đánh giá tác động của những hàng hóa nhập khẩu nói trên lên giá, USITC phải xem xét (1) liệu có tồn tại hành vi “price underselling” đáng kể bởi hàng nhập khẩu so với giá bán của sản phẩm tương tự trong nước tại Mỹ hay không và (2) liệu tác động của hàng nhập khẩu có ép giá đến một mức đáng kể hoặc

ngăn giá tăng, việc mà đáng lẽ phải xảy ra, ở mức đáng kể hay không.

Khi xem xét tác động của hàng hóa nhập khẩu lên nhà sản xuất hàng hóa tương tự trong nước, USITC sẽ đánh giá tất cả các yếu tố kinh tế liên quan mà ảnh hưởng đến tình trạng của ngành sản xuất trong nước của Mỹ, bao gồm, nhưng không giới hạn bởi (1) sự suy giảm thực tế và tiềm ẩn của sản lượng, doanh số, thị phần, lợi nhuận, năng suất, tỷ lệ hồi vốn đầu tư, công suất thực tế; (2) các yếu tố ảnh hưởng đến giá bán trong nước; (3) tác động tiêu cực thực tế và tiềm ẩn tới dòng tiền, tồn kho, nhân sự, tiền lương, tăng trưởng, khả năng tăng vốn, và đầu tư; (4) tác động tiêu cực thực tế và tiềm ẩn lên những nỗ lực phát triển và sản xuất hiện tại của ngành sản xuất trong nước, bao gồm cả những nỗ lực phát triển một sản phẩm tương tự tân tiến hơn hoặc sản phẩm phái sinh; và (5) trong vụ việc điều tra chống bán phá giá, biên độ bán phá giá. Quốc hội ủy quyền cho USITC đánh giá toàn bộ các yếu tố kinh tế liên quan trong bối cảnh vòng đời kinh doanh và điều kiện cạnh tranh riêng biệt liên quan tới ngành sản xuất bị ảnh hưởng.

Đe dọa gây thiệt hại đáng kể

Đạo luật quy định rằng “ [để] xác định liệu ngành sản xuất tại Mỹ có bị đe dọa bởi thiệt hại đáng kể gây ra do sự nhập khẩu (hoặc chính xác hơn là do việc bán hàng nhập khẩu) của hàng hóa bị điều tra hay không, USITC sẽ xem xét, cùng với những yếu tố kinh tế liên quan khác--

(I) nếu liên quan đến khoản trợ cấp có thể đối kháng được, những thông tin mà có thể được cung cấp cho USITC bởi cơ

quan có thẩm quyền về tính chất của trợ cấp (cụ thể hơn là liệu khoản trợ cấp có thể đối kháng được này là trợ cấp được mô tả tại Điều 3 hoặc Điều 6.1 của Hiệp định trợ cấp hay không), và liệu hàng hóa nhập khẩu có khả năng gia tăng hay không,

(II) bất kỳ công suất sản xuất không sử dụng hiện tại hoặc việc gia tăng công suất sản xuất đáng kể sắp xảy ra ở nước xuất khẩu là dấu hiệu của việc có khả năng tăng đáng kể lượng hàng hóa bị điều tra xuất khẩu vào Mỹ, sau khi tính toán đến lượng cầu sẵn có của các thị trường xuất khẩu khác để hấp thụ bớt lượng sản phẩm xuất khẩu gia tăng,

(III) một tỷ lệ gia tăng đáng kể của lượng hoặc thị phần của hàng hóa nhập khẩu bị điều tra là dấu hiệu của khả năng tăng đáng kể lượng nhập khẩu,

(IV) liệu hàng hóa nhập khẩu bị điều tra có được bán trên thị trường ở mức giá có khả năng gây ra hiện tượng kìm giá hoặc ép giá đáng kể đối với giá bán trong nước, và có khả năng gây ra hiện tượng tăng cầu hàng hóa nhập khẩu hay không,

(V) tình trạng tồn kho của hàng hóa bị điều tra,

(VI) khả năng thay đổi sản phẩm nếu cơ sở sản xuất ở nước xuất khẩu, cái mà đang được sử dụng để sản xuất hàng hóa bị điều tra, đang được sử dụng để sản xuất hàng hóa khác,

(VII) trong bất cứ vụ việc điều tra nào thuộc phạm vi của đạo luật này liên quan đến việc nhập khẩu của cả các sản phẩm nông nghiệp thô chưa qua xử lý (được định nghĩa tại Đoạn (4)(E) (iv)) và bất kỳ sản phẩm được xử lý nào từ những sản phẩm nông nghiệp thô nói trên, khả năng sẽ có sự gia tăng nhập khẩu, vì lý

do chuyển đổi sản phẩm, nếu có kết luận khẳng định đưa ra bởi USITC theo quy định tại mục 705(b)(1) hoặc 734(b)(1) liên quan đến sản phẩm nông nghiệp chưa qua xử lý hoặc đã qua xử lý (nhưng không phải cả hai),

(VIII) Tác động tiêu cực thực tế và tiềm ẩn liên quan đến những nỗ lực phát triển và sản xuất hiện tại của ngành sản xuất trong nước, bao gồm cả các nỗ lực để phát triển một sản phẩm phái sinh hoặc một phiên bản tân tiến hơn của sản phẩm tương tự trong nước, và

(IX) Tất cả các xu hướng bất lợi có thể hiện mà cho thấy khả năng tồn tại hoặc xảy ra thiệt hại đáng kể có nguyên nhân là nhập khẩu hàng hóa bị điều tra (hoặc việc bán hàng nhập khẩu) (liệu sản phẩm này có thực sự được nhập khẩu trong thời gian này hay không).

Đạo luật hơn nữa đã khẳng định rằng “USITC phải xem xét [các yếu tố này] một cách tổng thể khi đưa ra kết luận về việc liệu việc gia tăng hàng hóa nhập khẩu bán phá giá hoặc được trợ cấp có sắp xảy ra hay không và liệu thiệt hại đáng kể có nguyên nhân là hàng nhập khẩu sẽ xảy ra trừ khi một lệnh áp thuế được đưa ra hoặc một thỏa thuận ngừng phá giá được đồng thuận ... Việc đưa ra hay thiếu sót bất kỳ yếu tố nào mà USITC được yêu cầu phải xem xét ... không nhất thiết phải mang tính quyết định liên quan đến việc đưa ra kết luận. Kết luận này không được phép đưa ra dựa trên các phỏng đoán và giả định đơn thuần”.

Việc ngăn chặn đáng kể sự hình thành của ngành sản xuất

Bên Yêu cầu có thể cáo buộc rằng sự hình thành của một

ngành sản xuất tại Mỹ bị ngăn chặn đáng kể do nguyên nhân là hàng nhập khẩu, hoặc việc bán hàng (hoặc khả năng bán hàng) nhập khẩu, của sản phẩm bị điều tra. Đạo luật này không định nghĩa khái niệm “ngăn chặn đáng kể;” tuy vậy, khi xem xét về vấn đề này trong các vụ việc trước đây, USITC bắt đầu bằng cách xem xét câu hỏi về việc ngành sản xuất trong nước đã được “thành lập” hay chưa. Nếu nhà sản xuất trong nước đã bắt đầu sản xuất sản phẩm bị điều tra, ngành sản xuất được xem là đã “thành lập” nếu nhà sản xuất đã hoạt động “ổn định”. Để đánh giá điều này, USITC sẽ xem xét những yếu tố sau: (1) thời điểm ngành sản xuất bắt đầu sản xuất; (2) liệu hoạt động sản xuất có đều đặn hay không (dây chuyền chạy đều đặn hay chạy rồi lại dừng); (3) công suất sản xuất trong nước so sánh với tổng cầu trong nước; (4) liệu ngành sản xuất trong nước đã đạt đến “điểm hòa vốn” hợp lý hay chưa; và (5) liệu hoạt động sản xuất này là của một ngành hoàn toàn mới hay chỉ là một dây chuyền sản xuất mới của một doanh nghiệp sản xuất cũ. Nếu ngành sản xuất chưa hình thành, USITC sẽ xem xét liệu tình hình sản xuất kinh doanh của ngành có phản ánh những khó khăn bình thường của các doanh nghiệp khởi nghiệp mới hoặc liệu do tác động của hàng hóa nhập khẩu đã ngăn cản sự hình thành của ngành sản xuất.

Sản phẩm tương tự sản xuất trong nước và ngành sản xuất trong nước

Khi xác định liệu một ngành sản xuất trong nước tại Mỹ có chịu thiệt hại đáng kể hoặc bị đe dọa chịu thiệt hại đáng kể hay không, hoặc sự hình thành của ngành sản xuất trong nước

ở Mỹ có bị ngăn chặn đáng kể hay không, bởi hàng nhập khẩu bị điều tra, USITC đầu tiên phải xác định “sản phẩm tương tự sản xuất trong nước” và “ngành sản xuất trong nước”. Đạo luật đã quy định “ngành sản xuất trong nước” là “toàn bộ những nhà sản xuất sản xuất hàng hóa tương tự trong nước, hoặc những nhà sản xuất có sản lượng cộng gộp của hàng hóa tương tự trong nước đóng góp một phần lớn vào tổng sản lượng hàng hóa tương tự trong nước”. “Hàng hóa tương tự sản xuất trong nước” được định nghĩa là “sản phẩm tương tự, hoặc trong trường hợp không tương tự thì có các đặc điểm và chức năng sử dụng gần giống nhất, với hàng hóa bị điều tra”.

Kết luận của USITC liên quan đến hàng hóa tương tự trong một vụ việc là kết luận được đưa ra dựa vào các thông tin thực tế, tuân thủ theo các định nghĩa về “tương tự” hoặc “gần giống nhất về đặc điểm và công dụng sử dụng” tùy theo vụ việc. Mặc dù USITC phải chấp nhận kết luận của Bộ Thương Mại Hoa Kỳ về phạm vi của hàng hóa nhập khẩu bị điều tra, USITC xác định hàng hóa tương tự sản xuất trong nước gần giống hàng hóa nhập khẩu mà Bộ Thương Mại Hoa Kỳ xác định. USITC có thể, trong trường hợp nhất định, mở rộng quy mô của hàng hóa tương tự sản xuất trong nước không bao gồm trong phạm vi sản phẩm ban đầu, hoặc có thể kết luận ít nhất hai sản phẩm tương tự sản xuất trong nước tương đương với một cấp độ hoặc loại sản phẩm nhập khẩu. Khi xác định hàng hóa tương tự sản xuất trong nước, USITC thường xem xét một số yếu tố như sau: (1) đặc điểm vật lý và công dụng; (2) khả năng thay thế lẫn nhau; (3) kên

phân phối hàng hóa; (4) các cơ sở sản xuất thông thường, quy trình sản xuất, nhân công sản xuất; (5) quan điểm của khách hàng và nhà sản xuất; và, nếu hợp lý, (6) giá bán. Không có yếu tố nào là yếu tố quyết định, và USITC có thể xem xét các yếu tố khác mà họ cho là phù hợp trên cơ sở dữ kiện thực tế của từng vụ việc điều tra cụ thể. Thông thường, USITC sẽ bỏ qua các khác biệt nhỏ giữa các hàng hóa phạm vi bị điều tra và tìm kiếm một phương thức phân chia rõ ràng giữa các sản phẩm có thể là sản phẩm tương tự sản xuất trong nước.

Một vấn đề nổi lên trong một số vụ việc điều tra là liệu các sản phẩm ở các bước sản xuất khác nhau có thể được tính là cùng một sản phẩm tương tự sản xuất trong nước hay không. Để phân tích về vấn đề này, USITC thường sử dụng “phương pháp phân tích bán thành phẩm”, xem xét các yếu tố sau: (1) liệu sản phẩm thượng nguồn chỉ được

sử dụng để sản xuất sản phẩm hạ nguồn hay có những công dụng sử dụng riêng biệt khác; (2) liệu có các thị trường riêng biệt cho các sản phẩm thượng nguồn và hạ nguồn; (3) sự khác biệt về đặc điểm vật lý và chức năng của sản phẩm hạ nguồn và thượng nguồn; (4) sự khác biệt về chi phí hoặc trị giá của các sản phẩm tại các bước sản xuất khác nhau; và (5) độ quan trọng và mức độ của các quy trình sản xuất được sử dụng để chuyển hóa sản phẩm thượng nguồn thành sản phẩm hạ nguồn. USITC thường không mở rộng quy mô sản phẩm tương tự sản xuất trong nước bao gồm cả sản phẩm hạ nguồn mà không nằm trong phạm vi điều tra.

Một khi USITC xác định sản phẩm tương tự sản xuất trong nước của một vụ việc điều tra cụ thể, USITC thường định nghĩa ngành sản xuất trong nước là bao gồm tất cả các nhà sản xuất tại Mỹ sản xuất hàng hóa tương tự. Có hai ngoại lệ cho quy tắc

này. USITC có thể kết luận rằng có các “trường hợp thích hợp” tổn hại khi (1) xác định ngành sản xuất trong nước bao gồm các nhà sản xuất hàng hóa tương tự ở một khu vực địa lý nhất định của Mỹ hoặc (2) loại trừ khỏi ngành sản xuất trong nước “một vài bên liên quan”.

Trong một số vụ việc, USITC đã phải đối diện với câu hỏi liệu hoạt động sản xuất trong nước của một nhà sản xuất cụ thể có đủ lớn để được tính là một thành viên của ngành sản xuất trong nước hay không. Khi xem xét vấn đề này, USITC phải xem xét các tính chất tổng thể liên quan đến hoạt động sản xuất của doanh nghiệp tại Mỹ, cụ thể là (1) nguồn và quy mô vốn đầu tư của doanh nghiệp; (2) chuyên môn mang tính kỹ thuật liên quan đến hoạt động sản xuất tại Mỹ; (3) trị giá được thêm vào sản phẩm tại Mỹ; (4) tình trạng nhân công; (5) số lượng và chủng loại của linh kiện có nguồn gốc ở Mỹ; và (6)



tất cả các chi phí cũng như hoạt động khác tại Mỹ trực tiếp liên quan tới việc sản xuất hàng hóa tương tự.

Ngành sản xuất khu vực

Đạo luật đã quy định rằng--

“Trong các trường hợp thích hợp, trong một thị trường của sản phẩm cụ thể, Hoa Kỳ có thể được chia thành hai hoặc nhiều thị trường và nhà sản xuất trong mỗi thị trường đều có thể được tính là một ngành sản xuất độc lập nếu--

(i) Các nhà sản xuất trong thị trường này bán tất cả hoặc gần như tất cả sản phẩm tương tự sản phẩm bị điều tra ở thị trường này và,

(ii) Cầu của thị trường này không được đáp ứng, ở bất kỳ mức độ đáng kể nào, bởi các nhà sản xuất hàng hóa bị điều tra ở khu vực khác của Mỹ.

Trong những trường hợp thích hợp nói trên, thiệt hại đáng kể, mối đe dọa thiệt hại đáng kể, hoặc việc ngăn cản đáng kể sự hình thành ngành sản xuất có thể được xem xét có tồn tại đối với các ngành sản xuất riêng biệt nói trên, kể cả trong trường hợp tổng thể ngành sản xuất trong nước, hoặc những nhà sản xuất có sản lượng cộng gộp đóng góp một phần lớn vào sản lượng sản xuất hàng hóa tương tự trong nước, không bị thiệt hại, nếu lượng hàng hóa nhập khẩu bán phá giá hoặc hàng hóa nhận được lợi ích từ các khoản trợ cấp có thể đối kháng được tập trung vào một thị trường riêng biệt này, và nếu nhà sản xuất của tất cả, hoặc hầu như tất cả, sản phẩm tương tự trong thị trường đó bị thiệt hại đáng kể hoặc đe dọa bị thiệt hại đáng kể, hoặc nếu sự thành lập ngành sản xuất bị ngăn chặn

đáng kể, bởi hàng hóa nhập khẩu bán phá giá hoặc hàng hóa nhập khẩu hưởng lợi từ các khoản trợ cấp có thể đối kháng được. Khái niệm ngành sản xuất theo khu vực “regional industry” nghĩa là các nhà sản xuất trong nước trong một khu vực được xem như một ngành sản xuất riêng biệt...”

USITC trước đó đã kết luận rằng “các trường hợp thích hợp” tồn tại để tiến hành phân tích về yếu tố ngành sản xuất khu vực khi một sản phẩm có tỷ lệ giá trị-trên-trọng lượng thấp và chi phí vận chuyển cao khiến cho khu vực sản xuất sản phẩm này cách biệt với bên ngoài. Tuy nhiên, Tòa án thương mại quốc tế, đã cảnh báo về việc “[sự] độc đoán hoặc tự xác định về thị trường khu vực”.

Nếu USITC kết luận về việc tồn tại thiệt hại đáng kể, đe dọa thiệt hại đáng kể, hoặc ngăn chặn đáng kể sự hình thành ngành sản xuất khu vực bởi hàng nhập khẩu, ở quy mô tối đa có thể, Bộ Thương Mại Hoa Kỳ sẽ chỉ áp thuế “đối với các sản phẩm bị điều tra của các nhà sản xuất hoặc xuất khẩu cụ thể xuất khẩu hàng hóa bị điều tra vào khu vực được xem xét trong khoảng thời kỳ điều tra”.

Các bên liên quan

Đạo luật đã quy định rằng--

“Nếu một nhà sản xuất của hàng hóa tương tự trong nước và một nhà xuất khẩu hoặc nhập khẩu hàng hóa bị điều tra là các bên liên quan của nhau, hoặc nếu một nhà sản xuất của hàng hóa tương tự trong nước đồng thời là nhà nhập khẩu của hàng hóa bị điều tra, nhà sản xuất này có thể, trong các trường hợp phù

hợp, bị loại khỏi ngành sản xuất trong nước.

Nhà sản xuất và nhà xuất khẩu hoặc nhập khẩu được xem là các bên liên quan nếu--

(i) Nhà sản xuất trực tiếp hoặc gián tiếp kiểm soát nhà xuất khẩu hoặc nhà nhập khẩu,

(ii) Nhà xuất khẩu hoặc nhà nhập khẩu trực tiếp hoặc gián tiếp kiểm soát nhà sản xuất,

(iii) một bên thứ ba kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp nhà sản xuất và nhà xuất khẩu hoặc nhà nhập khẩu, hoặc

(iv) nhà sản xuất và nhà xuất khẩu hoặc nhập khẩu trực tiếp hoặc gián tiếp kiểm soát một bên thứ ba và có lý do để cho rằng mối quan hệ này đã làm cho nhà sản xuất hành xử khác đi so với một nhà sản xuất không liên quan.”

Một bên được xem là kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp bên còn lại nếu một bên “về mặt pháp lý hoặc về mặt hoạt động có vị thế có thể áp đặt các giới hạn hoặc định hướng lên bên còn lại”.

Việc áp dụng quy định về các bên liên quan thuộc toàn quyền của USITC. Nếu một nhà sản xuất trong nước thỏa mãn các điều kiện về **Các bên liên quan** như đã nêu ở trên, Ủy ban sẽ xác định liệu “các trường hợp thích hợp” có tồn tại để loại trừ nhà sản xuất này khỏi ngành sản xuất trong nước hay không. Mục đích của việc loại trừ các bên liên quan là để giảm thiểu sự bóp méo trong dữ liệu cộng gộp liên quan tới tình hình của ngành sản xuất trong nước mà có thể là kết quả của việc bao gồm cả các bên liên quan mà hoạt động đã được bảo vệ khỏi các tác động bất lợi của hàng nhập khẩu.

USITC xem xét những yếu tố sau khi xác định liệu có trường hợp phù hợp tồn tại để loại trừ một bên liên quan:

(1) phần trăm sản lượng trong nước đóng góp bởi nhà sản xuất liên quan

(2) nguyên nhân nhà sản xuất có liên quan quyết định nhập khẩu hàng hóa bị điều tra, ví dụ như, để trục lợi từ những hành vi thương mại không công bằng hoặc để họ có thể tiếp tục sản xuất và cạnh tranh ở thị trường trong nước;

(3) so sánh lượng hàng nhập khẩu sản phẩm bị điều tra của bên liên quan với lượng hàng sản xuất trong nước để đảm bảo rằng liệu mối quan tâm chính của họ có phải là sản xuất trong nước hay không; và

(4) vị thế của nhà sản xuất có liên quan so sánh với phần còn lại của ngành sản xuất, ví dụ như, liệu việc bao gồm hay loại trừ bên liên quan có làm bóp méo dữ liệu của cả ngành sản xuất hay không.

2.7. Cộng gộp

Khi đánh giá thiệt hại đáng kể của một ngành sản xuất nội địa, Đạo luật quy định rằng “USITC **phải** đánh giá cộng gộp lượng và tác động của hàng nhập khẩu bị điều tra từ tất cả các quốc gia mà [Hồ sơ đề nghị áp dụng biện pháp được nộp, hoặc vụ việc điều tra được cơ quan điều tra khởi xướng cùng ngày] nếu những sản phẩm nhập khẩu này cạnh tranh với nhau và với sản phẩm tương tự được sản xuất tại Mỹ.” Khi đánh giá đe dọa thiệt hại đáng kể đối với ngành sản xuất trong nước, Đạo luật quy định rằng USITC **có thể** đánh giá cộng gộp lượng và tác động giá của hàng nhập khẩu bị điều tra từ tất cả các quốc gia mà [bản Hồ sơ đề nghị áp dụng biện pháp được

nộp, hoặc vụ việc điều tra được cơ quan điều tra tự khởi xướng cùng ngày] nếu những sản phẩm nhập khẩu này cạnh tranh với nhau và với sản phẩm tương tự được sản xuất tại Mỹ.”

Để xác định liệu hàng hóa nhập khẩu có cạnh tranh với nhau và với hàng hóa tương tự sản xuất trong nước hay không, USITC thường xem xét bốn yếu tố sau:

(1) mức độ thay thế lẫn nhau giữa hàng nhập khẩu từ các quốc gia khác nhau và giữa hàng nhập khẩu và hàng hóa tương tự sản xuất trong nước, bao gồm sự xem xét về các yêu cầu cụ thể của khách hàng và các vấn đề khác liên quan tới chất lượng;

(2) sự tồn tại của việc bán hàng hoặc đề nghị bán hàng trong cùng một thị trường địa lý của hàng nhập khẩu từ các nước khác nhau và hàng sản xuất trong nước;

(3) sự tồn tại của các kênh phân phối thông thường hoặc tương tự của hàng nhập khẩu từ các nước khác nhau và hàng hóa sản xuất trong nước; và

(4) liệu các hàng hóa nhập khẩu có xuất hiện cùng lúc trên thị trường hay không.

Mặc dù không có yếu tố nào là yếu tố quyết định, và danh sách các yếu tố trên là không giới hạn, những yếu tố này cung cấp cho USITC một khuôn khổ để xác định liệu hàng hóa nhập khẩu có cạnh tranh với nhau và với sản phẩm tương tự sản xuất trong nước hay không. Quy định chỉ yêu cầu có một sự cạnh tranh “trùng khớp hợp lý”.

2.8. Lượng nhập khẩu tối thiểu

Đạo luật yêu cầu vụ việc điều tra phải bị hủy bỏ mà không

có kết luận về thiệt hại nếu lượng hàng hóa nhập khẩu bị điều tra là tối thiểu. Lượng nhập khẩu tối thiểu thường được định nghĩa tại Đạo luật là lượng hàng hóa nhập khẩu từ một quốc gia có hàng hóa tương tự với hàng hóa sản xuất trong nước chiếm ít hơn 3% tổng lượng nhập khẩu hàng hóa vào Mỹ trong 12 tháng gần nhất (mà có số liệu) trước thời điểm nộp Hồ sơ yêu cầu hoặc khởi xướng vụ việc. Tuy nhiên, nếu lượng nhập khẩu hàng hóa này từ các quốc gia thuộc phạm vi điều tra khởi xướng cùng một ngày mà có lượng nhập khẩu riêng biệt ít hơn 3%, và nếu lượng nhập khẩu cộng gộp từ các quốc gia nói trên nhiều hơn 7% tổng lượng nhập khẩu hàng hóa bị điều tra vào Hoa Kỳ trong thời kỳ 12 tháng, thì lượng nhập khẩu từ các quốc gia này không được cho là tối thiểu.

USITC được quy định không cho phép xem hàng hóa nhập khẩu là tối thiểu trong bối cảnh phân tích đe dọa thiệt hại nếu kết luận rằng “có khả năng” hàng hóa nhập khẩu từ mỗi quốc gia có lượng nhập khẩu ít hơn 3% tổng lượng nhập khẩu trong khoảng thời gian 12 tháng “sẽ có khả năng sắp tới vượt mức 3%” hoặc lượng cộng gộp nhập khẩu từ các quốc gia dưới 3% “sẽ có khả năng sắp tới vượt mức 7%”. Trong vụ việc điều tra chống trợ cấp liên quan đến hàng nhập khẩu từ các nước đang phát triển, USITC sử dụng ngưỡng “4%” và “9%”, tương ứng với mức “3%” và “7%” nói trên.

2.9. Tiêu dùng nội bộ

Đạo luật đã quy định rằng--

“Nếu ngành sản xuất trong nước sử dụng nội bộ một lượng đáng kể của hàng hóa tương tự sản xuất trong nước để

sản xuất một sản phẩm hạ nguồn và bán một lượng đáng kể sản lượng của hàng hóa tương tự trên thị trường, và USITC kết luận rằng--

(i) Sản lượng hàng hóa tương tự được sử dụng nội bộ để sản xuất sản phẩm hạ nguồn không được bán/tham gia thị trường giao dịch dành cho hàng hóa tương tự,

(ii) Hàng hóa tương tự sản xuất trong nước là đầu vào chủ yếu trong việc sản xuất sản phẩm hạ nguồn đó, và

(iii) Sản lượng hàng hóa tương tự sản xuất trong nước được bán ra trên thị trường thường không được sử dụng để sản xuất sản phẩm hạ nguồn đó

thì USITC, khi xác định thị phần và những yếu tố ảnh hưởng đến tình hình tài chính ..., sẽ chỉ tập trung chủ yếu vào thị trường giao dịch của hàng hóa tương tự.

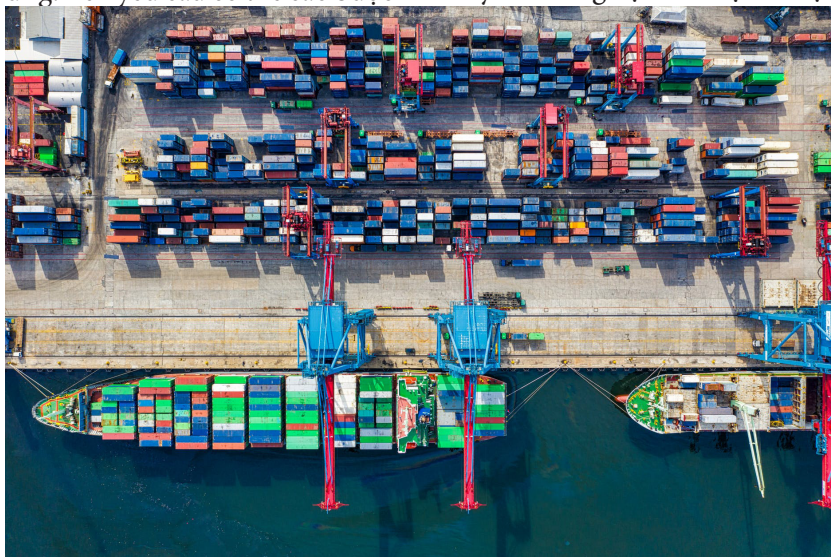
2.10. Những tình huống nghiêm trọng

“Tình huống nghiêm trọng” là một điều luật được quy định trong cả Luật chống bán phá giá và chống trợ cấp cho phép hội đồng thu thuế giới hạn nếu các điều kiện cụ thể được đáp ứng. Bên yêu cầu có thể cáo buộc

tồn tại tình huống nghiêm trọng trong Hồ sơ yêu cầu hoặc có thể chỉnh sửa tại bất kỳ thời điểm nào miễn là trước 20 ngày trước khi Bộ Thương mại Hoa Kỳ đưa ra Kết luận cuối cùng. Các kết luận khẳng định riêng biệt phải được đưa ra bởi cả USITC và Bộ Thương mại Hoa Kỳ trước khi việc áp hồi tố thuế có hiệu lực. Kết luận xác nhận về tình huống nghiêm trọng với kết quả là việc áp hồi tố thuế nhập khẩu đối với các hàng hóa nhập khẩu chưa thanh khoản, hoặc đưa vào nhập kho, dùng để tiêu thụ vào hoặc sau ngày thứ 90 trước khi mức thuế được áp dụng. Điều khoản này phục vụ hai mục đích: (1) để ngăn cản các nhà nhập khẩu có ý định lẩn tránh việc áp dụng luật chống bán phá giá và trợ cấp bằng cách nhập khẩu một lượng lớn hàng hóa bị điều tra ngay sau khi Hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp được nộp (và trước khi bất kỳ biện pháp nào được áp dụng) và (2) để cung cấp một biện pháp chống lại các tác động của việc nhập khẩu một lượng lớn này nếu nó xảy ra.

Bộ Thương mại Hoa Kỳ trước tiên phải đưa ra Kết luận về sự tồn tại về tình huống nghiêm trọng, và nếu kết luận này là khẳng định có sự tồn tại,

và nếu USITC đưa ra một Kết luận cuối cùng khẳng định về thiệt hại đáng kể đối với ngành sản xuất trong nước, USITC phải đưa ra một Kết luận kèm thêm về việc liệu hàng hóa nhập khẩu bị điều tra liên quan đến Kết luận cuối cùng khẳng định của Bộ Thương mại có khả năng làm suy yếu nghiêm trọng hiệu quả khắc phục thiệt hại của biện pháp chống bán phá giá hoặc đối kháng được ban hành hay không. Khi đưa ra kết luận của mình, USITC phải xem xét, bên cạnh các yếu tố khác mà họ cho là phù hợp, (1) thời điểm nhập khẩu và lượng nhập khẩu, (2) sự gia tăng mạnh tồn kho của hàng nhập khẩu và (3) bất kỳ tình huống nào khác chỉ ra rằng tác động khắc phục thiệt hại của lệnh áp thuế sẽ bị suy yếu nghiêm trọng.





Quy định của Brazil về vấn đề KTTT

Theo Nghị định 8.058/2013¹- quy định điều chỉnh chế độ chống bán phá giá ở Brazil (Nghị định CBPG của Brazil)- Phòng Ngoại thương (Camex) có nhiệm vụ công nhận quy chế KTTT cho một nước nhằm mục đích của vụ việc phòng vệ thương mại (PVTM). Không giống Hoa Kỳ, EU hoặc Ấn Độ, Brazil không có tiêu chí cụ thể để công nhận một nước là nền KTTT. Theo Mục 15 Nghị định CBPG của Brazil, trị giá thông thường được xác định trên cơ sở:

giá bán của sản phẩm tương tự ở một nước thứ 3;

trị giá tự xây dựng của sản phẩm tương tự ở một nước thứ 3;

giá xuất khẩu của sản phẩm tương tự từ một nước thứ 3 cho các nước khác, ngoại trừ Brazil và

nếu không có phương pháp nào trong các phương pháp nói trên là khả thi, bất kỳ giá nào được xác định một cách hợp lý bao gồm giá phải trả cho sản phẩm tương tự ở thị trường trong nước Brazil, được điều chỉnh hợp lý, để bao gồm một biên độ lợi nhuận hợp lý.

Khi chọn 1 nước thay thế, cơ quan có thẩm quyền của Brazil phải xem xét thông tin đáng tin cậy do nhà sản xuất và nhà xuất khẩu bị điều tra nộp, bao gồm: lượng xuất khẩu của sản phẩm tương tự từ nước thứ 3 sang Brazil và sang các thị trường chính khác trên thế giới, lượng bán hàng ở nước có nền KTTT thứ 3 đó, sự tương tự của sản phẩm bị điều tra và sản phẩm bán ở thị trường trong nước hoặc xuất khẩu bởi nước thứ 3, sự sẵn có của thông tin thống kê và mức

độ phù hợp của thông tin được nộp trong vụ kiện.²

Nhà sản xuất hoặc nhà xuất khẩu từ nước có nền kinh tế phi thị trường (NME) được phép nộp bằng chứng về sự tồn tại của các điều kiện KTTT trong vòng 70 ngày kể từ ngày khởi xướng³. Bằng chứng do nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất nộp phải thể hiện rằng *giá, chi phí và đầu vào nguyên liệu thô, công nghệ, nhân công* v.v dựa trên các điều kiện thị trường, nhà sản xuất hoặc xuất khẩu đó duy trì một hệ thống *kế toán nội bộ* minh bạch dựa trên các nguyên tắc kế toán quốc tế, chi phí do nhà sản xuất hoặc xuất khẩu đó không bị bóp méo đáng kể do các mối quan hệ hiện tại hoặc quá khứ với chính phủ và nhà sản xuất hoặc xuất khẩu được điều chỉnh bởi luật phá sản hoặc luật tài sản⁴. Cần lưu ý thêm rằng theo luật Brazil, các bên liên quan được thông báo về nước thay thế phù hợp được sử dụng tại giai đoạn khởi xướng, và nếu nhà sản xuất/xuất khẩu không đồng ý với việc lựa chọn nước thay thế đó, nhà sản xuất/xuất khẩu có thể kiến nghị một nước thay thế thứ 3.⁵

Brazil đã công nhận KTTT cho Trung Quốc nhân dịp chuyển thẩm của Chủ tịch nước Hồ Cẩm Đào tới Brazil vào tháng 11/2004. Điều này được thực hiện theo bản ghi nhớ về hợp tác thương mại và đầu tư giữa hai nước ký vào 12/11/2004 (MOU 2004)⁶. Tuy nhiên, Brazil đã không tuyên bố Trung Quốc là nền KTTT tại nội luật của mình, một phần do đầu tư của Trung Quốc tại Brazil thấp và việc Trung Quốc không

giữ lời hứa ủng hộ Brazil một ghế thường trực tại Hội đồng Bảo an UN⁷. Ngoài ra, nhà xuất khẩu Trung Quốc tiếp tục nhận và trả lời các câu hỏi về quy chế KTTT của mình, cho thấy rằng không có sự khác biệt trong cách đối xử với sản phẩm Trung Quốc bởi cơ quan có thẩm quyền của Brazil kể cả sau khi được công nhận quy chế KTTT.⁸

Mặc dù công nhận Trung Quốc là nước có nền KTTT theo MOU 2004, cơ quan có thẩm quyền của Brazil tiếp tục đối xử với Trung Quốc như là NME. Trong vụ việc gạch sủ kỹ thuật⁹, CAMEX kết luận rằng Trung Quốc, trong vụ việc PVTM, không được coi là nền KTTT. Liên quan đến các vụ điều tra CBPG ở Brazil, một nước có thể được coi là nền KTTT chỉ theo một thông báo bởi CAMEX. Do MOU không mang tính tự thực thi và CAMEX đã không ban hành bất kỳ thông báo nào về vấn đề này, Trung Quốc có thể tiếp tục bị đối xử như là nước NME. CAMEX lưu ý rằng theo luật Brazil, các nhà sản xuất/xuất khẩu bị điều tra có quyền đưa ra các bằng chứng là họ hoạt động theo các điều kiện KTTT¹⁰. Tuy

7 https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1555619

8 http://legacy.intracen.org/publications/Free-publications/Trade_Remedies_Brazil.pdf

9 <http://www.camex.gov.br/component/content/article/62-resolucoes-da-camex/em-vigor/1446-resolucao-n-122-de-18-de-dezembro-de-2014>

10 Thông tư 59 ngày 28/11/2001 của Ban Thư ký Ngoại thương (SECEX), http://www.sice.oas.org/antidumping/legislation/brasil/SCX59_e.asp. Theo đó, nhà sản xuất/xuất khẩu bị điều tra và chính phủ nước bị điều tra được quyền chứng minh nhằm mục đích yêu cầu đánh giá lại về tình hình kinh tế bao gồm thông tin về tỷ giá hối đoái, lãi suất, tiền lương, giá, việc kiểm soát vốn cổ phần, thị trường chứng khoán, đầu tư, việc hình thành giá của các đầu vào tương ứng và các yếu tố khác được coi là phù hợp bởi bên đó hoặc bởi SECEX. Điều 3.3 Thông tư SECEX quy định, những yếu tố sau sẽ được xem xét: (a) mức độ chính phủ kiểm soát các công ty hoặc kiểm soát các phương tiện sản

2 Điều 15.1 Nghị định.

3 Điều 16 Nghị định.

4 Điều 17.1 Nghị định.

5 Điều 15.3 Nghị định.

6 <http://ie.china-embassy.org/eng/jbw-zlm/NewsPress/tl170382.htm>

nhiên, trong vụ việc này, cơ quan điều tra đã kết luận rằng các nhà sản xuất/xuất khẩu Trung Quốc bị điều tra không cung cấp đủ bằng chứng để chứng minh rằng ngành gạch sứ kỹ thuật hoạt động theo điều kiện KTTT. Theo đó, CAMEX đã quyết định trị giá thông thường trên cơ sở giá xuất khẩu của một sản phẩm tương tự từ một nước KTTT tới các nước khác. Trong trường hợp này, trị giá thông thường được tính toán trên cơ sở giá xuất khẩu gạch từ Thổ Nhĩ Kỳ sang Nga.¹¹

Việc cơ quan có thẩm quyền của Brazil đối xử NME với các sản phẩm của Trung Quốc tiếp tục được sử dụng kể cả sau tháng 12/2016. Trong vụ việc CBPG gần đây liên quan đến bình giữ nhiệt của Trung Quốc¹², Trung Quốc đã không được coi là nền KTTT và các nguyên đơn trong vụ việc đề nghị sử dụng giá ở một nước KTTT khác- Đức trong vụ việc này. Tuy nhiên, xét đến những khó khăn trong việc thu thập giá trong nước của bình giữ nhiệt của Đức, CAMEX đã quyết định về việc sử dụng giá xuất khẩu của sản phẩm tương

xuất; (b) mức độ nhà nước kiểm soát việc phân bổ nguồn lực, giá, các quyết định sản xuất của các công ty; (c) khung pháp lý liên quan đến quyền sở hữu, đầu tư, thuế và phá sản; (d) mức độ tự do trong việc ra quyết định về lương khi thương lượng giữa người tuyển dụng lao động và người lao động; (e) mức độ bóp méo do hệ thống kinh tế tập trung gây ra đối với việc khấu hao tài sản, giảm giá tài sản khác, trao đổi trực tiếp tài sản và thanh toán dưới dạng bồi thường nợ; (f) mức độ nhà nước can thiệp vào hoạt động đối tiền.

11 Thổ Nhĩ Kỳ được chọn là nước thứ 3 do việc phân tích xuất khẩu từ Thổ Nhĩ Kỳ cho thấy rằng nước này có tính đại diện toàn cầu về xuất khẩu đồ sứ kỹ thuật. Ngoài ra, so sánh với các phương pháp thay thế khác được đề xuất, Thổ Nhĩ Kỳ cho thấy có các điều kiện kinh tế xã hội, thị trường tiêu dùng giống với Trung Quốc hơn. Nga được chọn là nước điểm đến do Nga là nhà nhập khẩu lớn thứ 7 về đồ sứ kỹ thuật trên thế giới trong thời kỳ điều tra (gần với lượng nhập khẩu của Brazil).

12 Quyết định số 46 ngày 5/7/2017, [http://www.camex.gov.br/component/content/article/62-resolucoes-da-camex/em-vigor/1878-\(resolucao-n-46-de-5-de-julho-de-2017](http://www.camex.gov.br/component/content/article/62-resolucoes-da-camex/em-vigor/1878-(resolucao-n-46-de-5-de-julho-de-2017)

tự từ Đức sang Hoa Kỳ. Trong khi việc các cơ quan có thẩm quyền của Brazil đã chủ yếu lấy trị giá thông thường dựa trên cơ sở giá xuất khẩu của sản phẩm tương tự từ một nước thứ 3 có nền KTTT xuất khẩu sang các nước khác, phương pháp nước thay thế cũng đã được sử dụng để tính toán trị giá thông thường trong các vụ việc CBPG liên quan đến Trung Quốc.

Tương tự, trong vụ điều tra CBPG với kính ô tô cán và gia lực từ Trung Quốc¹³, Trung Quốc đã bị coi là NME. Mexico được lựa chọn là nước thay thế trong vụ này, do là một thị trường truyền thống của loại kính này và có đủ sự tương đồng giữa các sản phẩm của Mexico và Trung Quốc. Một số nhà sản xuất/xuất khẩu Trung Quốc bị điều tra đã phản đối việc lựa chọn Mexico là nước thay thế trong vụ việc và đề nghị sử dụng Ấn Độ hoặc Hàn Quốc. Tuy nhiên, CAMEX đã sử dụng Mexico là nước thay thế để tính toán trị giá thông thường do các bản trả lời câu hỏi về việc xuất khẩu sang thị trường nước thứ 3 của công ty Mexico được cho là thỏa đáng và khi cơ quan điều tra đi thẩm tra cũng kết luận là như vậy.

Việc Brazil công nhận quy chế KTTT cho Trung Quốc dường như không đem đến sự thay đổi trong thông lệ của Brazil và giá tại thị trường Trung Quốc tiếp tục không được xem xét trong các vụ điều tra CBPG. Ngoài ra, việc Mục 15(a)(ii) trong Nghị định thư gia nhập WTO của Trung Quốc hết hạn cũng dường như không ảnh

hưởng tới cách ứng xử của Brazil với hàng nhập khẩu Trung Quốc trong các vụ việc CBPG. Thông lệ của Brazil cho thấy là việc công nhận quy chế KTTT chỉ là một hành động chính trị và không có ý nghĩa thực tiễn.

Đối với Việt Nam, Việt Nam đã tích cực triển khai công tác giải trình theo các kênh (ngoại giao và kỹ thuật) trong các khuôn khổ khác nhau với Brazil. Năm 2007, tại cuộc gặp giữa Lãnh đạo cấp cao 2 nước, Tổng thống Brazil Lula da Silva ủng hộ việc công nhận Việt Nam là nền KTTT và coi Việt Nam là đồng minh tin cậy ở WTO. Brazil đã điều tra 06 vụ việc CBPG (2017: ống thép hàn, 2012: lốp xe đạp, lốp xe máy, thép cuộn cán nguội, 2011: sợi, 2009: giày). Trong các vụ việc nêu trên, Brazil vẫn áp dụng phương pháp nước thay thế đối với Việt Nam.

13 Quyết định số 5 ngày 16/2/2017, [http://www.camex.gov.br/component/content/article/62-resolucoes-da-camex/em-vigor/1785-\(resolucao-n-05-de-16-de-fevereiro-de-2017](http://www.camex.gov.br/component/content/article/62-resolucoes-da-camex/em-vigor/1785-(resolucao-n-05-de-16-de-fevereiro-de-2017)



Các phương pháp tính toán biên độ thiệt hại của ngành sản xuất trong nước trong điều tra chống bán phá giá

Theo quy định của Hiệp định Chống bán phá giá WTO (ADA), trong một vụ điều tra chống bán phá giá có 2 vấn đề chính cần xem xét là hành vi phá giá của hàng nhập khẩu và thiệt hại hàng nhập khẩu gây ra đối với ngành sản xuất trong nước của nước nhập khẩu. Điều 9.1 ADA quy định kể cả có kết luận về phá giá và thiệt hại, việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá là không bắt buộc. Ngoài ra, Điều 9.1 quy định nên (desirable) ưu tiên áp dụng biện pháp ở mức thấp hơn biên độ phá giá nếu áp dụng nguyên tắc “áp thuế thấp hơn” (Lesser duty rule) là đủ để loại bỏ thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước bởi hành vi phá giá. Một số nước đã quy định nguyên tắc lesser duty rule trong nội luật. Để xác định áp mức thuế như thế nào là đủ để loại bỏ thiệt hại thì các nước này sẽ phải tính biên độ phá giá. Mặc dù các nước sẽ có cách thức tính toán khác nhau nhưng nhìn chung có 2 phương pháp: phương pháp price undercutting (so sánh giá) và price underselling (giá mục tiêu)

1. Phương pháp price undercutting: so sánh giá

Cơ quan điều tra (CQĐT) so sánh giá bán lại bình quân gia quyền được điều chỉnh (adjusted weighted average resale price)¹ của nhà sản xuất nước ngoài với giá của sản phẩm tương tự của nhà sản xuất trong nước. Khoản chênh lệch này là mức thiệt hại. Biên độ thiệt hại được tính bằng công thức lấy **mức thiệt hại (khoản chênh lệch)/ giá xuất khẩu (giá CIF)**. Phương pháp này được hiểu là, nếu nhà

sản xuất nước ngoài bán giá cao hơn giá của sản phẩm tương tự của nhà sản xuất trong nước thì không gây thiệt hại. Việc tính theo phương pháp này bao gồm các bước:

- (1) Chọn nước bị điều tra
- (2) Chọn các mẫu hàng (models) mang tính đại diện được sản xuất và bán bởi nhà sản xuất trong nước (thông thường chiếm hơn 50% lượng bán của nhà sản xuất trong nước tại thị trường được chọn)
- (3) Chọn các mẫu hàng (model) tương ứng có thể so sánh được do nhà sản xuất nước ngoài bán.²
- (4) Điều chỉnh sự khác biệt về đặc điểm vật lý giữa các mẫu được chọn
- (5) Điều chỉnh sự khác biệt để đưa về cùng mức độ thương mại
- (6) Tính toán giá bán lại bình quân gia quyền của các mẫu hàng trong nước
- (7) So sánh giá bán lại bình quân gia quyền của các mẫu hàng trong nước với giá điều chỉnh của các mẫu hàng nhập khẩu (cho ra kết quả là lượng bán dưới giá trên 1 đơn vị sản phẩm, trên một mẫu hàng)
- (8) Lượng bán dưới giá (mức chênh lệch) trên một đơn vị nhân với lượng hàng nhập khẩu được bán cho ra tổng mức bán dưới giá (tổng mức chênh lệch)
- (9) Giá bán lại bình quân gia quyền của mẫu hàng đại diện bán trong nước (mục 7) nhân

² Việc so sánh mẫu hàng này là việc rất khó và thường gây tranh cãi. Trong khi tại bảng câu hỏi dành cho nhà sản xuất/xuất khẩu nước ngoài CQĐT thường yêu cầu họ nêu rõ những mẫu hàng nào là có thể so sánh được với nhau, thông thường các doanh nghiệp không trả lời được vì họ không có kiến thức cần thiết. Vì vậy, CQĐT thường tự lựa chọn và cho các doanh nghiệp cơ hội bình luận

với lượng bán của các mẫu hàng nhập khẩu so sánh được cho ra kết quả là tổng trị giá bán lại của hàng trong nước

(10) Lấy Tổng mức bán dưới giá (mục 8) chia cho trị giá bán của hàng trong nước (mục 9) rồi nhân với 100 cho ra biên độ bán dưới giá bình quân gia quyền (theo tỷ lệ phần trăm)

(11) Tính toán mức giá bình quân điều chỉnh của nhà sản xuất nước ngoài trên cơ sở biên độ bán dưới giá bình quân gia quyền so với giá bình quân của ngành sản xuất trong nước

(12) Tính giá CIF bình quân gia quyền của nhà sản xuất nước ngoài trên cơ sở giá bán thực tế (không phải giá điều chỉnh)

(13) Tính biên độ bán dưới giá bình quân gia quyền bằng % của giá bán lại bình quân gia quyền (giá CIF)

Theo bước 4, khi điều chỉnh sự khác biệt về vật lý, sẽ được tính trên cơ sở sự khác biệt trong chi phí sản xuất, bao gồm chi phí bán hàng, chi phí quản lý và chi phí chung (SG&A). Lợi nhuận (theo tỷ lệ %) được thực hiện khi bán sản phẩm cuối cùng sẽ được cộng vào chi phí. Ví dụ, nếu nhà sản xuất trong nước (P) bán tivi 14 inch mẫu A giá là 280\$ và nhà sản xuất nước ngoài (S) bán tivi tương tự mẫu B có chức năng hẹn giờ với giá 200\$, thì chi phí sản xuất, bao gồm chi phí SG&A của đồng hồ hẹn giờ là 5\$ và lợi nhuận của S khi bán tivi là 10% thì cần điều chỉnh giảm 5.5\$ với giá bán của tivi nhập khẩu. Khi đó giá của tivi nhập khẩu sẽ là 194.5\$.

Theo bước 5, khi điều chỉnh về cùng mức độ thương mại, cần lưu ý rằng CQĐT thông thường sẽ so sánh giá ở mức độ bán hàng cho khách hàng không

¹ Điều chỉnh do có sự khác nhau trong mức độ thương mại (bán cho đại lý, bán cho khách hàng trực tiếp...) và khác nhau về đặc tính vật lý

liên quan. Sau đó họ sẽ điều chỉnh đối với sự khác biệt về mức độ thương mại liên quan đến những giao dịch bán ở mức độ khác. Ví dụ, nếu một nhà xuất khẩu Hong Kong bán giá FOB Hong Kong cho một nhà nhập khẩu trong nước và một nhà sản xuất Việt Nam bán mẫu tương tự cho khách hàng Việt Nam giao tận nơi, thì rõ ràng là để so sánh, cần điều chỉnh tăng đối với giá FOB của nhà sản xuất Hong Kong để có được mức giá mà đáng lẽ nhà sản xuất đó bán cho khách hàng Việt Nam. Việc điều chỉnh này bao gồm giá vận tải biển, giá bảo hiểm (ví dụ 4%), thuế nhập khẩu (ví dụ 14%), chi phí phát sinh (chi phí mua hàng, chi phí dịch vụ, phân phối, marketing, chi phí tài chính, chi phí chung) và lợi nhuận của nhà nhập khẩu (ví dụ 20%). Trong ví dụ này, việc điều chỉnh sẽ là $194.5\$ \times 1.04$ (4% phí vận tải biển, bảo hiểm) = $202.28\$ \times 1.14$ (14% thuế nhập khẩu tính theo giá CIF) $\times 1.2$ (20% lợi nhuận cho nhà nhập khẩu) = $276.72\$$.

Ví dụ

Nhà sản xuất trong nước			Nhà sản xuất nước ngoài		
Mẫu	Giá	Lượng	Mẫu	Giá	Lượng
A	280	100	B	200	150
X	260	200	Y	175	250
Z	270	100	Y		

Theo các bước quy định ở trên, sẽ phải tính toán như sau:

Điều chỉnh sự khác biệt về sản phẩm của mẫu B: $200 - 5.5 = 194.5$

Điều chỉnh sự khác biệt về mức độ thương mại:

Mẫu B: $194.5 \times 1.04 \times 1.14 \times 1.2 = 276.72\$$

Mẫu Y: $175 \times 1.04 \times 1.14 \times 1.2 = 248.97\$$

Tính giá bán bình quân gia quyền của nhà sản xuất trong nước:

A: $280 \times 100 = 28.000 / 100 = 280$

X: $260 \times 200 = 52.000$

Z: $270 \times 100 = 27.000$

X và Z: $79.000 / 300 = 263.33$

Mức bán dưới giá (chênh lệch giá) theo đơn vị, theo mẫu:

A: $280 - 276.72 = 3.28 / \text{sản phẩm}$

X và Z: $263.33 - 248.97 = 14.36 / \text{sản phẩm}$

Tổng mức bán dưới giá: $(3.28 \times 150) + 492 + (14.36 \times 250) = 3.590 = 4.082$

Tổng trị giá bán trong nước: $(280 \times 150) = 42.000 + (263.33 \times 250) = 65.833 = 107.833$

Biên độ bán dưới giá bình quân gia quyền

$4.082 / 107.833 \times 100 = 3.79\%$

Mức giá bình quân điều chỉnh của nhà sản xuất nước ngoài:

$100 - 3.79 = 96.21$

Giá CIF bình quân gia quyền của nhà sản xuất nước ngoài:

$96.21 \times 100 / 138 \times 104\% = 72.51$
(138: mức giá điều chỉnh = 138% giá thực tế, 104: tỷ lệ giá CIF = 104% giá bán)

13. Biên độ bán dưới giá bình quân gia quyền tính theo tỷ lệ % của giá CIF bình quân gia quyền: $3.79 / 72.51 \times 100 = 5.23\%$

2. Phương pháp Underselling: giá mục tiêu

Trong một số trường hợp, CQĐT có thể thấy rằng họ không thể so sánh giá của nhà sản xuất trong nước với giá của nhà xuất khẩu vì giá của nhà sản xuất trong nước bị ép giá hoặc kìm giá do hàng nhập khẩu. Thường là trong trường hợp nhà sản xuất trong nước phải giảm giá do hàng nhập khẩu bán phá giá để không mất thị phần. Khi đó, CQĐT có thể không xem xét giá bán của nhà sản xuất trong nước và tính toán giá mục tiêu, bao gồm toàn bộ chi phí sản xuất của nhà sản xuất trong nước, bao gồm SG&A, và một mức lợi nhuận hợp lý. Phương pháp này cho ra kết quả là nhà sản xuất nào bán trên mức giá mục tiêu thì sẽ có biên độ thiệt hại bằng 0. Các bước tính toán như sau:

Chọn nước bị điều tra

Chọn các mẫu hàng mang tính đại diện được sản xuất và bán bởi nhà sản xuất trong nước

Chọn các mẫu tương ứng có thể so sánh được do nhà sản xuất nước ngoài bán.

Điều chỉnh sự khác biệt về đặc điểm vật lý giữa các mẫu được chọn

Điều chỉnh sự khác biệt về mức độ thương mại

Tính toán chi phí sản xuất của các mẫu hàng trong nước mang tính đại diện

Tính toán lợi nhuận hợp lý hoặc lợi nhuận mục tiêu

Tính toán giá mục tiêu (trên cơ sở 2 bước trên)

Tính toán giá mục tiêu bình quân gia quyền của các mẫu hàng trong nước mang tính đại diện

So sánh giá mục tiêu bình quân gia quyền của các mẫu hàng trong nước mang tính đại diện với giá điều chỉnh của các mẫu hàng nhập khẩu so sánh được (cho ra mức underselling theo đơn vị, theo mẫu hàng)

Lấy kết quả của bước trên *lượng của các mẫu hàng nhập khẩu so sánh (cho ra kết quả là tổng lượng underselling)

Giá mục tiêu bình quân gia quyền của các mẫu bán trong nước mang tính đại diện (mục 9) * lượng bán của các mẫu hàng nhập khẩu (cho ra kết quả là tổng trị giá bán lại trong nước)

Tổng lượng underselling (mục 11) /tổng trị giá bán trong nước *100 (biên độ underselling bình quân gia quyền theo tỷ lệ %)

Tính toán giá bình quân điều chỉnh của nhà sản xuất nước ngoài trên cơ sở biên độ underselling bình quân gia quyền so với giá bình quân của ngành sản xuất trong nước

Tính toán giá CIF bình quân gia quyền của nhà sản xuất nước ngoài trên cơ sở giá thực tế (so với giá điều chỉnh)

Tính toán biên độ underselling bình quân gia quyền theo tỷ lệ % của giá CIF bình quân gia quyền.

Nhà sản xuất trong nước					Nhà sản xuất nước ngoài		
Mẫu	Chi phí	Lợi nhuận mục tiêu	Giá mục tiêu	Lượng	Mẫu	Giá	Lượng
A	290	12%	324.8	100	B	200	150
X	260	12%	302.4	200	Y	175	250
Z	270	12%	313.6	100	Y		

Theo các bước như quy định ở trên, sẽ phải điều chỉnh như sau:

Điều chỉnh Sự khác biệt về sản phẩm của mẫu B: $200 - 5.5 = 194.5$

Điều chỉnh sự khác biệt về mức độ thương mại:

Mẫu B: $194.5 * 1.04 * 1.14 * 1.2 = 276.72\$$

Mẫu Y: $175 * 1.04 * 1.14 * 1.2 = 248.97\$$

6-8: Theo Bảng nêu trên

9. Giá mục tiêu bình quân gia quyền hàng trong nước

A: $324.8 * 100 / 100 = 324.8$

X: $302.4 * 200 = 60.480$

Z: $313.6 * 100 = 31.360$

X và Z: $91840 / 300 = 306.13$

10. Mức underselling theo đơn vị, theo mẫu

A: $324.8 - 276.72 = 48.08 / \text{sản phẩm}$

X và Z: $306.13 - 248.97 = 57.16 / \text{sản phẩm}$

11. Tổng lượng underselling $7.212 + (57.16 * 250) = 14.290 = 21.502$

12. Tổng trị giá bán trong nước

$(324.8 * 150) = 48.720 + (306.13 * 250) = 76.532,5 = 125.252,5$

13. Biên độ underselling bình quân gia quyền $502 / 125.252,5 * 100 = 17,7\%$

14. Giá bình quân điều chỉnh của nhà sản xuất nước ngoài

$100 - 17,7 = 82,3$

15. Giá CIF bình quân gia quyền của nhà sản xuất nước ngoài

$82.83 * 100 / 138 * 104 = 62.42$

16. Biên độ underselling bình quân gia quyền tính theo tỷ lệ % của giá CIF bình quân gia quyền

$17 / 62.42 * 100 = 27.5\%$

Từ các ví dụ trên có thể thấy phương pháp underselling sẽ dẫn tới việc có biên độ thiệt hại cao hơn phương pháp undercutting.

(Tài liệu tham khảo: Tài liệu hướng dẫn tính toán biên độ phá giá và biên độ thiệt hại của TradeMark Southern Africa)

TRUNG TÂM THÔNG TIN VÀ CẢNH BÁO

NHIỆM VỤ VÀ QUYỀN HẠN

1. Tổ chức, xây dựng và quản lý hệ thống thông tin, cơ sở dữ liệu trong và ngoài nước phục vụ công tác quản lý nhà nước về phòng vệ thương mại;
2. Xây dựng, vận hành và quản lý mạng thông tin điện tử và các trang thông tin điện tử của Cục;
3. Phát triển các hoạt động dịch vụ thông tin phục vụ yêu cầu của các cơ quan quản lý nhà nước, các tổ chức và cá nhân trong và ngoài nước theo quy định của pháp luật và chỉ đạo của Cục trưởng;
4. Chủ trì, phối hợp với các đơn vị trong, ngoài Cục biên tập, phát hành các ấn phẩm định kỳ giới thiệu, tuyên truyền, phổ biến pháp luật và các chính sách có liên quan về lĩnh vực phòng vệ thương mại và các hoạt động khác của Cục.
5. Vận hành, duy trì và phát triển hệ thống hạ tầng công nghệ thông tin của Cục;
6. Chủ trì công tác cảnh báo sớm các vụ việc chống bán phá giá đối với hàng Việt Nam xuất khẩu ra nước ngoài.
7. Chủ trì, phối hợp với các đơn vị trong và ngoài Cục tổ chức công tác tuyên truyền, phổ biến pháp luật và các chính sách có liên quan đến phòng vệ thương mại;
8. Chủ trì, phối hợp với các đơn vị trong và ngoài Cục tổ chức bồi dưỡng, tập huấn, nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ cho các cán bộ làm công tác phòng vệ thương mại;
9. Tổ chức khảo sát, điều tra các lĩnh vực liên quan đến phòng vệ thương mại;
10. Tham gia hỗ trợ và phối hợp với các đơn vị thuộc Cục trong công tác nghiên cứu và phân tích thông tin theo chỉ đạo của Cục trưởng;
11. Hợp tác quốc tế trong lĩnh vực thông tin về phòng vệ thương mại;
12. Tìm kiếm các nguồn hỗ trợ trong nước và quốc tế để thực hiện nhiệm vụ được giao;
13. Quản lý tổ chức, biên chế, tài chính và tài sản được giao theo quy định;
14. Theo dõi và cập nhật thường xuyên các mặt hàng có nguy cơ bị điều tra, áp thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp, các mặt hàng có nguy cơ bị lẩn tránh thuế.
15. Thực hiện các nhiệm vụ khác theo phân công của Cục trưởng và theo quy định của pháp luật.



BỘ CÔNG THƯƠNG
CỤC PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI