

## **NHỮNG VẤN ĐỀ CẦN LƯU Ý TRONG VỤ KIẾN BÁN PHÁ GIÁ TẠI HOA KỲ**

NGUỒN: VĂN PHÒNG LUẬT SƯ YKVN

### **I. Tên Thương Mại**

Một vấn đề mà các doanh nghiệp tham gia vụ kiện bán phá giá cần lưu ý đó là tên thương mại sử dụng trong giao dịch bán hàng với các đối tác Hoa Kỳ. Các doanh nghiệp khi tham gia vụ kiện bán phá giá phải thu thập và xác định đầy đủ các tên thương mại mà mình có thể sử dụng trên các hoá đơn thương mại, vận đơn, tài liệu hải quan và hợp đồng trong giao dịch thương mại với các đối tác Hoa Kỳ mà các tài liệu này có thể là căn cứ để Hải Quan Hoa Kỳ sử dụng cho việc xác định nguồn gốc hàng hoá và thuế suất áp dụng. Khi DOC gửi các bảng câu hỏi (questionnaires) cho các doanh nghiệp Việt Nam, các doanh nghiệp này cần thể hiện và liệt kê một cách rõ ràng trong các tài liệu và tường trình trả lời bảng câu hỏi của DOC toàn bộ các tên thương mại của mình.

Theo quy định, sau khi DOC quyết định các mức thuế suất riêng biệt cho các doanh nghiệp tham gia vụ kiện (so với mức thuế suất toàn quốc) sẽ chỉ thị và thông báo cho cơ quan Hải Quan Hoa Kỳ quyết định của DOC về các mức thuế suất riêng biệt và các doanh nghiệp hưởng thuế suất tương ứng. Bên cạnh đó, DOC cũng lưu ý Hải Quan Hoa Kỳ về các tên thương mại có thể sử dụng bởi doanh nghiệp có mức thuế suất riêng biệt đó. DOC căn cứ vào các tên thương mại được liệt kê tại các tài liệu và thuyết trình bán phá giá phản hồi và trả lời cho bảng câu hỏi của DOC. Tuy nhiên, DOC không chỉ đạo Hải Quan Hoa Kỳ linh động trong vấn đề tên thương mại, DOC cũng sẽ không quan tâm đến các tên thương mại của doanh nghiệp có thể xuất hiện trong các tài liệu khác (không nằm trong phần trả lời của doanh nghiệp gửi cho DOC) do DOC thu thập được hoặc theo cách thức phù hợp nào đó. Cuối cùng, Hải Quan Hoa Kỳ sẽ chỉ căn cứ vào các tên thương mại mà DOC cung cấp để làm căn cứ xác định các nghĩa vụ tài chính của doanh nghiệp Việt Nam liên quan.

Vấn đề tên thương mại nêu trên chỉ có thể được giải quyết (i) trước khi ITC quyết định việc áp thuế chống bán phá giá, DOC có thể sẵn sàng xem xét việc thay đổi hoàn cảnh trong vòng 90 ngày kể từ ngày đưa ra lệnh áp thuế chống bán phá giá, theo đó DOC sẽ đề nghị các doanh nghiệp đưa ra các tên thương mại có thể sử dụng của họ và (ii) DOC cũng có khả năng tạo cơ hội cho doanh nghiệp được xem xét tên thương mại một lần nữa bằng việc tiến hành quá trình xem xét lần cuối để giải quyết vấn đề tên thương mại.

Ví dụ: Trong vụ kiện bán phá giá cá basa, do một số doanh nghiệp Việt Nam không liệt kê đầy đủ tên thương mại trong các tài liệu và tường trình trả lời câu hỏi của DOC nên hàng hoá do họ xuất sang Mỹ bị áp mức thuế toàn quốc thay vì thuế suất riêng biệt đáng lẽ họ được hưởng. Mặc dù, các doanh nghiệp này có khiếu nại DOC về việc các tài liệu khác mà DOC thu thập có đề cập đến các tên thương mại này nhưng quan điểm của DOC là họ không xem xét vấn đề tên thương mại trên cơ sở các tài liệu đó. Quan điểm của DOC trong vấn đề này là rất cứng nhắc và dứt khoát.

### **II. Đặt Cọc Bằng Trái Phiếu Và Đặt Cọc Bằng Tiền**

Sau khi DOC công khai tuyên bố kết quả của quyết định sơ bộ trong vụ điều tra chống bán phá giá, Cục Hải Quan Hoa Kỳ được chỉ đạo “tạm hoãn thủ tục thanh toán hải quan” đối với tất cả hàng hoá nhập khẩu vào ngày hoặc sau khi quyết định sơ

bộ được đăng trên Công báo (“tạm hoãn thủ tục thanh toán hải quan” có nghĩa cơ quan Hải Quan sẽ hoãn việc ra quyết định cuối cùng đối với tổng nghĩa vụ thuế phải trả. Từ giai đoạn này trở đi, Hải Quan sẽ yêu cầu nộp một trái phiếu bảo đảm bổ sung hoặc các bảo đảm khác bằng với giá trị của “biên phá giá ước tính” của mỗi chuyến hàng nhập khẩu, cụ thể như sau:

- (i) Giai đoạn từ khi DOC ra quyết định sơ bộ đến thời điểm khi ITC có phán quyết cuối cùng về thiệt hại: các chuyến hàng nhập khẩu phải nộp trái phiếu hoặc tiền mặt để bảo đảm.
- (ii) Giai đoạn từ khi ITC ra phán quyết cuối cùng về thiệt hại: các chuyến hàng nhập khẩu phải nộp ký quỹ bằng tiền mặt.

**Lưu ý:** Trước đây, các nhà nhập khẩu chỉ phải chịu một khoản tiền đặt cọc cố định (thường là 50.000 USD) để bảo đảm cho việc nhập khẩu và sẽ thanh toán khoản thuế còn nợ theo từng container hàng. Đầu năm 2006, Hải Quan Hoa Kỳ ra quyết định mới, yêu cầu việc đặt cọc khoản tiền bảo đảm thanh toán thuế theo hình thức đặt cọc liên tục. Theo đó, khoản tiền đặt cọc sẽ tương đương với giá trị thuế chống bán phá giá tính trên tổng lượng hàng mà một công ty nhập khẩu từ nước bị áp thuế phá giá trong vòng 12 tháng.

### III. Quy Chế Người Xuất Hàng Mới

Quy chế người xuất hàng mới xem xét người xuất hàng mới giúp cho nhà xuất khẩu hay nhà sản xuất hàng mới được hưởng thủ tục xem xét thuế chống bán phá giá rút gọn đối với các giao dịch bán hàng vào Hoa Kỳ. Những đối tượng có thể được xem xét là người xuất hàng mới gồm (i) các bên không xuất hàng vào Hoa Kỳ trong giai đoạn điều tra đầu tiên (“POI”) và (ii) các nhà xuất khẩu hay sản xuất mà hiện tại đang xuất mặt hàng bị điều tra vào Hoa Kỳ nếu họ không gửi hàng trong POI. Lợi ích của việc được coi là người xuất hàng mới bao gồm:

- a. Đặt cọc bằng trái phiếu

Trong thủ tục xem xét hành chính thông thường, tất cả các nhà xuất khẩu phải đặt cọc tiền mặt để nhập mặt hàng bị điều tra. Trong thủ tục xem xét người xuất hàng mới, nhà xuất khẩu mới có thể gửi trái phiếu bảo đảm để nhập mặt hàng bị điều tra sau khi DOC bắt đầu thủ tục xem xét nhà xuất hàng mới.

- b. Thời hạn rút gọn

Ngoài các quy định ưu đãi về nộp trái phiếu trong thủ tục xem xét người gửi hàng mới, một thuận lợi khác của thủ tục này là thời hạn mà DOC đưa ra các quyết định trong thủ tục này là thời hạn mà DOC đưa ra các quyết định trong thủ tục này ngắn hơn so với thủ tục xem xét hành chính tiêu chuẩn. Mặc dù các bước trong thủ tục xem xét người xuất hàng mới và thủ tục xem xét hành chính là như nhau nhưng DOC phải đưa ra kết quả sơ bộ trong vòng 180 ngày sau ngày bắt đầu thủ tục xem xét người xuất hàng mới (so với 245 ngày đối với thủ tục xem xét hành chính). DOC phải đưa ra kết quả cuối cùng trong vòng 90 ngày sau ngày có kết quả sơ bộ (so với 120 ngày trong thủ tục xem xét hành chính). Trong các vụ việc đặc biệt phức tạp, DOC có thể kéo dài các thời hạn liên quan đến 300 ngày và 150 ngày (so với các thời hạn 365 ngày và 180 ngày trong thủ tục xem xét hành chính).

Lịch thời gian rút gọn trong thủ tục xem xét người xuất hàng mới mang lại cho nhà xuất khẩu một lợi thế cạnh tranh khá lớn. Trừ trường hợp DOC cho rằng thủ tục xem xét hành chính đặc biệt phức tạp, DOC phải đưa ra kết quả cuối cùng sớm hơn chín mươi lăm ngày so với thủ tục xem xét hành chính bình thường. Do đó, nhà xuất khẩu mới sẽ có khả năng có biên bán phá giá thấp hơn trong thời hạn sớm hơn nhiều so với đối thủ cạnh tranh của họ, những người tham gia vào thủ tục xem xét hành chính.

#### **IV. Phân Tích Của ITC Trong Các Quyết Định Sơ Bộ và Cuối Cùng**

##### **1. Tồn Hại Nghiêm Trọng**

“Tồn hại nghiêm trọng” (*material injury*) trong một vụ kiện chống phá giá là khái niệm thuần túy kinh tế, không liên quan và không phải là “thiệt hại vật chất” (*physical damage*), vốn là khái niệm pháp lý được sử dụng để xác định trách nhiệm bồi thường thiệt hại trong những vụ kiện thông thường khác. Để kết luận hàng nhập khẩu gây tồn hại nghiêm trọng, ITC phải phân tích các yếu tố sau đây:

- (a) Số lượng hàng nhập khẩu;
- (b) Tác động của hàng nhập khẩu đối với giá sản phẩm nội địa giống hệt hoặc tương tự;
- (c) Tác động của hàng nhập khẩu đối với các nhà sản xuất sản phẩm nội địa giống hệt hoặc tương tự; và
- (d) Bất kỳ yếu tố kinh tế có liên quan nào khác.

Việc phân tích trên được thực hiện trên cơ sở xem xét liệu khối lượng các đợt nhập khẩu có đáng kể hay không (tính bằng con số tuyệt đối và so với tình hình sản xuất và tiêu thụ tại Hoa Kỳ), và liệu có tình trạng bán hạ giá hoặc kìm giá đáng kể do các đợt nhập khẩu gây ra hay không. Nếu các đợt nhập khẩu từ một nước có khối lượng chiếm dưới 3% tổng khối lượng nhập khẩu vào Hoa Kỳ thì khối lượng nhập khẩu như vậy được xem là không đáng kể và không thể là nguyên nhân gây tồn hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất Hoa Kỳ.

##### **2. Đe Đọa Gây Tồn Hại Nghiêm Trọng**

Để kết luận hàng nhập khẩu đe dọa gây tồn hại nghiêm trọng (*threat of material injury*), ITC sẽ xem xét các yếu tố sau đây:

- (a) Khả năng gia tăng hoặc gia tăng đáng kể năng suất sản xuất hiện tại hoặc năng suất sản xuất chưa được sử dụng ở nước xuất khẩu mà có thể sẽ dẫn đến sự gia tăng đáng kể hàng nhập khẩu vào Hoa Kỳ;
- (b) Sự gia tăng đáng kể việc thâm nhập thị trường Hoa Kỳ;
- (c) Việc nhập khẩu mặt hàng bị điều tra có khả năng gây ảnh hưởng làm giảm sút hoặc kìm hãm giá cả tại Mỹ;
- (d) Tồn kho mặt hàng bị điều tra ; và
- (e) Khả năng của các nhà sản xuất nước ngoài chuyển các cơ sở sản xuất hiện hữu sang sản xuất mặt hàng bị điều tra.

ITC xem xét những yếu tố trên để xác định xem (i) liệu sẽ có thêm các đợt nhập khẩu mới hay không và (ii) nếu không đưa ra một quyết định chống phá giá thì liệu có xảy ra tổn hại nào cho ngành công nghiệp nội địa Hoa Kỳ hay không.

Cần lưu ý rằng, trong cả hai giai đoạn điều tra của ITC, nhất là tại các phiên điều trần, nhà xuất khẩu nước ngoài có thể sử dụng kỹ năng phân tích kinh tế và kỹ thuật của những chuyên gia nhiều kinh nghiệm nhằm chứng minh sự tổn hại của ngành công nghiệp nội địa Hoa Kỳ (nếu hiện hữu trên thực tế) không có nguồn gốc từ hàng nhập khẩu từ nước ngoài, mà do những nguyên nhân khách quan hoặc nội tại khác của ngành công nghiệp đó. Tiếng nói của nhà nhập khẩu và giới tiêu dùng Hoa Kỳ cũng được ITC khuyến khích và chú trọng.

### **3. Ngành Công Nghiệp Nội Địa Và Sản Phẩm Giống Hệt/Tương Tự**

Trong các quyết định của mình, ITC cũng phải xác định rõ (i) thành phần của ngành công nghiệp nội địa và (ii) sản phẩm nội địa “giống hết” (*like*) hoặc “tương tự” (*similar*) khi so sánh với mặt hàng nhập khẩu bị điều tra (*subject merchandise*).

Quyết định của ITC về thành phần của “ngành công nghiệp nội địa” dựa trên việc xác định các nhà sản xuất một sản phẩm tại Hoa Kỳ “giống hết” hàng nhập khẩu bị điều tra. “Sản phẩm nội địa giống hết” (*domestic like product*) được định nghĩa là loại sản phẩm giống hết (*like*), hoặc nếu không giống hết, thì hầu như tương tự (*most similar*) về đặc điểm và công dụng như mặt hàng bị điều tra. ITC thường xem xét các yếu tố sau đây khi phân tích thế nào là “sản phẩm tương tự” (*similar product*): (a) đặc điểm và công dụng tự nhiên; (b) khả năng sử dụng thay thế; (c) các kênh phân phối; (d) khái niệm của nhà sản xuất và người tiêu dùng về sản phẩm; (e) điều kiện sản xuất chung, quy trình sản xuất và nhân công sản xuất; và (f) giá cả.

Ví dụ, trong vụ kiện cá tra và basa phile đông lạnh, ITC đã nhận định rằng sản phẩm trong nước “hầu như tương tự” với cá nhập khẩu từ Việt Nam là cá da trơn phile đông lạnh. ITC nhận xét cá tra và basa phile đông lạnh của Việt Nam và cá da trơn phile đông lạnh của Hoa Kỳ có cùng màu, kích cỡ, thành phần, vị nhạt, có cùng kênh phân phối và có quy trình sản xuất tương tự. Căn cứ trên những yếu tố này, ITC kết luận rằng cá da trơn phile đông lạnh hầu như tương tự với sản phẩm bị điều tra về đặc điểm và công dụng.

Khi xác định được sản phẩm tương tự trong vụ kiện cá tra và basa phile đông lạnh là cá da trơn phile đông lạnh, ITC tiếp theo kết luận thành phần nào trong CFA hội đủ tư cách nguyên đơn. Tại Quyết Định Sơ Bộ và Quyết Định Cuối Cùng, ITC đã đồng ý với lập luận của White & Case và YKVN cho rằng ngành công nghiệp cá nội địa của Mỹ không bao gồm các chủ trại nuôi cá da trơn mà chỉ giới hạn ở những nhà chế biến cá da trơn.

## **V. Cách Tính Biên Phá Giá Của DOC**

DOC sẽ kết luận có tình trạng bán phá giá nếu mặt hàng bị điều tra được bán “thấp hơn giá trị thông thường” (*less than normal value*). Vì vậy, việc xác định biên phá giá của các nhà xuất khẩu tham gia vụ kiện là trọng tâm của toàn bộ tiến trình điều tra chống phá giá của DOC.

Hàng nhập khẩu vào Mỹ từ nhà xuất khẩu thuộc một nước ME sẽ được xem là có giá trị “thấp hơn giá trị thông thường” nếu như giá bán xuất khẩu trung bình được điều chỉnh thấp hơn giá bán trung bình được điều chỉnh của loại hàng hóa giống hệt hoặc tương tự tại thị trường trong nước hoặc thị trường của nước thứ ba.

Vì DOC xem Việt Nam là nước NME, nên DOC sẽ không so sánh giá xuất khẩu của hàng hóa bán vào Mỹ với giá bán của hàng hóa đó tại thị trường trong nước hoặc tại thị trường của nước thứ ba. Thay vào đó, DOC so sánh giá xuất khẩu trung bình được điều chỉnh của các nhà xuất khẩu với “giá trị thông thường” được xây dựng bằng việc sử dụng các giá trị thay thế (*surrogate value*). Việc xác định biên phá giá được thực hiện bằng cách so sánh giá xuất khẩu của nhà xuất khẩu với “giá trị thông thường” do DOC áp đặt. Giá xuất khẩu liên quan là giá mà mỗi nhà xuất khẩu bán cho bên mua không liên kết đầu tiên tại Hoa Kỳ. Giá trị thông thường được tính bằng việc sử dụng các yếu tố sản xuất đầu vào (*facts of production*) đặc trưng của từng nhà xuất khẩu, chi phí chung và chi phí bán hàng và lợi nhuận.

### **1. Giá Xuất Khẩu**

Có hai loại giá xuất khẩu: “giá xuất khẩu” (*export price*, “giá EP”) và “giá xuất khẩu áp đặt” (*constructed export price*, “giá CEP”):

- Giá EP là giá hàng hóa mà người mua không liên kết (*non-related purchaser*)<sup>1</sup> tại Hoa Kỳ mua hàng hóa đó.
- Giá CEP là giá hàng hóa mà nhà nhập khẩu liên kết (*related importer*) bán hàng hóa đó, ví dụ giá hàng hóa mà một công ty con làm chức năng phân phối cho một nhà sản xuất nước ngoài bán cho người mua không liên kết đầu tiên tại Hoa Kỳ.

DOC thường xác định giá và doanh số bán có liên quan để tính giá EP và giá CEP theo các cách sau:

- Giá khởi điểm để tính giá EP là tổng giá bán thể hiện trên hóa đơn thương mại xuất khẩu gửi nhà nhập khẩu không liên kết tại Hoa Kỳ.
- Giá khởi điểm để tính giá CEP là tổng giá bán trên hóa đơn thương mại gửi cho người mua không liên kết đầu tiên tại Hoa Kỳ. Cụ thể là hóa đơn do nhà nhập khẩu hoặc nhà phân phối có liên kết với nhà sản xuất hoặc nhà xuất khẩu phát hành. Ví dụ, nếu hóa đơn được phát hành dưới tiêu đề của một công ty Hoa Kỳ liên kết với một thành viên VASEP thì CEP có thể sẽ được áp dụng.
- Các giao dịch mua bán với giá CEP trong quá trình điều tra là các giao dịch mua bán hàng hóa do công ty liên kết thực hiện tại Hoa Kỳ trong giai đoạn điều tra.
- Các giao dịch mua bán với giá EP là các giao dịch mua bán thực hiện trực tiếp từ Việt Nam tới Hoa Kỳ trong giai đoạn điều tra.
- Tỷ giá chuyển đổi ngoại tệ cho các giao dịch mua bán có giá EP và giá CEP là tỷ giá công bố vào ngày mua bán. Ngày mua bán thông thường là ngày phát hành hóa đơn.
- Việc điều chỉnh giá EP luôn bao gồm các chi phí bán hàng trực tiếp và chi phí vận chuyển và thông thường không bao gồm các chi phí bán hàng gián tiếp. Việc điều chỉnh giá CEP không chỉ bao gồm các chi phí bán hàng trực tiếp và vận chuyển mà còn bao gồm cả các chi phí bán hàng gián tiếp.

<sup>1</sup> Theo luật pháp Hoa Kỳ, các công ty được xem là liên kết (*related*) nếu có chung sự sở hữu, quản lý hoặc các hình thức kiểm soát khác; chẳng hạn 2 công ty có cùng một chủ sở hữu, trong số các chủ sở hữu khác, chiếm từ 5% tổng vốn của mỗi công ty trở lên, hoặc có một bên là bên bán hầu hết các sản phẩm mà bên kia mua, hoặc cổ đông của 2 công ty có quan hệ vợ chồng hay huyết thống với nhau, v.v...

## 2. Giá Trị Thông Thường

Vì DOC xem Việt Nam là một nước NME, nên sẽ không sử dụng chi phí sản xuất thực tế của các nhà sản xuất thủy sản Việt Nam để xác định giá trị thông thường của sản phẩm. Thay vào đó, DOC sử dụng các giá trị từ một nước ME “thay thế” (*surrogate country*)<sup>2</sup> để xác định giá trị của các “yếu tố sản xuất” dùng để sản xuất ra mặt hàng bị điều tra. Các yếu tố sản xuất này bao gồm, nhưng không giới hạn, (a) số giờ lao động cần thiết; (b) số lượng nguyên vật liệu phải sử dụng; (c) năng lượng tiêu hao và các tiện ích khác; (d) số nguyên liệu để sản xuất bao bì đóng gói; và (e) các chi phí quản lý nhà máy chung, chi phí hành chính, chi phí bán hàng và lợi nhuận.

Trong trường hợp liên quan đến các nước NME, DOC dựa vào các thông tin được phổ biến rộng rãi của nước thay thế được lựa chọn để đánh giá toàn bộ các yếu tố sản xuất (trừ lao động). Tuy nhiên, nếu các yếu tố đầu vào sản xuất hàng hóa bị điều tra lại được nhà sản xuất mua từ những nhà cung cấp thuộc một nước ME và thanh toán bằng đồng tiền của nước ME đó, thì theo thông lệ DOC sẽ sử dụng giá thực tế đã trả cho các yếu tố đầu vào này, nếu có, trước khi sử dụng thông tin của nước thay thế.

Ngoài ra, nếu một phần các nguyên vật liệu đầu vào được mua từ nhà cung cấp tại một nước ME và phần còn lại mua từ nhà cung cấp thuộc nước NME, thì thông thường DOC sẽ sử dụng giá trả cho nhà cung cấp tại nước ME. Việc áp dụng cơ chế mua bán tại một nước ME trong trường hợp của một nước NME cũng có một ngoại lệ đặc biệt là “không có trợ giá”. Cụ thể là, khi tính giá trị thông thường, DOC thường sẽ không sử dụng giá nhà sản xuất thuộc một nước NME trả cho các nhà sản xuất thuộc một nước ME nếu đang tồn tại các “loại trợ giá xuất khẩu không phân biệt ngành nghề áp dụng trên diện rộng” tại nước ME của nhà cung cấp.

Bảng dưới đây trình bày các ví dụ đã được đơn giản hóa về cách tính giá trị thông thường sử dụng giá trị của các yếu tố sản xuất của một nước thay thế. Thông tin minh họa lấy từ điều tra chống phá giá mà DOC đã thực hiện trên thực tế trong vụ *Nhập Khẩu Tôm Nước Ngọt Từ Trung Quốc*.

|   | <b><u>Các Yếu Tố Sản Xuất<sup>1</sup></u></b> | <b><u>Giá Trị Thay Thế Trên Một Đơn Vị</u></b> | <b><u>Giá Trị Thay Thế</u></b> |
|---|---|--|--------------------------------|
| <b>Nguyên vật liệu:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Tôm nước ngọt</li></ul> | 1,15 kg                                       | 1,20 USD/kg                                    | 1,38 USD                       |

<sup>2</sup> Luật thuế chống phá giá quy định nước ME mà DOC sử dụng để thay thế cho Việt Nam, trong giới hạn có thể, là một nước có mức độ phát triển kinh tế tương đương với Việt Nam. Ngoài ra, nước thay thế phải là nước có ngành kinh tế chủ chốt sản xuất loại hàng hóa đang được so sánh. Trong vụ kiện cá tra và basa phi lê đông lạnh, Bangladesh và Ấn Độ được DOC lựa chọn là nước thay thế.

|  |          |              |           |
|--|----------|--------------|-----------|
| • Phụ gia  | 0,50 kg  | 0,90 USD/kg  | 0,45 USD  |
| <b>Lao động<sup>2</sup></b>                            | 0,15 giờ | 0,80 USD/giờ | 0,12 USD  |
| <b>Năng lượng</b>                                      | 0,10 Kwh | 0,30 USD/giờ | 0,03 USD  |
| <b>Chi phí quản lý nhà máy<sup>3</sup></b>             |          | 10%          | 0,198 USD |
| <b>Chi phí quản lý và chi phí bán hàng<sup>3</sup></b> |          | 15%          | 0,297 USD |
| <b>Lợi nhuận<sup>3</sup></b>                           |          | 5%           | 0,099 USD |
| <b>Đóng gói</b>  |          | 0,05 USD/kg  | 0,050 USD |

Tổng giá trị thông thường áp đặt: 2,62 USD/kg

1. Sử dụng cho một tấn thành phẩm
2. Yếu tố lao động tương đương với 30 công nhân trực tiếp sản xuất làm việc 5 giờ cho một tấn ( $5 * 30 = 150$  giờ).
3. Các tỷ lệ này được trích dẫn từ báo cáo tài chính của những nhà sản xuất tôm trên thực tế tại nước thay thế. Các tỷ lệ này là tỷ lệ giữa chi phí chia cho tổng của nguyên vật liệu, lao động và năng lượng.

### 3. Điều Chỉnh

Khi xác định có bán phá giá hay không bằng cách so sánh giá xuất khẩu (giá EP hoặc giá CEP) với giá trị thông thường, DOC phải tính giá “thực” bằng cách thực hiện một loạt các điều chỉnh (*adjustments*) phức tạp đối với doanh thu bán hàng thực. Mục đích điều chỉnh là nhằm cho phép DOC so sánh các mức giá tại cùng một điểm của quá trình kinh doanh theo các điều kiện bán hàng tương tự. Bộ Luật Thuế Chống Phá Giá của Tổ Chức Thương Mại Thế Giới (WTO) quy định các phương pháp so sánh này thông thường được thực hiện tại điểm giao hàng sau khi xuất xưởng FOB (*FOB ex-factory price*). Do vậy, nếu giá khởi điểm thể hiện một điểm trong quá trình kinh doanh cách xa giá xuất xưởng thì DOC sẽ điều chỉnh giá này bằng việc hạ giá này xuống bằng với giá sau khi xuất xưởng FOB.

Các điều chỉnh đối với giá xuất khẩu và giá trị bình thường nhìn chung có thể được phân chia làm 7 loại: (1) phí vận chuyển; (2) phí đóng gói; (3) số lượng hàng bán/mức độ thương mại; (4) các phí chi bán hàng trực tiếp; (5) các khác biệt về kỹ thuật; (6) các loại thuế gián thu và thuế nước ngoài; và (7) các chi phí bán hàng gián tiếp.

## VI. Phương Pháp Zeroing

Zeroing là phương pháp gây tranh cãi gay gắt và dai dẳng về đề tài chống bán phá giá. Mỹ là một chuyên gia trong việc dùng zeroing để tính được biên độ bán phá giá (dumping margin) cao nhất. Để xác định biên phá giá của sản phẩm bị điều tra, DOC phải tiến hành so sánh giữa giá xuất khẩu (export price) của sản phẩm bị điều tra với giá trị thông thường (normal value) trong từng giao dịch cụ thể. Công thức xác định biên phá giá trong từng giao dịch cụ thể như sau: biên phá giá (dumping margin) = giá trị thông thường (normal value) - giá xuất khẩu (export price). Sau đó, DOC sẽ tính toán biên phá giá cuối cùng trên cơ sở tính giá trị biên phá giá trung bình từ các biên phá giá tại các giao dịch đơn lẻ nêu trên. Tuy nhiên, đối với các giao dịch mà giá xuất khẩu cao hơn giá trị thông thường (nghĩa là biên độ bán phá giá cho kết quả âm (dumping margin < 0 hay negative margin) thì DOC coi biên phá giá trong trường hợp này chỉ bằng 0. Kết quả là khi tính trung bình các biên phá giá, kết quả cuối cùng luôn luôn lớn hơn hoặc bằng 0. Vì vậy, nếu DOC áp dụng phương pháp zeroing thì biên phá giá thường cho kết quả là có việc phá giá diễn ra và kết luận về biên phá giá có thể không chính xác với thực tế.