

# **TRUNG TÂM THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ**

Hệ thống kinh doanh và thương mại đa phương

## *Hướng dẫn về các biện pháp đảm bảo cạnh tranh thương mại bình đẳng tại Cộng đồng Châu Âu*

*Pháp luật, thực tiễn và thủ tục  
chống bán phá giá, chống trợ cấp và tị vạ*

*(Bản dịch)*

**Geneva, 2006**

## Lời cảm ơn

---

Jean-Francois Bellis và Philippe De Baere, các đối tác của văn phòng Brussels của Van Bael & Bellis, đã viết ấn phẩm này. Họ hoàn toàn chịu trách nhiệm về những ý kiến được trình bày trong tài liệu này. Họ muốn gửi lời cảm ơn tới Charlie Juien và Oscar Corvalan về những đóng góp quan trọng cho việc biên soạn công trình này.

Peter Naray, nguyên Tư vấn viên cấp cao về Hệ thống thương mại đa phương, phối hợp chuẩn bị cho ấn phẩm này.

R.Badrinath, giám đốc bộ phận Dịch vụ hỗ trợ thương mại, đã hỗ trợ liên tục cho dự án.

Alison Southby đã biên tập cuốn sách. Bản mẫu in và bản sao cuối cùng được thực hiện bởi Isabel Droste.

## Lời tựa

---

Theo các hiệp định của WTO, các nước thành viên có quyền áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại dưới các hình thức chống bán phá giá, chống trợ cấp, hoặc các biện pháp tự vệ, tùy thuộc vào các nguyên tắc cụ thể. Tầm quan trọng của những quy định này đã được nêu bật trong Hội nghị Bộ trưởng của WTO tổ chức tại Doha. Tại đây, các nước thành viên đã thống nhất đàm phán nhằm mục đích phân loại và cải thiện các hình thức xử lý theo các hiệp định thi hành Điều VI của GATT 1994 và các hiệp định về trợ cấp và các biện pháp đối kháng...' (khổ 28 trong bản tuyên bố của Bộ trưởng)

Từ năm 1995 cho đến năm 2004, hơn 2.400 cuộc điều tra về chống bán phá giá đã được khởi ~~xuất~~. Mục tiêu chính của gần ba phần tư các cuộc điều tra trên là các nhà xuất khẩu của các nước đang phát triển và các nước chuyển đổi. Theo ~~như~~ những kinh nghiệm của Trung tâm thương mại quốc tế được thu thập bởi chương trình World Trade Net, việc kinh doanh ở các nước đang phát triển và các nền kinh tế chuyển đổi tập trung vào sản xuất và xuất khẩu những mặt hàng “nhạy cảm”, điều đó khiến cho người ta nghĩ rằng các cuộc điều tra chống bán phá giá, hoặc các mối đe dọa của nó là rào cản gia nhập thị trường đáng kể khi tham gia một loạt các thị trường lớn.

Các bên có dính líu đến chống bán phá giá và các vụ kiện liên quan đến các biện pháp phòng vệ thương mại khác có thể là các nhà nhập khẩu và các nhà sản xuất nội địa của sản phẩm được điều tra, thường thì những đối tượng này biết rất ít về thủ tục và những gì họ bị đòi hỏi. Họ không biết các luật cơ bản liên quan đến các Hiệp định của WTO và/hoặc liên quan đến thực hiện pháp luật quốc gia. Do đó, họ rất hạn chế về những kiến thức về quyền lợi của mình, dẫn đến không được chuẩn bị tốt để bảo vệ lợi ích cho chính doanh nghiệp mình. Mong muốn của nhiều đối tác ITC về việc công khai giải thích cho doanh nhân về các luật áp dụng cơ bản, cùng cách áp dụng vào các vụ kiện ngày càng tăng.

Để đáp lại mong muốn này, ITC đã xuất bản loạt sách Hướng dẫn doanh nghiệp về Các biện pháp phòng vệ thương mại. Những ấn phẩm trong loạt sách này liên quan đến những quy tắc và áp dụng biện pháp phòng thương mại của Cộng đồng Châu Âu, Hợp chủng quốc Hoa Kỳ, Canada, Nam Phi và Liên minh thuế quan miền nam Châu Phi (SACU), và Brazil. Ba cái tên đầu tiên được nêu trên là những nơi có truyền thống sử dụng và sử dụng nhiều nhất các biện pháp phòng vệ thương mại. Tuy nhiên, một vài năm vừa qua, ngày càng có nhiều nước đang phát triển và các nền kinh tế chuyển đổi bắt đầu áp dụng các động thái phòng vệ thương mại một cách mau lẹ.

Cuốn sách này tập trung vào Cộng đồng Châu Âu – thị trường lớn nhất của các nước đang phát triển và các nền kinh tế chuyển đổi, đồng thời cũng là nơi thường xuyên sử dụng các biện pháp phòng vệ thương mại. Cuốn sách này được xuất bản với mục tiêu chính là làm rõ các khía cạnh của các luật tại Cộng đồng Châu Âu và cách áp dụng, cùng với những quy định thích hợp liên quan đến các hiệp định của WTO. Chính vì vậy mà cuốn sách này mang lại lợi ích thực tế cho các nhà quản lý doanh nghiệp, các nhà xuất khẩu và nhập khẩu tại các nước đang phát triển và các nền kinh tế chuyển đổi. Cuốn sách hướng dẫn này không dành cho các chuyên gia; vì vậy, điều được nhấn mạnh đặc biệt ở đây là đưa ra các khái niệm, các vấn đề, và các khuyến cáo mang tính thực tế.

J. Denis Bélisle

Giám đốc điều hành

Trung tâm thương mại quốc tế

## Chú ý

---

Trừ những trường hợp được ghi rõ, tất cả những vấn đề liên quan tới đô-la (\$) đều là đô-la Mỹ, và tất cả những vấn đề liên quan đến tấn đều là mét tấn.

Sau đây là một số thuật ngữ viết tắt được sử dụng trong tài liệu:

ADA:	Hiệp ước chống bán phá giá
ASCM:	Hiệp ước về trợ cấp và các biện pháp đối kháng
ATC:	Hiệp ước về dệt may
CFI:	Tòa sơ thẩm
CIF:	Giá thành, bảo hiểm, cước phí
DG:	Tổng giám đốc
EC:	Cộng đồng Châu Âu
ECJ:	Tòa án tư pháp Châu Âu
ECSC:	Cộng đồng than thép Châu Âu
EEC:	Cộng đồng kinh tế Châu Âu
EU:	Liên minh Châu Âu
GATT:	Hiệp ước chung về thuế quan và thương mại
GNP:	Tổng sản phẩm quốc dân
ITC:	Trung tâm thương mại quốc tế
MFA:	Hiệp định về các loại sợi
OEM:	Nhà sản xuất thiết bị gốc
OJ:	Thời báo Official Journal
PCN:	Số mã sản phẩm
R& D:	Nghiên cứu và phát triển

SCM:	Trợ cấp và các biện pháp đối kháng
GSA:	Chi phí chung, chi phí bán hàng và chi phí hành chính (chi phí GSA)
UNCTAD:	Hội nghị của Liên hợp quốc về thương mại và phát triển
WTO:	Tổ chức thương mại thế giới

# Mục lục

---

<b>Chương 1: Cách sử dụng các biện pháp phòng vệ thương mại</b> .....	1
<i>Giới thiệu khái niệm biện pháp phòng vệ thương mại</i> .....	1
<i>Biện pháp phòng vệ thương mại tại EC</i> .....	2
Hoạt động chống bán phá giá tại EC .....	4
Hoạt động chống trợ cấp tại EC .....	5
Hoạt động tự vệ tại EC .....	6
<i>Vai trò của các cơ quan tại EC đối với các biện pháp phòng vệ thương mại</i> .....	7
<i>Các quy định của WTO điều chỉnh các điều luật về biện pháp phòng vệ thương mại</i> .....	8
Tổng quan.....	9
Các quy định về đối xử đặc biệt và khác biệt dành cho các nước đang phát triển. ....	10
<b>Chương 2: Điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp – Khía cạnh thủ tục</b> .....	1
<i>Những vấn đề sơ bộ</i> .....	1
Các biện pháp phòng ngừa .....	1
Tầm quan trọng của việc hợp tác .....	2
Thuê tư vấn pháp lý.....	3
Những hạn chế về mặt thời gian.....	5
<i>Khởi xướng điều tra</i> .....	5
Vai trò của Ủy ban Châu Âu.....	5
Gửi đơn khiếu nại .....	6
Ngành sản xuất Cộng đồng.....	7
Bằng chứng đưa ra trong đơn kiện.....	8
<i>Những vụ kiện</i> .....	10
Thời gian biểu của một vụ điều tra .....	10
Bảng câu hỏi điều tra.....	11
Báo cáo thiệt hại.....	12
Tiếp cận với thông tin và tài liệu cần bảo mật .....	13
Điều tra thực địa.....	13
Chọn mẫu .....	15

Phiên điều trần .....	16
Vận động hành lang các nước thành viên.....	16
Phán quyết sơ bộ.....	17
Công bố thông tin.....	17
Rà soát và hoàn thuế.....	18
Các yếu tố đặc biệt liên quan tới những nước có nền kinh tế phi thị trường.....	24
<b><i>Rà soát pháp lý</i></b> .....	<b>27</b>
<b>Chương 3: Các yếu tố chính</b> .....	<b>1</b>
<b><i>Biện pháp chống bán phá giá</i></b> .....	<b>1</b>
Quy định pháp lý hiện hành .....	1
Khái niệm phá giá.....	2
Xác định giá thông thường.....	3
Xác định giá xuất khẩu .....	13
So sánh giá thông thường và giá xuất khẩu .....	17
Biên độ phá giá.....	22
Xác định bán phá giá đối với nền kinh tế phi thị trường .....	25
<b><i>Chống trợ cấp và biện pháp đối kháng</i></b> .....	<b>30</b>
Các quy định hiện hành.....	30
Khái niệm trợ cấp .....	30
Trợ cấp xuất khẩu và trợ cấp chung.....	32
Trợ cấp bù trừ.....	36
Xác định tiền trợ cấp.....	39
<b><i>Điều khoản về vốn cổ phần</i></b> .....	<b>45</b>
Lợi ích của công ty nhận trợ cấp.....	47
<b><i>Các điều khoản chung trong điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp của EC</i></b> .....	<b>50</b>
Thiệt hại đối với ngành sản xuất sản phẩm tương tự của Cộng đồng Châu Âu .....	50
Khối lượng hàng nhập khẩu bán phá giá hoặc được trợ cấp .....	53
Giá của hàng nhập khẩu bán phá giá hoặc được trợ cấp.....	54
Ảnh hưởng đến nền sản xuất Cộng đồng .....	<b>55</b>
Khái niệm về lợi ích của Cộng đồng.....	59



Yếu tố bổ sung .....	60
<b>Chương 4: Tự vệ.....</b>	<b>1</b>
<i>Giới thiệu</i> .....	1
<i>Khía cạnh thủ tục</i> .....	2
Các vấn đề sơ bộ.....	2
Khởi kiện.....	2
<i>Các yếu tố quan trọng</i> .....	8
Luật pháp hiện hành.....	8
Những định nghĩa cơ bản .....	11
Xác định thiệt hại.....	11
Mối quan hệ nhân quả.....	17
Lợi ích của Cộng đồng.....	18
Thay thế.....	19
Các biện pháp tự vệ.....	21
Biện pháp giám sát.....	24
Hàng nhập khẩu từ các quốc gia có nền kinh tế phi thị trường .....	26
Bài học kinh nghiệm: Các vụ kiện tự vệ của EC liên quan tới việc nhập khẩu các sản phẩm thép cụ thể .....	30
<i>May mặc và dệt may</i> .....	35
Cơ chế hiệp ước .....	35
Các biện pháp tự vệ.....	38
Các biện pháp giám sát .....	39
Cơ chế đơn phương .....	40
Các biện pháp giám sát và tự vệ.....	42
<b>Phụ lục I: Tổng quát các cuộc điều tra được khởi xướng giai đoạn 1996-2004.....</b>	<b>1</b>
<b>Phụ lục II: Các cuộc điều tra được khởi xướng theo loại vụ kiện và quốc gia xuất khẩu .....</b>	<b>1</b>
<b>Phụ lục III: Các cuộc điều tra mới khởi xướng, phân loại theo quốc gia xuất khẩu và sản phẩm, 1996-2004.....</b>	<b>1</b>
<b>Phụ lục IV: Bảng câu hỏi điều tra mẫu.....</b>	<b>1</b>



## Chương 1

# Cách sử dụng các biện pháp phòng vệ thương mại

---

---

### **Giới thiệu khái niệm biện pháp phòng vệ thương mại**

Các biện pháp phòng vệ thương mại là một phần chính sách thương mại của các nước phát triển và đang phát triển. Các biện pháp này được sử dụng nhằm bảo vệ các ngành công nghiệp nội địa khỏi các đối thủ cạnh tranh nước ngoài, bao gồm các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ. Trong khi các biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp được sử dụng để giảm bớt hậu quả của cạnh tranh không lành mạnh, thì các biện pháp tự vệ lại được sử dụng nhằm giúp các ngành công nghiệp nội địa thêm thời gian để điều chỉnh tăng cường tự do hóa thương mại.

Ngoài việc bảo hộ các ngành công nghiệp nội địa khỏi cạnh tranh từ các nước bên ngoài, các biện pháp phòng vệ thương mại còn được sử dụng như hàng rào ngăn cản gia nhập thị trường. Các vòng đàm phán liên tục về tự do hóa thương mại theo các quy định của Hiệp ước chung về thuế quan và thương mại (GATT), đỉnh điểm là tại vòng đàm phán Uruguay, đã hạ thấp mức thuế trên toàn thế giới. Do vậy, các ngành công nghiệp nội địa vốn vẫn được chính sách ưu thuế cao che chở lâu nay, giờ bị đặt vào tình thế nguy hiểm khi phải cạnh tranh với các đối thủ nước ngoài. Điều đó dẫn đến việc các ngành công nghiệp hoạt động không hiệu quả giờ đây không đủ khả năng cạnh tranh với các hàng nhập khẩu và có thể sẽ phải hứng chịu thiệt hại, ví dụ như giảm doanh số hoặc giảm lợi nhuận. Nếu như những

thiệt hại này có thể quy trách nhiệm cho hàng nhập khẩu, thì tùy vào từng trường hợp, người ta có thể áp dụng biện pháp phòng vệ dưới dạng chống bán phá giá, chống trợ cấp, hoặc tự vệ.

Trong nhiều trường hợp đặc biệt, các biện pháp phòng vệ thương mại được khởi xướng để ngăn các mặt hàng nhập khẩu đang tăng cao và đáp lại những cố gắng vận động hành lang mạnh mẽ ủng hộ các ngành công nghiệp nội địa và các Hiệp Hội thương mại đại diện cho họ. Việc áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại ngày càng phổ biến và không phải là không liên quan đến tăng cường tự do hóa thương mại. Khi các biện pháp phòng vệ thương mại được sử dụng như công cụ trá hình để bảo hộ các ngành công nghiệp nội địa, thì chúng sẽ đi ngược lại với mục tiêu tích cực của thương mại tự do. Đó chính là lý do vì sao Tổ chức thương mại thế giới lại quy định những nguyên tắc về sự tồn tại độc lập và thủ tục nhằm điều chỉnh việc áp dụng những biện pháp đó.

---

## **Biện pháp phòng vệ thương mại tại EC**

Ở Cộng đồng Châu Âu (EC), Điều 131 và 133 của Hiệp ước Cộng đồng Châu Âu chuẩn bị cho sự ra đời của một luật thương mại chung. Điều 133 là nền tảng của toàn bộ pháp chế quy định về các biện pháp phòng vệ thương mại và rõ ràng là nói đến các biện pháp “bảo vệ thương mại”, bao gồm nhưng không hạn chế “các biện pháp được thực thi trong trường hợp phá giá và trợ cấp”.

Khung pháp lý của Cộng đồng này về chống bán phá giá nằm trong Quy định của Hội đồng (EC) số 384/96.<sup>1</sup> Khung pháp lý về các cuộc điều tra chống trợ cấp được tìm thấy tại điều 2026/97<sup>2</sup> thuộc Quy định của Hội đồng

---

<sup>1</sup> Quy định Hội đồng (EC) số 384/96 ban hành ngày 22/12/1995 về việc bảo vệ chống lại các hàng hóa phá giá nhập khẩu từ các nước không phải là thành viên của Cộng đồng Châu Âu; OJ (1996) 156/1 được sửa đổi bởi Quy định Hội đồng (EC) số 2331/96 ban hành ngày 2/12/1996, Quy định Hội đồng (EC) số 905/98 ban hành ngày 27/4/1998, Quy định Hội đồng (EC) số 2238/2000 ban hành ngày 9/10/2000, Quy định Hội đồng (EC) số 1972/2002 ban hành ngày 5/11/2002 và Quy định Hội đồng (EC) số 461/2004 ban hành ngày 3/8/2004.

<sup>2</sup> Quy định Hội đồng (EC) số 2026/97 ban hành ngày 6/10/1997 về việc bảo vệ chống lại hàng hóa được trợ cấp nhập khẩu từ các nước không phải là thành viên của Cộng đồng Châu Âu. OJ (1997) L 228/1, được bổ sung bởi Quy định Hội đồng (EC) số 1973/2002

(EC). Liên quan đến các biện pháp tự vệ đối với các sản phẩm như dệt may, khung pháp lý của cộng đồng này được đưa ra tại điều 3285/94<sup>3</sup> và 519/94<sup>4</sup> của Quy định Hội đồng. Các quy tắc về các biện pháp tự vệ đối đầu với hàng dệt may nằm tại điều 3030/93<sup>5</sup> và 517/94<sup>6</sup> của Quy định Hội đồng. Sáu quy định trên, trong số đó có 4 quy định liên quan đến tự vệ, là chủ thể chính của cuốn sách hướng dẫn này.

Các biện pháp phòng vệ thương mại là những động thái được thực hiện bởi các cơ quan thuộc Cộng đồng Châu Âu nhằm bảo vệ nhiều ngành công nghiệp nội địa trong thị trường EC. Thị trường EC là tập hợp các thị trường của các nước thành viên:

- |   |                                      |   |
|---|--------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> Áo             | <input type="checkbox"/> Hy Lạp      | <input type="checkbox"/> Ba Lan         |
| <input type="checkbox"/> Bỉ             | <input type="checkbox"/> Hung-ga-ri  | <input type="checkbox"/> Bồ Đào Nha     |
| <input type="checkbox"/> Quốcđảo Cyprus | <input type="checkbox"/> Ai-len      | <input type="checkbox"/> Slovakia       |
| <input type="checkbox"/> Cộng hòa Séc   | <input type="checkbox"/> Italia      | <input type="checkbox"/> Slovenia       |
| <input type="checkbox"/> Đan Mạch       | <input type="checkbox"/> Latvia      | <input type="checkbox"/> Tây Ban Nha    |
| <input type="checkbox"/> Estonia        | <input type="checkbox"/> Lithuania   | <input type="checkbox"/> Thụy Điển      |
| <input type="checkbox"/> Phần Lan       | <input type="checkbox"/> Luc-xăm-bua | <input type="checkbox"/> Vương quốc Anh |
| <input type="checkbox"/> Pháp           | <input type="checkbox"/> Malta       |   |
| <input type="checkbox"/> Đức            | <input type="checkbox"/> Hà Lan      |   |

Ru-ma-ni và Croat-ti-a hiện đang đàm phán để gia nhập Cộng đồng Châu Âu, và Bun-ga-ry vừa hoàn tất xong quá trình đàm phán gia nhập. Bun-ga-ry và Ru-ma-ni hy vọng sẽ được gia nhập Cộng đồng Châu Âu

---

ban hành ngày 5/11/2002 và Quy định Hội đồng (EC) số 461/2004 ban hành ngày 8/3/2004.

<sup>3</sup> Quy định Hội đồng (EC) số 3285/94 về các nguyên tắc chung về hàng nhập khẩu và bãi bỏ quy định 518/94, OJ (1994) L349/53 được bổ sung bởi Quy định Hội đồng (EC) số 139/96 ban hành ngày 22/1/1996, Quy định Hội đồng (EC) số 2315/96 ban hành ngày 25/11/1996 và Quy định Hội đồng (EC) số 2474/2000 ban hành ngày 9/11/2000.

<sup>4</sup> Quy định Hội đồng (EC) số 519/94 về các nguyên tắc chung về hàng nhập khẩu từ các nước thứ 3 nhất định và bãi bỏ quy định 1765/82, 1766/82 và 3420/83, OJ (1994) L67/89 được bổ sung lần gần nhất bởi Quy định Hội đồng (EC) số 427/2003 ban hành ngày 3/3/2003.

<sup>5</sup> Quy định Hội đồng (EC) số 3030/93 về các nguyên tắc chung về nhập khẩu các sản phẩm dệt may nhất định từ các nước thứ 3, OJ (1993) L275/1.

<sup>6</sup> Quy định Hội đồng (EC) số 517/94 về các nguyên tắc chung về nhập khẩu hàng dệt may nhất định từ các nước thứ 3 không thuộc điều chỉnh của các hiệp ước, nghị định thư hoặc hiệp định đa phương nào hoặc nguyên tắc nhập khẩu của các Cộng đồng đặc biệt khác, OJ (1994) L67/1.

vào tháng Giêng năm 2007. Tuy nhiên, hiện tại, hai quốc gia này vẫn chưa nằm trong thị trường Cộng đồng Châu Âu và do vậy vẫn có thể là đối tượng của các vụ kiện<sup>7</sup> về phòng vệ thương mại.

### Hoạt động chống bán phá giá tại EC

Biện pháp phòng vệ được sử dụng đầu tiên và nhiều nhất tại EC là kiện chống bán phá giá. Phá giá được coi là việc bán hàng hóa tại một thị trường khác với mức giá thấp hơn giá trị thông thường của nó; giá trị thông thường ở đây thường là giá được của mặt hàng tương tự khi đem bán ở thị trường nước xuất khẩu. Nếu việc buôn bán những mặt hàng này gây ra những thiệt hại vật chất đáng kể cho các nhà sản xuất nội địa mặt hàng đó tại thị trường xuất khẩu, có thể người ta sẽ áp dụng một biện pháp phòng vệ dưới dạng thuế chống bán phá giá và nó quy định rằng việc đánh các loại thuế đó là vì lợi ích của Cộng đồng.

*Ví dụ A. Nhà sản xuất Neverloss tại nước X kinh doanh tấm thép tại thị trường nội địa với mức giá là 1000\$/tấn. Khi nhà sản xuất này sản xuất dư thừa, và “bán phá giá” toàn bộ số lượng dư thừa tại thị trường Cộng đồng với giá 600\$/tấn.*

Luật pháp về chống bán phá giá của Cộng đồng Châu Âu là mô hình gần nhất với các quy tắc áp dụng của WTO. Do đó, để áp dụng các biện pháp chống bán phá giá, EC phải chứng minh được:

- ❑ Các sản phẩm nhập khẩu đang xét đến được **bán phá giá** (tức là bán với mức giá thấp hơn giá trị thông thường);
- ❑ Ngành công nghiệp nội địa (nói đến “ngành công nghiệp của Cộng đồng”) đang phải hứng chịu **thiệt hại vật chất** hoặc đang đe dọa bị thiệt hại ;
- ❑ Có mối **quan hệ nhân quả** giữa mặt hàng nhập khẩu phá giá và những thiệt hại đối với ngành công nghiệp nội địa; và

<sup>7</sup> Ví dụ như các vụ kiện được khởi xướng chống lại Bungary, Croatia, Romania, và Thổ Nhĩ Kỳ.

- Việc áp dụng các biện pháp là vì **lợi ích của Cộng đồng**.

Yêu cầu cuối cùng “lợi ích của Cộng đồng” bao gồm việc cân nhắc các chính sách mà khi xét đến lợi ích của người sử dụng, khách hàng, các ngành công nghiệp khai thác, chế biến và phân phối sản phẩm, thì việc áp dụng các biện pháp là vì lợi ích chung của toàn Cộng đồng. Phân tích cuối cùng này không hề được nhắc đến trong Hiệp ước chống bán phá giá của WTO. Do đó, điều này có thể là vũ khí sắc bén cho các nhà xuất khẩu để chống lại việc thi hành các biện pháp phòng vệ thương mại.

### **Hoạt động chống trợ cấp tại EC**

Các hoạt động chống trợ cấp và đối kháng được áp dụng nhằm trả đũa nhà xuất khẩu có lợi thế cạnh tranh hoặc lợi ích không công bằng có được nhờ được chính phủ hoặc cơ quan chính phủ nước đó bảo trợ dưới hình thức trợ cấp. Có rất nhiều loại trợ cấp khác nhau, nhưng chúng thường liên quan đến hỗ trợ tài chính dù dưới hình thức này hay hình thức khác. Cũng như đối với bán phá giá, các biện pháp phòng vệ chỉ được áp dụng khi có tổn hại đến ngành công nghiệp nội địa tại nước nhập khẩu. Biện pháp phòng vệ thường bao gồm áp thuế chống trợ cấp hoặc thuế đối kháng.

*Ví dụ B. Nhà sản xuất Neverloss bán bột lúa mì vào thị trường EC. Nhà sản xuất này nhận một khoản trợ cấp của chính phủ nước mình là 60\$ cho mỗi một tấn xuất khẩu nhằm bồi thường cho việc doanh nghiệp bị bắt buộc phải sử dụng lúa mì trong nước có giá cao hơn.*

Tại EC, các cuộc điều tra chống trợ cấp thường không phổ biến bằng các cuộc điều tra chống bán phá giá. Điều đó cho thấy rằng việc tấn công chương trình trợ cấp của một chính phủ có thể được coi như là tấn công các quyết định chính trị, xã hội được đưa ra trong nội bộ nước đó về việc phân phối các nguồn lực. Tuy nhiên, trong những năm gần đây, số lượng các cuộc điều tra chống trợ cấp do EC phát động đã tăng lên, điều này dẫn đến việc WTO cần có những quy tắc chi tiết hơn nhằm quản

lý các biện pháp trên. Rõ ràng là các cơ quan của Cộng đồng và các nước thành viên đang rất nỗ lực để phản đối các khoản trợ cấp chính phủ, được coi là gây ra sự méo mó trong thương mại.

Cũng giống như pháp luật chống bán phá giá của EC, pháp luật chống trợ cấp của Cộng đồng này dựa theo những nguyên tắc của WTO. Để có thể áp các loại thuế đối kháng, EC phải chỉ ra những yếu tố sau đây:

- ❑ **Trợ cấp** (tức là sự hỗ trợ tài chính của chính phủ mang lại lợi ích cho doanh nghiệp xuất khẩu);
- ❑ **Thiệt hại vật chất** hoặc đe dọa gây ra thiệt hại vật chất cho ngành công nghiệp sản xuất sản phẩm tương tự của Cộng đồng;
- ❑ **Quan hệ nhân quả** giữa các mặt hàng nhập khẩu được hưởng trợ cấp và các thiệt hại; và
- ❑ **Lợi ích của Cộng đồng** khi áp dụng các biện pháp.

Trong những năm gần đây, EC đồng thời tiến hành các cuộc điều tra chống trợ cấp và chống bán phá giá ngày càng nhiều. Những thủ tục này thực sự đã trở thành sự phiền toái cho các doanh nghiệp xuất khẩu có liên quan, bởi họ đòi hỏi các nhà xuất khẩu phải cung cấp các thông tin chi tiết liên quan đến phá giá và trợ cấp trong một khung thời gian rất ngắn.

### **Hoạt động tự vệ tại EC**

Cuối cùng, các biện pháp tự vệ sẽ được áp dụng khi hàng nhập khẩu với mức giá thấp nhưng với số lượng lớn và gây ra những thiệt hại nghiêm trọng cho ngành công nghiệp nội địa. Cũng như các biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp, biện pháp tự vệ được áp dụng để bảo vệ nền công nghiệp nội địa. Tuy nhiên, việc áp dụng các biện pháp tự vệ lại không đòi hỏi phải tìm ra những gian lận thương mại về phía nhà xuất khẩu và chính phủ nước xuất khẩu.

*Ví dụ C. Nhà xuất khẩu Neverloss phát triển một phương pháp sản xuất soda ash mới với chi phí thấp hơn. Nhờ vậy, việc xuất khẩu mặt hàng này sang thị*



*trường EC tăng lên theo cấp số nhân, từ 10.000 tấn lên đến 1.000.000 tấn trong vòng 2 năm. Và Neverloss có khả năng sẽ chiếm thị phần lớn trên thị trường EC nhờ đây chuyên sản xuất mới này.*

Chế độ tự vệ của EC bao gồm các nguyên tắc áp dụng cho hàng dệt may và các sản phẩm khác không phải dệt may. Khác với các biện pháp phòng vệ thương mại khác đã tăng đáng kể từ sau kết luận của vòng đàm phán Uruguay, các biện pháp tự vệ hiếm khi được các cơ quan của<sup>8</sup> Cộng đồng này sử dụng. Hiện nay, song song với Các biện pháp tự vệ đối với sản phẩm cụ thể trong giai đoạn quá độ được quy định trong Nghị định thư gia nhập WTO của Trung Quốc, một quyết định Hội đồng của Cộng đồng Châu Âu đã được ban hành nhằm xác định một cơ chế tự vệ đối với sản phẩm cụ thể trong giai đoạn quá độ cho hàng hóa của Trung Quốc. Quyết định này đã bổ sung thêm vào cơ chế hiện hành về các nguyên tắc thông thường đối với hàng hóa nhập khẩu từ các nước thuộc thế giới thứ ba.<sup>9</sup>

---

## **Vai trò của các cơ quan tại EC đối với các biện pháp phòng vệ thương mại**

Ủy ban Châu Âu (Ủy ban) có vai trò chủ đạo trong việc quyết định áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại, sau đó là đến Hội đồng Bộ trưởng (Hội đồng), hội đồng này phải thông qua bất cứ phán quyết cuối cùng nào mà Ủy ban đưa ra.

Chỉ có Hội đồng, nơi tập hợp toàn bộ 25 nước thành viên của EC, có thể đưa ra các biện pháp cuối cùng, có thể là quyết định cuối cùng về thuế chống bán phá giá hoặc thuế đối kháng hoặc các biện pháp tự vệ. Tuy nhiên, Ủy ban có thể đưa ra các biện pháp tạm thời dưới

---

<sup>8</sup> Những ví dụ hiện tại cho các vụ kiện tự vệ của EC liên quan đến các sản phẩm thép nhất định từ tất cả các nước ngoại trừ Liên bang Nga, Ukraina, Kazacstan, và một số nước đang phát triển nhất định (vụ kiện được khởi động vào năm 2002, xem OJ (2002) C77/39) hoặc cam quit của Trung Quốc có dùng chất bảo quản (vụ kiện được khởi xướng năm 2003, xem OJ (2003) C162/2).

<sup>9</sup> Quy định Hội đồng (EC) số 427/2003, OJ (2003) L65/1, được bổ sung bởi quy định Hội đồng (EC) số 1985/2003, xem OJ (2003) L296/43.

hình thức thuế trong các vụ kiện chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp. Đối với các biện pháp tự vệ, tùy vào tính nghiêm trọng, Ủy ban có thể áp dụng các biện pháp tạm thời cấm nhập khẩu.

Theo như những thay đổi về thủ tục biểu quyết được giới thiệu trong Quy định 461/2004, các biện pháp chống bán phá giá hoặc đối kháng giờ đây sẽ được Hội đồng thông qua trừ phi số đông các nước thành viên (nghĩa là 13 trên 25 nước thành viên) từ chối đề xuất trong vòng 1 tháng kể từ khi được Ủy ban đệ trình<sup>10</sup>. Những thay đổi này củng cố đáng kể sức mạnh cho đề xuất của Ủy ban về việc áp dụng các biện pháp cuối cùng, trong điều kiện là một phiếu chống lại đề xuất này thì nó cần có sự đồng ý của ít nhất 13 nước thành viên, khi đó đề xuất này mới bị bãi bỏ. Nói cách khác, bằng việc tạo ra một hệ thống mà các nước thành viên bỏ phiếu trống sẽ trở thành bỏ phiếu thuận, việc đạt được đa số phiếu sẽ phụ thuộc vào các nước thành viên bỏ phiếu không tán thành chứ không phụ thuộc vào Hội đồng nữa.

Sự không chấp nhận của một cá nhân nào phản đối thuế chống bán phá giá hoặc thuế đối kháng có thể được đưa đến Tòa sơ thẩm (CFI) của Cộng đồng Châu Âu và sau đó được kháng cáo lên Tòa án tư pháp Châu Âu (EJC), tòa án “tối cao” trong hệ thống pháp luật của Cộng đồng Châu Âu.

Hội đồng chịu trách nhiệm về việc điều tra các luận cứ của bán phá giá và trợ cấp và chịu trách nhiệm điều tra liệu các biện pháp tự vệ là cần thiết. Hội đồng đồng thời còn soạn thảo bản nháp các quy định dẫn đến việc áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại. Chức năng của nó là thực thi rộng rãi hoặc quản lý.

---

## **Các quy định của WTO điều chỉnh các điều luật về biện pháp phòng vệ thương mại**

---

<sup>10</sup> Điều 9(4) của Quy định Hội đồng (EC) số 384/96 (Quy định chống bán phá giá) được bổ sung bởi điều 1(3) của Quy định 461/2004 và điều 15(1) của Quy định Hội đồng (EC) số 2026/97 (quy định chống trợ cấp) được bổ sung bởi điều 2(3) của Quy định 461/2004.

## Tổng quan

Những nguyên tắc về các biện pháp phòng vệ thương mại quốc tế được quy định tại Hiệp định chung về thuế quan và thương mại (GATT) đầu tiên năm 1947 và hiện nay là đối tượng điều chỉnh của các hiệp định chi tiết của WTO. Những hiệp định này quy định rằng các biện pháp phòng vệ thương mại có thể được áp dụng sau khi các cuộc điều tra được tiến hành và tuân theo một số điều kiện nhất định.

Tất cả các biện pháp phòng vệ thương mại của Cộng đồng Châu Âu EC áp dụng với một nước thành viên của WTO phải thỏa mãn yêu cầu của các quy định tại Hiệp định chung về thuế quan và thương mại (GATT) có liên quan và các hiệp định khác của WTO, như sau:

- ❑ Các biện pháp **chống bán phá giá** – theo Điều VI của GATT 1994 và Hiệp định của WTO về chống bán phá giá (ADA);
- ❑ Các biện pháp **chống trợ cấp và đối kháng** – theo Điều VI của GATT 1994 và Hiệp định của WTO về trợ cấp và các biện pháp đối kháng (Hiệp định SCM);
- ❑ Các biện pháp **tự vệ** - theo Điều XIX của GATT 1994 và Hiệp định của WTO về tự vệ.

Ngoài ra, Điều X của GATT 1994 đòi hỏi các nghĩa vụ quan trọng liên quan đến tiến trình minh bạch hóa và công bằng mà Cộng đồng Châu Âu phải tuân theo khi thực thi các nguyên tắc về phòng vệ thương mại. Cụ thể, các nguyên tắc về phòng vệ thương mại của Cộng đồng Châu Âu phải được quy định theo lối “bất biến, công bằng và hợp lý”. Chẳng hạn như trong một vụ kiện phòng vệ thương mại, Cộng đồng Châu Âu không thể giữ nhà xuất khẩu trong thời hạn chặt chẽ hơn thời hạn được áp dụng cho ngành công nghiệp trong Cộng đồng này.

Các bên liên quan trong công tác điều tra phòng vệ thương mại nên chú ý tới các vấn đề về quyền lợi và nghĩa vụ trong các hiệp định của WTO, cùng với các báo cáo về dàn xếp tranh chấp thương mại có thể làm sáng

tổ các vấn đề trên. Nếu một nhà nhập khẩu cho rằng hành vi của cơ quan điều tra đã vi phạm một trong các quy định của WTO, thì nhà xuất khẩu đó có thể đưa vấn đề này ra trước chính phủ nước xuất khẩu. Điều này có thể được coi như đã đệ đơn kiện theo thủ tục giải quyết tranh chấp của WTO. Hơn nữa, ngay cả trong suốt tiến trình điều tra, các tranh cãi dựa trên các quy định của WTO có thể được sử dụng như một công cụ có sức thuyết phục khiến cơ quan điều tra phải có cách xử lý đặc biệt. Chẳng hạn như, nếu một cơ quan từ chối việc đưa ra thông tin nào đó tới một nhà sản xuất xuất khẩu một cách không công bằng, thì việc viện chứng một điều khoản của WTO có thể để thuyết phục cơ quan đó hành động minh bạch hơn.

Các thành viên của WTO cũng có quyền kháng nghị luật pháp về các biện pháp phòng vệ thương mại của các thành viên khác, có nghĩa là bên ngoài nội dung của cuộc điều tra. Vì vậy, nếu một nhà xuất khẩu nắm rõ luật pháp về các biện pháp phòng vệ thương mại của nước thành viên khác và cho rằng các điều khoản nào đó vi phạm các quy định của WTO, thì nó có thể rất có ích với nhà xuất khẩu để phản ánh những vi phạm đó tới cho các cơ quan chính phủ của nước mình và thông qua họ đưa những vi phạm này ra trước WTO.

## **Các quy định về đối xử đặc biệt và khác biệt dành cho các nước đang phát triển.**

### *Quy định về Chống bán phá giá*

Hiệp định chống bán phá giá của WTO không bao gồm các điều khoản chi tiết đối với các nước đang phát triển. Điều 15 của Hiệp định ADA thừa nhận một cách đơn giản rằng: “Các nước Thành viên phát triển cần phải có các chiếu cố đặc biệt đến tình hình đặc thù của các nước Thành viên đang phát triển”. Cụ thể là Hiệp định này quy định rằng các biện pháp điều chỉnh mang tính chất phối hợp xây dựng sẽ được đưa ra xem xét trước khi áp dụng các mức thuế chống bán phá giá trong trường hợp biện pháp này có ảnh hưởng đến lợi ích cơ bản của Nước Thành viên đang phát triển. Việc áp dụng một mức thuế thấp hơn, hoặc một cam kết về giá có thể sẽ là một biện

pháp điều chỉnh mang tính phối hợp xây dựng<sup>11</sup>. Các nước phát triển không có nghĩa vụ cung cấp hay chấp nhận bất kỳ biện pháp điều chỉnh mang tính xây dựng được xác định hoặc được đề nghị<sup>12</sup>; nghĩa vụ này nên được hiểu như một yêu cầu để thực hiện các hành động xem xét tích cực, với quan điểm mở, các khả năng áp dụng một biện pháp khắc phục có tính xây dựng trước khi áp dụng các biện pháp chống bán phá giá chính thức.<sup>13</sup>

### ***Quy định về Trợ cấp và các biện pháp đối kháng***

Phần VIII Hiệp định trợ cấp và các biện pháp đối kháng của WTO (Hiệp định SCM) bao gồm những điều khoản quan trọng hơn đối với các quy định về đối xử đặc biệt và khác biệt dành cho các nước thành viên đang phát triển. Theo Hiệp định SCM, các quốc gia có mức độ phát triển khác nhau sẽ được quy định các mức độ khác nhau về nghĩa vụ và thời kỳ chuyển đổi.

Hiệp định SCM thừa nhận ba trường hợp của các nước Thành viên đang phát triển: (i) các nước chậm phát triển (LDCs),<sup>14</sup> (ii) các nước Thành viên đang phát triển được quy định trong phụ lục VII(b) của Hiệp định cho tới thời điểm thu nhập quốc dân tính theo đầu người của các nước này đạt mức \$1000 mỗi năm,<sup>15</sup> và (iii) các nước đang phát triển khác. (Trường hợp (i) và (ii) đề cập chung đến “các Quốc gia trong Phụ lục VII”).

Mức độ phát triển của các nước Thành viên càng thấp thì mức độ ưu đãi mà các nước này được hưởng liên quan đến các biện pháp xử phạt trợ cấp, cũng như khi phải đối mặt với thuế đối kháng sẽ cao hơn. Theo đó, chẳng hạn như các Quốc gia trong Phụ lục VII không bị

---

<sup>11</sup> Xem Cộng đồng Châu Âu – thuế chống bán phá giá đối với khăn lanh trải giường cotton nhập khẩu từ Ấn Độ (WT/DS141/R), Phán quyết của Ban Hội thẩm đoạn 6.229, Phán quyết của Cơ quan Phúc thẩm (WT/DS141/R), thông qua ngày 12 tháng 3 năm 2001.

<sup>12</sup> Như trên, đoạn 6.233.

<sup>13</sup> Như trên, đoạn 6.234

<sup>14</sup> Theo định nghĩa của Liên Hiệp Quốc.

<sup>15</sup> Bolivia, Cameroon, Congo, Bờ biển Ngà, Cộng hòa Dominica, Hy Lạp, Ghana, Guatemala, Guyana, Ấn Độ, Indonesia, Kenya, Ma-rốc, Nicaragua, Nigeria, Pakistan, Philippines, Senegal, Sri Lanka và Zimbabwe.

cấm trợ cấp xuất khẩu bị cấm, trong khi các nước đang phát triển khác được gia hạn trong vòng 8 năm mới phải xóa bỏ trợ cấp xuất khẩu. Hiệp định SCM cũng quy định về việc đối xử đặc biệt và khác biệt đối với các nước Thành viên đang phát triển là đối tượng điều chỉnh của các thuế đối kháng. Cụ thể, một cuộc điều tra chống trợ cấp và thuế đối kháng áp dụng đối với sản phẩm có xuất xứ từ một nước Thành viên đang phát triển phải được chấm dứt nếu cơ quan có thẩm quyền liên quan xác định được rằng tổng số trợ cấp áp dụng cho một sản phẩm không vượt quá 2% giá trị của nó (tính theo trị giá trên cơ sở đơn vị sản phẩm); hoặc nếu khối lượng hàng nhập khẩu được trợ cấp chỉ chiếm dưới 4% tổng lượng sản phẩm nhập khẩu có liên quan.

### ***Quy định về Các biện pháp tự vệ***

Theo Hiệp định của WTO về tự vệ, quy định về sự đối xử đặc biệt và khác biệt cho phép các nước Thành viên đang phát triển có khối lượng hàng nhập khẩu thuộc loại tối thiểu (de minimis) được miễn áp dụng các biện pháp tự vệ của các Thành viên khác. Các nước thành viên đang phát triển này cũng nhận được sự đối xử đặc biệt và khác biệt với việc áp dụng các biện pháp tự vệ của những nước này, cụ thể với việc kéo dài thời hạn cho phép áp dụng các biện pháp tự vệ, và với việc áp dụng lại những biện pháp ấy.

Hiệp định của WTO về tự vệ quy định rằng một biện pháp tự vệ sẽ không được áp dụng để chống lại hàng hóa nhập khẩu có khối lượng nhỏ (có nghĩa là tối thiểu) từ các nước Thành viên đang phát triển. Nếu hàng hóa nhập khẩu từ một nước Thành viên đang phát triển riêng lẻ chiếm tỷ lệ không vượt quá 3% trên tổng kim ngạch nhập khẩu của hàng hóa đó, thì hàng nhập khẩu đó được coi là ở mức tối thiểu, với điều kiện cá nhân các nước thành viên đang phát triển chưa đạt ngưỡng trên có tổng tỷ lệ hàng nhập khẩu không quá 9% tổng kim ngạch nhập khẩu hàng hóa đó.

Trong khi áp dụng các biện pháp tự vệ, các nước Thành viên đang phát triển có quyền kéo dài thời hạn áp dụng biện pháp tự vệ trong thời hạn 2 năm sau khi hết thời

hạn tối đa 8 năm. Hơn nữa, thời hạn tối thiểu không áp dụng biện pháp tự vệ dành cho các nước đang phát triển trong hầu hết các trường hợp bằng nửa thời hạn các biện pháp tự vệ được áp dụng ban đầu, với điều kiện thời hạn không áp dụng này ít nhất là 2 năm.





## Chương 2

# Điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp – Khía cạnh thủ tục

---

### Những vấn đề sơ bộ

Đối với một nhà sản xuất xuất khẩu trong một cuộc điều tra chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp, thì việc lường trước được mọi việc và cách thức ứng phó là điều rất quan trọng. Rõ ràng là cách tốt nhất để chống lại các biện pháp chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp là ngăn cản việc khởi xướng điều tra ngay từ đầu. Tuy nhiên khi cuộc điều tra đã được khởi xướng thì có những yếu tố rất quan trọng mà các nhà sản xuất xuất khẩu cần phải chú ý.

### Các biện pháp phòng ngừa

Trước tiên, trong khả năng có thể, nhà sản xuất xuất khẩu nên điều chỉnh giá nội địa tại thị trường trong nước để đảm bảo giá đó không cao hơn (đáng kể) giá xuất khẩu của mặt hàng này. Điều này sẽ gây khó khăn cho các đối thủ tại thị trường Châu Âu trong việc chứng minh hành vi bán phá giá của các nhà xuất khẩu.

*Ví dụ. Nếu giá bán trong nước của một sản phẩm tại xưởng là 5,50 đôla Mỹ một kg, và chi phí vận chuyển sản phẩm đó đến khu vực Châu Âu là 1,25 đôla Mỹ một kg, thì giá xuất khẩu tại khu vực biên giới Châu Âu không nên rẻ hơn khoảng 6,75 đôla Mỹ một kg.*

**Giá nội địa (tại xưởng):** 5,50 đôla Mỹ

**Cộng phí vận chuyển đến Châu Âu:** 1,25 đôla Mỹ

**Giá xuất khẩu (tại biên giới Châu Âu):** 6,75 đôla Mỹ

Thứ hai, nếu đơn khiếu nại của ngành sản xuất của Châu Âu đã được gửi (hoặc sắp được gửi) thì nhà sản xuất xuất khẩu có thể cố gắng ngăn không để khởi xướng điều tra thông qua những nỗ lực vận động hành lang. Ví dụ, nhà sản xuất có thể cố gắng liên lạc với người tiêu dùng và các nhà nhập khẩu sản phẩm đó của Cộng đồng. Áp thuế có nghĩa giá của sản phẩm đến tay người tiêu dùng và nhà nhập khẩu sẽ tăng lên vì vậy người tiêu dùng và nhà nhập khẩu thường phản đối việc khởi xướng cuộc điều tra. Vì vậy sẽ thật hữu ích khi có thể liên lạc được với những cơ quan hữu quan có liên quan trong Ủy Ban, nhất là có được sự trợ giúp các chuyên gia tư vấn, những người có những can thiệp ở mức độ hợp lý.

### **Tâm quan trọng của việc hợp tác**

Khi cuộc điều tra đã được khởi xướng thì các nhà xuất khẩu sẽ phải đối mặt với lựa chọn hợp tác hay không hợp tác trong cuộc điều tra. Về nguyên tắc thì việc hợp tác sẽ luôn luôn dẫn tới một kết quả tốt hơn trong vụ việc. Mặc dù việc hợp tác trong cuộc điều tra chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp ở EC có thể sẽ tốn nhiều thời gian và tiền bạc, nhưng có nhiều lý do cho thấy các công ty nên hợp tác đầy đủ khi có điều tra.

Trước hết, trong trường hợp các cơ quan có thẩm quyền của EC thấy cần có các công cụ bảo hộ thì thuế sẽ được áp lên tất cả các sản phẩm có nguồn gốc từ những nước bị áp dụng các biện pháp trên. Những nhà sản xuất có thái độ không hợp tác sẽ phải chịu mức thuế cao hơn những nhà sản xuất hợp tác.

Thứ hai, việc nhà sản xuất xuất khẩu không hợp tác theo đúng cương vị của mình, dù theo hình thức từ chối thẳng thừng hay đưa ra những thông tin sai hoặc những thông tin làm lệch hướng điều tra, sẽ cho phép Ủy Ban sử dụng những “thông tin sẵn có” để ra quyết định. Ngoài những thông tin đã công bố (như số liệu nhập khẩu chính thức) thì thông tin sẵn có còn bao gồm những thông tin được ngành sản xuất nguyên đơn cung cấp. Nói cách khác Ủy Ban có thể sử dụng những thông tin do các đối thủ của các nhà xuất khẩu tại EC cung

cấp. Một điều thường thấy là những thông tin như vậy thường thổi phồng mức độ bán phá giá hoặc trợ cấp của nhà sản xuất xuất khẩu.

Thứ ba, hợp tác cho phép nhà sản xuất xuất khẩu có biện pháp kiểm soát kết quả cuộc điều tra. Thực tế trước đây cho thấy phần lớn các cuộc điều tra do Ủy Ban khởi xướng đều kết thúc với phán quyết áp dụng các biện pháp. Chuẩn bị tâm lý cho tình huống có thể xảy ra và cố gắng giảm thiểu tối đa mức thuế bị đánh là biện pháp tốt nhất. Hợp tác trong cuộc điều tra là cách thức hiệu quả nhất để giảm thiểu tối đa mức thuế áp và đảm bảo rằng tất cả các mức thuế áp dụng đều dựa trên những số liệu chính xác.

Cuối cùng, khi xem xét các khoản chi phí có liên quan đến việc hợp tác khi điều tra, mỗi doanh nghiệp đơn lẻ nên xem xét khối lượng và giá trị hàng hoá xuất khẩu đến EC cũng như khả năng xuất khẩu trong tương lai. Nếu thị trường Châu Âu là một thị trường chiến lược cần nhà sản xuất xuất khẩu thuộc diện điều tra thì các khoản phí liên quan tới việc hợp tác có thể tương đối nhỏ so với những lợi thế có được khi giữ vững được tiếp cận hợp lý với thị trường EC.

### **Thuê tư vấn pháp lý**

Một vấn đề nữa cần được xem xét khi đối mặt với cuộc điều tra chống bán phá giá và liên quan chặt chẽ đến hợp tác là bản khoản có cần thiết phải thuê tư vấn pháp lý. Hơn nữa, quyết định này cần quan tâm đến việc đánh giá mức độ quan trọng của thị trường EC so với chi phí tham gia vào vụ điều tra có sự hỗ trợ từ một nhà tư vấn pháp lý có kinh nghiệm.

Giống như nhiều thủ tục hành chính khác, các thủ tục chống trợ cấp và chống bán phá giá tại EC rất phức tạp và phiền toái. Việc có được nhà tư vấn có kinh nghiệm về những thủ tục giấy tờ mà Ủy Ban sử dụng sẽ giúp người xuất khẩu có thể có được những lợi thế nhất định. Các nhà sản xuất xuất khẩu thường không mấy chú ý đến những quyền đương nhiên của các bên có liên quan hoặc cách sử dụng chúng. Ngoài ra, thường có những

vấn đề pháp lý nhất định cần có được sự quan tâm của các cơ quan chức năng của EC. Sự tư vấn hợp lý có thể đưa ra được những chỉ dẫn nhất định và giúp bảo vệ quyền lợi của người sản xuất xuất khẩu.

Những điều tra viên thuộc Ủy Ban có đặc quyền lớn trong quá trình điều tra. Nếu những điều tra viên này phát hiện thấy các thông tin được đưa ra bởi nhà sản xuất xuất khẩu là không chính xác, hoặc không thể thẩm tra lại thì họ có thể sử dụng ‘thông tin sẵn có’ để chống lại chính nhà sản xuất đang bị điều tra. Các nhà sản xuất có thái độ hợp tác nhưng không thuê tư vấn thường gặp khó khăn trong việc đáp ứng những yêu cầu của các cán bộ của Ủy Ban trong quá trình xác minh thông tin tại cơ sở. Vì vậy nhà sản xuất nên có sự chuẩn bị kỹ càng cho những lần viếng thăm của các điều tra viên. Với kinh nghiệm của mình, các tư vấn pháp lý có thể trở thành những trợ thủ đắc lực cho một công ty trước cuộc viếng thăm như vậy, và ngăn không để xảy ra việc sử dụng các ‘thông tin sẵn có’ chống lại công ty.

Tư vấn pháp lý có thể hỗ trợ nhà sản xuất có hợp tác hệ thống câu trả lời trong bảng câu hỏi điều tra. Ví dụ, một trường hợp thường xảy ra là việc gộp các sản phẩm hay các chi phí nhất định lại với nhau sẽ có ảnh hưởng rất quan trọng đến kết quả điều tra cuối cùng.

Các cuộc điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp trong EC thường mang tính chính trị cao. Các biện pháp đánh thuế chỉ được áp dụng khi có đủ ý kiến ủng hộ của các nước thành viên EC. Vì vậy, vận động hành lang các nước thành viên là một yếu tố quan trọng trong việc bảo vệ công ty trước cuộc điều tra chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp. Cuộc vận động hành lang có thành công hay không phụ thuộc vào việc có xác định được thời gian đưa ra kiến nghị áp dụng biện pháp đánh thuế để các nước thành viên rà soát không, cũng như liên lạc được với các quan chức thích hợp trong chính quyền các nước thành viên nhằm phản đối biện pháp đó.

Vận động hành lang có hiệu quả hay không cũng có thể phụ thuộc vào việc có thiết lập được mối quan hệ với người tiêu dùng sản phẩm thuộc diện điều tra ở Châu

Âu hay không. Người tiêu dùng thường có ảnh hưởng lớn hơn nhà sản xuất không thuộc khối liên minh Châu Âu trong việc thuyết phục Chính phủ các nước thành viên bỏ phiếu không tán thành các biện pháp đánh thuế. Tư vấn pháp lý có thể trở nên rất hiệu quả trong việc tổ chức các hoạt động vận động hành lang như vậy, và trong việc tạo cơ sở pháp lý hỗ trợ các hoạt động này.

## Những hạn chế về mặt thời gian

Ngay sau khi bắt đầu cuộc điều tra, nhà sản xuất xuất khẩu có liên quan đến cuộc điều tra chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp cần biết *thời gian là điều kiện tiên quyết* ngay từ những giai đoạn đầu tiên của cuộc điều tra. Một khối lượng thông tin lớn phải được nộp trong vòng 40 ngày kể từ ngày khởi xướng điều tra. Thông tin về việc khởi xướng điều tra được đăng trên *Công Báo của Cộng Đồng Châu Âu (Công Báo)*. Trong vòng 40 ngày này, nhà sản xuất xuất khẩu:

- ❑ Phải chuẩn bị và đệ trình trả lời chi tiết cho bảng câu hỏi điều tra;
- ❑ Nên đưa ra những bình luận về thiệt hại cũng như các vấn đề cụ thể khác trong vụ việc; và
- ❑ Nên khuyến khích bất kì khách hàng hay người tiêu dùng nào đăng kí và gửi ý kiến với vai trò là bên có liên quan.

Một cuộc điều tra chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp toàn diện có thể kéo dài hơn 12 tháng. Tuy nhiên, các hoạt động được thực hiện trong vòng 40 ngày đầu tiên cũng có thể hình thành kết quả điều tra và có ảnh hưởng rất lớn đến mức thuế cuối cùng được áp dụng.

---

## Khởi xướng điều tra

### Vai trò của Ủy ban Châu Âu

Ủy ban Châu Âu là đối tượng quan trọng nhất mà nhà xuất khẩu có hợp tác cần trao đổi. Tổng vụ thương mại

sẽ chịu trách nhiệm thực hiện điều tra.<sup>16</sup> Trong khuôn khổ của cơ quan này, hai đội khác nhau sẽ được giao nhiệm vụ điều tra chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp. Đội đầu tiên sẽ điều tra những vấn đề có liên quan đến bán phá giá và/hoặc trợ cấp của cuộc điều tra; đội thứ hai điều tra những thiệt hại bị cáo buộc là do hàng nhập khẩu bán phá giá và/hoặc được trợ cấp gây ra cho ngành sản xuất của Cộng Đồng chung Châu Âu.

Thông thường thì hai nhân viên điều tra trong từng đội sẽ thực hiện điều tra. Các nhân viên này sẽ phân tích các câu trả lời và những thông tin khác, tiến hành điều tra thực địa, và hoàn tất sơ bộ những tài liệu khuyến cáo chấm dứt vụ việc hoặc yêu cầu đánh thuế đối kháng hoặc thuế chống bán phá giá. Bước cuối cùng trong quá trình điều tra (có nghĩa là hoặc sẽ áp dụng thuế hoặc sẽ kết thúc điều tra) sẽ được quyết định thông qua tham vấn tất cả các cán bộ trực thuộc tổng vụ.

### **Gửi đơn khiếu nại**

Cuộc điều tra chống trợ cấp hoặc chống bán phá giá có thể được khởi xướng trên cơ sở đơn khiếu nại do ngành sản xuất của Cộng Đồng gửi hoặc do chính Ủy ban Châu Âu khởi xướng. Nhìn chung, Ủy Ban chỉ tự khởi xướng một vụ kiện chống bán phá giá trong những trường hợp cực kì đặc biệt.<sup>17</sup>

*Ví dụ. Ủy Ban đã quyết định khởi xướng một vụ kiện chống bán phá giá dựa trên những thông tin mà Ủy Ban có được mãi ở giai đoạn cuối vụ điều tra trước.<sup>18</sup> Vụ điều tra trước đã kết thúc vì không thể kết luận có thiệt hại cũng như hành vi bán phá giá dựa trên những thông tin sẵn có.*

<sup>16</sup> Tổng vụ thương mại chịu trách nhiệm giải quyết tất cả những vấn đề về thương mại có ảnh hưởng đến EC, bao gồm những vấn đề thương mại song phương và đa phương (WTO). Vì mục đích đơn giản hoá nên cơ cấu tổ chức được trình bày ở đây sẽ bỏ qua các đơn vị thuộc Tổng vụ thương mại nhưng không có liên quan đến vụ kiện chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp.

<sup>17</sup> Ủy Ban thường khởi xướng một vụ kiện có liên quan đến rà soát giữa kỳ (xem trang 19, “Rà soát giữa kỳ”).

<sup>18</sup> Thông báo khởi xướng vụ kiện chống bán phá giá có liên quan đến hàng dây sợi tổng hợp có xuất xứ từ Ấn Độ (97/C 201/07) OJ (1997) C 201/8.

*Những thông tin có chứa bằng chứng sơ bộ cho thấy ngành sản xuất của Cộng đồng có thể phải chịu thiệt hại do hàng nhập khẩu được bán phá giá gây ra. Vì vậy, Ủy Ban đã khởi xướng một vụ điều tra mới.*

Thủ tục khởi kiện thông thường bắt đầu bằng những liên lạc không chính thức giữa bên nguyên đơn và Ủy Ban, chủ yếu bàn về việc có đủ cơ sở để khởi xướng vụ kiện hay không. Nếu đủ bằng chứng để khởi kiện thì bên nguyên sẽ chuẩn bị đơn khiếu kiện nháp, thường có sự hỗ trợ của các cán bộ của Ủy Ban. Các cán bộ này sẽ lần lượt đánh giá tính khả thi của vụ kiện.

Thông thường, bên nguyên sẽ trình bản khiếu kiện nháp lên Ủy Ban trước khi trình bản chính thức. Đây là lý do tại sao mà tương đối ít đơn khiếu kiện bị bãi đơn. Đơn kiện có thể được gửi lên liên tục. Nói cách khác, một đơn khiếu nại khác về cùng sản phẩm và nhà sản xuất có thể được trình lên ngay sau khi vụ điều tra hay vụ kiện kết thúc mà không áp dụng loại thuế chống bán phá giá nào.

*Ví dụ. Trong một vụ việc, nguyên đơn đã rút đơn khi thấy người tiêu dùng trong Cộng đồng phản đối mạnh mẽ phạm vi sản phẩm bị điều tra. Vài ngày sau đó, một đơn kiện mới được trình lên với phạm vi sản phẩm hẹp hơn một cách tương đối để tránh kích động người tiêu dùng trong Cộng đồng phản đối.*

## **Ngành sản xuất Cộng đồng**

Một đơn kiện bằng văn bản có thể được đệ trình bởi 'bất kỳ thể nhân, pháp nhân hoặc hiệp hội hành động nhân danh ngành sản xuất nội địa của Liên minh'.<sup>19</sup> Trên thực tế, hầu hết các đơn kiện được Liên đoàn Châu Âu đại diện cho ngành sản xuất đệ trình lên Ủy ban. Tất nhiên, các công ty cũng có thể tự gửi đơn kiện nếu chiếm thị phần đủ lớn trong lượng sản xuất sản phẩm bị điều tra ở Cộng đồng.

<sup>19</sup> Điều 5(1) của Quy định 384/96 (Quy định chống bán phá giá) và Điều 10(1) của Quy định 2026/97 (Quy định chống trợ cấp).

Đơn kiện phải mang tính đại diện rộng rãi và được coi là được viết bởi hay nhân danh ngành sản xuất nếu số nhà sản xuất trong Cộng đồng ủng hộ đơn kiện chiếm hơn 50% tổng sản lượng, tính cả những nhà sản xuất ủng hộ hoặc phản đối vụ kiện. Một cuộc điều tra không thể khởi xướng nếu số nhà sản xuất trong nhóm ủng hộ đơn kiện chiếm ít hơn 25% tổng sản lượng của Cộng đồng, bao gồm cả sản lượng của những nhà sản xuất trung lập (nghĩa là không ủng hộ cũng không phản đối vụ kiện).

Nếu những điều kiện này không được thoả mãn thì bất kỳ loại thuế nào cũng đều không có hiệu lực. Vì vậy, để xác định được nhà sản xuất ủng hộ vụ kiện chiếm 25% hoặc nhiều hơn tổng sản lượng Uỷ Ban đã thực hiện việc gửi đi bảng câu hỏi điều tra tiền khởi xướng tới các nhà sản xuất Cộng Đồng, yêu cầu cung cấp những thông tin về việc sản xuất cũng như doanh số bán hàng và ý kiến ủng hộ hay không ủng hộ vụ kiện.

### **Bảng chứng đưa ra trong đơn kiện**

Đơn kiện phải nêu đầy đủ bằng chứng về rất nhiều yếu tố trước khi khởi xướng điều tra. Cụ thể, một đơn kiện chống bán phá giá phải đưa ra được bằng chứng về:<sup>20</sup>

- Danh tính của nguyên đơn và mô tả số lượng cũng như giá trị của sản lượng sản phẩm bị điều tra trong Cộng Đồng. Khi đơn kiện được gửi nhân danh ngành sản xuất của Cộng đồng thì cần phải lên danh sách những nhà sản xuất có tên tuổi trong Cộng Đồng và, càng chi tiết càng tốt, khối lượng và giá trị sản lượng của các nhà sản xuất này;
- Mô tả của sản phẩm bị cáo buộc bán phá giá, tên một hoặc nhiều nước xuất xứ, tất cả những nhà sản xuất xuất khẩu có tên tuổi ở những nước trên, và bất kỳ nhà nhập khẩu nào;
- Thông tin về việc tồn tại hành vi bán phá giá;
- Thông tin về thiệt hại do hàng nhập khẩu được bán phá giá gây ra với ngành sản xuất của Cộng Đồng.

---

<sup>20</sup> Điều 5(2) Quy định chống bán phá giá.



Yêu cầu đối với đơn kiện chống trợ cấp hầu như không có mấy khác biệt, nhưng nguyên đơn phải đưa ra được bằng chứng chứng minh sự tồn tại, khoản tiền trợ cấp và bản chất của loại trợ cấp bị cáo buộc là có thể đối kháng; tức là dựa theo đó biện pháp chống trợ cấp có thể được thực hiện.<sup>21</sup> Ngược lại, đơn kiện chống bán phá giá lại yêu cầu những thông tin về giá cả ở cả thị trường trong nước và thị trường Châu Âu.

Sau khi đơn kiện được gửi đi, Ủy Ban chịu trách nhiệm đảm bảo có đủ bằng chứng về hành vi bán phá giá/trợ cấp và thiệt hại để tiến hành khởi xướng điều tra. Tuy nhiên, nhìn chung EC thường khởi xướng điều tra trước sau đó kết thúc vụ kiện nếu không thể kết luận về hành vi bán phá giá/trợ cấp cũng như thiệt hại.<sup>22</sup>

*Lưu ý: Theo quy định của WTO, quyết định khởi xướng vụ kiện của Ủy ban phải dựa trên những 'bằng chứng đầy đủ' về hành vi bán phá giá hoặc trợ cấp, thiệt hại, và nguyên nhân.<sup>23</sup> Nói cách khác, những thách thức đối với việc khởi xướng thành công một vụ kiện chủ yếu dựa trên tính chất đầy đủ của các bằng chứng.<sup>24</sup> Ví dụ, trong một vụ giải quyết tranh chấp của WTO năm 2000, Ban hội thẩm đã từ chối khởi xướng một vụ khi cơ quan có thẩm quyền không xem xét những điều chỉnh cần thiết về giá cả do người đưa đơn trình bày và cũng không chỉ ra được làm thế nào bằng chứng đó chứng minh được bất kì thiệt hại thông thường nào hay nguy cơ gây ra thiệt hại được quy định trong Hiệp định chống bán phá giá.<sup>25</sup>*

Sau khi đơn kiện đã được chính thức trình lên, Ủy ban có 45 ngày để đưa ra quyết định chính thức về việc có khởi xướng vụ kiện hay không. Trong khoảng thời gian này, Ủy Ban phải hoặc đăng thông báo khởi xướng trên

<sup>21</sup> Điều 10(2) Quy định chống trợ cấp.

<sup>22</sup> So sánh thực tế ở Hoa Kỳ, nơi mà những bằng chứng xác thực về hành vi bán phá giá/trợ cấp và thiệt hại phải được đưa ra trước khi bắt đầu điều tra.

<sup>23</sup> Điều 5(2) Hiệp định chống bán phá giá và Điều 11(2) Hiệp định chống trợ cấp.

<sup>24</sup> Điều 5(3) Hiệp định chống bán phá giá và Điều 11(3) Hiệp định chống trợ cấp.

<sup>25</sup> Báo cáo của Ban hội thẩm tại Guatemala – Các biện pháp chống bán phá giá chính thức về xi măng Grey Portland từ Mexico (WT/DS/156/R), được thông qua ngày 17/11/2000.

Công Báo hoặc thông báo tới bên nguyên đơn về bất kì quyết định nào về việc khởi xướng vụ kiện.

*Lưu ý: Hiếm khi không có những tin đồn về một vụ điều tra mới trước khi Ủy Ban đưa ra quyết định chính thức về việc có khởi xướng vụ kiện hay không. Trong khoảng thời gian quan trọng này, nhà sản xuất xuất khẩu càng sớm có được nhận định về tình hình thì càng có nhiều thời gian cho những quyết định liên quan đến việc hợp tác, thuê sự tư vấn pháp lý phù hợp và chuẩn bị chiến lược hành động.*

## Những vụ kiện

Các vụ kiện chống bán phá giá rất khác nhau tùy thuộc vào việc nước xuất khẩu có hoạt động kinh doanh theo các điều kiện thị trường thông thường hay không. Nghĩa là phải hoạt động theo cơ chế của nền kinh tế thị trường. Những yếu tố đặc biệt có thể áp dụng với những nước có nền kinh tế phi thị trường sẽ được đề cập đến trong phần sau tại trang 24.

### Thời gian biểu của một vụ điều tra

Các hoạt động điều tra phải được tiến hành trong vòng 15 tháng từ khi khởi xướng vụ kiện chống bán phá giá<sup>26</sup> và 13 tháng từ khi khởi xướng vụ kiện chống trợ cấp.<sup>27</sup> Theo như hướng dẫn chung, một khi vụ kiện đã bắt đầu chính thức thì việc phân bổ thời gian cho vụ kiện có thể được tóm tắt như sau:

- Độ trình bản trả lời bằng câu hỏi điều tra: tối thiểu 37 ngày sau khi khởi xướng vụ kiện, và có khả năng gia hạn;
- Hoàn thành xác minh tại Châu Âu: thông thường 2 tháng sau khởi xướng;
- Hoàn thành xác minh ở nước xuất khẩu: thường 3 đến 4 tháng sau khởi xướng;

<sup>26</sup> Điều 6(9) Quy định chống bán phá giá

<sup>27</sup> Điều 11(9) Quy định chống trợ cấp

- ❑ Áp dụng các loại thuế tạm thời: chậm nhất 9 tháng sau khởi xướng (được áp dụng tối đa 9 tháng trong các vụ kiện bán phá giá và 4 tháng đối với các vụ kiện trợ cấp);
- ❑ Áp dụng các loại thuế chính thức: thường từ 11-15 tháng (với bán phá giá) hoặc 13 tháng (với trợ cấp) sau khởi xướng.

Vì các vụ kiện chống trợ cấp có liên quan đến nhiều chính sách đối ngoại nên Quy định chống trợ cấp của EC cũng đưa ra văn bản hướng dẫn trước khi khởi xướng bất kì một vụ điều tra nào.<sup>28</sup> Vì thế, sau khi nhận được văn bản khiếu kiện hợp lý và trước khi khởi xướng vụ kiện, Ủy Ban phải liên hệ với chính phủ các nước có liên quan để xin tư vấn nhằm đạt được một biện pháp có sự nhất chí của cả hai bên. Tuy nhiên, những sự tư vấn như vậy hiếm khi mang đến được một giải pháp như mong muốn.

### **Bảng câu hỏi điều tra**

Ngay sau khi có thông báo về việc khởi xướng vụ kiện, Ủy ban sẽ gửi bảng câu hỏi điều tra đến tất cả các bên có liên quan.<sup>29</sup> Những bên có liên quan bao gồm nguyên đơn, nhà nhập khẩu và nhà xuất khẩu, các hiệp hội đại diện và các tổ chức người tiêu dùng. Đồng thời những tổ chức/cá nhân này sẽ nhận được một bản sao công khai của đơn kiện. Bản sao này bao gồm các thông tin công khai cũng như bản tóm tắt công khai bất kì thông tin nào có liên quan đến bí mật thương mại và vì thế mà không thể công bố. Bộ phận tư vấn cho các bên sẽ có một bản sao đơn kiện và bảng câu hỏi điều tra từ chính những người đứng đầu vụ việc ngay sau khi có thông báo về việc khởi xướng điều tra, bằng quyền hạn của luật sư.

Nhà xuất khẩu có 30 ngày kể từ thời điểm nhận được bảng câu hỏi để trả lời. Nhận được ở đây được hiểu là 1 tuần sau khi bảng câu hỏi điều tra được gửi. Tổng 37 ngày có thể được gia hạn. Bảng câu hỏi điều tra sẽ chú

---

<sup>28</sup> Điều 10(9) Quy định chống trợ cấp

<sup>29</sup> Điều 6 Quy định chống bán phá giá và Điều 11 Quy định chống trợ cấp

trọng vào những câu hỏi về các vấn đề chung liên quan tới bản chất của hành vi thương mại có liên quan (xem ví dụ ở Phụ lục IV.A và IV.C). Trong khoảng thời gian quy định trên, nhà xuất khẩu cũng phải gửi ý kiến của mình về thiệt hại được cáo buộc gây ra cho ngành sản xuất của Cộng đồng.

Bản trả lời bảng câu hỏi điều tra phải được chuẩn bị cẩn thận vì chúng có thể đưa ra những thông tin mà Ủy Ban sẽ dựa vào đó để ra kết luận. Do đó, các công ty cần phải hiểu rõ những thông tin được yêu cầu.

Thông thường thì vấn đề đầu tiên mà các nhà nhập khẩu phải làm rõ là định nghĩa chính xác của sản phẩm bị điều tra. Nhà xuất khẩu cần một mặt đảm bảo những thông tin được đưa ra trong bản trả lời bảng câu hỏi điều tra chỉ liên quan tới sản phẩm bị điều tra, mặt khác không có chất lượng cụ thể hay cấp độ sản phẩm đặc biệt nào bị bỏ sót.

Một khi phạm vi sản phẩm bị điều tra đã được làm rõ thì nhà xuất khẩu sẽ có thể bắt đầu trả lời bảng câu hỏi điều tra. Vì các thông tin được yêu cầu rất phức tạp nên nhà xuất khẩu cần tìm kiếm sự giúp đỡ từ các chuyên gia tư vấn bên ngoài. Ở giai đoạn này, việc đưa ra những thông tin chính xác và hoàn thành bản trả lời cho bảng câu hỏi điều tra là rất quan trọng. Các câu trả lời chứa những thông tin sai lệch hoặc không hoàn thiện sẽ khiến Ủy ban đưa ra kết luận dựa trên những thông tin sẵn có - thường là dẫn tới những kết luận chống lại nhà sản xuất xuất khẩu có liên quan.

### **Báo cáo thiệt hại**

Bản trả lời bảng câu hỏi điều tra chỉ xoay quanh những vấn đề về bán phá giá hoặc trợ cấp. Ủy ban cũng phải điều tra xem liệu hàng hoá nhập khẩu được bán phá giá hoặc trợ cấp có gây thiệt hại cho ngành sản xuất của sản phẩm tương tự tại Cộng đồng và việc áp dụng các biện pháp có vì lợi ích của Cộng đồng hay không. Hai vấn đề sau đó được giải quyết trong một tài liệu riêng biệt gửi đến Ủy ban cùng thời điểm với bản trả lời bảng câu hỏi điều tra.

Để chuẩn bị được một lập luận tốt phản đối việc thông qua các biện pháp chống bán phá giá, bộ phận tư vấn pháp lý cần liên lạc với các nhà nhập khẩu và/hoặc người tiêu dùng sản phẩm đó tại Cộng đồng. Nhà xuất khẩu có thể trợ giúp hữu hiệu trong trường hợp này, ví dụ bằng cách cung cấp tên các nhà nhập khẩu và người tiêu dùng trong Cộng đồng. Tuy nhiên, việc hoàn thiện báo cáo thiệt hại lại là nhiệm vụ của đại diện pháp lý của nhà xuất khẩu tại Cộng đồng do việc này yêu cầu phải hiểu biết cặn kẽ các án lệ ở Châu Âu.

### **Tiếp cận với thông tin và tài liệu cần bảo mật**

Những bên có liên quan cũng như đại diện của nước xuất khẩu có liên quan có thể điều tra tất cả các thông tin không cần bảo mật do các bên nộp lên cho Ủy ban trong phạm vi có liên quan đến việc bảo vệ quyền lợi của họ và nếu những thông tin này được Ủy Ban sử dụng trong cuộc điều tra.<sup>30</sup>

Để có thể điều tra tài liệu công khai, các bên có liên quan phải trình một văn bản yêu cầu đến Ủy Ban, nêu rõ thông tin yêu cầu. Những tài liệu bí mật được chuẩn bị bởi các cơ quan thuộc Ủy ban hoặc các Nước thành viên sẽ không được công bố công khai.

Những thông tin bảo mật thường được định nghĩa như là những thông tin mà, nếu công bố, được cho là có ảnh hưởng trái chiều nghiêm trọng tới người cung cấp hay nguồn thông tin hoặc sẽ là một lợi thế lớn cho đối thủ cạnh tranh. Ngoài ra, bất kì thông tin nào gửi đi trong bối cảnh một vụ kiện chỉ có thể được sử dụng ‘theo đúng mục đích đã được quy định’. Như vậy, ví dụ, thông tin về giá cả được đệ trình lên Ủy ban trong bối cảnh một vụ kiện chống bán phá giá sẽ không thể được chuyển qua Tổng vụ Cạnh Tranh của Ủy ban

### **Điều tra thực địa**

Bước tiếp theo khi tiến hành điều tra là điều tra thực địa của các cán bộ thuộc Ủy ban.<sup>31</sup> Sau khi nhận được bản trả lời của bảng câu hỏi điều tra, cán bộ thụ lý vụ

<sup>30</sup> Điều 6(7) Quy định chống bán phá giá và Điều 11(7) Quy định chống trợ cấp.

<sup>31</sup> Điều 16(1) Quy định chống bán phá giá và Điều 26(1) Quy định chống trợ cấp.

kiện sẽ tiến hành điều tra thực địa đối với nhà nhập khẩu và nhà sản xuất Châu Âu của sản phẩm tương tự được nhập khẩu.

Sau khi các cuộc điều tra thực địa tại Cộng đồng đã được hoàn tất, các cán bộ thụ lý vụ kiện sẽ tiếp tục thực hiện điều tra thực địa nhà xưởng của nhà xuất khẩu tại nước xuất khẩu với điều kiện có được sự chấp thuận của nhà sản xuất xuất khẩu. Những cuộc viếng thăm này nhằm xác minh những thông tin đã đưa ra tương ứng với giấy tờ kế toán thông thường của nhà sản xuất (tức là thông tin đó không được tạo ra nhằm mục đích tránh điều tra). Các chuyến điều tra thực địa cũng sẽ được thực hiện tại nhà xưởng của các công ty có liên quan đến người xuất khẩu.

Những chuyến điều tra thực địa này là bước quan trọng trong cuộc điều tra và thường kéo dài từ 2-3 ngày. Mục đích là giúp Ủy ban đảm bảo các thông tin đưa ra trong bản trả lời bảng câu hỏi điều tra là chính xác. Việc chuẩn bị cho chuyến thăm như vậy là rất quan trọng. Một lần nữa, các tư vấn pháp lý lại có thể hỗ trợ thuyết trình và đệ trình các văn bản và tài liệu mà dựa vào đó các cán bộ của Ủy ban có thể hoàn toàn tin tưởng. Đại diện pháp lý của nhà xuất khẩu cũng nên sắp xếp thời gian hợp lý cho chuyến điều tra thực địa với cán bộ của Ủy ban, tính đến và những hạn chế từ người xuất khẩu.

Một chuyến điều tra thực địa diễn ra suôn sẻ sẽ làm tăng cơ hội có được kết quả điều tra tích cực (nghĩa là, mức thuế thấp hơn). Bất kỳ số liệu nào được trình lên Ủy ban trong suốt quá trình điều tra thực địa đều phải tương ứng với những thông tin đã đệ trình trước đây trong bản trả lời bảng câu hỏi điều tra. Chuyến điều tra thực địa diễn ra tốt đẹp nếu như các cán bộ của Ủy ban trở về với tin tưởng vào độ chính xác của những dữ liệu mà họ đã nhận được. Ngược lại, một chuyến điều tra thực địa không được chuẩn bị kỹ càng có thể khiến các cán bộ Ủy ban sử dụng 'thông tin sẵn có' để chống lại nhà sản xuất xuất khẩu có liên quan. Trên thực tế, các điều tra viên có thể từ chối tất cả hoặc một phần của bản trả lời bảng câu hỏi điều tra nếu họ không thấy thuyết phục với tính chính xác hoặc không phù hợp với thông

lệ kế toán thông thường của người xuất khẩu trong bản trả lời.

## **Chọn mẫu**

Với những vụ kiện mà việc điều tra liên quan đến quá nhiều nguyên đơn, nhà sản xuất, nhà xuất khẩu hoặc loại sản phẩm đến mức không thể hoàn thành cuộc điều tra trong một khoảng thời gian thích hợp thì Ủy ban có thể sử dụng phương pháp chọn mẫu.<sup>32</sup>

Khi sử dụng mẫu trong cuộc điều tra chống trợ cấp hoặc chống bán phá giá, Ủy ban sẽ chọn một số công ty gọi là đại diện để dựa vào đó tính toán biên độ bán phá giá. Các công ty đại diện sẽ bị điều tra và được coi như là cơ sở cho những kết luận về các công ty không bao gồm trong mẫu. Đối với những nhà xuất khẩu đã có tên trong mẫu, một biên pháp giá cụ thể sẽ được tính toán. Các nhà xuất khẩu có thái độ hợp tác khác không có trong mẫu sẽ có biên pháp giá bình quân gia quyền của tất cả các công ty mẫu.

Nhà xuất khẩu có liên quan đến vụ điều tra chống trợ cấp hay chống bán phá giá nên cố gắng làm rõ, ở giai đoạn sớm, một sự lựa chọn tốt nhất, có nghĩa là lựa chọn có tên trong danh sách các công ty mẫu hay có thể hưởng lợi từ mức thuế trung bình. Nếu là một trong những công ty mẫu, nhà xuất khẩu sẽ chịu biên pháp giá riêng, tuy nhiên biên độ phá giá trung bình của tất cả các nhà xuất khẩu mẫu có thể thấp hơn mức biên cụ thể của nhà xuất khẩu đó. Trong trường hợp đó, nhà xuất khẩu không nên làm mẫu.

Các công ty làm mẫu sẽ do Ủy Ban lựa chọn. Các bên có liên quan có mong muốn tham gia làm mẫu phải đăng ký trong vòng 3 tuần đầu khởi xướng vụ điều tra. Trong thời gian đó, các công ty này cũng phải cung cấp cho Ủy ban đầy đủ các thông tin về doanh thu bán hàng xuất khẩu và trên thị trường nội địa cũng như khối lượng sản xuất để Ủy ban có thể tiếp cận được với những ảnh hưởng mà việc công ty đó trở thành công ty mẫu đem lại đối với tính chất đại diện nói chung của các công ty mẫu.

---

<sup>32</sup> Điều 17 Quy định chống bán phá giá và Điều 27 Quy định chống trợ cấp.

## **Phiên điều trần**

Đối với tất cả các vấn đề của cuộc điều tra, các nhà xuất khẩu đều có cơ hội trình bày ý kiến của mình lên Ủy ban. Một lần nữa, thời gian lại là yếu tố rất quan trọng. Những buổi thuyết trình như vậy được sắp xếp vào một thời gian thích hợp của vụ kiện. Nếu phiên điều trần diễn ra quá sớm, thì những lập luận được trình bày tại phiên điều trần có thể ít có ảnh hưởng hơn ở giai đoạn sau đó khi mà Ủy ban chuẩn bị đưa ra kết luận cuối cùng. Mặt khác, nếu buổi thuyết trình diễn ra quá muộn, Ủy ban đã đưa ra kết luận cuối cùng rồi thì những lập luận đó hầu như không có giá trị thuyết phục.

## **Vận động hành lang các nước thành viên**

Ủy ban không hoạt động rời rạc mà các nước thành viên đều phải được thông báo về tình hình của tất cả các biện pháp thương mại đang được thực hiện. Việc tham vấn liên quan đến áp dụng các biện pháp thương mại xảy ra trong Hội đồng tư vấn - được thành lập với một đại diện từ mỗi nước thành viên và một đại diện của Ủy ban Châu Âu làm Chủ tịch.

Hội đồng tư vấn không có khả năng đưa ra quyết định chính thức, nhưng lại có ảnh hưởng lớn đến quá trình đưa ra quyết định. Hội đồng sẽ giúp Ủy ban lấy ý kiến của các nước thành viên phản đối hay ủng hộ việc áp dụng các biện pháp. Trong Hội đồng tư vấn, mỗi nước thành viên có thể tạo áp lực chính trị khác nhau lên Ủy ban Châu Âu. Vì thế nhà sản xuất xuất khẩu cần cập nhật những thay đổi chính trị và vận động hành lang các đại diện của các nước thành viên trong Hội đồng tư vấn.



**Ví dụ.** Trường hợp mặt hàng lược xuất khẩu đến EC là một ví dụ điển hình về chiến dịch vận động hành lang có tổ chức và hiệu quả cao.

Vụ kiện được khởi xướng vào ngày 13 tháng 8 năm 1999 chống lại Cộng Hoà Nhân Dân Triều Tiên, Hồng Kông (Trung Quốc), Trung Quốc, Đài Loan (Trung Quốc) và Thái Lan. Vào tháng 5 năm 2000, Ủy ban đã áp dụng mức thuế chống bán phá giá tạm thời rất cao lên tất cả các nước xuất khẩu (trừ Hồng Kông). Thuế chống bán phá giá từ 3% đến 131% phụ thuộc vào từng người xuất khẩu có liên quan.

Sau khi áp dụng các loại thuế tạm thời, nhà sản xuất xuất khẩu đã góp sức cùng với hiệp hội thương mại phản đối việc thực hiện các loại thuế chính thức. Với sự giúp đỡ của các tư vấn viên pháp lý, các nhà xuất khẩu có thể thiết lập chiến dịch vận động hành lang trong Cộng Đồng và nhận sự hỗ trợ từ rất nhiều nhà nhập khẩu sản phẩm bị điều tra. Cuối cùng, 9 nước thành viên đã bị thuyết phục phản đối áp dụng các biện pháp chính thức.

### **Phán quyết sơ bộ**

Khi những phán quyết sơ bộ đã có thì chúng sẽ được tóm tắt thành văn bản rồi chuyển tới các nước thành viên và được thảo luận tại cuộc họp của Hội đồng tư vấn. Nếu hành vi bán phá giá/trợ cấp và thiệt hại đối với ngành sản xuất Cộng Đồng đã được chứng minh thì các khoản thuế tạm thời sẽ được áp dụng. Việc áp thuế tạm thời tuân theo quy định của Ủy ban và chính thức có hiệu lực khi được đăng tải trên *Công báo*.<sup>33</sup>

Mặt khác, nếu cuộc điều tra chứng minh không có hành vi bán phá giá hay trợ cấp nào, hoặc không có thiệt hại nào thì vụ kiện thường sẽ chấm dứt.

### **Công bố thông tin**

Ủy ban không phải công khai những chi tiết mà Ủy ban dựa vào để đưa ra các kết luận sơ bộ *trước khi* áp dụng

<sup>33</sup> Điều 17 Quy định chống bán phá giá và Điều 12 Quy định chống trợ cấp.

thuế tạm thời mặc dù Ủy ban buộc phải thực hiện việc này khi có liên quan tới những nước đã kí kết Thỏa thuận Châu Âu hay Hiệp hội với Ủy ban Châu Âu (nghĩa là, hầu hết các nước từ Trung và Tây Âu vẫn chưa tham gia vào Cộng đồng chung Châu Âu). Thế nhưng ngay sau khi có thông báo về quy định áp dụng các loại thuế tạm thời thì các bên có quyền yêu cầu, và Ủy ban có nghĩa vụ phải cung cấp, càng sớm càng tốt, các dữ liệu và những cân nhắc cần thiết cho việc xác định thuế tạm thời.<sup>34</sup>

Có thể chỉnh sửa các kết luận tạm thời trước khi bắt kì loại thuế nào, tạm thời hay chính thức, được áp dụng trên thực tế. Chi tiết của bản công bố mà Ủy ban dựa vào đó để đưa ra kết luận cần phải được xem xét cẩn thận do những sai sót trong tính toán có thể có ảnh hưởng rất lớn nếu không được phát hiện ra. Đặc biệt là nếu ảnh hưởng đó thổi phồng biên độ phá giá lên thì mức độ thuế áp dụng sẽ bị đẩy lên rất cao.

Các bên có liên quan cũng có thể yêu cầu một bản công bố các dữ liệu và cân nhắc làm nền tảng cho các kết luận cuối cùng. Yêu cầu cho văn bản như vậy phải được thực hiện trong vòng 1 tháng kể từ khi có thông báo về quy định áp thuế tạm thời. Và việc công bố phải được tiến hành ít nhất 1 tháng trước khi áp dụng các loại thuế chính thức để các bên liên quan có đủ thời gian đưa ra ý kiến. Ủy ban phải đưa ra một khoảng thời gian ít nhất 10 ngày để nhận các ý kiến về bản công bố đó.

*Ví dụ. Trong một cuộc điều tra, các cán bộ của Ủy ban đã bị sai sót trong việc tính tổng khiến biên độ phá giá tạm thời của một nhà xuất khẩu tăng lên gấp đôi. Những lập luận chặt chẽ đã được trình lên Ủy ban. Sai sót này ngay sau đó đã được sửa vào thời điểm sớm nhất có thể, và một mức thuế mới được thông báo chỉ 2 tháng sau khi mức thuế tạm thời cũ có hiệu lực.*

### **Rà soát và hoàn thuế**

Cả hai Quy định chống bán phá giá và Quy định chống trợ cấp đều cho phép rà soát lại các biện pháp đã áp

<sup>34</sup> Điều 20 Quy định chống bán phá giá và Điều 30 Quy định chống trợ cấp.

dụng. Yêu cầu rà soát có thể được thực hiện giữa kỳ hoặc khi đã hết thời hạn áp dụng các loại thuế đối kháng hoặc chống bán phá giá. Những nhà sản xuất mới xuất khẩu sản phẩm thuộc diện điều tra cũng có thể yêu cầu rà soát để xác định biên độ phá giá hợp lý và cụ thể đối với nhà sản xuất đó. Một loại rà soát đặc biệt là điều tra chống phá hoại và chống trốn thuế- cuộc điều tra có thể đư khởi xướng nếu các loại thuế áp dụng không có tác dụng như mong muốn.

### ***Rà soát giữa kỳ***

Các biện pháp chính thức cũng có thể được thay thế, sửa đổi hoặc khẳng định trong suốt thời hạn sau khi có *rà soát giữa kỳ*. Rà soát giữa kỳ có thể được khởi xướng bởi Ủy ban hoặc theo yêu cầu của một nước thành viên. Các nhà sản xuất và nhập khẩu Ủy ban Châu Âu, hoặc người xuất khẩu ở quốc gia thứ ba có liên quan có thể yêu cầu Ủy ban tiến hành rà soát giữa kỳ với điều kiện biện pháp thuế chống bán phá giá đã thực hiện được ít nhất 1 năm.<sup>35</sup>

Trong trường hợp thuế được sửa đổi hoặc khẳng định sau khi rà soát giữa kỳ thì một thời hạn 5 năm mới sẽ bắt đầu kể từ ngày có kết luận từ cuộc rà soát giữa kỳ, miễn là đã rà soát cả khía cạnh bán phá giá và thiệt hại.

Điều tra rà soát giữa kỳ được thực hiện theo những quy định và thủ tục giống như cuộc điều tra ban đầu. Tuy nhiên, các biện pháp chính thức được áp dụng theo kết luận của cuộc điều tra ban đầu sẽ tiếp tục được áp dụng trong suốt cuộc điều tra rà soát. Vì vậy không cần phải áp dụng các biện pháp tạm thời.

### ***Rà soát hết hạn***

Một khi đã được áp dụng thuế chính thức thường có thời hạn trong khoảng thời gian là 5 năm kể từ khi có hiệu lực,<sup>36</sup> tức là bắt đầu từ ngày thông báo quy định áp dụng thuế chính thức trên *Công báo*. Ngày các biện pháp chính thức hết hạn sẽ là ngày chấm dứt vụ kiện.

---

<sup>35</sup> Điều 11(3) Quy định chống bán phá giá và Điều 19(1) Quy định chống trợ cấp.

<sup>36</sup> Điều 11 Quy định chống bán phá giá và Điều 18 Quy định chống trợ cấp.

Trước khi các biện pháp hết hạn, Ủy ban phải thông báo cho các bên liên quan về việc sắp hết hạn bằng một thông báo đăng tải trên *Công báo*.

Yêu cầu rà soát phải được ngành sản xuất Cộng đồng đệ trình.<sup>37</sup> Tuy nhiên, yêu cầu đó không cần thiết phải được gửi bởi hoặc đại diện cho bên nguyên đầu tiên. Ủy ban cũng có thể tự mình bắt đầu một cuộc rà soát.

Yêu cầu rà soát phải có đủ bằng chứng về việc có thể tái diễn hành vi bán phá giá hoặc trợ cấp và thiệt hại nếu các biện pháp hết hiệu lực.

Các biện pháp ban đầu (cũng tức là các mức thuế chính thức) sẽ vẫn có hiệu lực trong quá trình diễn ra điều tra rà soát. Sau đó, các biện pháp này có thể được huỷ bỏ hoặc duy trì, trong một khoảng thời gian cần thiết để chống lại các hành vi bán phá giá và trợ cấp gây thiệt hại, nhưng không quá 5 năm.<sup>38</sup>

### ***Rà soát đối với những nhà xuất khẩu mới***

Nếu hợp lý, Ủy ban sẽ khởi xướng các cuộc rà soát đối với các công ty mới xuất khẩu vào Cộng đồng sau giai đoạn điều tra. Khi quyết định xem có bắt đầu một cuộc rà soát như vậy hay không thì Ủy ban cần những bằng chứng sau:

- ❑ Công ty trong diện nghi vấn đã không xuất khẩu sang EC trong suốt thời gian điều tra đưa ra các biện pháp mà cuộc rà soát lần này đang xem xét;
- ❑ Công ty không có liên quan gì tới bất kì nhà nhập khẩu hay nhà sản xuất phải chịu các biện pháp chống bán phá giá ban đầu nào; và
- ❑ Công ty đã thực xuất khẩu đến Cộng đồng sau thời gian điều tra ban đầu, hoặc đã tham gia ký kết hợp đồng không thể huỷ với nghĩa vụ phải xuất khẩu một khối lượng lớn hàng hoá vào Cộng đồng.

Mục đích của việc rà soát nhà xuất khẩu mới là để xác định biên độ phá giá riêng cho công ty có liên quan,

---

<sup>37</sup> Xem trang 19 về rà soát của ngành sản xuất Cộng đồng

<sup>38</sup> Điều 11(1) Quy định chống bán phá giá và Điều 17 Quy định chống trợ cấp.

biên độ này thường nhỏ hơn mức thuế đang áp dụng với nước xuất khẩu. Nếu yêu cầu có liên quan đến một nhà xuất khẩu từ một nền kinh tế phi thị trường, Ủy ban sẽ phải xem xét xem liệu công ty đó có được hưởng quy chế đối xử nền kinh tế thị trường hoặc quy chế đối xử riêng.<sup>39</sup>

Các quy định chung áp dụng cho các thủ tục và việc thực hiện các cuộc điều tra cũng được áp dụng cho các cuộc điều tra rà soát, ngoại trừ việc hạn chế thời gian (thông thường thì các cuộc điều tra rà soát giữa kỳ và hết hạn phải được hoàn thành trong vòng 12 tháng và trong mọi trường hợp phải kết thúc trong vòng 15 tháng; rà soát nhà xuất khẩu mới phải kết thúc trong vòng 9 tháng). Ủy ban sẽ lần lượt gửi đi bảng câu hỏi điều tra, tiến hành điều tra thực địa, sắp xếp các phiên điều trần và thực hiện điều khoản công bố thông tin.

### ***Chống trốn thuế***

Một loại đặc biệt của rà soát giữa kỳ là điều tra chống thu hút.<sup>40</sup> Theo Quy định chống bán phá giá, một vụ kiện chống trốn thuế nhằm mục đích chống lại việc trốn thuế chống bán phá giá của các nhà xuất khẩu hoặc nhập khẩu.

*Ví dụ. Giả sử như giá xuất khẩu ban đầu của sản phẩm khi chưa áp dụng các biện pháp là 10 đôla Mỹ/kg. Sau khi đánh thuế chống bán phá giá, giá của sản phẩm mà nhà nhập khẩu phải trả sẽ tăng lên đến 15 đôla Mỹ/kg. Bây giờ, hãy giả sử nhà sản xuất trốn thuế bằng cách giảm giá xuất khẩu ban đầu xuống còn 5 đôla Mỹ/kg. Giá thuần phải trả đã bao gồm thuế của sản phẩm nhập khẩu vì vậy sẽ trở lại giá xuất khẩu ban đầu là 10 đôla Mỹ/kg.*

Theo Quy định chống bán phá giá, Ủy ban có thể áp dụng một loại thuế chống bán phá giá bổ sung trong trường hợp công ty trốn thuế ban đầu. Về nguyên tắc thì mọi thay đổi về giá trị thông thường không được phân tích trong tiến trình rà soát chống trốn thuế.

<sup>39</sup> Đối với nền kinh tế phi thị trường, xem trang 24

<sup>40</sup> Điều 12 quy định chống bán phá giá

Mặc dù không được quy định cụ thể trong Quy định chống trợ cấp nhưng hành vi trốn thuế có thể bị chống đối thông qua việc sử dụng rà soát giữa kỳ. Rà soát giữa kỳ cho phép các cơ quan hữu quan EC tính toán lại các thiệt hại và tăng mức thuế đối kháng lên để mức giá tăng đủ bù thiệt hại. Các cuộc điều tra chống trốn thuế thường kết thúc trong vòng 6 tháng; trong mọi trường hợp không được kéo dài quá 9 tháng.

### ***Chống phá hoại***

Phá hoại là hành vi bán hàng xuất khẩu theo cách thức nào đó nhằm trốn thuế đối kháng hay thuế chống bán phá giá. Bởi vì các loại thuế này thường chỉ được áp dụng với những mặt hàng cụ thể có xuất xứ từ những nước nhất định nên trước đây một số nhà xuất khẩu đã trốn thuế bằng cách phi nội địa hoá dây chuyền lắp ráp cuối cùng của các sản phẩm. Dạng khác của phá hoại có thể là thay đổi sản phẩm mà không có sự giải thích trên phương diện kinh tế, vận chuyển, đóng gói lại, kê khai sai nguồn gốc xuất xứ, và nhập khẩu hàng bị hỏng.'

#### ***Vấn đề phá hoại trong WTO***

*Việc phá hoại các loại thuế không được phân tích trong Hiệp định chống bán phá giá của WTO hay Hiệp định về các biện pháp đối kháng và trợ cấp. Phá hoại là một vấn đề phức tạp trong suốt các Vòng đàm phán Uruguay và các nước đã không đi đến được một hiệp định về những điều khoản cụ thể. Thay vào đó, Quyết định về Chống phá hoại đã được Ủy ban đàm phán thương mại thông qua vào ngày 15/12/1993 quy định Ủy ban xử lý chống bán phá giá có thẩm quyền giải quyết vấn đề này. Tại Ủy ban này, một nhóm không thường trực sẽ được thành lập để tiếp tục thảo luận về vấn đề trên.*

*Cho đến nay, vẫn còn có rất nhiều ý kiến khác nhau xoay quanh câu hỏi hành vi nào cấu thành phá hoại và liệu các biện pháp chống phá hoại có được áp dụng một cách công bằng không. Ngược với vị trí của một số thành viên của WTO, EC đã diễn giải Quyết định về chống phá hoại như là sự cho phép các thành viên của*

*WTO đơn phương giải quyết vấn đề trong khi chờ đợi một phương án đa phương.*

Phá hoại được định nghĩa ở EC như là một sự thay đổi về kiểu cách thương mại giữa những nước thứ 3 và Cộng đồng, nơi xuất phát một 'thông lệ, quy trình hay công việc' mà theo đó không có lý do nào khác ('nguyên nhân gốc rễ hay sự giải thích trên phương diện kinh tế') ngoài lý do đánh thuế.<sup>41</sup> Tuyên bố chung này được làm rõ hơn trong Quy định chống bán phá giá cho tới khi quy định này còn được áp dụng đối với hoạt động lắp ráp sản phẩm tại một nước thứ ba hoặc ở Cộng đồng (vấn đề phá hoại thông qua hoạt động lắp ráp không được chỉ rõ trong Quy định chống trợ cấp). Từ năm 2004, khái niệm về phá hoại cũng bao gồm cả những thay đổi nhỏ của sản phẩm nhằm loại những sản phẩm này ra khỏi danh sách sản phẩm chịu thuế chống bán phá giá hoặc bao gồm sự sắp xếp lại các kênh bán hàng của nhà sản xuất để chuyển hàng hoá xuất khẩu qua một công ty khác được hưởng lợi từ mức thuế riêng thấp hơn.

Mặc dù các vụ kiện chống phá hoại được thực hiện dựa trên cùng các quy tắc về mặt thủ tục như những vụ kiện 'thông thường', nhưng lại khác ở một số khía cạnh. Ví dụ, việc khởi xướng một vụ điều tra chống phá hoại có thể được bổ sung hoặc bằng việc đăng ký hàng nhập khẩu hoặc bằng điều khoản bảo hành. Điều này cho phép việc áp thuế hồi tố nếu phát hiện thấy có hành vi phá hoại. Hơn nữa, việc khởi xướng phải tuân thủ mẫu theo đúng quy định của Ủy ban (so sánh với 'thông báo' trong các vụ kiện thông thường). Ngoài ra, vụ điều tra phải được hoàn thành trong vòng 9 tháng kể từ khi khởi xướng.

### ***Các vụ kiện đòi hoàn thuế***

Một nhà nhập khẩu có thể yêu cầu bồi hoàn thuế đã thu nếu chứng minh được biên độ phá giá hoặc khoản trợ cấp đối kháng dựa trên cơ sở đó để nộp thuế đã được loại

---

<sup>41</sup> Điều 13 Quy định chống bán phá giá và Điều 23 Quy định chống trợ cấp.

bỏ hoặc giảm xuống mức thấp hơn mức thuế đang có hiệu lực.<sup>42</sup>

Đơn yêu cầu hoàn thuế phải được nhà nhập khẩu gửi đến các cơ quan hữu quan của quốc gia thành viên, nơi diễn ra việc nhập khẩu hàng hoá. Quốc gia thành viên sau đó sẽ chuyển yêu cầu đến Ủy ban cùng với bằng chứng về giá trị thông thường và giá hàng xuất khẩu liên quan tới biên độ phá giá, hoặc bằng chứng mà mức trợ cấp đối kháng đã được giảm hoặc loại bỏ giúp chứng minh cho đơn yêu cầu. Sau đó, thông tin này sẽ được Ủy ban điều tra xác minh.

Trên thực tế, một vụ kiện đòi hoàn thuế gần như khác hẳn rà soát giữa kỳ và có thể tốn đến 12-18 tháng. Tuy nhiên, các vụ việc trước đây cho thấy cơ hội lấy được khoản tiền hoàn thuế là rất thấp.

### **Các yếu tố đặc biệt liên quan tới những nước có nền kinh tế phi thị trường**

Quy định chống bán phá giá bỏ qua một số thủ tục cụ thể cũng như các yêu cầu<sup>43</sup> áp dụng với các nước có nền kinh tế phi thị trường. Tuy nhiên Quy định về chống trợ cấp lại không có những điều khoản như vậy.

Quy định chống bán phá giá không đề cập đến định nghĩa những nước có nền kinh tế phi thị trường, nhưng chia những nước này thành 3 nhóm.<sup>44</sup>

- ❑ Trung Quốc, Kazakhstan, Ukraine, và Việt Nam: những nước được nhận diện là tiến trình cải cách về cơ bản đã thay đổi nền kinh tế của họ và đã dẫn tới sự nổi lên của một số công ty có thể ưu tiên hưởng các điều kiện của nền kinh tế thị trường.
- ❑ Những nước có nền kinh tế phi thị trường khác là thành viên của WTO tại thời điểm khởi xướng vụ kiện chống bán phá giá, như Albania, Armenia, Georgia, Kyrgyzstan, và Cộng Hoà Moldova và

<sup>42</sup> Điều 11(8) Quy Định Chống Bán PHÁ giá và điều 21(1) Quy định chống trợ cấp.

<sup>43</sup> Để xem phân trình bày về các yêu cầu quan trọng, xem trang 25, chương 3.

<sup>44</sup> Cuba, Cộng hoà Dân Chủ Nhân Dân Lào và Myanmar lại bắt ngờ bị bỏ sót



Mongolia. Những nước này được đối xử như những nước trong nhóm đầu tiên.

- Azerbaijan, Belarus, Cộng Hoà Dân Chủ Nhân Dân Triều Tiên, Tajikistan, Turkmenistan, và Uzbekistan (từ ngày 1/8/2004): các nhà sản xuất từ những nước này không được hưởng quy chế đối xử nền kinh tế thị trường nhưng có thể được hưởng quy chế đối xử riêng.

Tuy nhiên, Ủy ban có thể coi những nước khác là những nước có nền kinh tế phi thị trường vì mục đích của các vụ kiện chống bán phá giá. Quy chế đối xử mà Ủy ban có thể dành cho các nước có nền kinh tế phi thị trường luôn thay đổi tùy thuộc vào tình trạng thực tế ở một số quốc gia có tên trong danh sách. Ví dụ như Liên Bang Nga đã được gạch tên khỏi danh sách các nước có nền kinh tế phi thị trường và trở thành nước có nền kinh tế thị trường vào năm 2002.<sup>45</sup>

Cách tiếp cận linh hoạt hơn của Ủy Ban còn thể hiện ở một số phương diện khác. Vì thế, Quy định chống bán phá giá tạo cho nhà xuất khẩu trong hai nhóm danh sách đầu tiên đã đề cập ở trên có cơ hội được hưởng quy chế đối xử nền kinh tế thị trường, nghĩa là chứng minh họ hoạt động theo những điều kiện của nền kinh tế thị trường và không chịu sự can thiệp đáng kể của Chính phủ. Nếu như yêu cầu hưởng quy chế đối xử nền kinh tế thị trường được chấp nhận, thì cuộc điều tra sẽ tiếp tục như là nhà sản xuất xuất khẩu kinh doanh trong các điều kiện thị trường thông thường.

Trong trường hợp yêu cầu hưởng quy chế đối xử nền kinh tế thị trường bị Ủy ban từ chối thì nhà xuất khẩu từ các nước có nền kinh tế phi thị trường vẫn có thể yêu cầu được công nhận là họ không chịu sự can thiệp của Nhà nước xét về mặt tính giá xuất khẩu và yêu cầu được tính biên độ phá giá riêng. Đây được gọi là *quy chế đối xử riêng* và nên được trình cùng lúc với yêu cầu hưởng quy chế đối xử nền kinh tế thị trường.

---

<sup>45</sup> OJ (2002) L305/1; hầu hết các nước Tây và Trung Âu đã được gạch tên khỏi danh sách này sớm hơn Liên Bang Nga.

Nếu yêu cầu hưởng quy chế đối xử nền kinh tế thị trường bị từ chối thì việc xác định giá trị thông thường sẽ dựa trên chi phí và giá cả của nhà sản xuất tại ‘nước tương tự’. Đây là một quốc gia có nền kinh tế thị trường và được coi là có tiêu chuẩn thích hợp để so sánh. Nước tương tự không cần phải có mức độ phát triển giống hay có thể so sánh được với các nước có nền kinh tế phi thị trường.

Đơn đề nghị được hưởng quy chế đối xử nền kinh tế thị trường phải đến tay Ủy ban Châu Âu trong vòng 21 ngày kể từ ngày khởi xướng. Ngoài ra, có 10 ngày để đưa ra ý kiến về việc lựa chọn nước tương tự.

Khi yêu cầu được hưởng quy chế đối xử nền kinh tế thị trường đến tay Ủy ban, một cuộc xác minh sơ bộ sẽ được thực hiện. Nếu thấy rằng nhà xuất khẩu xứng đáng được hưởng quy chế đối xử nền kinh tế thị trường thì Ủy ban có thể quyết định thực hiện một chuyến điều tra thực địa để chứng thực yêu cầu này. Trước khi đi đến quyết định cuối cùng, Ủy ban sẽ thông báo cho nhà xuất khẩu có liên quan về quyết định sắp tới của họ và nhà xuất khẩu sẽ có 10 ngày để đưa ra ý kiến của mình. Quyết định cuối cùng về yêu cầu được hưởng quy chế đối xử nền kinh tế thị trường không được muộn hơn 3 tháng kể từ ngày khởi xướng.

Cho đến khi Ủy Ban có quyết định về quy chế đối xử nền kinh tế thị trường thì nhà xuất khẩu vẫn phải hoàn thành bảng câu hỏi điều tra thông thường, *trừ những phần có liên quan đến danh thu bán hàng và chi phí nội địa*. Bản trả lời bảng câu hỏi điều tra phải đến tay Ủy ban trong vòng 40 ngày kể từ ngày có thông báo khởi xướng. Nếu yêu cầu hưởng quy chế đối xử nền kinh tế thị trường được chấp nhận thì nhà xuất khẩu sẽ phải trả lời nốt những phần còn lại của bảng câu hỏi điều tra có liên quan đến bán hàng nội địa và chi phí trong khoảng thời gian do Ủy ban quy định. Khoảng thời gian quy định thường là 30 ngày kể từ ngày Ủy ban có quyết định công nhận quy chế đối xử nền kinh tế thị trường.

---

## Rà soát pháp lý

Đạo luật của Ủy ban và Hội đồng phụ thuộc vào rà soát của Tòa án tối cao Châu Âu (ECJ), hoặc trực tiếp hoặc dựa vào những kết luận sơ bộ ban đầu của tòa án quốc gia.

Bất kì tòa án quốc gia nào cũng có thể yêu cầu một quyết định sơ bộ nếu nó xét thấy rằng quyết định theo luật Cộng đồng cần cho phép nó đưa ra phán quyết. Một tòa án hay phiên tòa mà không có quyền phúc thẩm thì phải làm bản yêu cầu như vậy.<sup>46</sup> Theo quyết định ban đầu thì ECJ có quyền diễn giải luật Cộng đồng nhưng không áp dụng quy định đó vào thực tế của vụ kiện; đây là trách nhiệm của tòa án quốc gia.

Phản đối trực tiếp với các biện pháp chống trợ cấp và chống bán phá giá thuộc vào phạm vi thực thi pháp luật của Tòa án sơ thẩm Châu Âu (CFI) và chỉ có thể kháng cáo lên ECJ những vấn đề liên quan tới pháp luật. Nhà sản xuất xuất khẩu có thể kháng cáo do bãi bỏ, do không thực hiện phán quyết và do thiệt hại. Tuy nhiên việc hạn chế thời gian một cách nghiêm khắc và chờ đợi phải được thiết lập trước khi nhà sản xuất có thể phản đối. Hơn nữa, việc nộp đơn kiện không giúp giữ nguyên việc thực hiện các biện pháp đang gây tranh cãi mặc dù có thể yêu cầu giảm nhẹ giữa kỳ.

Trước đây, tất cả kháng cáo lên Tòa án chỉ thành công nếu các cơ quan hữu quan của Cộng đồng không có được những sự bảo đảm nhất định về mặt thủ tục, mắc phải những lỗi hiển nhiên trong việc đánh giá thông tin, hay dựa vào những lý lẽ của họ về việc sử dụng sai quyền hạn của mình. Tòa án không sẵn sàng giải quyết những vấn đề nghiêm trọng hơn liên quan tới quyền hạn thực thi của Ủy Ban để đánh giá ‘vấn đề kinh tế phức tạp’.

---

<sup>46</sup> Trừ khi chứng minh được rằng điều khoản của Cộng Đồng trong diện nghi vấn đã được Tòa án tối cao Châu Âu diễn giải hoặc việc áp dụng đúng Luật Cộng đồng là quá rõ ràng đến mức không còn nghi ngờ gì nữa. Để biết các chi tiết về ‘théorie de l’acte clair’ xem phán quyết của ECJ trong CILFIT, C-283/81.

Đồng thời việc kháng cáo cũng tốn rất nhiều thời gian và thường không còn phù hợp vào thời điểm phán quyết được đưa ra.

## Chương 3

# Các yếu tố chính

---

## Biện pháp chống bán phá giá

### Quy định pháp lý hiện hành

Hệ thống chống bán phá giá của Liên minh Châu Âu được điều chỉnh bởi Quy định của Hội đồng Châu Âu (EC) Số 394/96 ban hành ngày 22/12/1995 về bảo vệ khỏi các mặt hàng bán phá giá từ những nước không phải là thành viên trong Liên minh (Quy chế về Chống bán phá giá). Kể từ khi Quy chế này có giá trị thực thi vào ngày 6/3/1996, thì các Quy chế về Chống bán phá giá được điều chỉnh thành 5 luật theo Quy chế của Hội đồng Châu Âu là Số 2331/96, 905/98, 2238/2000, 1972/2002 và 461/2003.<sup>47</sup> Sau khi đưa ra được quyết

---

<sup>47</sup> Quy định của Hội đồng (EC) số 2331/96 ngày 2 tháng 11 năm 1996, sửa đổi Quy định (EC) số 384/96 về bảo vệ khỏi các sản phẩm nhập khẩu bán phá giá khỏi các nước không phải là thành viên trong Liên minh châu Âu, đã chỉnh sửa điều khoản trong Quy định Chống bán phá giá liên quan tới điều chỉnh so sánh giá có thể. Quy định của Hội đồng (EC) số 905/98 ngày 27 tháng 4 năm 1998, sửa đổi Quy định (EC) số 384/96 về việc bảo vệ khỏi các sản phẩm nhập khẩu bán phá giá từ các nước không phải là thành viên trong Liên minh châu Âu và Quy định (EC) số 2238/2000 ngày 9 tháng 10 năm 2000, sửa đổi Quy định (EC) số 384/96 về việc bảo vệ khỏi các hàng hóa nhập khẩu bán phá giá từ các nước không phải là thành viên trong Liên minh châu Âu, đã đưa ra các nguyên tắc rõ ràng đối với các quốc gia có nền kinh tế phi thị trường. Quy định của Hội đồng (EC) số 1972/2002 ngày 5 tháng 11 năm 2002 sửa đổi Quy định (EC) số 384/96 về việc bảo vệ khỏi các hàng hóa nhập khẩu bán phá giá từ các nước không phải là thành viên trong Liên minh châu Âu, đã loại Liên bang Nga ra khỏi danh sách các nước có nền kinh tế phi thị trường và được hưởng những đối xử riêng biệt (không kể đến những điều kiện khác). Quy định của Hội đồng (EC) số 46/2004 ngày 8 tháng 3 năm 2004 sửa đổi Quy định (EC) số 384/96 về việc bảo vệ khỏi các hàng hóa nhập khẩu bán phá giá từ các nước không phải là thành viên trong Liên minh châu Âu, đã chỉnh sửa thủ tục đưa ra quyết định và chuẩn bị đối phó với giới hạn về thời gian gặt gao hơn trong quá trình rà soát.

định cuối cùng tại Vòng đàm phán Uruguay thì Điều lệ chống bán phá giá đã được dự thảo nhằm thực thi Thỏa thuận về việc áp dụng Điều VI trong Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại năm 1994 (Thỏa thuận về chống bán phá giá của WTO). Điều lệ chống bán phá giá có kết cấu rất giống với cấu trúc của Hiệp định chống bán phá giá WTO.

Cũng nên chú ý rằng, sau khi các hoạt động của Cộng đồng Than Thép châu Âu ngưng hoạt động vào năm 2002 (trừ Quỹ nghiên cứu về than và thép) thì những Điều lệ về chống bán phá giá hiện nay cũng được áp dụng cho các sản phẩm làm từ thép và than.

Quy chế Chống bán phá giá không chỉ định nghĩa khái niệm phá giá mà còn chỉ rõ hoàn cảnh nào sẽ bị áp thuế chống bán phá giá và cách thức được dùng để tính thuế chống bán phá giá. Theo quy chế Chống bán phá giá thì các cơ quan của Hội đồng chỉ có thể kết luận hàng nhập khẩu bị bán phá giá đối với hàng nhập khẩu bán phá giá khi chúng minh được rằng:

- Có xảy ra việc bán phá giá
- Các nhà sản xuất sản phẩm tương tự trong khối cộng đồng chung Châu Âu bị thiệt hại từ việc bán phá giá
- Tồn hại đến “Lợi ích của cộng đồng”

## **Khái niệm phá giá**

Bán phá giá là một hình thức phân biệt về giá trong đó hàng hóa được xuất khẩu sang nước khác với mức giá thấp hơn giá bán của hàng hóa đó tại chính thị trường nội địa nước xuất khẩu.

Kể từ khi Hiệp định chung về thuế quan và thương mại (GATT) có hiệu lực vào năm 1947, tất cả các bên tham gia ký hiệp định GATT (giờ là thành viên của Tổ chức thương mại thế giới- WTO) cũng có đồng ý kiến khi định nghĩa về phá giá. Thuật ngữ phá giá được làm rõ hơn trong Hiệp định Chống bán phá giá GATT năm 1967 và sau đó là vào năm 1979, cùng với Hiệp định về chống bán phá giá của WTO. Tuy nhiên, những đặc điểm chính của thuật ngữ phá giá vẫn giống hoàn toàn với những

điều đã được viết trong Điều VI của Hiệp định GATT 1947.

Điều VI của Hiệp định GATT 1947 (nay thuộc GATT 1994) định nghĩa phá giá là hiện tượng khi mà tại đó sản phẩm của một nước được bán sang nước khác với mức giá thấp hơn giá thông thường của sản phẩm đó. Điều VI cũng định nghĩa giá thông thường là giá bán trong nội địa nước xuất khẩu sản phẩm đó. Tuy nhiên, nếu sản phẩm không được bán trong điều kiện thương mại thông thường, thì giá thông thường cũng có thể là giá xuất khẩu cao nhất sang nước thứ ba hoặc là giá sản xuất nội địa cộng với giá bán hợp lý, chi phí và lợi nhuận. Nói chung, từ điều VI của Hiệp định GATT 1994, có thể rút ra định nghĩa của phá giá như sau: phá giá hình thành khi sản phẩm được bán ở thị trường xuất khẩu có giá thấp hơn giá bán của nó trên thị trường nội địa.

Theo khối Cộng đồng Châu Âu (EC), kết luận về phá giá sẽ được ban hành tuân theo Quy định về chống bán phá giá. Theo quy định này thì *giá xuất khẩu* sang EC thấp hơn *giá trị thông thường* của sản phẩm tương tự. Sản phẩm tương tự là sản phẩm có tất cả các đặc tính giống sản phẩm xuất khẩu hoặc trong trường hợp không có một sản phẩm giống hệt thì sản phẩm tương tự gần như giống với sản phẩm xuất khẩu.

Do đó để xác định việc bán phá giá bao gồm các công đoạn sau:

- Xác định giá thông thường;
- Xác định giá xuất khẩu;
- So sánh giữa giá xuất khẩu và giá trị thông thường;
- Xác định biên độ phá giá.

Các nước có nền kinh tế phi thị trường sẽ được áp dụng nguyên tắc đặc biệt sẽ khi đưa ra phán quyết về bán phá giá (xem lập luận ở phía dưới).

### **Xác định giá thông thường**

Xác định giá thông thường là bước đầu tiên trong quá trình đưa ra phán quyết về bán phá giá. Trong Quy

định chống bán phá giá, giá thông thường được hình thành trên cơ sở:

- ❑ Giá nội địa ở nước xuất khẩu hoặc ở quốc gia đầu tiên
- ❑ Giá tự tính toán;
- ❑ Giá xuất khẩu sang nước thứ 3.

Trên thực tế, Ủy ban rất hiếm khi sử dụng đến biện pháp thứ ba.

**Ghi chú:** Nguyên tắc xác định giá thông thường đặc biệt áp dụng với các quốc gia tham gia hoạt động thương mại ở cấp độ quốc gia, công ty thương mại và với hàng xuất khẩu thông qua nước trung gian- quốc gia không phải là quốc gia sản xuất ra hàng hóa, v..v..

### **Giá nội địa**

Quy định Chống bán phá giá của EC trao nhiều ưu ái cho việc sử dụng giá thị trường nội địa cho nước xuất khẩu hoặc nước xuất xứ trong việc xác định giá thông thường.<sup>48</sup>

Giá nội địa là hệ thống thuế quan. Các khoản chiết khấu và giảm giá sẽ không được tính vào giá nội địa vì chúng được cho là có “liên quan trực tiếp” tới việc bán hàng. Chiết khấu hoãn lại cũng có thể không được tính vào giá nội địa nếu các khoản chiết khấu này dựa trên một thông lệ nhất quán hoặc dựa trên lời hứa tuân theo các điều kiện được yêu cầu để phù hợp với loại chiết khấu hoãn lại.

Trong trường hợp bán hàng thông qua một công ty có liên quan thì giá thông thường được xác định tại thời điểm bán lại bởi công ty bán hàng cho người mua độc lập chứ không phải tại thời điểm bán bởi công ty sản xuất cho công ty bán hàng. Điều này tất yếu sẽ khiến cho giá thông thường cao hơn và do đó biên độ phá giá cũng cao hơn. Ủy ban đang điều chỉnh cơ bản việc sử dụng biện pháp này theo cách: công ty sản xuất và công

<sup>48</sup> Điều 2(1) trong Quy định Chống bán phá giá



ty bán hàng, thậm chí họ là 2 pháp nhân độc lập, sẽ hình thành một “đơn vị kinh tế duy nhất”.

Những lời chỉ trích chủ nghĩa đơn vị kinh tế duy nhất đã đưa ra một điều chỉnh đặc biệt cho cái gọi là điểm khác biệt trong cấp độ thương mại trong Hiệp định về Chống bán phá giá của WTO. Điều chỉnh này cùng với việc thực thi đầy đủ của EC được trình bày cụ thể hơn phía dưới.

*Ví dụ. Copyall là nhà sản xuất máy photocopy và đang là đối tượng của một vụ kiện bán phá giá trong EC. Copyall không trực tiếp bán hàng trên thị trường nội địa. Công ty Districopy là công ty chuyên quảng bá và phân phối sản phẩm của Copyall trên thị trường nội địa.*

*Copyall → Districopy: giá = 100*

*Copyall là chủ sở hữu công ty Districopy. Districopy bán các sản phẩm của Copyall cho các công ty có quan hệ với nó hoặc với Copyall.*

*Districopy → Các công ty không có quan hệ: giá = 120*

*Xét trong bối cảnh của một vụ việc điều tra chống bán phá giá, giá thông thường của sản phẩm Copyall sẽ là giá mà Districopy bán cho các công ty không có quan hệ với nó hoặc Copyall.*

### **Cơ sở để có thể bỏ qua giá nội địa**

Trong quá trình tính giá thông thường, có thể bỏ qua giá nội địa nếu:

- Không bán sản phẩm tương tự trên thị trường nội địa;
- Không có doanh thu từ sản phẩm tương tự “trong điều kiện thương mại bình thường” trên thị trường nội địa

- ❑ Việc bán hàng không thừa nhận sự đối chiếu hợp thức.<sup>49</sup>

### ***Không có doanh thu trên thị trường nội địa***

Trong hoàn cảnh không có doanh số bán hàng trên thị trường nội địa, hoặc nếu mẫu bán trên thị trường nội địa khác với mẫu bán cho Cộng đồng Châu Âu, thì giá tự tính, hay giá xuất khẩu của sản phẩm tương tự sang nước thứ ba sẽ được dùng để quyết định giá thông thường.

Để xác định xem tổng doanh số bán hàng trên thị trường nội địa có “đủ” hay không, Ủy ban sử dụng công cụ *kiểm tra mẫu đại diện 5%*.<sup>50</sup> Việc kiểm tra mẫu đại diện được áp dụng trên cơ sở chung với tất cả các mẫu cũng như trên cơ sở từng mẫu. Doanh số bán hàng trên thị trường nội địa của một nhà xuất khẩu được coi là đủ điều kiện làm đại diện nếu nó chiếm ít nhất 5% tổng số lượng sản phẩm tương tự mà nhà xuất khẩu bán cho Cộng đồng Châu Âu.

Việc kiểm tra mẫu đại diện không ảnh hưởng đến quyết định của Ủy ban về việc có tồn tại mức doanh thu bán hàng hay không. Ủy ban vẫn có thể xem xét đến mức doanh thu đại diện mặc dù trên thực tế nó không chiếm tới 5% trong doanh số thu được từ thị trường khối Cộng đồng chung Châu Âu.

**Ví dụ:** Theo yêu cầu của một khách hàng Châu Âu, Copyall bắt đầu sản xuất máy scan. Trong suốt một năm sản xuất, Copyall sản xuất hai mẫu mã là: X-scan và Y-scan với tổng số 1000 chiếc. Các máy scan này được phân phối như sau:

	<i>X-scan</i>	<i>Y-scan</i>	<i>Tổng số</i>
<i>Thị trường nội địa</i>	20	80	100
<i>Thị trường EC</i>	690	10	700
<i>Thị trường xuất khẩu khác</i>	190	10	200
<b><i>Tổng số</i></b>	<b>900</b>	<b>100</b>	<b>1,000</b>

<sup>49</sup> Điều 2(3) trong Quy định Chống bán phá giá

<sup>50</sup> Điều 2(2) trong Quy định Chống bán phá giá

*Để quyết định được doanh số trên thị trường nội địa của Copyall là đủ hay không, thì trước tiên các cơ quan EC áp dụng phương pháp kiểm tra mẫu đại diện trên cơ sở chung. Trên cơ sở kết quả của cuộc kiểm tra các cơ quan này đã đưa ra kết luận rằng doanh số bán hàng hoàn toàn mang tính đại diện bởi nó chiếm 14,3% trong tổng doanh số trên thị trường EC.*

*Sau đó các cơ quan của EC thực hiện kiểm tra trên từng mẫu. Đối với sản phẩm X-scan, cơ quan này thấy rằng doanh số trên thị trường nội địa chỉ tương ứng 2,9% doanh số bán tại EC. Do đó, các cơ quan này quyết định không tính đến doanh số bán hàng trên thị trường nội địa của sản phẩm X-scan khi quyết định giá trị thông thường của sản phẩm máy scan.*

### ***Doanh số không tạo ra “trong điều kiện thương mại bình thường”***

Quy định nêu rõ ba trường hợp trong đó doanh số có thể được coi là không được tạo ra “trong điều kiện thương mại bình thường”:

- Doanh thu thấp hơn chi phí sản xuất;<sup>51</sup>
- Doanh thu giữa các bên liên kết;<sup>52</sup>
- Doanh thu giữa các bên có thỏa thuận bồi thường.<sup>53</sup>

### ***Doanh thu thấp hơn chi phí sản xuất***

Doanh thu thấp hơn chi phí sản xuất có thể được coi là không được tạo ra trong điều kiện thương mại bình thường nếu:

- Doanh thu thu về với số lượng lớn trong suốt quá trình điều tra; và
- Không bán ở mức giá mà trong điều kiện thương mại bình thường cho phép thu hồi lại tất cả các chi phí đã được phân bổ một cách hợp lý trong suốt quá trình điều tra

Trên thực tế, các cơ quan EC sẽ không quan tâm đến những giao dịch đơn lẻ thấp hơn chi phí sản xuất trung

<sup>51</sup> Điều 2(4) trong Quy định Chống bán phá giá

<sup>52</sup> Điều 2(1) trong Quy định Chống bán phá giá

<sup>53</sup> *Ibid*

bình nếu giao dịch này tiêu biểu cho một khối lượng lớn (theo nguyên tắc chung là lớn hơn 20% tổng doanh thu). Trong trường hợp này, giá thông thường sẽ được hình thành trên cơ sở mức giá trung bình đối với doanh số có lợi, trừ khi doanh số có lợi này chiếm ít hơn 10% trong tổng doanh số bán hàng.

#### *Công thức tính mẫu*

Doanh thu đạt lợi nhuận >80%

*Giá thông thường dựa trên tổng doanh số (bao gồm cả hàng bán lỗ)*

Doanh thu đạt lợi nhuận  $\leq$ 80% nhưng  $\geq$ 10%

*Giá thông thường dựa trên doanh thu có lợi*

Doanh thu đạt lợi nhuận <10%

*Giá tự tính thông thường*

**Ví dụ.** Chi phí trung bình sản xuất ra mẫu máy Y-scan trong suốt thời gian điều tra là €100/sản phẩm.

Trong thời kỳ bị điều tra, giá bán sản phẩm Y-scan trên thị trường nội địa như sau:

Số giao dịch	Số lượng sản phẩm bán được	Giá (€)
1	5	150
2	10	95
3	50	90
4	15	80

Vì trong khoảng thời gian điều tra thì chỉ 6,2% doanh thu trên thị trường nội địa là mang lại lợi nhuận (chỉ doanh số bán hàng trong giao dịch đầu tiên), nên các cơ quan EC cho rằng tất cả doanh thu bán hàng trên thị trường nội địa của sản phẩm Y-scan không được thực hiện trong điều kiện thương mại bình thường. Vì lẽ đó mà các cơ quan này đã tự tính giá thông thường của sản phẩm Y-scan.

#### **Doanh thu giữa các bên liên kết**

Doanh thu giữa các bên có mối quan hệ (ví dụ như công ty mẹ- con) có thể được coi là không sinh ra trong hoạt động thương mại bình thường, trừ khi các cơ quan EC

chỉ ra được rằng giá cả và chi phí đi kèm cũng bằng với giá cả và chi phí cho các bên không có quan hệ.

Trên thực tế doanh số giữa các bên có mối liên kết thông thường được bỏ qua và giá thông thường hình thành trên cơ sở doanh thu thu được với bên không liên kết. Như đã lưu ý ở trên, trong trường hợp doanh thu với một công ty có liên kết đã bán lại sản phẩm cho các khách hàng riêng lẻ, thì theo thông lệ các cơ quan EC tính giá thông thường dựa trên doanh thu với các bên riêng lẻ đó.

Quy định chống bán phá giá của EC không định nghĩa thuật ngữ “associated” nhưng có đề cập trong Điều 143 Quy định của Hội đồng (EEC) Số 2454/93 với các điều khoản quy định việc áp dụng Quy định của Hội đồng (EEC) Số 2913/92 về việc hình thành Mã Thuế Quan Cộng đồng (Community Customs Code). Theo Điều 143, cá nhân sẽ bị cho là có quan hệ chỉ nếu:

- Họ là nhân viên hoặc giám đốc trong một công ty khác;
- Họ là đối tác làm ăn một cách hợp pháp;
- Họ có quan hệ ông chủ và kẻ làm thuê
- Bất cứ ai trực tiếp hoặc gián tiếp sở hữu, quản lý hay nắm giữ ít nhất 5% cổ phiếu có quyền biểu quyết đang lưu hành của các công ty;
- Một trong số họ trực tiếp hoặc gián tiếp kiểm soát người kia;
- Tất cả trực tiếp hoặc gián tiếp chịu sự kiểm soát của bên thứ ba;
- Họ cùng nhau trực tiếp hoặc gián tiếp kiểm soát bên thứ ba;
- Họ là thành viên trong cùng một gia đình.

Trên thực tế, các cơ quan EC dịch điều khoản này một cách đại khái. Bằng câu hỏi điều tra về chống bán phá giá dành cho các nhà xuất khẩu nhìn chung cho thấy rằng một công ty được coi là bên liên kết nếu nó giữ ít

nhất 1% tổng số vốn của nhà xuất khẩu hoặc nếu nhà xuất khẩu giữ ít nhất 5% trong tổng số vốn của công ty đó.

### ***Doanh thu giữa các bên cùng có thỏa thuận đền bù***

Quy định Chống bán phá giá của EC không định nghĩa thuật ngữ “thỏa thuận đền bù”. Cơ quan EC đã viện dẫn sự tồn tại của thỏa thuận này ở một vài vụ kiện.

### **Doanh thu không cho phép có một sự so sánh thích hợp**

Cơ sở để biết doanh thu không cho phép đưa ra một sự so sánh thích hợp ít lần chỉ được viện dẫn khi bỏ qua doanh thu trên thị trường nội địa bởi “tình hình thị trường cụ thể”. Tình hình thị trường cụ thể đó được cho là có tồn tại khi giá cả thấp một cách giả tạo, tất nhiên không thấp hơn chi phí sản xuất mà chi phí sản xuất này là cơ sở riêng để bỏ qua mức giá nội địa, khi có giao dịch hàng đổi hàng lớn hoặc khi có các thỏa thuận gia công phi thương mại.

### ***Giá thông thường tự tính***

Vào thời điểm có cơ sở để bỏ qua được giá nội địa, thì Quy định Chống bán phá giá của EC buộc các cơ quan EC hoàn thành quyền tùy nghi với giá thông thường dựa trên giá tự tính và giá xuất khẩu sang nước thứ ba. Tuy nhiên trên thực tế, các cơ quan EC không bao giờ sử dụng giá xuất khẩu sang các nước thứ ba.

Giá tùy tính được xác định khi cộng với chi phí sản xuất và biên độ lãi hợp lý. Chi phí sản xuất tính theo công thức: chi phí sản xuất tại nước xuất xứ cộng với ‘một khoản chi phí hợp lý cho chi phí chung, bán hàng, và chi phí quản lý’.

### ***Chi phí chế biến***

Chi phí chế biến bao gồm chi phí cho nguyên vật liệu, lao động trực tiếp cộng với mọi khoản chi phí chung.

Theo nguyên tắc chung, thì chi phí chế biến dựa trên số liệu về chi phí của mỗi nhà xuất khẩu. Nếu chi phí chế

biến của sản phẩm xuất khẩu khác với chi phí chế biến của sản phẩm bán trong nội địa thì cơ quan EC có xu hướng sử dụng mẫu chi phí chế biến xuất khẩu hơn là điều chỉnh những khác biệt trong đặc điểm vật lý của sản phẩm.

Nếu ‘trong điều kiện thương mại bình thường’ không thu được đầu vào trong chi phí chế biến thì cơ quan EC có thể điều chỉnh chi phí chế biến cao hơn để phản ánh được các điều kiện thị trường thông thường. Theo như những điều chỉnh trong Quy định Chống bán phá giá năm 2004 thì chi phí đầu vào cũng có thể bị điều chỉnh nếu có những điểm ghi chép trong tài khoản của công ty mà Cộng đồng Châu Âu thấy rằng không phản ánh đúng chi phí thực hoặc chi phí thông thường. Trong một vụ kiện như thế, những chi phí này sẽ được điều chỉnh hoặc thiết lập trên cơ sở chi phí của các nhà sản xuất hoặc nhà xuất khẩu khác nhưng trong cùng một quốc gia. Nếu không tìm được nguồn thông tin đáng tin cậy từ nhà sản xuất khác, Cộng đồng có thể đưa ra phán quyết dựa trên bất cứ cơ sở “hợp lý” nào, bao gồm thông tin từ các thị trường mang tính đại diện khác. Ví dụ chi phí điện mà một công ty sản xuất nhôm của Nga sẽ được tính dựa trên giá điện ở Hoa Kỳ.

*Ví dụ: Công ty Copyall đã mua tất cả thấu kính dùng cho việc sản xuất máy Y-scan của công ty Coptylens. Coptylens là công ty con của Copyall. Copyall mua thấu kính sản xuất sản phẩm Y-scan với giá thấp hơn giá mà Coptylens bán cho các khách hàng không liên kết. Khi tính chi phí sản xuất sản phẩm Y-scan, cơ quan EC đã sử dụng giá bán mà Coptylens bán cho các khách hàng không liên kết chứ không dùng giá chuyển nhượng giữa công ty này và Copyall.*

### **Chi phí chung, chi phí bán hàng, và chi phí quản lý**

Giá tùy tính được dùng thay thế cho giá nội địa. Vì lẽ đó, chi phí chung, bán hàng và chi phí quản lý (chi phí GSA)- phải cộng thêm chi phí sản xuất là các loại chi phí chịu doanh thu bán sản phẩm trong nội địa chứ không phải các chi phí chịu doanh thu xuất khẩu.

Nguyên tắc cơ bản là khoản tiền dành cho chi phí GSA được tính bằng cách đối chiếu chi phí mà công ty xuất khẩu quan tâm tới doanh thu của sản phẩm phải chịu. Nếu công ty xuất khẩu không có doanh thu nội địa hoặc nếu doanh thu này không đủ (ví dụ thấp hơn 5%) thì số tiền dành cho chi phí GSA sẽ được tính bằng cách đối chiếu chi phí GSA mà các công ty xuất khẩu khác quan tâm tới doanh thu nội địa của họ phải chịu. Nếu không có bất cứ nhà xuất khẩu nào, thì khoản chi phí thích hợp dành cho chi phí GSA sẽ được tính dựa trên ‘các cơ sở hợp lý khác’. Hiệp định về Chống bán phá giá WTO đã dự đoán phương thức khác, ví dụ công thức để sử dụng chi phí GSA nội địa mà công ty xuất khẩu hoặc các công ty xuất khẩu khác về doanh thu nội địa “trong cùng một ngành kinh doanh” phải chịu. Tuy nhiên Cộng đồng Châu Âu không bao giờ áp dụng phương thức này.

Trong nhiều vụ kiện cơ quan EC đã áp dụng học thuyết đơn vị kinh tế đơn, chi phí GSA của các công ty bán hàng liên kết cũng bao gồm trong giá tự tính.

*Ví dụ: Để xác định chi phí sản xuất sản phẩm Y-scan, cơ quan EC đã cộng thêm chi phí GSA mà cả Copyall và Districopy phải chịu đối với việc bán sản phẩm này vào chi phí sản xuất của Copyall.*

### **Phân bổ chi phí**

Tính giá tự tính đòi hỏi sự phân bổ phức tạp chi phí và sản xuất và chi phí GSA. Trước hết, cần phải có sự phân bổ giữa doanh số nội địa và doanh số xuất khẩu. Một sự phân bổ cần thiết nữa là phân bổ giữa các kênh bán hàng nội địa khác nhau. Cuối cùng, trong nhiều vụ kiện, một công ty bán các sản phẩm khác thì cần phải có sự phân bổ giữa doanh số các mặt hàng khác nhau.

Quy định về Chống bán phá giá của EC cho thấy rằng tất cả các sự phân bổ ‘thông thường’ sẽ được tạo ra trên cơ sở doanh thu. Trên thực tế, cơ quan EC sẵn sàng chấp nhận các phương thức phân bổ khác, nhưng chỉ khi công ty đã từng dùng phương pháp đó vào lưu trữ kế toán. Nguyên tắc chung là các phương pháp phân bổ do



công ty nghĩ ra với mục đích điều tra không được chấp nhận và phân bổ doanh thu đã được dùng thay thế.

### ***Biên lợi nhuận phù hợp***

Cuối cùng, biên lợi nhuận phù hợp phải được cộng vào chi phí sản xuất để xác định giá thông thường tự tính. Nguyên tắc quản lý sự xác định biên lợi nhuận hợp lý cũng giống với phương cách áp dụng để thiết lập khoản chi phí hợp lý cho chi phí GSA. Chúng ta nên chú ý rằng phương thức vẫn thường dùng bao gồm tính lợi nhuận trung bình thu được từ doanh thu nội địa có lãi, ví dụ không tính đến các giao dịch thua lỗ. Điều này có xu hướng làm phát một cách đáng kể vào biên lợi nhuận.

Nếu không có sản phẩm hay dữ liệu cụ thể nào từ công ty thì Ủy ban có thể dựa trên ‘bất kỳ cơ sở phù hợp nào’.

## **Xác định giá xuất khẩu**

Bước thứ hai trong quy trình xác định bán phá giá bao gồm thu hỏi giá xuất khẩu. Quy định về Chống bán phá giá của EC quy định rằng giá xuất khẩu có thể được tính dựa trên giá xuất khẩu *thực* và giá xuất khẩu *tự tính toán*.

### ***Giá xuất khẩu thực***

Nguyên tắc cơ bản trong khi tính giá xuất khẩu là giá xuất khẩu phải được xác định dựa trên cơ sở giá xuất khẩu thực (là giá thực được trả hoặc phải trả cho sản phẩm được xuất khẩu từ nước xuất khẩu sang Hội đồng Châu Âu).<sup>54</sup>

### ***Giá trả trên thực tế***

Trên thực tế, cơ quan EC thường dùng giá trả trên thực tế để xác định giá xuất khẩu. Các cơ quan này rất ít khi dùng giá phải trả.

### ***Giá phải trả***

---

<sup>54</sup> Điều 2(8) trong Quy định về Chống bán phá giá

Khi nói đến giá phải trả là chúng ta đề cập đến loại giá được bên xuất và nhập khẩu đồng ý trả khi giao dịch thương mại. Tuy nhiên đây không phải là giá thực được trả. Các cơ quan EC sẽ sử dụng giá phải trả nếu hàng hóa đã ghi hóa đơn nhưng vẫn chưa được thanh toán, hoặc nếu hàng hóa vẫn chưa viết hóa đơn hoặc chưa được chuyển đi nhưng đã ký hợp đồng giao dịch.

Cho dù sửa dụng bất cứ phương pháp tính nào thì giá xuất khẩu phải là giá chưa thuế, chưa chiết khấu và số tiền được giảm sẽ được tính trực tiếp trong quá trình bán hàng.

### ***Cơ sở để bỏ qua giá xuất khẩu thực***

Người ta có thể không quan tâm đến giá xuất khẩu thực trong trường hợp công ty xuất khẩu và công ty nhập khẩu có sự hợp tác hoặc có thỏa thuận đền bù. Trong trường hợp đó, người ta sẽ tự tính toán một mức giá xuất khẩu đáng tin hơn. Việc làm giá này cũng sẽ không cần thiết nếu không tồn tại giá đặc biệt của giao dịch nào đó.

### ***Thỏa thuận hợp tác hoặc thỏa thuận đền bù giữa bên xuất khẩu và bên nhập khẩu hoặc bên thứ 3***

Cơ quan EC đã bỏ qua một cách hệ thống giá xuất khẩu thực giữa công ty xuất khẩu và bên mua có liên quan trong EC. Nguyên nhân của hành động này là bởi vì người ta cho rằng giá xuất khẩu không đáng tin do đó hoặc có vẻ là giá trong thỏa thuận hợp tác hoặc thỏa thuận đền bù.

Trong Quy định không định nghĩa khái niệm ‘hợp tác’ mặc dù khái niệm này có ám chỉ đến nhiều hình thức kiểm soát. Trên thực tế, bên xuất khẩu và bên mua bị coi là có sự hợp tác khi hai bên có mối quan hệ về tài chính. Tuy nhiên, chỉ có quan hệ trên hợp đồng (ví dụ như một hợp đồng phân phối độc quyền) cũng không chứng minh được sự áp dụng điều khoản này, trừ khi các mối quan hệ kiểu như vậy được coi là thiết lập một ‘thỏa thuận đền bù’.

**Ví dụ:** Công ty Copyall Châu Âu là một công ty con thuộc toàn quyền sở hữu của Copyall, nhập khẩu sản phẩm do Copyall sản xuất sang EC. Khi xác định biên độ phá giá của máy scan do Copyall sản xuất, cơ quan EC sẽ không sử dụng giá mà Copyall bán cho Copyall Châu Âu làm giá xuất khẩu. Thay vào đó, họ sẽ lấy giá mà Copyall đưa ra để tính toán giá xuất khẩu.

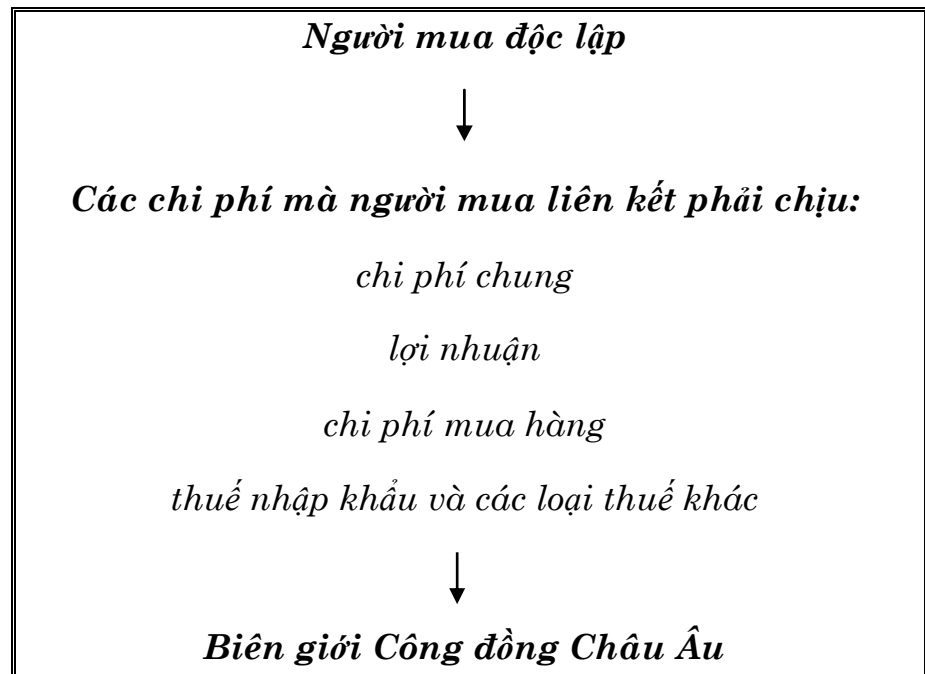
### **Giá xuất khẩu tự tính toán**

Phương pháp chủ yếu để tính giá xuất khẩu là sử dụng ‘giá mà tại đó sản phẩm nhập khẩu được bán lần đầu tiên cho một người mua độc lập’. Phương pháp thay thế, ‘bất kỳ cơ sở hợp lý nào’, có thể được dùng trong các trường hợp mà sản phẩm không được bán cho một người mua độc lập hoặc các trường hợp mà sản phẩm không được bán lại trong điều kiện nhập khẩu.

Giá bán lại đầu tiên cho một người mua độc lập sẽ được tính như sau: lấy giá bán trừ đi tất cả các chi phí phải chịu trong quá trình nhập khẩu và bán lại. Nói cách khác, giá xuất khẩu sẽ được tính toán lại từ giá bán lại tới giá đã trả tại biên giới Cộng đồng Châu Âu.

Các chi phí mà các bên mua liên kết phải chịu sẽ được trừ trong giá bán lại bao gồm:

- ❑ Chi phí mua hàng không bao gồm trong giá mua cho bên mua liên kết trả (ví dụ như chi phí dỡ hàng, vận chuyển hoặc lưu kho);
- ❑ Thuế nhập khẩu và các loại thuế khác phải trả để vận chuyển hàng (bao gồm thuế chống bán phá giá) nếu như các loại thuế này không được tính trong giá bán mà người mua liên kết đã trả;
- ❑ Biên độ hợp lý cho chi phí chung, lợi nhuận và tiền hoa hồng thường được trả hoặc thỏa thuận.



‘Biên độ hợp lý cho chi phí chung’ được xác định trên cơ sở chi phí GSA mà bên mua liên kết phải bỏ ra. Việc sử dụng các chi phí này khiến người ta phải đặt ra những câu hỏi liên quan tới việc chi tiêu chi phí GSA nội địa của công ty xuất khẩu phục vụ cho mục đích tính giá tự tính toán.

Biên lợi nhuận hợp lý thông thường được xác định thông qua xem xét lợi nhuận do nhà nhập khẩu độc lập tạo ra nếu nhà nhập khẩu này đã hợp tác trong công việc điều tra, hoặc trên ‘bất cứ cơ sở hợp lý nào khác’. Chỉ số biên 5% được coi là con số hợp lý nhất trong mọi trường hợp.

Phương pháp này dựa trên giả định rằng giá thuận mua vừa bán mà một nhà nhập khẩu độc lập chuẩn bị để trả, sẽ là mức giá cho phép nhà nhập khẩu bán lại sản phẩm ở mức giá bao gồm mọi chi phí gián tiếp và sinh ra một khoản lợi nhuận hợp lý.

Khi doanh số xuất khẩu thu được không phải chỉ từ một công ty liên kết thì các cơ quan EC sẽ cắt giảm chi phí của tất cả các công ty liên quan. Quy định về Chống bán phá giá quy định rất rõ ràng rằng việc điều chỉnh các hạng mục sẽ được thực hiện bao gồm ‘các hạng mục thường được phát sinh từ một nhà nhập khẩu nhưng lại do các bên khác, có thể cùng trong hoặc ngoài Cộng đồng Châu Âu chi trả. Các bên xem ra là đã có sự hợp

tác hoặc có thỏa thuận đền bù với nhà nhập khẩu hoặc nhà xuất khẩu'.<sup>55</sup> Do đó, chi phí của các tập đoàn có trụ sở không ở trong EC cũng bị cắt giảm cùng lúc.

### **So sánh giá thông thường và giá xuất khẩu**

Trước khi so sánh giá xuất khẩu và giá thông thường, khoản tiền cắt giảm có được dưới dạng điều chỉnh 'tiền chênh lệch ảnh hưởng tới so sánh giá'.

Những chênh lệch giá sau có thể đáp ứng được điều kiện điều chỉnh:

- Khác biệt trong đặc tính vật lý;
- Chênh lệch giá về phí nhập khẩu và các loại thuế gián tiếp;
- Chênh lệch giá trong chi phí bán hàng như vận chuyển, bảo hiểm, chuyển hàng, đóng gói, và tiền hoa hồng đại lý;
- Chiết khấu, tiền bớt giá, và số lượng;
- Khác biệt trong cấp độ thương mại;
- Chênh lệch phí tín dụng kết hợp với các điều khoản thanh toán khác được ưu tiên.

### ***Đặc tính vật lý***

Khái niệm *sản phẩm tương tự* không chỉ bao gồm những sản phẩm có tất cả các đặc điểm giống nhau mà còn bao gồm những sản phẩm có 'các đặc tính gần như thay thế được cho các đặc tính của sản phẩm thuộc diện điều tra.'

Do đó, giá thông thường hay giá xuất khẩu có thể dựa trên giá nội địa của một sản phẩm, sản phẩm này sở hữu nhiều điểm khác biệt với sản phẩm mang đi xuất khẩu. Quy định về Chống bán phá giá của EC quy định rằng trong trường hợp này thì những điểm khác biệt đó có thể nhận được một khoản tiền chiết khấu.

Điều chỉnh những khác biệt trong đặc tính vật lý bằng cách cắt giảm giá thông thường hoặc giá xuất khẩu một

<sup>55</sup> Điều 2(9) trong Quy định về Chống bán phá giá

khoản tiền hợp lý tương ứng với trị giá phù hợp với chênh lệch giá. Theo nguyên tắc chung, khoản tiền này được tính dựa trên giá thị trường của chênh lệch giá đó.

Trong trường hợp không có đủ các thông tin thị trường cần thiết, giá thị trường của khoản chênh lệch đôi khi được tính trên cơ sở chênh lệch giữa chi phí sản xuất ra hai sản phẩm cộng với chi phí GSA và biên lợi nhuận

**Ví dụ:** Mẫu X-scan để mang đi xuất khẩu và mẫu nội địa hoàn toàn giống nhau. Do đó, không cần thiết phải có bất cứ điều chỉnh khác biệt về đặc tính vật lý nào.

Mẫu Y-scan mang đi xuất khẩu có một vài đặc điểm mới so với mẫu Y-scan nội địa. Số tiền dùng để điều chỉnh những khác biệt này được tính như sau:

**Điều chỉnh = Chênh lệch trong chi phí chế biến + Chi phí GSA trong nước + lợi nhuận trong nước**

Trong đó:

Chi phí sản xuất mẫu Y-scan bán trong nước \$100

Chi phí sản xuất mẫu Y-scan xuất khẩu \$105

**Khác biệt trong chi phí sản xuất +5**

Chi phí GSA nội địa = 30% của chi phí sản xuất

Lợi nhuận trong nước = 10% của chi phí sản xuất

**Điều chỉnh = 5 + (30% x 5) + (10% x 5) = 7**

### **Phí nhập khẩu và các khoản thuế gián tiếp**

Khi tính giá trị thông thường, người ta buộc phải trừ đi khoản tiền trong phí nhập khẩu hoặc trong các khoản thuế gián tiếp phát sinh khi sản phẩm được bán trên thị trường nội địa hay phát sinh khi nguyên liệu không phù hợp với sản phẩm không được thu lại (hoặc hoàn lại tiền) đặc biệt với sản phẩm xuất khẩu.

### **Chi phí bán hàng**

Quy định về Chống bán phá giá của EC có một danh sách không đầy đủ các loại chi phí bán hàng, về nguyên

tác, đáp ứng đủ tiêu chuẩn điều chỉnh. Những chi phí đó là:

- Vận chuyển, bảo hiểm, xử lý, bốc hàng, và chi phí phụ thuộc;
- Bảo trì, bảo hành, hỗ trợ kỹ thuật và những dịch vụ sau bán hàng;
- Hoa hồng;
- Đồi tiền
- Các nhân tố khác không được kể ra ở trên nhưng có ảnh hưởng tới so sánh giá.

Không phải trong tất cả các vụ kiện đều dùng đến tất cả các chi phí trên. Để đáp ứng tiêu chuẩn điều chỉnh, thì phải thực hiện đầy đủ ba điều kiện sau:

- Chi phí phải trực tiếp liên quan tới bán hàng, hay nói cách khác thì phải chịu chi phí vì thực hiện một việc bán hàng cụ thể;
- Chi phí phải chịu *sau khi* bán hàng;
- Chi phí phải ảnh hưởng tới so sánh giá.

*Ví dụ: Điều kiện bán hàng chung đối với sản phẩm Y-scan quy định rằng Districopy sẽ cung cấp hỗ trợ kỹ thuật cho tất cả khách hàng mua sản phẩm Y-scan trên thị trường nội địa trong vòng một năm kể từ ngày bán hàng.*

*Điều chỉnh về chi phí sau khi bán hàng mà Districopy yêu cầu sẽ tương ứng với chi phí thực mà công ty phải chịu khi hỗ trợ kỹ thuật cho các khách hàng khi mua sản phẩm Y-scan.*

### **Chiết khấu, giảm giá, và số lượng lớn**

Chúng ta cũng có thể yêu cầu có điều chỉnh với các khoản chiết khấu liên quan trực tiếp tới giao dịch bán hàng nội địa và ảnh hưởng tới việc xác định giá thông thường. Người ta chỉ xem xét đến chiết khấu sau (ví dụ như giảm giá cuối năm hoặc chiết khấu số lượng) nếu

khoản chiết khấu này dựa trên thông lệ thích hợp và dựa trên chính sách hoặc hợp đồng chiết khấu đã được xây dựng và bằng văn bản.

Không giống với Hiệp định về Chống bán phá giá của WTO, Cộng đồng Châu Âu không chấp nhận điều chỉnh chênh lệch về giá do sự khác biệt về số lượng lớn (ví dụ thị trường xuất khẩu yêu cầu mức giá thấp hơn so với thị trường nội địa do khách hàng xuất khẩu mua với số lượng lớn hơn). Cộng đồng Châu Âu sẽ xem xét những chênh lệch giá như bộ phận trong biện độ phá giá.

### ***Tín dụng***

Người ta sẽ tiến hành điều chỉnh chênh lệch ước lượng trong chi phí tín dụng do khác biệt trong điều khoản thanh toán về việc bán hàng xuất khẩu và trong nước. Về khoản này, Hội đồng Châu Âu chỉ quan tâm tới điều khoản thanh toán thỏa thuận tại thời điểm bán hàng và thể hiện trong hóa đơn, mẫu đặt hàng hoặc hợp đồng. Người ta coi như không có điều khoản thanh toán thực (có thể vượt quá điều khoản ghi trong hợp đồng) khi tính toán việc điều chỉnh.

### ***Khác biệt về cấp độ thương mại***

Như đã đề cập ở trên,<sup>56</sup> điều chỉnh khác biệt trong cấp độ thương mại hiện tại được quy định trong Quy định về Chống bán phá giá của EC. Cùng với Hiệp định Chống bán phá giá của WTO, Hội đồng Châu Âu miễn cưỡng buộc phải bỏ đi quy định điều chỉnh này trong Quy định về Chống bán phá giá của EC. Dưới sức ép từ các thành viên khác trong WTO, đặc biệt là Nhật Bản, Hội đồng Châu Âu thậm chí còn bị buộc phải sửa đổi điều khoản mà vốn dĩ ban đầu đã được thông qua, để điều khoản đó phù hợp với các cam kết với WTO của tổ chức này. Sửa đổi này được thực hiện bởi Quy định của Hội đồng (EC) Số 2331/96 sửa đổi Điều 2(10) trong Quy định của Hội đồng (EC) Số 384/96.

Theo Điều 2.10 (d) trong Quy định về Chống bán phá giá, một điều chỉnh về khác biệt trong cấp độ thương

<sup>56</sup> Xem 'Giá nội địa' ở trang 26



mại sẽ được xem xét ở những khía cạnh chỉ ra rằng giá xuất khẩu, bao gồm giá xuất khẩu tự tính toán, ở mức độ thương mại khác với giá thông thường và chênh lệch này ảnh hưởng tới so sánh giá.

Ví dụ, nếu giá thông thường được hình thành ở mức giá bán lại cho một nhà phân phối hoặc nhà bán lẻ trong nước liên quan và giá xuất khẩu được tính toán bằng cách lấy giá bán lại của công ty bán hàng liên quan trong EC trừ đi tất cả các chi phí GSA và biên lợi nhuận, giá xuất khẩu thông thường sẽ là giá tại nhà máy trong khi giá thông thường sẽ là giá do công ty phân phối hoặc thậm chí do nhà bán lẻ đề nghị. Trước kia, chênh lệch giữa giá từ nhà máy đến công ty phân phối, và giá từ công ty phân phối tới khách hàng, nói cách khác, hoàn toàn bị coi là bộ phận cấu thành nên biên độ phá giá.

Theo luật mới về điều chỉnh 'cấp độ thương mại', nhà xuất khẩu bây giờ có thể yêu cầu có một điều chỉnh giá thông thường đối với chênh lệch về giá nảy sinh từ việc so sánh giá thông thường và giá xuất khẩu tại các điều kiện thương mại khác nhau.

Cộng đồng Châu Âu đã áp dụng những điều kiện khắt khe và trách nhiệm dẫn chứng lớn lao lên nhà xuất khẩu mà trên thực tế trên thực tế điều chỉnh rất ít khi được chấp nhận.

**Ví dụ:** Copyall bán máy in cho các công ty trong nước có liên quan và cả các công ty trong EC với giá \$100. Công ty phân phối nội địa Districopy bán lại với giá \$125, trong khi đó Copyall Châu Âu bán lại với giá \$135. Ủy ban sẽ tự tính giá xuất khẩu bằng cách trừ đi tất cả chi phí GSA và biên lợi nhuận từ giá bán lại (\$135). Từ đó có thể tính ra giá xuất khẩu là \$100 trên cơ sở giá tại nhà máy. Giá thông thường sẽ được tính dựa trên giá bán lại trong nước là \$125 trừ đi chi phí bán hàng trực tiếp. Sẽ không có bất cứ điều chỉnh nào về chi phí GSA và lợi nhuận của Copyall. Từ đó tính được giá thông thường là \$120 và biên độ phá giá là \$20. Nếu có sự điều chỉnh đối với những khác biệt về cấp độ thương mại, thì giá thông thường sẽ giảm nhiều hơn bởi biên phân phối (\$20) do Districopy đề ra đóng vai trò như người phân phối nội địa của Copyall. Do đó biên độ phá giá sẽ hoàn toàn biến mất.

## Biên độ phá giá

Luật quy định phương thức tính biên độ phá giá.

Bước cuối cùng trong quá trình xác định bán phá giá bao gồm việc ước lượng biên độ phá giá (ví dụ khoản tiền chênh lệch mà giá thông thường vượt quá giá xuất khẩu).

Theo lệ thường, cơ quan EC tính biên độ phá giá thành một con số cụ thể và sau đó chuyển đổi số đó sang dạng phần trăm (%) trên cơ sở giá xuất khẩu của hàng hóa trong diện điều tra, bao gồm bảo hiểm, cước phí (được biết đến như giá CIF). Công thức dùng để tính % này là:

$$\frac{\text{Giá thông thường} - \text{giá xuất khẩu}}{\text{giá CIF (không đóng thuế) tại biên giới EC}} = \text{biên độ phá giá (\%)}$$

**Lưu ý: Biên độ phá giá từ 2% trở xuống được coi là biên độ phá giá tối thiểu và không cần thiết phải áp dụng bất cứ biện pháp nào**

### *Giá thông thường bình quân gia quyền và giá xuất khẩu bình quân gia quyền riêng biệt*

Hiệp định về Chống bán phá giá WTO yêu cầu một luật chung là sự so sánh giữa giá xuất khẩu và giá thông thường được tạo ra giữa các giá so sánh được và sự so sánh đó phải công bằng. Ví dụ, người ta sẽ không chấp nhận một so sánh trong đó giá trong nước cao nhất được so sánh với giá xuất khẩu thấp nhất.

Quy định nêu rằng<sup>57</sup> biên độ phá giá thông thường sẽ được thiết lập 'trên cơ sở so sánh giá bình quân gia quyền thông thường với bình quân gia quyền của giá trong các giao dịch xuất khẩu sang Hội đồng Châu Âu hay được hình thành thông qua việc so sánh giá thông thường riêng biệt và giá xuất khẩu riêng biệt sang Hội đồng Châu Âu trên cơ sở một giao dịch với một giao dịch.'

Trong một thời gian dài, Cộng đồng Châu Âu có xu hướng né tránh xây dựng một mức đối chiếu triệt để các giá trị bình quân với nhau. Thay vào đó người ta đã so

<sup>57</sup> Điều 2(11) trong Quy định về chống bán phá giá

sánh giá bình quân thông thường trong suốt quá trình điều tra với giá bình quân xuất khẩu trên cơ sở từng loại một (là nhắc tới mã số sản phẩm hoặc PCN). Trong công thức tính tổng giá trung bình của tất cả các loại, PCN chống bán phá giá được đưa ra giá quy về không. Thông lệ “quy về không” có xu hướng làm tăng biên độ phá giá.

Thông lệ quy về không PCN đã bị chỉ trích trong báo cáo do Ban hội thẩm và Cơ quan phúc thẩm của WTO trình lên về vụ việc khăn trải giường bằng vải lanh của Ấn Độ. Tuy nhiên ngoài việc chấp nhận so sánh triệt để các giá trị bình quân với nhau người ta lo ngại rằng Ủy ban sẽ phải sử dụng thường xuyên hơn một loại phương pháp tính mà theo Hiệp định về Chống bán phá giá của WTO thì phương pháp này bao gồm việc so sánh giá bình quân thông thường với giá xuất khẩu riêng biệt trên cơ sở từng giao dịch, với giao dịch không bán phá giá có giá bằng không. Từ các con số ở Biên độ phá giá C trong ví dụ dưới đây ta có thể thấy rõ ràng rằng những phương pháp đó có vẻ làm tăng thêm biên độ phá giá thậm chí còn cao hơn phương pháp quy về không PNC mà WTO đã lên tiếng chỉ trích.

**Ví dụ:** Ví dụ sau cho thấy rõ ảnh hưởng của phương pháp quy về không với mỗi PCN:

<b>PCN</b>	<b>Giá xuất khẩu</b>	<b>Giá thông thường</b>	<b>Biên độ phá giá (A)</b>	<b>Biên độ phá giá (B)</b>	<b>Biên độ phá giá (C)</b>
Bán lần 1	96	100	4	4	4
Bán lần 2	90	100	10	10	10
Bán lần 3	105	100	(5)	(5)	0
<b>PCN A</b>	<b>291</b>	<b>300</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>14</b>
Bán lần 1	130	120	(10)	(10)	0
Bán lần 2	135	120	(15)	(15)	0
Bán lần 3	140	120	(20)	(20)	0
<b>PCN B</b>	<b>405</b>	<b>360</b>	<b>(45)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Bán lần 1	100	90	(10)	(10)	0
Bán lần 2	79	90	11	11	11
Bán lần 3	70	90	20	20	20
<b>PCN C</b>	<b>249</b>	<b>270</b>	<b>21</b>	<b>21</b>	<b>31</b>
Bán lần 1	85	80	(5)	(5)	0
Bán lần 2	90	80	(10)	(10)	0
Bán lần 3	80	80	0	0	0
<b>PCN D</b>	<b>255</b>	<b>240</b>	<b>(15)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Bán lần 1	120		10	10	10
Bán lần 2	140	130	(10)	(10)	0
Bán lần 3	100	130	30	30	30
<b>PCN E</b>	<b>360</b>	<b>390</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>40</b>
<b>TỔNG</b>			<b>0</b>	<b>60</b>	<b>85</b>

Nếu không sử dụng đến biện pháp quy về không (ví dụ thực hiện phép tính bình quân một cách triệt để, thì sẽ không phát hiện ra việc bán phá giá (tính theo A).

Nếu PCN không bán phá giá bị quy về không thì số lượng bán phá giá tăng lên 60 (tính theo B).

### ***Biên độ phá giá riêng hoặc chung***

Thông thường, người ta áp dụng cách tính biên độ phá giá cho từng công ty hợp tác riêng lẻ. Các công ty có liên quan sẽ được xem xét như một pháp nhân và cũng sẽ có các tính biên độ phá giá riêng. Thông thường, cơ quan EC sẽ không xác định biên độ phá giá riêng cho từng nhà xuất khẩu có trụ sở tại các quốc gia có nền kinh tế phi thị trường. Do đó, với một vụ điều tra bán phá giá xảy ra ở một quốc gia có nền kinh tế phi thị trường, nếu người ta xác định được rằng việc bán phá giá gây nguy hại thì người ta sẽ áp dụng một biên độ chống bán phá đặc biệt cho quốc gia đó.<sup>58</sup>

### **Xác định bán phá giá đối với nền kinh tế phi thị trường**

Định nghĩa về giá thông thường không phù hợp trong nền kinh tế phi thị trường. Đối với một nền kinh tế phi thị trường thì khái niệm giá thị trường nội địa hay chi phí sản xuất cũng có thể bỏ qua. Do đó, người ta đã áp dụng những nguyên tắc đặc biệt để xác định giá thông thường cho hàng hóa nhập khẩu từ quốc gia có nền kinh tế phi thị trường.

### ***Khái niệm các quốc gia có nền kinh tế phi thị trường***

Quy định về Chống bán phá giá của EC đã xếp loại rất nhiều quốc gia vào danh sách các quốc gia có nền kinh tế phi thị trường.<sup>59</sup> Trong phạm vi các quốc gia có nền kinh tế phi thị trường, người ta tạo ra khác biệt giữa những nước mà nhà nhập khẩu thường được coi là hoạt động trong các điều kiện phi thị trường và những nước mà tại đó nhà nhập khẩu có thể điều chỉnh hoạt động của mình trong điều kiện thị trường bình thường.

Hướng tới mục tiêu nhằm xác định giá thông thường, EC tạo ra khác biệt giữa các quốc gia có nền kinh tế phi thị trường truyền thống và quốc gia có nền kinh tế phi

---

<sup>58</sup> Trừ khi nhà nhập khẩu áp dụng thành công tình trạng kinh tế thị trường hoặc được đối xử đặc biệt như đã nêu ở trang 22

<sup>59</sup> Để trao đổi những vấn đề về mặt thủ tục liên quan tới việc xác định tình trạng kinh tế phi thị trường hoặc liên quan tới đối xử với các quốc gia có nền kinh tế phi thị trường, xem trang 21.

thị trường đặc biệt. Chỉ những nhà sản xuất xuất khẩu có trụ sở tại các quốc gia có nền kinh tế phi thị trường đặc biệt mới có thể áp dụng tình trạng kinh tế thị trường. Nếu được chấp nhận, điều tra sẽ tiếp tục cứ như các nhà sản xuất được đặt trụ sở tại một nền kinh tế thị trường và do đó hoạt động trong điều kiện thị trường bình thường.<sup>60</sup>

Để xác định liệu một nhà sản xuất có hoạt động trong điều kiện kinh tế thị trường không, các cơ quan EC sẽ kiểm tra nếu:

- ❑ Các quyết định của nhà sản xuất về giá, chi phí và nguyên liệu đầu vào được hình thành dựa vào các tín hiệu của thị trường, phản ánh cung và cầu mà không có sự can thiệp quá lớn của nhà nước, và chi phí trả cho phần lớn nguyên liệu đầu vào phản ánh giá thị trường;
- ❑ Nhà sản xuất có một loạt các ghi chép kế toán rõ ràng đã được kiểm toán độc lập phù hợp với tiêu chuẩn kế toán quốc tế và áp dụng trong mọi trường hợp;
- ❑ Chi phí sản xuất và điều kiện tài chính của nhà sản xuất không phải chịu sự bóp méo từ hệ thống kinh tế phi thị trường cũ.
- ❑ Nhà sản xuất phải chịu phá sản hoặc luật bất động sản mà đảm bảo ổn định và bền vững về pháp lý;
- ❑ Chuyên đổi tiền được thực hiện với tỷ giá thị trường.

### ***Xác định giá thông thường***

#### ***Các quốc gia có nền kinh tế phi thị trường truyền thống***

Quy định về Chống bán phá giá của EC có những điều khoản đặc biệt để tính giá thông thường dành cho những nước có nền kinh tế phi thị trường. Các điều khoản này sẽ tự động được áp dụng đối với tất cả các quốc gia trong diện bị coi là kinh tế phi thị trường. Theo

<sup>60</sup> Xem các nhóm quốc gia có nền kinh tế phi thị trường ở trang 21.

đó, giá thông thường của các nhà xuất khẩu thuộc nền kinh tế phi thị trường sẽ được xác định phù hợp với số liệu của quốc gia thứ ba có nền kinh tế thị trường tương tự, và đặc biệt dựa trên cơ sở:

- ❑ Giá nội địa của nước thứ ba có nền kinh tế thị trường tương tự; hoặc
- ❑ Giá tự tính toán của nước thứ ba có nền kinh tế thị trường tương tự; hoặc
- ❑ Giá từ nước thứ ba có nền kinh tế thị trường tương tự sang các quốc gia khác bao gồm EC; hoặc
- ❑ Các biện pháp trên không thể áp dụng được vì nhiều lý do phù hợp khác bao gồm cả giá thực được trả hoặc giá phải trả trong EC cho sản phẩm tương tự. Các biện pháp trên sẽ được điều chỉnh hợp lý nếu cần để có một biên lợi nhuận phù hợp.

### ***Các quốc gia có nền kinh tế phi thị trường đặc biệt***

Liên quan tới các quốc gia có nền kinh tế phi thị trường và hơn nữa là tới các sửa đổi trong Quy định về chống bán phá giá của EC, thay vì tự động áp dụng các điều khoản riêng ở trên, các cơ quan EC phải kiểm tra những lời cáo buộc của mỗi nhà xuất khẩu về việc đối xử trong nền kinh tế thị trường để xem liệu nó có đáp ứng được tiêu chuẩn cần thiết liên quan đến lợi ích của những đối xử đó hay không.

Tại nơi các cơ quan EC thấy rằng điều kiện kinh tế thị trường phổ biến với một nhà xuất khẩu, giá thông thường sẽ được xác định theo các quy định áp dụng với các quốc gia có nền kinh tế thị trường ( tức là giá nội địa và các chi phí sẽ được sử dụng, khi đó biên độ phá giá cụ thể của từng công ty bị điều tra sẽ được thiết lập. Khi một nhà xuất khẩu không thể chỉ ra rằng nó thực hiện các hoạt động thương mại dựa trên các điều kiện kinh tế thị trường, thì các điều luật có thể áp dụng với các công ty có trụ sở tại các quốc gia có nền kinh tế phi thị trường truyền thống sẽ áp dụng.

### ***Xác định giá xuất khẩu***

Không có bất cứ nguyên tắc đặc biệt nào trong việc xác định giá xuất khẩu cho hàng hóa có xuất xứ từ các quốc gia có nền kinh tế phi thị trường. Đối với các mặt hàng xuất khẩu từ các quốc gia có nền kinh tế thị trường, cơ quan EC sẽ xác định giá xuất khẩu trên cơ sở giá thực đã trả hoặc giá phải trả cho sản phẩm xuất sang Cộng đồng Châu Âu. Nếu không thể sử dụng giá thực vì những lý do đã đề cập ở trang 14 hoặc nếu cấp độ hợp tác từ nhà xuất khẩu thấp thì cơ quan EC sẽ xây dựng giá xuất khẩu hoặc dùng các cơ sở hiện có tốt nhất. Các cơ sở đó sẽ trở thành giá xuất khẩu sau khi nghiên cứu các số liệu nhập khẩu từ Cộng đồng Châu Âu.

### ***So sánh***

Bổ sung vào những điều chỉnh liệt kê ở trang 14, các nhà sản xuất trong nền kinh tế phi thị trường có thể yêu cầu một điều chỉnh về giá thông thường để xem xét đến lợi thế cạnh tranh tự nhiên mà các nhà sản xuất này được hưởng. Nhưng các nhà sản xuất ở quốc gia có nền kinh tế thị trường tương tự được chọn tính toán giá thông thường sẽ không được hưởng lợi thế đó.

Tuy nhiên, đến bây giờ các cơ quan EC đã thông qua sửa đổi đối với lợi thế cạnh tranh tự nhiên chỉ trong các trường hợp ngoại lệ đặc biệt.

Quan trọng là phải lưu ý rằng các cơ quan EC sẽ xem xét những sửa đổi chỉ dành cho các lợi thế cạnh tranh tự nhiên. Cơ quan EC sẽ không chấp nhận các điều chỉnh đối với lợi thế cạnh tranh về chi phí do hệ thống kinh tế chiếm ưu thế trong nước xuất khẩu như chi phí nhân công rẻ hơn ở nước tương tự.

### ***Biên độ phá giá***

Cùng với phương pháp khác dùng để xác định giá thông thường, khác biệt giữa cách đối xử được áp dụng đối với quốc gia có nền kinh tế phi thị trường và đối xử với các quốc gia có nền kinh tế thị trường trong vụ kiện chống bán phá giá tại EC là tập quán trong đó biên độ phá giá được xác định.



Trong khi đối với trường hợp của các quốc gia có nền kinh tế thị trường, người ta sẽ tính biên độ riêng cho từng nhà xuất khẩu thì trong trường hợp của quốc gia có nền kinh tế phi thị trường, người ta áp dụng duy nhất một biên độ trung bình với tất cả các nhà nhập khẩu hàng hóa từ quốc gia xuất khẩu. Nếu một nhà xuất khẩu từ một quốc gia có nền kinh tế phi thị trường đặc biệt đáp ứng tất cả điều kiện cần thiết để được coi như là hoạt động trong điều kiện kinh tế thị trường thì một biên độ phá giá riêng sẽ được tính cho nhà xuất khẩu đó.

EC đã viện dẫn lý do căn bản để điều chỉnh nguyên tắc chung khi tính biên độ phá giá duy nhất và khi áp dụng mức thuế duy nhất đối với tất cả các nhà nhập khẩu trong một quốc gia có nền kinh tế phi thị trường. Lý do đó là tư liệu sản xuất và nguyên liệu tự nhiên của nền kinh tế phi thị trường thuộc về một pháp nhân, chính là Nhà nước. Do đó tất cả các mặt hàng nhập khẩu từ quốc gia có nền kinh tế phi thị trường được xem xét là có nguồn gốc từ một nhà sản xuất đơn lẻ, và cần thiết phải áp dụng tỷ lệ đơn để tránh phá hủy các mức thuế. Đó chính là sự phân phối hàng xuất khẩu thông qua nhà xuất khẩu với mức thuế thấp nhất.

Nguyên tắc hiện tại của EC cho phép có ngoại lệ với nguyên tắc chung, đó là mức thuế đối với một quốc gia sẽ được xác định đặc biệt với các quốc gia có nền kinh tế phi thị trường. Thậm chí nếu giá thông thường của một nhà xuất khẩu dựa trên số liệu lấy từ quốc gia thứ ba có nền kinh tế thị trường tương tự, thì một mức thuế chống bán phá giá riêng có thể được áp dụng trong các trường hợp ngoại lệ. Trường hợp ngoại lệ là các trường hợp mà nhà xuất khẩu có thể chỉ ra rằng họ hoạt động độc lập với Nhà nước. Mức thuế chống bán phá giá riêng này thông thường thấp hơn mức thuế trên toàn quốc và nó có được là nhờ dành được 'đối xử đặc biệt' với nhà xuất khẩu bị điều tra.

Nếu một nhà xuất khẩu có thể chỉ ra rằng họ hoạt động độc lập với Nhà nước (nếu người ta cho rằng đối xử đặc biệt được đảm bảo đặc biệt với một nhà xuất khẩu đã xác định thì biên độ chống bán phá giá riêng sẽ được tính

bằng cách sử dụng giá xuất khẩu của nhà xuất khẩu sang EC và giá thông thường được xác định trên cơ sở số liệu thu thập từ nước thứ ba có nền kinh tế thị trường tương tự.

---

## Chống trợ cấp và biện pháp đối kháng

Sau khi bản miêu tả ngắn gọn luật định được công bố, **phần tiếp theo này** sẽ phân tích những vấn đề sau:

- Khái niệm trợ cấp
- Khái niệm trợ cấp đối kháng
- Cách xác định khối lượng trợ cấp

### Các quy định hiện hành

Các quy định liên quan đến điều tra chống trợ cấp và thuế đối kháng trước đây đã được đề cập đến trong các quy định tương tự như luật về chống bán phá giá. Vòng đàm phán Uruguay (kết thúc vòng đàm phán các bên đã thông qua Hiệp định mới của WTO về Trợ cấp và Biện pháp đối kháng – Hiệp định SCM), đã khẳng định tính cấp thiết phải đưa ra một quy định riêng về việc điều tra chống trợ cấp. Quy định cơ bản hiện tại là Quy định của Hội đồng (EC) Số 2026/97 ngày 6 tháng 10 năm 1997 về bảo vệ khỏi hàng nhập khẩu được trợ cấp từ các quốc gia không phải là thành viên của Cộng đồng Châu Âu<sup>61</sup> (Quy định về chống trợ cấp). Kể từ khi việc ban hành có hiệu lực vào ngày 21 tháng 10 năm 1997, Quy định về chống trợ cấp đã được sửa đổi hai lần bởi Quy định của Ủy ban (EC) số 1973/2002 và số 461/2002.

### Khái niệm trợ cấp

#### *Định nghĩa về trợ cấp*

Có trợ cấp khi đáp ứng đủ hai điều kiện sau:

---

<sup>61</sup> Quy định của Hội đồng (EC) số 2026/97 ngày 6 tháng 10 năm 1997 về bảo vệ khỏi hàng nhập khẩu được trợ cấp từ các quốc gia không phải là thành viên của Cộng đồng Châu Âu, OJ (1997) L 288/1, đã được sửa đổi bởi Quy định của Hội đồng (EC) số 1973/2002 ngày 5 tháng 10 năm 2002 và Quy định của Hội đồng (EC) số 461/2004 ngày 8 tháng 3 năm 2004

- ❑ Chính phủ của nước xuất xứ hoặc nước xuất khẩu có hỗ trợ về mặt tài chính, hoặc có tài trợ dưới dạng thu nhập hoặc giá cả theo nội dung quy định tại Điều XVI của Hiệp định GATT; và
- ❑ Tiền trợ cấp được trao cho người nhận

***Hỗ trợ tài chính của chính phủ hoặc bất cứ hình thức ủng hộ về giá khác***

Nên ghi nhớ rằng quan điểm của chính phủ nên được hiểu thoáng hơn. Quan điểm này bao trùm lên các cơ quan hành chính và chính phủ cũng như các cơ quan tư nhân trực tiếp hoặc gián tiếp chịu sự quản lý của Nhà nước. Ví dụ, nhân hàng có sự góp vốn của Nhà nước sẽ bị chi phối bởi quan điểm của chính phủ về kết quả điều tra chống trợ cấp và vay nợ vì các ngân hàng cho vay có thể là đối tượng điều tra chống trợ cấp của EC.

***Hỗ trợ về tài chính***

Có rất nhiều trường hợp chính phủ hỗ trợ về tài chính, ví dụ trường hợp chính phủ cho phép chuyển giao quỹ trực tiếp hay chuyển giao quỹ tiềm năng trực tiếp hoặc nợ. Điều khoản về trợ cấp, nợ và bảo lãnh nợ bởi Ngân hàng Nhà nước cũng là đóng góp về tài chính.

Hơn nữa, nếu lợi tức của chính phủ hay số tiền được nhận được bỏ qua hoặc không thu về thì đây cũng là một dạng của hỗ trợ tài chính. Một trường hợp điển hình của hình thức bỏ qua lợi tức xảy ra khi một công ty thu được lợi nhuận từ việc cắt giảm thuế thu nhập doanh nghiệp hay từ khấu trừ thuế. Ví dụ khác xảy ra nếu một công ty đạt thu lại được thuế hải quan đánh vào hàng nguyên liệu thô nhập khẩu khi công ty đó xuất khẩu sản phẩm cuối cùng và sản phẩm này được sản xuất từ số nguyên liệu thô nói trên.

Các trường hợp sau cũng gọi là hỗ trợ tài chính: khi chính phủ cung cấp hàng hóa và dịch vụ tốt hơn cơ sở chung hoặc bán hàng hóa, và khi chính phủ thực hiện thanh toán với cơ chế gậy quỳ. Một cơ quan tư nhân cũng gọi là nhận được hỗ trợ tài chính nếu nó thuộc vào các trường hợp nêu trên. Chính phủ sẽ thường đứng ra quản lý các khoản hỗ trợ đó và những trường hợp không tồn tại khác với những trường hợp do chính phủ quản lý.

### ***Thu nhập và trợ giá***

Thậm chí ngay cả khi chính phủ hoặc các cơ quan nhà nước không hỗ trợ về mặt tài chính thì trợ cấp vẫn có thể tồn tại dưới hình thức thu nhập hoặc trợ giá. Hai hình thức này có ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp tới việc tăng mặt hàng xuất khẩu và giảm số lượng hàng nhập khẩu. Cho đến bây giờ tất cả các cuộc điều tra chống trợ cấp đều được quy về một dạng duy nhất là hỗ trợ tài chính.

### ***Lợi ích***

Điều kiện thứ hai để tồn tại trợ cấp là lợi ích thu được từ một trong hai trường hợp vừa nói đến ở trên. Lợi ích xuất hiện khi người nhận được trao cho những điều kiện tốt hơn vốn có so với khi chưa được hỗ trợ. Nói chung, lợi ích sẽ tồn tại dưới các kế hoạch được xem xét cẩn thận để đem lại những điều kiện thuận lợi hơn nó vốn có trên thị trường.

Sự tồn tại của lợi ích là rất dễ hiểu trong trường hợp có sự chuyển giao ngân quỹ trực tiếp, ví dụ như một khoản trợ cấp: tiền trợ cấp tương ứng với số tiền được nhận. Tương tự trong trường hợp được miễn thuế, tiền trợ cấp bao gồm số tiền thuế không bị trưng thu.

Tuy nhiên trong các trường hợp khác chứng minh sự tồn tại của lợi ích rất khó. Ví dụ, có sự tồn tại của lợi ích khi một công ty nhận một khoản nợ từ ngân hàng Nhà nước sẽ dựa trên điều kiện (đặc biệt là lãi suất) là công ty cũng gánh một khoản nợ tương tự từ các ngân hàng thương mại khác (ví dụ khoản nợ đó cùng số tiền và đáo hạn cùng một lúc). Trong trường hợp này, lợi ích tồn tại chỉ khi lãi suất của ngân hàng thương mại cao hơn lãi suất của ngân hàng Nhà nước.

## **Trợ cấp xuất khẩu và trợ cấp chung**

Trợ cấp được chia ra làm hai loại chính là *trợ cấp xuất khẩu* và *trợ cấp chung*. Việc phân biệt hai loại trợ cấp này là rất quan trọng vì nó ảnh hưởng lớn lao tới cách tính thuế đối kháng. Những ảnh hưởng này được giải thích dưới đây.

### ***Mô tả về trợ cấp xuất khẩu***

Theo pháp luật, trợ cấp xuất khẩu là trợ cấp tùy thuộc vào kết quả xuất khẩu theo luật hoặc trên thực tế.

### ***Phụ thuộc vào luật***

Trợ cấp tùy thuộc vào kết quả xuất khẩu “theo luật” dễ xác định hơn trợ cấp tùy thuộc kết quả xuất khẩu “trên thực tế”. Trợ cấp tùy thuộc vào luật thường bao gồm luật mà gắn kết việc nhận trợ cấp với hoạt động xuất khẩu. Ví dụ, chính phủ có thể quyết định giảm trừ thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế liên quan trực tiếp đến doanh số xuất khẩu. Một ví dụ điển hình khác về trợ cấp xuất khẩu là giảm thuế gián tiếp hay giảm thuế nhập khẩu.

#### ***Lưu ý: nguyên tắc áp dụng cho kế hoạch cắt giảm thuế gián thu và giảm thuế nhập khẩu***

*Hầu hết các hệ thống thuế quốc gia đều chuẩn bị cho việc không thu hoặc hoàn trả lại thuế gián thu, hoặc thuế nhập khẩu đánh vào mặt hàng nguyên liệu thô được dùng sản xuất hàng hóa xuất khẩu. Những hệ thống này nhằm củng cố khả năng cạnh tranh của công ty xuất khẩu trên thị trường thế giới.*

*Mặc dù các hệ thống này thông thường bao gồm hai yếu tố của trợ cấp (chính là hỗ trợ tài chính và lợi ích), thì nó vẫn không thể bù trừ được, miễn là số tiền trả lại (hoặc không bị thu) không vượt quá tiền thuế hoặc phí đánh vào chi phí đầu ra tiêu thụ trong quá trình sản xuất hàng xuất khẩu.*

*Nên nhớ rằng nguyên tắc của hệ thống hoàn thuế là phải tính đến trường hợp trong đó nguyên liệu thô nhập khẩu không được dùng để sản xuất hàng xuất khẩu. Người ta cũng chấp nhận thay thế nguyên liệu nhập khẩu bằng nguyên liệu sản xuất trong nước nếu nguyên liệu trong nước có cùng chất lượng và đặc tính giống với đồ nhập khẩu mà đang bị đòi hoàn thuế. Hệ thống như thế này (thường được biết đến như là hệ thống hoàn thuế thay thế) không bù trừ một cách công bằng nếu nó không dẫn đến khoản hoàn lại phí nhập khẩu đánh vào nguyên liệu đầu vào cao hơn.*

*Một điều quan trọng cần ghi nhớ là việc không bù trừ khoản tiền cắt giảm thuế gián thu và chính sách hoàn thuế là một ngoại lệ trong luật. Do đó, nó có những điều kiện khắt khe. Đặc biệt chỉ có ngoại lệ khi chính phủ của quốc gia xuất khẩu áp dụng hệ thống hoặc thông qua thủ tục xác nhận rằng nguyên liệu đầu vào được dùng trong quá trình sản xuất hàng xuất khẩu và xác nhận số lượng chính xác. Trong ví dụ tiếp theo, trợ cấp không làm lợi từ ngoại lệ không bù trừ*



***Ví dụ:** một nhà sản xuất dây thép nhỏ nhận một khoản tiền mặt trả gọn cho mỗi tấn thép dây xuất khẩu từ chính phủ, khoản tiền đó tương ứng với tiền hoàn thuế trung bình nhận được từ nhà sản xuất dây thép trong nước khác. Trước khi đồng ý trả khoản tiền đó, cơ quan thuế làm sáng tỏ rằng nhà xuất khẩu đã thực xuất sản phẩm cuối cùng phù hợp với hoàn thuế. Tuy nhiên tiền đền bù không liên quan tới tiền phí nhập khẩu trả cho nguyên liệu. Chính phủ của nước xuất khẩu không có chính sách hay hệ thống hiện hành đủ điều kiện làm rõ rằng khoản tiền mặt nhận được không vượt quá tiền thuế phải trả cho người được hưởng.*

### ***Phụ thuộc vào thực tế***

Trợ cấp phụ thuộc vào kết quả xuất khẩu trên ‘thực tế’ khi mà dữ liệu của vấn đề chỉ ra rằng ưu tiên trợ cấp gắn liền với hoạt động xuất khẩu. Do đó sẽ cần thiết phải kiểm tra các điều kiện trong đó trợ cấp được tiến hành để xác định trợ cấp được ban hành có phải là trợ cấp xuất khẩu hay không.

Việc kiểm tra tất cả các chi tiết xung quanh vấn đề tiến hành trợ cấp thường phức tạp. Thực tế đơn giản là một công ty được hưởng lợi từ trợ cấp và xuất khẩu vào cùng thời điểm đó không đủ để chỉ ra rằng trợ cấp là không hợp pháp theo luật của EC hay WTO. Tuy nhiên, trợ

cấp phụ thuộc vào kết quả xuất khẩu trên thực tế có thể tồn tại khi điều kiện để nhận trợ cấp chỉ có thể đạt được thông qua xuất khẩu.

### ***Danh sách minh họa trợ cấp xuất khẩu***

Một bản danh sách minh họa trợ cấp xuất khẩu lưu trong Phụ lục I đối với Quy định về Chống trợ cấp. Tiêu đề của phụ lục chỉ ra một cách rõ ràng danh sách trợ cấp hàng xuất khẩu trong đó là minh họa. Nói cách khác chiến lược trợ cấp cần được liệt kê trong Phụ lục I để được xem xét như là một trợ cấp xuất khẩu. Điều đó cũng có nghĩa là nếu chiến lược đáp ứng được những mô tả một trong các trợ cấp liệt kê trong Phụ lục I, thì đương nhiên được coi là trợ cấp xuất khẩu.

***Ví dụ:*** Công ty RawSkin sản xuất trang phục bằng da.

*RawSkin sản xuất 500 m<sup>2</sup> vải da mỗi năm và bán trên cả thị trường nội địa và xuất khẩu.*

*Nhu cầu của thị trường nội địa đối với trang phục bằng da là khoảng 200 m<sup>2</sup> mỗi năm.*

*RawSkin quyết định vay tiền của Ngân hàng nhà nước. Hợp đồng vay gồm hai khoản lãi suất: lãi suất 10% (là lãi suất thị trường thông thường) và lãi suất 5%.*

*Hợp đồng vay nợ quy định rằng tỷ lệ lãi suất thấp hơn tức là 5% sẽ chỉ sử dụng nếu RawSkin tăng doanh thu của công ty lên 750 m<sup>2</sup> trang phục da mỗi năm.*

*Hợp đồng vay nợ có thể là trợ cấp tùy thuộc vào kết quả xuất khẩu thực tế. Điều kiện để nhận được mức lãi suất thấp 5% chỉ có thể đạt được thông qua xuất khẩu: thị trường nội địa cho trang phục bằng da rất nhỏ đến nỗi chỉ mang lại 50% lợi nhuận cho RawSkin. Do đó cách duy nhất để RawSkin đạt được tỷ lệ lãi suất 5% là tăng xuất khẩu. Vì Ngân hàng nhà nước đã biết được tình hình khi hợp đồng vay nợ được chuẩn bị, nhà nước có thể cho rằng mục đích là để hỗ trợ xuất khẩu.*

### ***Mô tả trợ cấp chung***

Trợ cấp chung được mô tả tốt nhất bằng cách chỉ ra nó không là gì cả, nghĩa là nó là một loại trợ cấp không tùy thuộc vào kết quả xuất khẩu theo luật hay thực tế. Nói tóm lại, trợ cấp chung tập trung thúc đẩy sản xuất nội địa.

### **Trợ cấp bù trừ**

Không phải loại trợ cấp nào cũng bù trừ được. Để tăng các hoạt động trợ cấp thì kế hoạch đưa ra phải cụ thể và phải chú ý đến rất nhiều trường hợp miễn giảm.

#### ***Trợ cấp phải đặc trưng***

Trợ cấp sẽ có thể đền bù nếu nó “cá biệt”. Mục đích của xác định tính cá biệt là để giới hạn phạm vi của trợ cấp bù trừ với các loại trợ cấp ảnh hưởng tới điều kiện cạnh tranh thông thường bằng cách làm lợi có chọn lọc cho các ngành sản xuất hoặc doanh nghiệp nào đó. Vì vậy, để có thể bù trừ được, trợ cấp phải cụ thể với từng doanh nghiệp, ngành công nghiệp, nhóm doanh nghiệp, các ngành sản xuất, hay các vùng.

Do đó, xác định tính cá biệt sẽ bỏ qua việc bù trừ với các biện pháp chính sách nhà nước chung như điều khoản về hệ thống vận tải và đường bộ công cộng, chương trình phòng chống cháy nổ và sức khỏe cộng đồng, biện pháp chính sách tài khóa hay chính sách kinh tế rõ ràng.

#### ***Định nghĩa về ‘tính cá biệt’***

Trợ cấp được gọi là cá biệt nếu sự tồn tại của nó hạn chế một doanh nghiệp hoặc ngành sản xuất, nhóm doanh nghiệp hoặc nhóm ngành sản xuất trong giới hạn quyền thực thi pháp lý của cơ quan cấp phép. Để xác định trợ cấp có cá biệt hay không thì cần phải kiểm tra rất nhiều yếu tố khác nhau.

Trước tiên, người ta có thể xem xét xem pháp luật có hạn chế trợ cấp đối với doanh nghiệp hay không. Ví dụ trong trường hợp khi pháp luật về thuế giới hạn việc khấu trừ thuế trong đầu tư cho những sản phẩm trong ngành sản xuất vải.



Thứ hai, trong trường hợp không có bất cứ giới hạn rõ ràng, người ta nên kiểm tra các tình huống thực trong đó trợ cấp được phát. Có thể lấy ví dụ như sau một chương trình trợ cấp đặc biệt trên thực tế được sử dụng bởi lượng doanh nghiệp giới hạn. Ví dụ khác là mặc dù trợ cấp được ban cho tất cả các doanh nghiệp, thì vài doanh nghiệp lại nhận được tiền trợ cấp lớn một cách không tương xứng.

Thứ ba, thông lệ của cơ quan cấp phép cũng chỉ ra rằng trợ cấp trên thực tế chủ yếu chỉ làm lợi cho vài doanh nghiệp cụ thể. Ví dụ khi cơ quan cấp phép có xu hướng chấp nhận đơn đăng ký do các doanh nghiệp sắp xếp một cách vô điều kiện, trong khi từ chối đơn của các doanh nghiệp khác.

Hơn nữa, người ta cho rằng vài dạng trợ cấp cụ thể là đặc trưng và từ đó có thể bù trừ được dù nó không giới hạn với doanh nghiệp hay ngành sản xuất, và nhóm doanh nghiệp. Những trợ cấp đó là:

- ❑ Trợ cấp xuất khẩu (xem ở phía trên); và
- ❑ Trợ cấp tùy thuộc vào việc sử dụng hàng hóa nội địa hơn là hàng nhập khẩu.

Trường hợp trợ cấp sau bao gồm các tình huống: lợi ích của chiến lược trợ cấp sẽ có chỉ nếu người nộp đơn dùng hàng hóa sản xuất trong nước nhiều hơn hàng nhập khẩu. Đó là trường hợp như khi hệ thống thuế chuẩn bị cắt giảm hàng tư liệu sản xuất trong nội địa, trái ngược với hàng tư liệu sản xuất nhập khẩu. Người nộp thuế sẽ chỉ ra lợi ích (miễn giảm thuế) từ việc bán hàng được sản xuất trong nước. Lợi ích này sẽ không tồn tại nếu tư liệu sản xuất nhập khẩu từ nước thứ ba.

### ***Đơn yêu cầu của các cơ quan EC***

Các cơ quan của EC có lẽ chấp nhận hiểu thuật ngữ đặc trưng theo nghĩa rộng và thậm chí có thể mở rộng dựa trên ranh giới tự nhiên của khái niệm này.

Hai ví dụ sau sẽ giúp mô tả quan điểm hiện tại của cơ quan EC.

**Tình huống 1:** Ở nước X, Bộ luật hải quan quy định rằng nếu một công ty nhập khẩu loại máy móc không được sản xuất cục bộ, thì công ty đó có thể được lợi từ việc cắt giảm thuế nhập khẩu. Ngược lại, ngành sản xuất nhập khẩu loại máy móc được sản xuất cục bộ không được hưởng miễn giảm thuế.

**Thông lệ của EC:** Cơ quan EC coi chương trình này là đặc trưng bởi các khu vực sản xuất sử dụng nó một cách không tương xứng, tức là các khu vực sản xuất này phải dựa vào máy móc nhập khẩu vì nó không có sẵn trên thị trường nội địa.

Có một câu hỏi đặt ra là liệu tình huống 1 có đáp ứng được điều kiện về đặc trưng theo luật của WTO hay không. Chiến lược cắt giảm thuế quan mà tình huống trên miêu tả là phù hợp trên tất cả các lĩnh vực liên quan tới các ngành sản xuất. Điều kiện duy nhất để có lợi từ việc giảm thuế là hàng nhập khẩu không được sản xuất cục bộ.

Tình huống 1 chỉ ra hiện thực là câu hỏi do cơ quan EC kiểm tra không phải là (a) liệu một chiến lược cụ thể hạn chế các doanh nghiệp hay không; nhưng (b) các doanh nghiệp không thu được lợi từ chiến lược đó hay không.

**Tình huống 2:** Luật thuế của quốc gia X quy định rằng một nhà đầu tư mua chứng khoán ký danh phát hành bởi một công ty do nhà nước chỉ định thì được hưởng khấu trừ thuế.

**Thông lệ của EC:** Cơ quan EC nhận thấy rằng chương trình này là đặc trưng vì việc tham gia rõ ràng đã hạn chế người đầu tư đầu tư vào doanh nghiệp đó, không phải tất cả đầu tư vào chứng khoán là được hưởng khấu trừ thuế.

Tình huống 2 thậm chí còn diễn giải rõ ràng hơn thuật ngữ đặc trưng. Thật vậy, thông tục của EC không chú ý tới sự thật rằng để đáp ứng được điều kiện của đặc trưng, chiến lược phải hạn định việc tham gia vào trợ cấp đối với doanh nghiệp. Nói cách khác phải có giới hạn về việc

được nhận trợ cấp và trợ cấp nên bàn bạc với những người sẽ được hưởng lợi từ điều này.

Trong tình huống 2 không có giới hạn về đối tượng sẽ hưởng lợi từ kế hoạch này như cổ động. Giới hạn duy nhất liên quan tới doanh nghiệp trong đó đầu tư nên được thực hiện để hưởng lợi từ cắt giảm thuế. Tuy nhiên, những người tuân thủ luật ở quốc gia X có quyền đầu tư. Nói cách khác không có giới hạn nào về đối tượng hưởng cắt giảm thuế nhưng ngược lại sẽ giới hạn loại hình đầu tư được miễn giảm thuế.

Ví dụ trong tình huống hai chỉ ra cách xác định tính cá biệt không bị áp dụng với những người được hưởng lợi từ chiến lược trợ cấp nhưng được áp dụng với các điều kiện chung cần được đáp để có thể hưởng lợi.

Khi hai tình huống được đưa ra, cơ quan EC đã chấp nhận hiểu thuật ngữ đặc trưng theo nghĩa rộng. Ảnh hưởng của nó làm tăng tính đúng đắn rằng trợ cấp sẽ được bù đắp.

### ***Ngoại lệ***

Đến hết năm 2002, còn vài trường hợp trợ cấp đặc biệt không được bù trừ. Những ngoại lệ đó là:

- Trợ cấp cho hoạt động nghiên cứu;
- Trợ cấp cho những vùng gặp nhiều khó khăn; và
- Trợ cấp về môi trường.

Tiếp sau khi các điều khoản bị gạch chân trong Hiệp định SCM hết hạn<sup>62</sup>, Liên minh Châu Âu cũng xóa bỏ các ngoại lệ có trong Quy định về chống trợ cấp của Quy định của Hội đồng (EC) Số 1973/2002 ngày 5 tháng 11 năm 2002.<sup>63</sup>

### **Xác định tiền trợ cấp**

Khi sự tồn tại của trợ cấp bù trừ đã được hình thành, bước tiếp theo sẽ bao gồm việc tính khoản tiền lời nhận

---

<sup>62</sup> Điều 8, điều 31 trong Hiệp định SCM.

<sup>63</sup> OJ (2002) L 305/4

được. Tiền lời đóng vai trò như nền tảng để xác định cấp độ thuế bù trừ nếu có. Tính tiền lời là một bài tập phức tạp và sẽ cho kết quả khác nhau tùy theo bản chất của trợ cấp dưới sự ra soát. Quy định về Chống trợ cấp bao gồm chỉ dẫn về cách tính tiền lời. Biện pháp này được cơ quan EC sử dụng, được chi tiết hóa hơn trong buổi bàn bạc của Ủy ban.<sup>64</sup>

### ***Giai đoạn điều tra***

#### ***Nguyên nhân chính***

Theo Quy định về Chống trợ cấp, tiền trợ cấp bù trừ phải được tính dựa trên lợi ích mà công ty nhận được hưởng trong giai đoạn điều tra về trợ cấp. Khoản tiền này phải được xác định dựa trên từng đơn vị hàng nhận trợ cấp xuất khẩu sang Cộng đồng Châu Âu. Giai đoạn điều tra thông thường sẽ là năm kế toán gần nhất của người được hưởng lợi. Nói cách khác, cơ quan EC phải tính tiền trợ cấp từ những lợi ích của công ty nhận trợ cấp trong suốt năm kế toán gần nhất đó.

#### ***Cấp phát***

Khi tiền trợ cấp liên kết trực tiếp tới sản xuất hoặc bán hàng thì Ủy ban sẽ tính tiền dựa trên cơ sở một đơn vị hàng hóa. Lấy ví dụ về công ty RawSkin: mỗi m<sup>2</sup> vải da được sản xuất hoặc bán, tiền trợ cấp đơn giản là khoản tiền nhận được trên mỗi m<sup>2</sup> bán hoặc sản xuất đó.

Thật không may là chiến lược trợ cấp không phải lúc nào cũng đơn giản như trong ví dụ. Nhiều kế hoạch trợ cấp sẽ không liên quan trực tiếp tới sản xuất hoặc bán hàng. Do đó sẽ cần phải tính tiền trợ cấp có thể được cấp cho sản xuất hoặc bán hàng.

Một yếu tố phức tạp là tài sản trợ cấp có thể kéo dài vài năm. Vì vậy cơ quan EC sẽ tính lợi ích người nhận đạt được không chỉ từ trợ cấp thực nhận trong suốt giai đoạn điều tra mà còn từ trợ cấp nhận được trước nếu chúng vẫn tạo ra của cải trong giai đoạn điều tra. Một cách công bằng, cơ quan EC sẽ không quan tâm đến tổng tiền

---

<sup>64</sup> Xem công bố của EC có tiêu đề 'Đường hướng để tính tiền trợ cấp trong điều tra thuế đối kháng', xuất bản trong Công báo (OJ (1998) C394/6).

trợ cấp nhận được trong giai đoạn điều tra nếu tài sản trợ cấp giảm trong một thời gian dài hơn (có nghĩa là sau giai đoạn điều tra). Trong những trường hợp đó, cơ quan EC sẽ phải xác định tiền lợi được cấp trong giai đoạn điều tra.

Quyết định phân bổ đầy đủ tiền trợ cấp trong giai đoạn điều tra hoặc phân bổ trong thời gian dài hơn về cơ bản sẽ dựa vào cách sử dụng trợ cấp đó.

Một ví dụ điển hình về trợ cấp về tài sản giảm trong những năm gần đây là công ty nhận trợ cấp khi mua tư liệu sản xuất như máy móc hay địa ốc. Trong những trường hợp như vậy, cơ quan EC sẽ xem xét tài sản của trợ cấp xảy ra thông qua sự tồn tại có ích (giai đoạn giảm giá) của hàng hóa được mua. Do đó nếu trợ cấp được nhận trước quá trình điều tra thì cơ quan EC sẽ xác định xem tỷ lệ trợ cấp nên được cấp cho quá trình điều tra do giai đoạn giảm giá của hàng hóa thu được từ trợ cấp. Công bằng mà nói nếu trợ cấp được nhận trong suốt giai đoạn điều tra thì cơ quan EC sẽ xác định được tổng tiền trợ cấp được cho giai đoạn điều tra trên cơ sở tương tự là bao nhiêu.

Ngược lại, trợ cấp dành cho việc mua nguyên liệu thô thường được phân bổ trong cả năm. Vì vậy, đối với loại trợ cấp sau tổng tiền trợ cấp nhận được trong suốt quá trình điều tra thông thường sẽ được cấp cho giai đoạn điều tra trong khi trợ cấp được nhận trước khi điều tra sẽ bị loại bỏ.

### ***Ý nghĩa thực tiễn của thông lệ của cơ quan EC***

Thông lệ của cơ quan EC, tất nhiên theo quan điểm kinh tế là hợp lý, có thể gây ra nhiều vấn đề thực tiễn nghiêm trọng với công ty đang trong diện bị điều tra chống trợ cấp. Trong suốt quá trình điều tra, cơ quan EC sẽ cố gắng rà soát lại bất kỳ chiến lược trợ cấp nào có thể mà vẫn đang sản sinh lợi ích trong giai đoạn điều tra. Vì vậy cơ quan EC sẽ nghiêng về việc yêu cầu các thông tin liên quan trong vòng 20 năm qua.

**Ví dụ:** Cơ quan điều tra của EC có thể quan tâm đến việc công ty bị điều tra nhận trợ cấp để mua địa ốc nhiều năm trước khi bắt đầu giai đoạn điều tra. Nếu địa ốc tiếp tục mất giá trong giai đoạn điều tra (do đó nảy sinh ra lợi nhuận), thì trợ cấp đạt được dành cho những thứ giành được, thậm chí nếu đã nhận 20 năm trước giai đoạn điều tra, vẫn có thể đền bù.

Do đó, sẽ là rất bình thường đối với một công ty trong diện điều tra chống trợ cấp khi bị yêu cầu nộp các thông tin chi tiết liên quan đến trợ cấp tiềm năng có thể được nhận trong vòng 20 năm qua. Người ta nói rằng ở nhiều quốc gia nơi các công ty có nghĩa vụ pháp lý phải lưu trữ ghi chép trong khoảng thời gian 5 năm thì việc đáp ứng những yêu cầu như trên gần như là bất khả thi.

Trong lúc nhận bảng câu hỏi về chống trợ cấp từ Ủy ban, thì trước tiên công ty bị điều tra nên xác nhận xem thông tin yêu cầu có sẵn để dùng hay không. Nếu không, công ty sẽ được tư vấn tốt nhất nên liên lạc với Ủy ban trong thời gian sớm nhất có thể. Mục đích của việc này là để thống nhất thời gian thích hợp. Công ty cũng có thể mong nhận được giấy phép của Ủy ban cho phép trình bày thông tin bằng một hình thức khác dễ thực hiện hơn. Nếu không được cấp phép, thì thất bại trong việc nộp thông tin bằng hình thức bắt buộc có thể coi như là thiếu hợp tác, trong trường hợp đó Ủy ban có thể tận dụng các thông tin không có lợi cho công ty bị điều tra.

### ***Các phương pháp khác cho từng chiến lược trợ cấp khác nhau***

Như nói đến ở trên, phương pháp dùng để tính tiền trợ cấp tùy thuộc vào loại trợ cấp bị điều tra. Những hướng dẫn của Ủy ban mô tả các công cụ mà cơ quan EC thường dùng để tính toán cho hầu hết các hình thức trợ cấp. Sau đây là thông tin tóm tắt các phương pháp đó theo loại trợ cấp.

#### ***Hỗ trợ tài chính***

Trong trường hợp là trợ cấp của chính phủ, thì giá trị của trợ cấp chính là tiền trợ cấp, xóa đi mọi khác biệt giữa thời gian nhận và giai đoạn điều tra. Những trường hợp sau được coi như là tiền trợ cấp:

- ❑ *Chuyển tiền trực tiếp* – tiền trợ cấp là tiền mà công ty đang bị điều tra nhận được.
- ❑ *Miễn thuế* - tiền trợ cấp là tiền thuế đáng lẽ công ty phải trả dựa trên tỷ lệ thuế cơ bản trong suốt giai đoạn điều tra.
- ❑ *Giảm thuế* - tiền trợ cấp là tiền chênh lệch giữa tiền thuế thực phải trả bởi người nhận trong suốt giai đoạn điều tra và tiền đáng lẽ phải trả theo tỷ lệ thuế thông thường.
- ❑ *Khấu hao lũy kế* - theo tài liệu tham khảo thì khấu hao lũy kế nên được coi là giảm thuế (tiền trợ cấp do đó là khoản chênh lệch giữa tiền thuế đáng lẽ được trả trong giai đoạn điều tra theo kế hoạch khấu hao thông thường cho tài sản bị điều tra và tiền thực trả theo khấu hao lũy kế).
- ❑ *Trợ cấp tỷ lệ lãi suất* – tiền trợ cấp là tiền lãi suất mà công ty nhận tiết kiệm được trong suốt giai đoạn điều tra.
- ❑ *Xóa nợ chính phủ* - khước nợ của chính phủ hoặc ngân hàng thuộc sở hữu của chính phủ bao gồm việc giảm nghĩa vụ hoàn trả nợ của công ty (tiền trợ cấp sẽ là khoản tiền nợ chưa trợ bị khước từ bào gồm lãi cộng gộp- nếu trợ cấp được phân bổ, thì giai đoạn phân bổ nên bắt đầu tại thời điểm xóa nợ).

### **Nợ**

Trong trường hợp nợ chính phủ, tiền trợ cấp sẽ là tiền chênh lệch giữa tiền lãi suất thực phải trả và tiền lãi suất đáng lẽ phải trả cho tỷ lệ lãi suất trên thị trường.

### **Bảo lãnh tín dụng**

Bảo lãnh tín dụng chính phủ làm giảm nguy cơ không thực hiện nghĩa vụ giữa người vay và người cho vay.

Những bảo lãnh như vậy thường cho phép người vay có được mức lãi suất thấp nhất. Tuy nhiên thực tế là được nhà nước bảo lãnh không có nghĩa là nhận trợ cấp. Theo Quy định về chống trợ cấp bảo lãnh được coi là trợ cấp chỉ nếu tiền phí mà chương trình bảo lãnh có được không đủ để cho phép chương trình hoạt động trên cơ sở thương mại (có nghĩa là chi trả được hết mọi chi phí và đạt được biên độ lợi nhuận hợp lý).

Theo định hướng, nếu kế hoạch trợ cấp không thể thực hiện được trên phương diện thương mại, lợi ích của công ty nhận trợ cấp là tiền chênh lệch giữa tiền phí thực phải trả và tiền phí đáng lẽ phải trả để chương trình có thể thực hiện được. Thay vào đó, lợi ích có thể được tính trên khoản chênh lệch giữa số tiền mà công ty trả cho tín dụng được bảo lãnh và tiền sẽ được trả cho tín dụng thương mại có thể so sánh được trong trường hợp không có bảo lãnh của chính phủ, không cần biết khoản tiền nào thấp hơn. Nếu công ty nhận trợ cấp không phải trả phí thì tiền trợ cấp là tiền chênh lệch giữa tiền mà công ty trả cho nợ tín dụng được bảo lãnh và tiền mà công ty trả cho nợ thương mại có thể so sánh được trong trường hợp không có bảo lãnh của chính phủ.

### ***Điều khoản về hàng hóa và dịch vụ***

Kế hoạch trợ cấp cũng có thể bao gồm cả điều khoản về hàng hóa và dịch vụ do chính phủ cung cấp chứ không phải các dịch vụ công động điển hình như sức khỏe, giáo dục và cơ sở hạ tầng. Trong trường hợp như vậy tiền trợ cấp là tiền chênh lệch giữa giá thực phải trả cho hàng hóa và dịch vụ cung cấp bởi công ty nhận trợ cấp và giá thị trường thông thường cho hàng hóa và dịch vụ đó. Tuy nhiên so sánh này chỉ thực hiện được chỉ nếu người đầu cơ cá nhân trên thị trường nội địa của quốc gia đang bị điều tra cũng cung cấp hàng hóa và dịch vụ đó. Nếu chính phủ là nhà cung cấp độc quyền hàng hóa và dịch vụ thuộc diện điều tra thì cơ quan EC sẽ xem xét hàng hóa và dịch vụ được cung cấp thấp hơn giá thông thường trong các trường hợp sau:

- Nếu các doanh nghiệp hoặc ngành sản xuất thu được lợi nhuận từ giá ưu đãi thì trong trường hợp đó tiền lãi sẽ



là tiền chênh lệch giữa giá thông thường và giá ưu đãi;  
hoặc

- Trong trường hợp không có giá ưu đãi, nếu giá thông thường không đủ để chi trả hết các chi phí trung bình của nhà cung cấp cộng với biên lợi nhuận hợp lý (trong trường hợp tiền lợi là tiền chênh lệch giữa giá thực và giá có thể tri trả chi phí và lợi nhuận).

### ***Mua hàng***

Trong các trường hợp mà trợ cấp bao gồm việc mua hàng của chính phủ, công thức tính lợi ích sẽ tùy thuộc vào liệu hàng hóa có bị mua bởi nhà đầu tư nhân hay không. Nếu có thì tiền trợ cấp là phạm vi mà tiền chính phủ phải trả vượt quá mức giá cao nhất đề nghị cho giao dịch mua hàng tương tự trong ngành tư nhân.

Nói cách khác nếu chính phủ độc quyền trong giao dịch mua hàng thì tiền trợ cấp là tiền chênh lệch giữa giá mà chính phủ phải trả cho hàng hóa và tiền thù lao tương xứng cho hàng hóa đó. Nhưng trong điều khoản về hàng hoá cung cấp bởi chính phủ, tiền thù lao tương xứng là chi phí trung bình mà công ty bán sản phẩm phải chịu trong suốt giai đoạn điều tra cộng với tiền lợi nhuận hợp lý được xác định trên cơ sở từng vụ kiện.

### ***Điều khoản về vốn cổ phần***

Điều khoản của chính phủ về vốn cổ phần sẽ được xem xét như một yếu tố sinh lợi nhuận chỉ khi quyết định đầu tư không đồng nhất với hoạt động đầu tư thông thường của nhà đầu tư cá nhân ở nước xuất khẩu thuộc diện điều tra. Nếu chính phủ không can thiệp vào hoạt động đầu tư thông thường của nhà đầu tư cá nhân thì cơ quan EC sẽ coi tất cả hoặc một phần của vốn cổ phần được cung cấp là tiền trợ cấp. Quyết định về mức tỷ lệ vốn cổ phần như thế nào thì sẽ bị coi là trợ cấp được đưa ra căn cứ vào từng vụ kiện và phụ thuộc vào mức độ can thiệp của chính phủ đối với nhà đầu tư cá nhân.

Do đó tiêu chuẩn xem xét là một nhà đầu tư cá nhân sẽ bỏ tiền vào công ty được đầu tư trong tình huống tương tự tức là chính phủ cung cấp vốn cổ phần.

Một ví dụ đơn giản là vụ kiện về việc chính phủ mua cổ phần của một công ty và trả giá *cao hơn* giá thông thường trên thị trường. Do đó tiền trợ cấp là khoản chênh lệch giữa giá thông thường trên thị trường và giá mà chính phủ đã trả.

Tuy nhiên nếu không có thị trường cho cổ phiếu thương mại mua bán tự do thì cơ quan EC sẽ xem xét kỳ vọng thu lại lợi nhuận thực sự của chính phủ từ giá phải trả cho vốn cổ đông. Theo chỉ đạo của Ủy ban, thì sự tồn tại của một bài học độc lập chỉ ra rằng công ty nhận trợ cấp là việc đầu tư hợp lý là bằng chứng tốt nhất. Nếu không có bài như vậy, cơ quan EC sẽ đặt lên vai chính phủ một gánh nặng là phải làm sáng tỏ cơ sở trong đó chính phủ có thể điều chỉnh kỳ vọng lợi nhuận hợp lý thu được từ vụ đầu tư.

Nếu hành động bơm tiền để mua cổ phần là một phần trong chương trình đầu tư, cơ quan EC sẽ xem xét toàn bộ hồ sơ của chương trình trong vài năm gần đây. Nếu mọi ghi chép đều chỉ ra rằng chương trình này đã thu được một tỷ lệ hợp lý trên lợi nhuận thu về thì EC sẽ đưa ra giả định rằng chính phủ đang hoạt động theo thông lệ thông thường của nhà đầu tư cá nhân đang bị điều tra.

Thay vào đó, chính phủ sẽ phải điều chỉnh những nền tảng mà nhờ vào đó chính phủ đưa ra mong muốn về lợi nhuận hợp lý thu lại từ đầu tư. Sự thật là công ty hoạt động kém hiệu quả hơn mong đợi sẽ có nghĩa là trợ cấp tồn tại, miễn là biện minh cho kỳ vọng về lợi nhuận hợp lý dưới ánh sáng của các sự việc được biết đến cùng với sự tồn tại của điều khoản về vốn cổ phần.

Nói cách khác sự tồn tại của lợi nhuận nhận được hợp lý không dứt khoát. Trợ cấp có thể tồn tại thậm chí nếu đạt được lợi nhuận nhận được hợp lý, miễn là cùng với thời gian bơm tiền mua cổ phần, mong đợi nhận lại lợi nhuận như vậy không chắc chắn đến nỗi không một bên tư nhân nào dám đầu tư.

## **Lợi ích của công ty nhận trợ cấp**

Mục đích của điều tra là để tính tiền lợi nhuận *thực tế* của người nhận. Do đó người ta có thể phải có những điều chỉnh để đạt được tiền ròng mà người được hưởng thực nhận.

### ***Giảm chi phí phải chịu***

Tham gia vào một kế hoạch trợ cấp có thể đòi hỏi nhiều chi phí như phí tham gia. Quy định về chống bán phá giá quy định rằng những chi phí như vậy có thể được giảm từ tổng tiền được nhận nếu chi phí đó cần thiết để đáp ứng yêu cầu của chương trình trợ cấp đó. Cơ quan EC sẽ không bắt đầu xác định các chi phí phải chịu trong việc thu lợi từ kế hoạch đó: tùy thuộc vào nhà xuất khẩu ở nước bị điều tra yêu cầu khoản giảm. Trong trường hợp không có đề nghị kèm theo chứng cứ rõ ràng như vậy thì cũng không được giảm chi phí.

Hơn nữa, Ủy ban có quan điểm là chỉ chi phí và phí trả trực tiếp cho chính phủ trong giai đoạn điều tra mới được cắt giảm. Nhà sản xuất phải chỉ ra rằng khoản thanh toán đó là bắt buộc để nhận trợ cấp. Các khoản thanh toán cho các bên tư nhân (như luật sư hay kế toán) phải chịu khi nộp đơn xin trợ cấp thì không thể được giảm, bao gồm cả đóng góp tự nguyện cho chính phủ như quà biếu tặng.

### ***Thêm lợi ích nếu không thì là những điều đáng được hưởng***

Khi tiền trợ cấp được thể hiện dưới dạng *lợi ích* đối với người nhận thì các nhân tố khác sẽ được xem xét để bổ sung cho số tiền trợ cấp thực sự nhận được. Thực tế, cơ quan EC có quan điểm rằng khi nhập tiền trợ cấp, công ty sẽ nhận được hai lần lợi ích.

Lợi ích thứ nhất bao gồm mệnh giá của tiền tài trợ (có nghĩa là số tiền mà công ty nhận được hoặc không phải trả lại theo chương trình trợ cấp). Lợi ích thứ hai là tiết kiệm chi phí mà công ty phải chịu nếu nó đã thu được khoản tiền tương tự từ thị trường. Do đó nhờ có trợ cấp, công ty nhận trợ cấp có toàn quyền sử dụng một khoản

tiền (thực sự nhận hoặc giữ lại) mà nếu không có dự án trợ cấp, công ty sẽ chỉ có tiền nhờ được thưởng đầy đủ.

**Ví dụ:** khi một công ty vay tiền ngân hàng thì công ty phải trả lãi suất cho số tiền vay đó. Nếu công ty nhận được một khoản tiền tương ứng với tiền vay từ một dự án trợ cấp thì Ủy ban sẽ tính lãi suất mà công ty sẽ phải trả nếu công ty nhận khoản tiền tương tự trên thị trường tự do. Do đó tổng lợi nhuận là tiền trợ cấp công với lãi suất không phải trả.

### **Lợi nhuận thể hiện dưới dạng phần trăm doanh thu hoặc sản lượng**

Sau khi lợi nhuận được tính toán xong, người ta sẽ chuyển nó sang phần trăm để xác định xem mức độ trợ cấp được xác định cho nhà nhập khẩu có thể được bù trừ hay không (xem nguyên tắc về biên phá giá tối thiểu ở phía dưới). Lợi nhuận thể hiện dưới dạng phần trăm cũng dùng để xác định tỷ lệ thuế đối kháng lớn nhất. Tỷ lệ này có thể được áp cho hàng xuất khẩu của nhà xuất khẩu đó.

Tổng tiền trợ cấp được thể hiện dưới dạng phần trăm trong tổng doanh thu của công ty đang được đề cập đến. Trong trường hợp này cần phải trả lời câu hỏi làm cách nào xác định được doanh thu liên quan cả về sản phẩm và khu vực địa lý mà doanh thu đạt được.

### **Xác định doanh thu sản phẩm**

Việc xác định doanh thu sản phẩm sẽ dựa trên cơ sở liệu người ta có phát hiện ra chương trình trợ giá thuộc diện điều tra làm lợi cho sản lượng và doanh số của công ty nhận hay không. Về mặt này Ủy ban sẽ xem xét vấn đề trợ cấp mang lại lợi nhuận cho một mặt hàng nói đến cụ thể hay cho tất cả hàng hóa được sản xuất và được bán bởi công ty nhận.

Cơ quan EC nhìn chung cho rằng trợ cấp làm lợi cho toàn công ty trừ khi lợi ích đó có mối liên kết rõ ràng tới sản xuất hay bán một sản phẩm đặc biệt hoặc tất cả sản phẩm. Thậm chí trong các trường hợp trước cơ quan EC tỏ quan điểm rằng trợ cấp dành cho sản xuất một mặt

hàng đặc biệt (sản phẩm A) một cách gián tiếp làm lợi cho sản phẩm khác (sản phẩm B và C). Điều này là bởi vì tiền trợ cấp sẵn có cho sản phẩm A sẽ cho phép công ty nhận phân bổ các nguồn lực cho sản phẩm B và C nhiều hơn.

Phương pháp này thường được dùng trong các vụ kiện mà cơ quan EC (khi tham gia vào điều tra bán phá giá một sản phẩm biết trước) phát hiện ra rằng công ty thuộc diện điều tra đã trực tiếp nhận tiền trợ cấp cho sản phẩm khác. Trong các vụ kiện đó, cơ quan EC sẽ kết luận rằng lợi ích nhận được từ các sản phẩm khác trong tương quan với tổng tiền trợ cấp mà công ty nhận được trong suốt giai đoạn điều tra. Kết quả cuối cùng là tiền trợ cấp sẽ được chuyển dưới dạng phần trăm doanh số bán hàng của *các sản phẩm sản xuất bởi công ty nhận*, vì tiền trợ cấp bao gồm tất cả các khoản trợ cấp mà công ty đã nhận được mà không tính đến sản phẩm bị điều tra.

### ***Tiền trợ cấp theo khu vực địa lý***

Một khi đã xác định được tiền trợ cấp cho các loại sản phẩm, cơ quan EC sẽ phải quyết định khoản tiền trợ cấp phân bổ cho tổng doanh thu của công ty nhận (là công ty trong nước và xuất khẩu), hoặc chỉ phân bổ cho doanh thu trừ doanh thu trong nước. Nếu tiền trợ cấp là trợ cấp xuất khẩu thì cơ quan EC sẽ chỉ quan tâm tới doanh thu liên quan đến xuất khẩu của công ty nhận; nếu không sau đó cơ quan EC sẽ xem xét đến tổng doanh thu của công ty.

### ***Biên độ trợ cấp tối thiểu***

Quy định về Chống trợ cấp giống hệt các điều khoản liên quan trong Hiệp định WTO về trợ cấp và các biện pháp đối kháng (Hiệp định SCM) và quy định rằng chỉ áp thuế đối kháng nếu trợ cấp vượt quá mức độ nào đó, được gọi là biên độ trợ cấp tối thiểu. Với những quốc gia phát triển, biên độ trợ cấp tối thiểu là 1%. Các nước đang phát triển được ưu ái hơn đôi chút: biên độ trợ cấp tối thiểu là 2%, thậm chí với những nước có tên trong Phụ lục VII trong Hiệp định SCM và các nước đã loại bỏ hoàn toàn trợ cấp xuất thì biên độ trợ cấp tối thiểu lên đến 3%.

Nhớ rằng cơ quan EC sẽ xác nhận biên độ phá giá là *tối thiểu* ở hai cấp độ:

- ❑ *Có mối quan hệ hợp tác với nhà xuất khẩu* – nếu biên trợ cấp của các nhà nhập khẩu cá nhân là tối thiểu thì hàng xuất khẩu của họ sẽ không bị áp dụng biện pháp đối kháng.
- ❑ *Là nước xuất khẩu* – có những trường hợp biên trợ cấp của công ty cao hơn mức tối thiểu trong khi biên trợ cấp của các công ty khác là tối thiểu. Trong trường hợp này cơ quan EC sẽ tính biên phá giá áp dụng chung cho toàn nước xuất khẩu (biên trợ cấp bình quân gia quyền của nước xuất khẩu). Nếu biên trợ cấp đó là nhỏ nhất, thì cơ quan EC sẽ chấm dứt vụ kiện mà không cần áp dụng bất cứ biện pháp bảo vệ nào thậm chí cả khi biên trợ cấp của các nhà xuất khẩu đó lớn hơn mức tối thiểu.

---

## Các điều khoản chung trong điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp của EC

### Thiệt hại đối với ngành sản xuất sản phẩm tương tự của Cộng đồng Châu Âu

Trước khi áp dụng bất kỳ biện pháp nào dù dưới dạng chống bán phá giá<sup>65</sup> hay dưới dạng thuế đối kháng,<sup>66</sup> thì Quy định về Chống bán phá giá và Chống trợ cấp của EC yêu cầu rằng vấn đề đang được bàn đến (ví dụ như phá giá hoặc trợ cấp) phải gây thiệt hại cho ngành sản xuất sản phẩm tương tự của Cộng đồng.

Xác định thiệt hại bao gồm bốn bước cơ bản:

- ❑ Thứ nhất, chúng ta phải xác định xem sản phẩm bị điều tra và sản phẩm của nhà sản xuất nội địa có phải là *sản phẩm tương tự* hay không;
- ❑ Thứ hai, chúng ta phải xác định xem các nhà sản xuất trong nước đó có đóng góp vào *nền sản xuất của Cộng đồng* hay không;

---

<sup>65</sup> Điều 1(1) trong Quy định về Chống bán phá giá

<sup>66</sup> Điều 1(1) trong Quy định về Chống trợ cấp

- ❑ Thứ ba, chúng ta phải xác định xem ngành sản xuất của Cộng đồng có phải chịu *thiệt hại* hay không; và
- ❑ Cuối cùng, chúng ta phải xác định rằng tồn tại mối quan hệ nhân quả giữa sản phẩm nhập khẩu bán phá giá hoặc được trợ cấp với thiệt hại.

### ***Sản phẩm tương tự***

Sản phẩm tương tự là sản phẩm giống hệt, tức là sản phẩm có tất cả các đặc tính giống với sản phẩm đang được xem xét, hoặc trong trường hợp không có sản phẩm nào như vậy thì sản phẩm khác mặc dù không giống ở mọi đặc điểm nhưng có nhiều đặc điểm gần giống với sản phẩm đang được xem xét. Định nghĩa về sản phẩm tương tự trong Quy định về Chống bán phá giá của EC tập trung vào những đặc tính tự nhiên của sản phẩm. Sản phẩm xuất khẩu và sản phẩm nội địa phải giống hệt hoặc ít nhất tương đồng gần gũi nhau. Nếu hai sản phẩm khác nhau thì cơ quan EC sẽ không coi đó là sản phẩm tương tự mặc dù chúng có thể cạnh tranh với nhau.

Để xác định xem sản phẩm là sản phẩm tương tự, cơ quan EC sẽ kiểm tra các nhân tố xác định. Ví dụ trong các vụ kiện trước, cơ quan EC đã kiểm tra nguyên liệu thô dùng để sản xuất sản phẩm, cấu tạo hoá học của sản phẩm, đặc điểm tự nhiên, ứng dụng và sử dụng cuối cùng của sản phẩm để xác định xem đó có phải là sản phẩm tương tự hay không.

### ***Ngành sản xuất sản phẩm tương tự của Cộng đồng Châu Âu***

Ngành sản xuất sản phẩm tương tự của Cộng đồng được định nghĩa như sau:

- ❑ Toàn bộ các nhà sản xuất sản phẩm tương tự trong Cộng đồng; hoặc

- ❑ Các nhà sản xuất của Cộng đồng mà sản lượng sản phẩm tương tự của họ đại diện cho phần sản lượng sản phẩm đó.<sup>67</sup>

Những ngoại lệ với định nghĩa này:

- ❑ Các nhà sản xuất trong Hội đồng có quan hệ với nhà xuất khẩu bị điều tra hoặc nhập khẩu sản phẩm sản xuất bởi các nhà xuất khẩu có thể không được coi là bộ phận trong ngành sản xuất sản phẩm tương tự của Cộng đồng;
- ❑ Phạm vi trong Cộng đồng có thể được chia làm nhiều thị trường cạnh tranh và các nhà sản xuất trong mỗi thị trường có thể được xem như là một ngành sản xuất độc lập;<sup>68</sup> và
- ❑ Ảnh hưởng của hàng nhập khẩu sẽ được đánh giá sau khi kiểm tra việc sản xuất của nhóm nhỏ nhất hoặc loạt sản phẩm bao gồm sản phẩm tương tự nếu việc sản xuất của Cộng đồng không có tính đồng nhất riêng biệt.

### ***Thiệt hại***

Thiệt hại đối với ngành sản xuất sản phẩm tương tự của Cộng đồng được định nghĩa như sau: (i) thiệt hại đáng kể, hoặc (ii) đe dọa gây thiệt hại đáng kể, và thậm chí có thể bao gồm (iii) ngăn cản việc hình thành một ngành sản xuất trong nước, mặc dù gần đây vin vào lời bào biện cho thiệt hại là cực kỳ hiếm thấy trong EC.<sup>69</sup>

<sup>67</sup> Các nhà sản xuất trong Cộng đồng ủng hộ đơn kiện chống bán phá giá sẽ được xem xét đại diện cho phần lớn sản lượng sản phẩm khi: (i) sản lượng thu về tương ứng với hơn 50% tổng sản lượng sản phẩm sản xuất bởi phần lớn các nhà sản xuất đó, thể hiện sự ủng hộ cho hoặc phản đối với đơn kiện và (ii) họ chiếm ít nhất 25% tổng sản lượng sản phẩm tương tự của Cộng đồng.

<sup>68</sup> Xác định đó có thể được đưa ra, nhà sản xuất trong thị trường khu vực phải bán tất cả hoặc hầu hết sản phẩm của họ trong thị trường khu vực đó. Ngành sản xuất Cộng đồng có thể được chia thành nhiều ngành sản xuất khu vực riêng mà ở đó các nhà sản xuất có trụ sở tại các khu vực khác nhau không đáp ứng nhu cầu trong một thị trường khu vực. Hàng nhập khẩu có thể được tìm thấy gây hại tới ngành sản xuất khu vực nếu chúng chú trọng tới thị trường khu vực trong đó ngành sản xuất này đang hoạt động và nếu hàng xuất khẩu gây thiệt hại tới nhà sản xuất của tất cả hoặc hầu hết tất cả sản phẩm trên thị trường đó.

<sup>69</sup> Chỉ một vụ kiện duy nhất xảy ra tại EC xem xét thiệt hại dưới hình thức như một dạng rào cản việc hình thành một ngành sản xuất trong nước. Xem trong Quy định của Ủy ban (EEC) Số 165/90 ngày 23 tháng 1 năm 1990 về việc áp thuế chống bán phá giá tạm thời lên vài mẫu hàng nhập khẩu của thể về mạch điện trong bộ vi xử lý hay còn gọi là DRAM xuất xứ Nhật Bản, OJ 1990 L20/5 tại Recitals 88-93.



### ***Thiệt hại đáng kể***

Trong Quy định của EC không định nghĩa khái niệm thiệt hại đáng kể (material injury). Thay vào đó họ nêu ra danh sách các nhân tố có căn cứ để xác định sự tồn tại của thiệt hại đáng kể:

- ❑ Khối lượng hàng nhập khẩu bán phá giá hay được trợ cấp;
- ❑ Ảnh hưởng của hàng nhập khẩu bán phá giá hoặc được trợ cấp đối với giá trên thị trường Cộng đồng Châu Âu đối với sản phẩm tương tự; và
- ❑ Tác động của hàng nhập khẩu đối với ngành sản xuất của Cộng đồng.

Tất cả các nhân tố này phải được kiểm tra cùng một lúc bởi cơ quan EC. Chỉ cần thiếu một trong các yếu tố kia thì cũng không đủ căn cứ để đưa ra quyết định.

### **Khối lượng hàng nhập khẩu bán phá giá hoặc được trợ cấp**

Trước tiên cơ quan EC phải xác định xem có sự tăng đột biến của hàng nhập khẩu, cả trong các điều khoản vô điều kiện và các điều khoản liên quan tới việc sản xuất hoặc tiêu thụ trong Cộng đồng. Khối lượng hàng nhập khẩu nhìn chung được tổng kết dưới dạng khối lượng tuyệt đối và thị phần. Cơ quan EC đã kết luận rằng thiệt hại đáng kể tồn tại trong những hoàn cảnh khác nhau. Ví dụ, cơ quan EC tìm ra thiệt hại trong các vụ kiện mà khối lượng hàng nhập khẩu giảm nhưng lại tăng về lượng tiêu thụ.

Trong nhiều trường hợp thị phần hàng nhập khẩu chỉ được tính trong tương quan với thị trường tự dành cho sản phẩm bị điều tra. Thị trường bị kiểm soát là thị trường trong đó doanh số của các nhà sản xuất trong Cộng đồng không cạnh tranh với hàng nhập khẩu bởi vì doanh số bị ảnh hưởng bởi sự xem xét cân nhắc chứ không phải giá cả (mối quan hệ giữa người mua và người bán). Người ta thấy rằng thị trường bị kiểm soát khác với thị trường tự do ở chỗ sản phẩm tương tự của các nhà sản xuất EC và các nhà sản xuất nước ngoài

ạnh tranh với nhau. Ví dụ số lượng hàng của một nhà sản xuất các bộ phận xe đạp đối với nhà sản xuất xe đạp không liên kết thông thường sẽ bị xem như là doanh số ở thị trường tự do. Cơ quan EC không có bất cứ nghĩa vụ rõ ràng nào để đánh giá thiệt hại nếu chỉ trên cơ sở thị trường tự do. Cơ quan EC có xu hướng tự quyết xem xác định thiệt hại trong mối quan hệ với thị trường tự do hay toàn bộ thị trường.

Thông thường, vụ kiện sẽ không bắt đầu nếu hàng nhập khẩu của quốc gia đó chiếm chưa đến 1% thị phần, trừ khi hàng của các quốc gia đó chiếm tới 3% hoặc hơn trong lượng tiêu dùng của Cộng đồng. Trong trường hợp khối lượng hàng nhập khẩu ít, thị phần dưới 1% sẽ được coi là không đủ để gây ra thiệt hại đối với nền sản xuất của Cộng đồng.

**Ghi chú:** Theo nguyên tắc trong WTO, một quốc gia sẽ không bị kiện nếu hàng nhập khẩu của họ chiếm ít hơn 3% trong tổng số hàng nhập khẩu của sản phẩm tương tự, trừ khi hàng nhập khẩu từ các quốc gia đó chiếm hơn 7% trong tổng. Do đó, nguyên tắc của WTO khác với các nguyên tắc trong Hiệp định WTO. Gần đây, người ta xác định ngưỡng tối thiểu dựa vào khối lượng tổng hàng nhập khẩu chứ không tính theo thị phần.

### **Giá của hàng nhập khẩu bán phá giá hoặc được trợ cấp**

Sau đó, cơ quan EC phải xác định xem hàng nhập khẩu bán phá giá hoặc được trợ cấp có ảnh hưởng tới giá của các nhà sản xuất trong Cộng đồng hay không. Cơ quan này sẽ kiểm tra giá hàng nhập khẩu và so sánh chúng với giá của sản phẩm tương tự sản xuất trong Cộng đồng.

Nhân tố chính thu hút sự chú ý của các cơ quan này là có sự giảm giá hay không. Trong hầu hết các trường hợp phát hiện ra có hạ giá thì họ sẽ kết luận rằng nền sản xuất của Cộng đồng đang bị đe dọa. Cơ quan EC cũng sẽ kiểm tra xem hàng bán phá giá liệu có tình trạng sụt giá hoặc kìm giá ảnh hưởng tới giá của các nhà sản xuất trong Cộng đồng. Thiệt hại vẫn có thể tồn tại kể cả khi

sản phẩm không cắt giảm giá của ngành sản xuất Cộng đồng nếu người ta thấy rằng giá của ngành sản xuất Cộng đồng sẽ cao hơn nếu không có hàng hóa bán phá giá hoặc được trợ cấp (hiện tượng bán giá thấp).

Có thể nếu cơ quan EC nhận thấy giá của sản phẩm nhập khẩu cao hơn giá của các nhà sản xuất trong Cộng đồng và không làm đình trệ thì họ sẽ kết luận rằng nền sản xuất của Cộng đồng không phải chịu bất cứ thiệt hại nào. Trong một vài trường hợp, cơ quan EC đã sử dụng cơ sở này để kết thúc một vụ kiện mà không cần đến các biện pháp áp đặt.

### **Ảnh hưởng đến nền sản xuất Cộng đồng**

Nhân tố cuối cùng mà cơ quan EC phải xem xét để xác định liệu nền sản xuất Cộng đồng có đang phải chịu thiệt hại hay không là ảnh hưởng của hàng nhập khẩu bán phá giá hoặc được trợ cấp lên ngành sản xuất của Cộng đồng đang bị điều tra. Để đánh giá ảnh hưởng đó, cơ quan EC kiểm tra một loạt các nhân tố liệt kê trong Quy định của EC. Các nhân tố sau nhìn chung sẽ được cơ quan EC xem xét khi xác định ảnh hưởng của hàng nhập khẩu lên ngành sản xuất của Cộng đồng:

- Sản xuất và tận dụng công suất;
- Hàng tồn kho;
- Doanh số và thị phần;
- Giá cả;
- Lợi nhuận, tỷ suất lợi nhuận trên vốn đầu tư và luồng tiền;
- Việc làm;
- Độ lớn của biên độ phá giá.

Cơ quan EC cần phải đánh giá các nhân tố này cùng một lúc. Chỉ xem xét đến một hay một vài nhân tố đó cũng không thể đưa ra được định hướng quyết định đúng đắn.

### ***Nguy cơ thiệt hại đáng kể***

Trong Quy định của EC, định nghĩa về "thiệt hại" gắn liền với thuật ngữ "thiệt hại đáng kể". Trong trường hợp không có thiệt hại đáng kể thực tế, cơ quan EC có thể kết luận có thiệt hại nếu nhận thấy có mối nguy hiểm như ngành sản xuất Cộng đồng sẽ phải chịu thiệt hại đáng kể trong tương lai.

Theo Quy định của EC, xác định sự tồn tại của đe dọa thiệt hại đáng kể phải dựa trên thông tin. Một quyết định như thế không thể chỉ dựa trên việc viện lý lẽ, phỏng đoán hay khả năng mong manh. Trong khi quyết định liệu có tồn tại nguy cơ thiệt hại đáng kể hay không, cơ quan EC phải xem xét đến các nhân tố sau:

- ❑ *Tỷ lệ tăng hàng nhập khẩu* - một tỷ lệ tăng quá nhanh sẽ cho thấy rằng khả năng hàng nhập khẩu tăng mạnh;
- ❑ *Công suất sẵn có của nhà xuất khẩu* - việc tăng mạnh trong công suất chỉ ra rằng có khả năng tăng hàng nhập khẩu sản xuất bởi nhà xuất khẩu;
- ❑ *Giá mà tại đó hàng nhập khẩu vào EC* - hàng nhập khẩu ở mức giá sụt hoặc ở mức giá bảo vệ việc tăng giá không xảy ra có lẽ sẽ tăng nhu cầu đối với hàng nhập khẩu nhiều hơn nữa;
- ❑ *Lượng hàng tồn bị điều tra.*

Kiểm tra đồng bộ các nhân tố và đi đến kết luận rằng sắp xảy ra việc xuất khẩu nhiều hơn và rằng nếu không có các biện pháp bảo vệ, thì thiệt hại đáng kể sẽ xảy ra. Do đó, không có trường hợp nào là chỉ đơn thuần dựa trên cơ sở nguy cơ thiệt hại đáng kể. Mỗi khi phát hiện ra nguy cơ thiệt hại đáng kể, nó thường đi kèm với đe dọa thiệt hại đáng kể thực tế.

### ***Ngăn chặn sự hình thành một nền sản xuất mới***

Khi đánh giá xem hàng nhập khẩu có ảnh hưởng lớn đến việc ngăn chặn sự hình thành một nền sản xuất mới, trước tiên Ủy ban sẽ xem xét việc là do được đại diện bởi các công ty thừa kế, nền sản xuất của Cộng đồng là một nền sản xuất hình thành lâu năm hay chỉ

là một nền sản xuất non trẻ đang trong quá trình xây dựng.

Trong khi xác định một nền sản xuất là lâu năm hay non trẻ, Ủy ban sẽ xem xét liệu ngành sản xuất có các phương tiện sản xuất cần thiết và trang thiết bị đáp ứng đủ yêu cầu và công nghệ cao để sản xuất sản phẩm bị điều tra. Liệu sản phẩm trọng vụ kiện có được sản xuất bởi nền sản xuất của Cộng đồng trong quá khứ hay không (thậm chí nếu cho mục đích phi thương mại) cũng ảnh hưởng tới phân tích của Ủy ban.

### ***Quan hệ nhân quả giữa hàng nhập khẩu bán phá giá/ được trợ cấp và thiệt hại đáng kể***

Nếu cơ quan EC thấy rằng nền sản xuất của Cộng đồng đang phải chịu thiệt hại đáng kể, Quy định yêu cầu họ cũng phải tìm ra mối quan hệ nhân quả giữa hàng nhập khẩu bán phá giá và thiệt hại để điều chỉnh việc áp dụng thuế chống bán phá giá và thuế đối kháng.<sup>70</sup>

### ***Sự tích lũy***

Quy định về Chống bán phá giá của EC quy định rằng ảnh hưởng của hàng nhập khẩu bán phá giá từ nước xuất xứ sẽ đánh giá tích lũy nếu nó được xác định rằng:

- ❑ Biên độ phá giá hoặc trợ cấp được hình thành theo từng nước là cao hơn biên độ tối thiểu (de minimis);
- ❑ Hàng nhập khẩu từ mỗi nước xuất khẩu là không đáng kể, chúng chỉ tương đương với 1% thị phần hoặc hơn (nếu thị phần của một quốc gia đơn lẻ thấp hơn 1% hàng nhập khẩu sẽ không bị coi là không đáng kể nếu nó chiếm ít nhất 3% trong thị trường Cộng đồng Châu Âu); và
- ❑ Việc đánh giá tích lũy ảnh hưởng của hàng nhập khẩu là cần thiết trong hoàn cảnh cạnh tranh giữa sản phẩm nhập khẩu và sản phẩm tương tự trong Cộng đồng.

---

<sup>70</sup> Điều 3(6) và (7) trong Quy định về Chống bán phá giá và Điều 8(6) và (7) trong Quy định về Chống trợ cấp

Trên thực tế, EC kết luận rằng hiện đang có điều kiện để tích lũy và sẽ đánh giá thiệt hại gây ra cho nền sản xuất của Cộng đồng dựa trên cơ sở tất cả hàng nhập khẩu.

### ***Thiệt hại đồng loạt***

Dù hàng nhập khẩu là nguyên nhân dẫn tới tác động không tốt đối với nền sản xuất của Cộng đồng, hàng hoá vẫn được đánh giá bằng cách kiểm tra xem việc tăng khối lượng và/ hoặc tồn tại giảm giá có xảy ra cùng một lúc hay không vì tình hình tài chính của ngành sản xuất đang xấu đi.

Tăng hàng nhập khẩu cùng với tình hình kinh tế xấu đi đối với người thừa kiện, Cộng đồng có xu hướng tự động giả định sự tồn tại của mối quan hệ nhân quả giữa hai dữ kiện. Nếu người ta không thể chỉ ra được rằng thiệt hại phần lớn là do các nhân tố khác chứ không phải do hàng nhập khẩu bán phá giá thì Cộng đồng sẽ kết luận có tình trạng phá giá gây tổn hại.

### ***Ảnh hưởng của 'các nhân tố khác'***

Nếu các nhân tố không phải hàng nhập khẩu đang đe dọa ngành sản xuất của Cộng đồng tại cùng một thời điểm thì người ta phải kiểm tra xem các nhân tố đó có phá vỡ quan hệ nhân quả giữa hàng nhập khẩu và thiệt hại đáng kể hay không. Để xác định các nhân tố ngoại trừ hàng nhập khẩu gây nguy hại đến ngành sản xuất, cơ quan EC sẽ kiểm tra:

- Khối lượng và giá của hàng nhập khẩu không bán phá giá hoặc trợ giá;
- Thu hẹp nhu cầu và thay đổi trong mẫu tiêu thụ;
- Tập quán thương mại hạn định;
- Cạnh tranh mạnh mẽ giữa các nhà sản xuất có trụ sở trong Cộng đồng Châu Âu;
- Năng suất không đủ của nền sản xuất của Cộng đồng;
- Yếu kém trong Thực hiện quảng cáo và dịch vụ sau bán hàng của ngành sản xuất trong Cộng đồng;

- ❑ Đánh giá sai sự phát triển của thị trường;
- ❑ Chất lượng sản phẩm kém hay loại sản phẩm của nền sản xuất Cộng đồng không đủ;
- ❑ Biến động tỷ giá hối đoái
- ❑ Sự phân chia lại sản xuất ra ngoài Cộng đồng.

Nếu chứng minh được rằng những nhân tố trên gây nguy hại đến nền sản xuất Cộng đồng, cơ quan EC sẽ xác định ảnh hưởng của nhân tố đến những thiệt hại đã được tìm thấy. Họ sẽ kết luận rằng hàng nhập khẩu không gây ra thiệt hại chỉ khi xác định được rằng thiệt hại hoàn toàn do các nhân tố khác. Khi xác định được là hàng nhập khẩu có đóng góp vào thiệt hại được tìm thấy, thậm chí nếu nó không phải là nguyên nhân chính và duy nhất gây ra thiệt hại thì Cộng đồng nhìn chung vẫn sẽ kết luận rằng tồn tại mối quan hệ nhân quả giữa bán phá giá và thiệt hại.

### **Khái niệm về lợi ích của Cộng đồng**

Thậm chí nếu Cộng đồng xác minh chắc chắn có bán phá giá hoặc trợ cấp và thiệt hại thì họ vẫn có thể quyết định không áp dụng các biện pháp bảo vệ nếu như thấy rằng các biện pháp đó đi ngược lại lợi ích của Cộng đồng.

Về nguyên tắc, khi phân tích lợi ích của Cộng đồng nên cân đối với lợi ích của các nhà sản xuất sản phẩm tương tự trong Cộng đồng với lợi ích của khách hàng và những người sử dụng sản phẩm nhập khẩu trong các ngành sản xuất. Tuy nhiên trên thực tế, bản phân tích nghiên hãn về từng quốc gia thành viên và thông thường một biện pháp bảo vệ được coi là vì lợi ích của Cộng đồng khi phần lớn các Quốc gia thành viên không phản đối việc áp dụng nó. Vì vậy, để không phải hứng chịu các biện pháp bảo hộ thì nhà xuất khẩu chỉ còn cách bao biện khả dĩ nhất rằng họ không làm ảnh hưởng đến quyền lợi của Cộng đồng bằng cách thuyết phục đa số các Quốc gia thành viên phản đối biện pháp đó. Cách này chỉ thành công nếu nhà xuất khẩu có một lượng khách hàng quan trọng thuộc nền sản xuất đó và có trụ sở tại nhiều quốc gia thành viên tầm cỡ khác nhau. Khi đó, lời

nói của những khách hàng này đủ sức nặng để thuyết phục người đại diện của quốc gia họ.

Cũng nên lưu ý rằng, Ủy ban rất ít khi đề cập tới việc không ảnh hưởng tới lợi ích của Cộng đồng khi chấm dứt vụ kiện nhưng lại thích đưa ra kết luận dựa trên thiệt hại.

## **Yếu tố bổ sung**

Yếu tố bổ sung do cơ quan của Cộng đồng đưa ra có thể dưới hình thức *thuế* hoặc chấp nhận *cam kết về giá*. Trong vụ kiện trước, vụ kiện kết thúc mà không áp dụng thuế tạm thời hay thuế chính thức.

### ***Việc áp dụng thuế***

#### ***Cấp độ thuế***

Số tiền thuế không được vượt quá biên độ phá giá hoặc trợ cấp. Tuy nhiên, điều quan trọng là phải nhớ rằng thuế thực tế do cơ quan của EC áp dụng đôi khi thấp hơn biên độ phá giá hoặc trợ cấp. Theo ‘nguyên tắc thuế thấp hơn biên độ phá giá’, tiền thuế nên thấp hơn biên độ phá giá hoặc trợ cấp nếu nguyên tắc thuế này đủ để loại bỏ thiệt hại.<sup>71</sup> Công thức tính tiền thiệt hại được đề cập đến như là *biên thiệt hại*.

Biên thiệt hại có thể được tính trên việc *hạ giá* đang xảy ra hoặc theo phương pháp *giá mục tiêu*.

Khi thiệt hại được tính theo hạ giá, các ban ngành của Ủy ban đánh giá chi phí mà nhà sản xuất của Hội đồng Châu Âu phải cắt giảm do ảnh hưởng của hàng nhập khẩu bán phá giá là bao nhiêu, và cho rằng biên thiệt hại tương đương với chênh lệch này.

Giá mục tiêu được sử dụng trong hoàn cảnh xảy ra hiện tượng sụt giá do đó cấp độ giá hiện tại không đủ để loại bỏ thiệt hại. Trong những trường hợp như thế, Ủy ban sẽ tạo ra một giá mục tiêu tại một cấp độ xem như có thể đại diện cho mức giá không bị ảnh hưởng bởi hàng nhập khẩu bán phá giá. Giá mục tiêu này cho phép ngành

<sup>71</sup> Điều 9(4) trong Quy định về Chống bán phá giá và Điều 15(1) trong Quy định về Chống trợ cấp



sản xuất của Cộng đồng bù đắp chi phí và thu được lợi nhuận hợp lý. Sau đó biên thiệt hại sẽ được tính tại mức giá mục tiêu được xác định trước đó.

Thuế bị hạn chế bởi biên phá giá (biên thiệt hại mà tại đó người ta tăng giá bán để giúp cho ngành sản xuất nội địa của EC kiểm soát được chi phí sản xuất và thu về một khoản 'lợi nhuận hợp lý').

Biên phá giá (do Ủy ban đưa ra) đưa ra mức thuế trần có thể được áp dụng. Ảnh hưởng có vẻ không lớn của nguyên tắc thuế thấp hơn biên phá giá lên thuế thực thu không nên được đánh giá quá cao. Thật vậy, biên thiệt hại thường bị tính quá lên do sử dụng phương pháp "quy về không" (zeroing) và các nhân tố phí tổn không rõ ràng.

Lưu ý, thuế áp lên hàng nhập khẩu từ một quốc gia dựa trên biên độ phá giá và biên thiệt hại (đã được tính) đối với mỗi nhà nhập khẩu là người đã hợp tác với Ủy ban trong suốt giai đoạn điều tra. Về phía những nhà nhập khẩu khác (là những người không hợp tác với Ủy ban trong giai đoạn điều tra hoặc nhà sản xuất bắt đầu xuất khẩu sau khi Ủy ban đã xác định thời gian điều tra trong suốt cuộc điều tra) thuế *còn lại* sẽ được áp dụng. Điều đó có nghĩa là một khi Ủy ban xác định được thuế cần thiết đối với hàng nhập khẩu từ một quốc gia cụ thể, thì tất cả các nhà xuất khẩu có trụ sở ở quốc gia đó sẽ phải chịu thuế chống bán phá giá cho hàng xuất khẩu của mình hoặc chịu thuế còn lại chung nếu các nhà xuất khẩu nào không hợp tác với Ủy ban hoặc không xuất khẩu trong suốt giai đoạn điều tra.

### ***Thuế tạm thời***

60 ngày trước khi bắt đầu điều tra và 9 tháng sau khi bắt đầu thì không thể áp dụng các biện pháp tạm thời. Các biện pháp này chỉ được áp dụng trong khoảng thời gian dài nhất là 6 tháng, trong trường hợp kiện bán phá giá và 4 tháng, trong trường hợp điều tra chống trợ cấp. Trong vụ kiện chống bán phá giá, biện pháp thay thế có thể được kéo dài lên đến 9 tháng. Tuy nhiên đối với điều tra chống trợ cấp thì lại không có ngoại lệ đó.

Thuế tạm thời không thực sự được chi trả. Nhà nhập khẩu phải đưa ra hình thức bảo vệ đối với tiền thuế tạm thời (như bảo đảm của ngân hàng hay tiền ký quỹ). Người ta thu thuế tạm thời khi thuế chính thức được hình thành, đạt đến cấp độ thuế chính thức nếu thuế chính thức thấp hơn.

### ***Thuế chính thức***

Hội đồng (ảnh hưởng tới đề xuất của Ủy ban) áp đặt thuế chống bán phá giá cuối cùng hay thuế đối kháng. Đề xuất của Ủy ban có lẽ được Hội đồng chấp nhận trừ khi phần lớn thành viên trong Hội đồng không chấp thuận nó trong vòng 1 tháng sau khi Ủy ban đệ lên. Quyết định được công bố trong hình thức *Công báo* viết bằng 20 ngôn ngữ chính thức. Tại thời điểm đó người ta cũng quyết định xem liệu thuế chống bán phá giá tạm thời được áp dụng dứt khoát hay không.<sup>72</sup>

Thuế cũng có thể không bị trưng thu nếu các số liệu cuối cùng chỉ ra rằng có tồn tại bán phá giá/ trợ cấp và thiệt hại và việc áp dụng các biện pháp này không gây ảnh hưởng đến lợi ích của Cộng đồng. Nếu xác định cuối cùng kết luận rằng không có bán phá giá/trợ cấp hay thiệt hại, không cần thiết phải có các biện pháp bảo hộ thì cũng không cần phải thu thuế tạm thời.

Thuế có thể ở dưới dạng thuế theo giá trị *ad valorem duty* (phần trăm giá hàng nhập khẩu), thuế sản hay thuế 'khả biến' (sự chênh lệch giữa giá nhập khẩu và giá nhỏ nhất nào đó) và sự kết hợp của hai hay một loại thuế cụ thể (tiền thuế cố định trên một đơn vị hàng hóa).

Cơ quan thuế quốc gia của các nước thành viên EC thu thuế chính thức. Người nhập khẩu phải trả tất cả thuế hải quan và thuế chính thức khi hàng được cho phép tự do lưu thông trong EC. Không giống với thuế tạm thời, thuế chính thức được thu khi nhập khẩu hàng.

<sup>72</sup> Điều 10 trong Quy định về Chống bán phá giá và Điều 16 của Quy định chống trợ cấp.

Các loại thuế được thu đầy đủ và không cho phép hoàn lại tiền, trừ khi có một vụ kiện đặc biệt.<sup>73</sup> Đây là vụ kiện mà rà soát giữa kỳ cho thấy biên phá giá thực hay tiền trợ cấp thấp hơn tỷ lệ thuế thu được.

### ***Áp dụng hồi tố đối với thuế chính thức***

Nhìn chung, thuế chỉ đánh lên hàng hóa nhập khẩu vào Cộng đồng Châu Âu sau khi người ta đưa ra quyết định áp dụng thuế đang được nói tới. Tuy nhiên, nguyên tắc chung này cũng có ngoại lệ và thuế có thể được áp dụng trong vài tình huống cụ thể.

Đối với *hàng hóa bán phá giá*, thuế có hiệu lực hồi tố có thể được áp dụng nếu:

- ❑ Có lịch sử bán phá giá (hoặc nhà nhập khẩu đã hoặc nên nhận ra phá giá); và
- ❑ Tăng mạnh lượng hàng nhập khẩu bán phá giá vào Cộng đồng Châu Âu trước khi áp dụng các biện pháp bảo vệ.<sup>74</sup>

Các biện pháp có hiệu lực hồi tố cũng có thể được áp dụng cho hàng được trợ cấp nếu:

- ❑ Có những tình huống quyết định tạo ra tổn thất và liên quan đến lượng hàng nhập khẩu lớn trong một khoảng thời gian ngắn; và
- ❑ Dường như cần thiết phải ngăn chặn những thiệt hại đó tái diễn.<sup>75</sup>

Theo như các trường hợp đó, thuế chính thức đánh vào hàng nhập khẩu vào Cộng đồng Châu Âu có thể lên tới khoảng thời gian lớn nhất là 90 ngày *trước khi* áp thuế tạm thời (nhưng không trước khi bắt đầu điều tra). Tuy nhiên trên thực tế, Ủy ban không bao giờ áp dụng thuế.

### ***Chấp nhận cam kết về giá***

---

<sup>73</sup> Xem trang 21 về thảo luận hoàn tiền sau kiện

<sup>74</sup> Điều 10(4) trong Quy định về Chống bán phá giá.

<sup>75</sup> Điều 16(4) trong Quy định về Chống trợ cấp.

Trong cam kết về giá, công ty sản xuất hàng xuất khẩu, thay vì áp dụng thuế, công ty hứa xem xét điều chỉnh giá cao lên vừa đủ để xóa bỏ biên độ phá giá hoặc biên thiệt hại. Nhiều khi cam kết về giá của một hay nhiều nhà xuất khẩu có thể được chấp nhận sau khi áp thuế tạm thời cho đến khi áp thuế chính thức.<sup>76</sup> Đối với những nước ở khu vực Trung và Đông Âu là những nước vẫn đang đàm phán để ra nhập EC thì cam kết về giá có thể được chấp nhận trước khi áp dụng thuế tạm thời.

Yêu cầu cam kết về giá cũng có thể bị từ chối. Ví dụ cam kết về giá bị từ chối vì khó quản lý (như lượng lớn các mẫu khác nhau), vi phạm cam kết về giá, hoặc mối quan hệ thương mại vốn có với quốc gia nhập khẩu.

**Ghi chú:** Riêng với các nước đang phát triển, theo Hiệp định chống bán phá giá của WTO thì khi xem xét việc áp dụng các biện pháp chống bán phá giá, EC có nghĩa vụ khảo sát khả năng khắc phục tự tính toán<sup>77</sup>, bao gồm khả năng cam kết về giá. Tuy nhiên điều này không có nghĩa là EC có nghĩa vụ chấp nhận bất cứ đề nghị ngoại lệ nào.<sup>78</sup>

<sup>76</sup> Điều 8 trong Quy định về Chống bán phá giá và Điều 13 trong Quy định về Chống trợ cấp.

<sup>77</sup> Điều 15 trong Hiệp định về Chống bán phá giá của WTO

<sup>78</sup> Xem cuốn Cộng đồng Châu Âu – Thuế chống bán phá giá đối với khăn lạnh trái giường loại cotton nhập khẩu từ Ấn Độ (WT/DS/141/R) Phán quyết của Ban hội thẩm đoạn 6.238, Phán quyết của Ban phúc thẩm (WT/DS141/AB/R) , thông qua ngày 12 tháng 3 năm 2001.

## Chương 4

# Tự vệ

---

---

### Giới thiệu

Ngoài các biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp, hàng nhập khẩu từ các nước thứ ba vào EC cũng có thể là đối tượng chịu các biện pháp tự vệ dưới dạng hạn chế số lượng hay hạn ngạch. Trong khi các biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp cho phép các cơ quan chức năng của EC gây ảnh hưởng tới giá cả của sản phẩm được nhập khẩu thì các biện pháp tự vệ lại cho phép các cơ quan chức năng này định mức số lượng sản phẩm được nhập khẩu vào. Trong Cộng đồng, Cơ chế Tự vệ EC thiết lập các quy tắc thủ tục áp dụng cho các biện pháp tự vệ được các cơ quan chức năng của EC áp dụng.

Cơ chế Tự vệ EC bao gồm 5 quy tắc cơ bản. Liên quan tới những biện pháp tự vệ đối với các sản phẩm không thuộc mặt hàng dệt may thì khung pháp lý của Cộng đồng được quy định trong Quy chế Hội đồng (EC) số 3285/94 và 519/94. Ngoài ra, đối với một sản phẩm cụ thể, cơ chế tự vệ chuyển tiếp áp dụng đối với hàng hoá nhập khẩu có xuất xứ từ Trung Quốc được quản lý theo Quy chế Hội đồng (EC) số 427/2003, và một số sửa đổi vĩ mô của Quy chế này cho các điều khoản của Quy chế 519/94. Quy chế 519/94, Phụ lục II và III của nó, trước đây cũng quy định những vấn đề cụ thể liên quan tới sản phẩm của Trung Quốc. Các biện pháp tự vệ lên mặt hàng dệt may được quy định trong Quy chế Hội đồng (EC) số 3030/92 và 517/94.

Dưới đây là một cuộc thảo luận về quy tắc thủ tục khi áp dụng theo Quy chế 3285/94 (sau đây gọi tắt là Quy chế

tự vệ) và về các nhân tố quan trọng theo các cơ chế khác nhau.

---

## Khía cạnh thủ tục

### Các vấn đề sơ bộ

#### *Các quốc gia đang phát triển*

Quy chế tự vệ bao gồm một quy định cụ thể liên quan tới hiệp định của các quốc gia đang phát triển. Việc áp dụng cơ chế tự vệ lên các sản phẩm có xuất xứ từ một quốc gia đang phát triển là thành viên của WTO bị cấm trong những trường hợp:

- ❑ Lượng hàng nhập khẩu không vượt quá 3% tổng lượng sản phẩm có liên quan được Cộng đồng nhập khẩu; và
- ❑ Các quốc gia đang phát triển thành viên có thị phần nhập khẩu thấp hơn 3% không vượt quá 9% tổng lượng hàng nhập khẩu của Cộng đồng.

#### *Tham vấn*

Giống như những Quy chế thương mại khác của EC, Quy chế Tự vệ quy định thành lập một hội đồng tư vấn bao gồm đại diện của mỗi Quốc gia thành viên với một đại diện của Hội đồng làm Chủ tịch. Việc tham vấn với các quốc gia thành viên liên quan tới việc áp dụng các biện pháp tự vệ đối với một sản phẩm cụ thể sẽ được đưa ra xem xét tại ủy ban tư vấn.

### Khởi kiện

#### *Khởi xướng*

Việc điều tra bắt đầu bằng việc khởi xướng vụ kiện. Nếu có những bằng chứng đầy đủ và sau khi tham vấn với ủy ban tư vấn, Hội đồng sẽ đăng thông báo bắt đầu tiến hành điều tra trên *Công báo*.

Cần phải chú ý rằng không giống như các thủ tục tố tụng chống bán phá giá và chống trợ cấp, Quy chế tự vệ

không cho phép ngành sản xuất nội địa quyền được đệ trình trực tiếp đơn khiếu nại lên Hội đồng. Thay vào đó, ngành sản xuất chịu thiệt hại do sản phẩm nhập khẩu phải chuyển khiếu nại tới Quốc gia thành viên.

Thông báo khởi xướng một cuộc điều tra phải được tiến hành trong một tháng kể từ khi nhận được những thông tin cần thiết từ một Quốc gia thành viên. Theo Quy chế tự vệ, các Quốc gia thành viên có nghĩa vụ thông báo lên Hội đồng những xu hướng của hàng nhập khẩu cho thấy cần thiết phải giám sát hoặc áp dụng các biện pháp tự vệ.

### ***Điều tra***

Một khi đã khởi xướng điều tra, Hội đồng sẽ có quyền điều tra rộng rãi và có thể thu thập tất cả những thông tin được cho là cần thiết để đưa ra kết luận. Nếu phù hợp, Hội đồng có thể xác minh thông tin nhận được với nhà nhập khẩu, thương nhân, đại lý, nhà sản xuất, hiệp hội và tổ chức thương mại. Ở những Quốc gia thành viên cần tiến hành kiểm tra Hội đồng thường được nhân viên của Quốc gia đó hỗ trợ trong bước này nếu Quốc gia thành viên đó đồng ý.

Các quốc gia thành viên có nghĩa vụ cung cấp cho Hội đồng tất cả những thông tin hiện có về sự phát triển trên thị trường của sản phẩm thuộc diện điều tra. Hội đồng có thể tiến hành điều tra trên cơ sở những thông tin sẵn có nếu thông tin được yêu cầu không được cung cấp trong một khoảng thời gian hợp lý hoặc cuộc điều tra bị cản trở đáng kể. Tương tự, nếu một bên có liên quan cung cấp những thông tin không chính xác hoặc làm lệch hướng điều tra thì Hội đồng sẽ bỏ qua những thông tin đã được đệ trình lên và có thể sử dụng các thông tin sẵn có.

Các bên có liên quan và đại diện của quốc gia xuất khẩu có thể kiểm chứng tất cả các thông tin được cung cấp cho Hội đồng trong khuôn khổ làm việc của cuộc điều tra nếu việc này phù hợp với việc bảo vệ quyền lợi và phi bảo mật. Các bên có liên quan cũng có quyền nhận xét những thông tin mà các bên có liên quan khác cung cấp.

Bên có liên quan phải đệ trình đơn từ lên Hội đồng đúng hạn (có nghĩa là trong một khoảng thời gian đã được quy định trong thông báo khởi xướng) và chứng minh được rằng:

- ❑ Bên có liên quan có khả năng bị ảnh hưởng bởi kết quả của cuộc điều tra; và
- ❑ Có những lý do đặc biệt để xem xét những đơn khiếu kiện này.

Trên thực tế, Hội đồng cho phép tất cả các bên có liên quan cơ hội trình bày quan điểm bằng văn bản và bằng lời. Các bên riêng lẻ thường tận dụng cơ hội này nhiều nhất là các nhà nhập khẩu của sản phẩm đang được điều tra, và các nhà bán lẻ và các hiệp hội thương mại bán buôn. Các chính phủ của quốc gia xuất khẩu bị ảnh hưởng cũng được trình bày quan điểm của mình với Hội đồng thông qua văn bản hoặc bằng lời.

### ***Chấm dứt khởi kiện***

Hội đồng phải đưa ra quyết định áp dụng các biện pháp tự vệ không muộn hơn chín (9) tháng kể từ ngày khởi xướng điều tra. Giai đoạn này có thể được kéo dài thêm hai (2) tháng trong những trường hợp ngoại lệ nhưng chỉ khi các biện pháp được coi là cần thiết. Nếu Hội đồng thấy việc áp dụng các biện pháp tự vệ là không cần thiết thì Hội đồng phải tham vấn với Ủy ban tư vấn và đưa ra thông báo trên Tạp chí chính thức. Thông báo này có hiệu lực trong vòng một (1) tháng khi có quyết định. Thông báo phải bao gồm giải thích hợp lý cho kết luận chính của Hội đồng.

### ***Các biện pháp tạm thời***

Giống như các Quy chế chống bán phá giá và chống trợ cấp, Quy chế tự vệ cho phép Hội đồng áp dụng các biện pháp tạm thời. Tuy nhiên, những biện pháp tự vệ tạm thời chỉ được áp dụng trong những trường hợp bắt buộc. Trường hợp ắt buộc là những trường hợp được mô tả trong Quy chế tự vệ là trường hợp “mà nếu trì hoãn việc áp dụng thì có thể gây thiệt hại khó giải quyết về sau, cần phải có hành động tức thời.” Tuy nhiên, trước khi áp



dụng các biện pháp tạm thời thì phán quyết sơ bộ phải được đưa ra trong đó nêu rõ các bằng chứng cho thấy lượng hàng nhập khẩu tăng lên đã hoặc đang đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng.

Thời hạn áp dụng các biện pháp tạm thời không được kéo dài quá 200 ngày và nên ở dạng tăng mức thuế hải quan. Mức tăng này phải được tự động hoàn lại nếu như những biện pháp được dỡ bỏ sau đó.

### ***Các biện pháp chính thức***

Các biện pháp tự vệ có thể được áp dụng bởi hoặc Hội đồng hoặc Ủy ban. Hội đồng là cơ quan chính áp dụng các biện pháp theo yêu cầu của một quốc gia thành viên hoặc do chính cơ quan này. Bất kỳ quyết định nào do Hội đồng đưa ra liên quan tới việc áp các biện pháp tự vệ phải được thông báo tới Ủy ban và tới các quốc gia thành viên. Nếu một quốc gia thành viên không đồng ý với quyết định của Hội đồng thì quốc gia này có thể đưa vấn đề lên Ủy ban để quyết định. Trong vòng một tháng sau khi Hội đồng thông báo tới các quốc gia thành viên, nếu nhận được yêu cầu thì Ủy ban sẽ xác nhận, sửa đổi hoặc bãi bỏ quyết định của Hội đồng. Nếu Ủy ban không đưa ra quyết định trong vòng ba tháng kể từ khi có yêu cầu thì biện pháp mà Hội đồng áp dụng sẽ được coi như là bị huỷ bỏ.

Ủy ban cũng có quyền áp dụng các biện pháp với vai trò là đại diện của đa số và theo đề xuất từ Hội đồng. Tuy nhiên, không trông như các biện pháp mà Hội đồng áp dụng, biện pháp đó có thể bị huỷ bỏ, những biện pháp mà Ủy ban áp dụng là những biện pháp cuối cùng.

### ***Thời hạn***

Thời hạn áp dụng biện pháp tự vệ phải được giới hạn trong một khoảng thời gian cần thiết để ngăn chặn hoặc xử lý những thiệt hại nghiêm trọng và tạo điều kiện thay đổi phần nào của các nhà sản xuất Cộng đồng. Không có biện pháp tự vệ nào được kéo dài quá bốn năm, bao gồm cả thời gian áp dụng bất kỳ biện pháp tạm thời nào. Các biện pháp chỉ được kéo dài trong

trường hợp đã có thêm điều tra do các cơ quan trong Cộng đồng tiến hành.

Các biện pháp tự vệ chỉ được gia hạn khi chúng được cho là cần thiết để ngăn chặn hoặc xử lý những thiệt hại nghiêm trọng và có bằng chứng chứng minh rằng các nhà sản xuất của Cộng đồng đang điều chỉnh. Nếu được gia hạn, biện pháp áp dụng không được giới hạn hơn biện pháp ban đầu, và có thể không được gia hạn thêm cả bốn năm.

### ***Rà soát***

Trong thời gian gia hạn biện pháp tự vệ một năm, nó phải được phổ biến rộng rãi theo định kỳ trong suốt quá trình áp dụng. Nếu giai đoạn này kéo dài hơn ba năm thì Hội đồng phải tham vấn ủy ban tư vấn (trước giữa kỳ) để đánh giá biện pháp và xem xét việc tiếp tục áp dụng có cần thiết hay không. Trong cơ chế tự vệ chuyển giao đối với hàng nhập từ Trung Quốc, thời gian tối đa cho một biện pháp là bốn năm, trừ trường hợp mở rộng.

***Chú ý:*** Theo Quy chế tự vệ, các cá nhân (ví dụ như các nhà nhập khẩu hoặc các nhà xuất khẩu sản phẩm có liên quan) không được phép yêu cầu Hội đồng hoặc Ủy ban sửa đổi hoặc dỡ bỏ các biện pháp tự vệ. Chỉ các Quốc gia thành viên mới có thể yêu cầu rà soát một biện pháp tự vệ hiện đang tồn tại.

### ***Tái áp chế***

Bất kỳ biện pháp tự vệ nào áp lên một sản phẩm cụ thể không được tái áp chế cho đến khi một khoảng thời gian tương đương với thời gian của biện pháp trước đó trôi qua. Do đó, nếu một biện pháp được áp chế trong vòng ba năm thì phải qua hết ba năm tiếp theo kể từ khi hết hạn biện pháp đó mới được áp dụng lại.

Giai đoạn giữa giai đoạn tái áp chế các biện pháp có thể không ít hơn hai năm, tuy nhiên vẫn có ngoại lệ đối với các biện pháp tự vệ có thời hạn bằng hoặc ngắn hơn 180 ngày. Trong những trường hợp đó, biện pháp có thể được tái áp chế nếu trôi qua ít nhất một năm kể từ khi biện pháp mới được áp dụng với điều kiện biện pháp đó

không được áp dụng lên cùng một sản phẩm từ hai lần trở lên trong giai đoạn 5 năm ngay trước khi đưa ra biện pháp.

### ***Giám sát***

Ngoài việc áp dụng trực tiếp một biện pháp tự vệ, các cơ quan chức năng của Cộng đồng cũng có thể áp dụng các biện pháp giám sát như là một bước trung gian. Mục đích của các biện pháp giám sát là cho phép các cơ quan của Cộng đồng thu thập thông tin về các xu hướng nhập khẩu. Các biện pháp giám sát cũng giúp nói lên mối quan ngại về xu hướng của lượng nhập khẩu một mặt hàng cụ thể từ các quốc gia xuất khẩu vào Cộng đồng.

Quyền áp dụng các biện pháp giám sát nằm trong tay Hội đồng. Việc áp dụng các biện pháp giám sát EC trên lý thuyết phụ thuộc vào thủ tục điều tra tự vệ giống như khi thực hiện các biện pháp tự vệ. Tuy nhiên, chúng ta cần phải chú ý rằng Quy chế tự vệ cho phép các cơ quan chức năng của EC áp dụng các biện pháp giám sát bất kỳ lúc nào, không kể tới các điều khoản điều chỉnh thủ tục điều tra. Trên thực tế, các điều khoản liên quan tới thủ tục điều tra chưa bao giờ được sử dụng để đưa ra các biện pháp giám sát.

### ***Rà soát pháp lý***

Các biện pháp tự vệ nằm dưới sự giám sát của Tòa án. Tuy nhiên, các cơ hội để rà soát rất hạn chế. Bởi vì Quy chế tự vệ quy định chỉ có quốc gia thành viên mới có quyền đệ đơn trực tiếp với Hội đồng, chỉ một quốc gia thành viên mới có thể *trực tiếp* đưa một biện pháp tự vệ ra trước Tòa án.

Ngành sản xuất Cộng đồng bị thiệt hại do lượng hàng nhập tăng lên hoặc các nhà nhập khẩu và xuất khẩu có thể gặp nhiều khó khăn trong việc chứng minh rằng họ có đủ tư cách để phản đối động thái của Hội đồng. Để phản đối một biện pháp, nhà nhập khẩu hoặc nhà xuất khẩu phải “có liên quan riêng lẻ”. Tuy nhiên các biện pháp tự vệ tập trung trực tiếp vào lượng nhập khẩu của một sản phẩm cụ thể, không liên quan tới giấy tờ hay

hiệu suất của bất kỳ một nhà xuất khẩu hoặc nhập khẩu cụ thể nào.

Các nhà nhập khẩu cũng có thể phản đối *gián tiếp* trước Tòa án thông qua thủ tục hiện hành sơ bộ quy định trong Hiệp ước EC.

*Ví dụ. Những quan ngại liên quan tới tính hợp pháp của một biện pháp tự vệ có thể được đệ trình lên Tòa án bởi một tòa án quốc gia thành viên. Trong trường hợp đơn kiện của một nhà nhập khẩu phản đối việc các cơ quan chức năng của quốc gia thành viên từ chối cấp giấy phép nhập khẩu thì nhà nhập khẩu có thể biện luận rằng hành động từ chối đó là trái luật bởi bản thân biện pháp tự vệ là không hợp pháp.*

Tuy nhiên, Tòa án sẽ rất cẩn trọng trong việc can thiệp vào quyết định của chính các cơ quan Cộng đồng rằng có cần thiết áp dụng các biện pháp tự vệ hay không. Có nhiều khả năng nếu các cơ quan này đã mắc lỗi nghiêm trọng trong đánh giá các số liệu, hoặc có thể không tuân thủ đúng theo các nguyên lý thủ tục thì việc phản đối sẽ thành công.

---

## Các yếu tố quan trọng

### Luật pháp hiện hành

**Phần** này sẽ nghiên cứu cơ chế chung để áp dụng các biện pháp tự vệ trong EC, dựa trên Hiệp định WTO về Tự vệ. Hàng nhập khẩu vào EC từ các quốc gia thứ ba và việc áp dụng các biện pháp tự vệ bởi EC hiện đang được điều chỉnh theo những quy định pháp lý như sau:

### ***Những sản phẩm không phải sản phẩm may mặc***

- ❑ Quy chế 3285/94, áp dụng với hàng nhập: (1) từ các quốc gia không có nền kinh tế phi thị trường; (2) của tất cả các sản phẩm không phải sản phẩm may mặc và dệt may vẫn chưa tuân theo các quy tắc WTO.

- ❑ Quy chế 519/94, áp dụng với hàng nhập từ các quốc gia có nền kinh tế phi thị trường của tất cả các sản phẩm ngoài sản phẩm may mặc và dệt may thuộc Quy chế 517/94, và ngoài những sản phẩm thuộc cơ chế chuyển đổi cho hàng nhập Trung Quốc theo Quy chế (EC) 427/2003.

Nghiên cứu các quy định tự vệ chung sẽ dựa trên Quy chế 3285/94, áp dụng với các quốc gia có nền kinh tế thị trường. Quy chế 519/94, áp dụng cho các quốc gia phi thị trường, cũng sẽ được bàn luận.

### ***May mặc và dệt may***

Các quy chế quản lý hàng nhập may mặc và dệt may và cơ chế tự vệ áp dụng cho những sản phẩm trên được nhập khẩu từ các quốc gia thành viên của WTO và các quốc gia không phải thành viên được quy định riêng. Luật hiện hành bao gồm:

- ❑ Quy chế 3030/93, áp dụng với: (1) các sản phẩm may mặc và dệt may được nhập từ các quốc gia mà EC đã ký kết hiệp định hoặc thoả thuận hợp tác song biên; và (2) sản phẩm may mặc và dệt may vẫn chưa tuân theo các quy tắc WTO được nhập khẩu từ các quốc gia thành viên của WTO.
- ❑ Quy chế 517/94, áp dụng với các sản phẩm may mặc và dệt may được nhập khẩu từ các quốc gia mà EC đã ký kết hiệp định hoặc thoả thuận hợp tác song biên.

### ***Các sản phẩm không phải sản phẩm may mặc và dệt may***

#### ***Hàng nhập khẩu từ các quốc gia có nền kinh tế thị trường***

Quy chế 3285/94 (Quy chế tự vệ) áp dụng đối với những mặt hàng nhập khẩu từ các quốc gia không phải là những quốc gia có nền kinh tế phi thị trường của tất cả các sản phẩm không phải là sản phẩm may mặc và dệt may vẫn chưa tuân theo các quy tắc của WTO.

Quy tắc cơ bản được hiểu theo các quy định chung quản lý hàng nhập khẩu từ các quốc gia có nền kinh tế thị trường là những sản phẩm không phải là sản phẩm may mặc và dệt may vẫn chưa tuân theo các quy tắc của WTO có thể được nhập khẩu tự do vào EC mà không chịu rào cản về số lượng hay còn gọi là hạn ngạch nếu các biện pháp tự vệ không được áp dụng.

Đến giữa năm 2004, các cơ quan của EC đã áp dụng Quy chế tự vệ đối với một số vụ việc khá hạn chế sau khi quy chế này được thông qua tại Vòng đàm phán Uruguay của WTO. Các biện pháp tự vệ đối với sản phẩm không phải sản phẩm may mặc và dệt may được nhập khẩu từ các quốc gia có nền kinh tế thị trường chỉ được áp dụng trong trường hợp phán quyết được ban hành trước khi có Quy chế tự vệ hiện nay. Do đó những vụ việc thảo luận trong cuốn hướng dẫn này chỉ đề cập tới những biện pháp tự vệ đã được thông qua theo quy định trước đây, mà những quy định này không còn hiệu lực. Nói cách khác, những bài học nêu ở cuối chương này liên quan tới biện pháp tự vệ 'kiểu mới' – vụ việc năm 2002 liên quan tới việc nhập khẩu những sản phẩm thép cụ thể - mà đã được quy định trong những văn bản pháp lý sau Vòng đàm phán Uruguay.

### ***Những điều kiện cần để áp dụng các biện pháp tự vệ***

Có ba điều kiện cần phải đáp ứng trước khi EC có thể áp dụng các biện pháp tự vệ đối với hàng nhập từ các quốc gia có nền kinh tế thị trường:

- ❑ *Phân tích thiệt hại* – sản phẩm nhập khẩu phải gây ra hoặc đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng tới những nhà sản xuất của EC của sản phẩm tương tự hoặc sản phẩm trực tiếp cạnh tranh;
- ❑ *Phân tích nguyên nhân hệ quả* - phải có mối liên quan hệ quả giữa hàng nhập khẩu với thiệt hại nghiêm trọng hoặc đe dọa gây thiệt hại; và
- ❑ *Phân tích lợi ích Cộng đồng* – các biện pháp tự vệ chỉ được áp dụng khi việc áp dụng những biện pháp này đứng trên lợi ích của Cộng đồng.

### ***Thiệt hại***

Các biện pháp tự vệ có thể được áp dụng khi một sản phẩm được nhập khẩu vào EC với số lượng tăng đột biến hoặc theo những điều kiện hoặc điều khoản gây ra, hoặc đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng cho các nhà sản xuất của EC.

### **Những định nghĩa cơ bản**

Quy chế tự vệ, theo Hiệp định WTO về tự vệ, định nghĩa những khái niệm như sau:

- Thiệt hại nghiêm trọng** là sự suy giảm toàn diện đáng kể tới vị trí của ngành công nghiệp EC;
- Đe dọa gây tổn hại nghiêm trọng** được hiểu là thiệt hại nghiêm trọng rõ ràng sẽ xảy ra;
- Nhà sản xuất nội địa** là toàn bộ các nhà sản xuất sản phẩm tương tự hoặc các sản phẩm trực tiếp cạnh tranh hoạt động trong EC (có nghĩa là các nhà sản xuất sản phẩm mà có khả năng hoặc trực tiếp cạnh tranh với các sản phẩm nhập khẩu) hoặc tập hợp các nhà sản xuất mà đầu ra của sản phẩm tương tự hoặc trực tiếp cạnh tranh của họ chiếm phần lớn trong tổng số sản xuất nội địa của loại sản phẩm này.

### **Xác định thiệt hại**

Phân tích thiệt hại cần phân tích hai yếu tố:

- Phải xác định sản phẩm nhập khẩu và sản phẩm sản xuất nội địa là các sản phẩm ‘tương tự’ hoặc sản phẩm ‘trực tiếp cạnh tranh’ hay không; và
- Phải xác định các nhà sản xuất nội địa của sản phẩm ‘tương tự’ hoặc sản phẩm ‘trực tiếp cạnh tranh’ có chịu ‘thiệt hại nghiêm trọng’ hoặc ‘đe dọa gây thiệt hại’ hay không.

### ***Sản phẩm tương tự hoặc sản phẩm trực tiếp cạnh tranh***

Hàng nhập khẩu có gây thiệt hại cho nhà sản xuất nội địa hay không phải được đánh giá trong mối tương quan

với nhà sản xuất nội địa của sản phẩm ‘tương tự’ hoặc sản phẩm ‘trực tiếp cạnh tranh’.

Khái niệm ‘sản phẩm tương tự’ cũng giống như khái niệm trong các điều khoản chống bán phá giá và chống trợ cấp. Sản phẩm tương tự là sản phẩm giống hệt (về tất cả các đặc tính) với sản phẩm nhập khẩu, hoặc có nhiều đặc điểm gần giống với sản phẩm nhập khẩu.

Tuy nhiên, không giống như các điều khoản chống bán phá giá và chống trợ cấp, việc đánh giá thiệt hại không chỉ giới hạn trong phạm vi những nhà sản xuất ‘sản phẩm tương tự’ mà còn cả những nhà sản xuất sản phẩm ‘trực tiếp cạnh tranh’. Hội đồng đã xác định ‘sản phẩm trực tiếp cạnh tranh’ là ‘những sản phẩm về cơ bản có thể thay thế cho sản phẩm khác, hay nói cách khác là những sản phẩm có cùng mục đích sử dụng và có thể thay thế cho nhau’.

**Ví dụ:**

- ❑ Đồng hồ đeo tay thạch anh số bị cho là gây thiệt hại cho các nhà sản xuất nội địa. Những chiếc đồng hồ này không được sản xuất trong EC, nơi mà nền sản xuất đồng hồ bị hạn chế chỉ là đồng hồ đeo tay thạch anh cơ hoặc kim chỉ giờ. Dựa trên định nghĩa ‘sản phẩm trực tiếp cạnh tranh’, Hội đồng tiến hành một vụ kiện mà tất cả đồng hồ đeo tay, cho dù là đồng hồ thạch anh cơ hiện số hay kim chỉ giờ, là ‘sản phẩm trực tiếp cạnh tranh’ bởi khả năng thay thế về mặt thương mại rất cao của người sử dụng.
- ❑ Một ví dụ khác liên quan tới hai loại thủy tinh khác nhau: thủy tinh kéo và thủy tinh nổi. Mặc dù hai loại thủy tinh này không giống nhau nhưng Hội đồng coi đây là một trường hợp mà chúng là những sản phẩm trực tiếp cạnh tranh bởi:
  - Cả hai đều sử dụng những nguyên vật liệu thô giống nhau và cấu trúc hoá học về cơ bản là giống nhau;
  - Cả hai đều có cùng hình dạng và bề ngoài thì cả hai đều giống nhau khi nhìn vào;
  - Cả hai đều thường được sử dụng cho cùng mục đích (chủ yếu trong các tòa nhà).
- ❑ Ví dụ cuối cùng liên quan tới giày dép. Trong một trường hợp hàng nhập bao gồm sản phẩm giày du lịch và giày thể thao, nhưng Hội đồng quyết định đánh giá không chỉ có ảnh hưởng tới các mặt hàng giày dép thể thao mà còn ảnh hưởng tới các nhà sản xuất nội địa sản xuất tất cả các loại giày dép, một phần bởi vì các loại giày dép khác nhau có thể thay đổi cho nhau và do đó được coi là những sản phẩm trực tiếp cạnh tranh.



### ***Thiệt hại nghiêm trọng***

Sau khi xác định rằng những sản phẩm nhập khẩu và những sản phẩm sản xuất trong EC là sản phẩm tương tự hay sản phẩm trực tiếp cạnh tranh thì phải tìm hiểu chắc chắn rằng các nhà sản xuất nội địa của những sản phẩm tương tự hay sản phẩm trực tiếp cạnh tranh có đang phải chịu ‘thiệt hại nghiêm trọng’ hay không.

Quy chế tự vệ liệt kê những nhân tố sẽ được phân tích nhằm xác định có xảy ra ‘thiệt hại nghiêm trọng’ hay ‘đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng’ hay không. Những nhân tố đó nhằm phân tích xu hướng của hàng nhập khẩu, các điều kiện xảy ra, và thiệt hại nghiêm trọng hoặc đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng do hàng nhập gây ra. Những nhân tố đó bao gồm:

- ❑ Khối lượng hàng nhập;
- ❑ Giá hàng nhập; và
- ❑ Ảnh hưởng nhân quả đối với nhà sản xuất nội địa của sản phẩm tương tự hoặc sản phẩm trực tiếp cạnh tranh.

### ***Khối lượng hàng nhập***

Điều kiện cần đầu tiên để xác định thiệt hại nghiêm trọng là chứng minh được rằng sản phẩm có liên quan đã được nhập khẩu vào EC ‘với số lượng tăng đột biến’.

Động thái của Hội đồng cho thấy xu hướng hàng nhập khẩu đã được phân tích trong một khoảng thời gian ba đến 5 năm trước năm tiến hành khởi xướng vụ việc. Trong tất cả các trường hợp khẳng định hàng nhập gây thiệt hại thì lượng hàng nhập đã tăng về mặt tuyệt đối lẫn tương đối.

Về mặt tuyệt đối, tỷ lệ tăng trưởng hàng năm mà Hội đồng xác định từ 12,2% đến trên 100%. Về mặt tương đối, theo quy luật thì thị phần do hàng nhập nắm giữ chiếm đa số khi mà những biện pháp tự vệ đã được áp dụng. Ngược lại, kết luận *không gây thiệt hại* sẽ được đưa ra nếu hàng nhập tăng nhẹ về mặt tuyệt đối và sau đó giảm, và khi mà thị phần của thị trường nội địa do hàng nhập nắm giữ duy trì ổn định (từ 11,4% đầu thời

kỳ điều tra đến 11,5% cuối kỳ với đỉnh cao là 13,7% giữa kỳ).

Cần chú ý rằng phán quyết thiệt hại trong các vụ tự vệ đòi hỏi sự tăng lên của những sản phẩm nhập khẩu cao hơn nhiều so với những trường hợp chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp. Sự tăng lên đáng kể của hàng nhập phải được hình thành trước khi các biện pháp tự vệ có thể được áp dụng hợp pháp. Rõ ràng rằng Quy chế tự vệ đề cập với hàng nhập có 'số lượng tăng đột biến', không tương đương theo Quy chế Chống bán phá giá và Chống trợ cấp.

### ***Giá hàng nhập khẩu***

Yếu tố thứ hai cần được phân tích trong điều tra thiệt hại là giá của hàng nhập khẩu, cụ thể là trong trường hợp giá của hàng nhập thấp hơn đáng kể so với giá của sản phẩm tương tự hoặc sản phẩm trực tiếp cạnh tranh trong EC.

Để Hội đồng đưa ra kết luận có thiệt hại hay không thì việc *hoặc* hàng nhập tăng đột biến *hoặc* giá hàng nhập rẻ hơn so với giá của nhà sản xuất nội địa vẫn chưa đủ. Phán quyết thiệt hại phải dựa trên các *kết luận cộng dồn* rằng có sự tăng mạnh việc nhập khẩu sản phẩm bị điều tra và giá của những sản phẩm này thấp hơn giá của sản phẩm tương tự hoặc sản phẩm cạnh tranh trong nội địa.

Trong tất cả các trường hợp áp dụng các biện pháp tự vệ thì Hội đồng thấy rằng giá của hàng nhập thấp hơn so với giá hàng mà nhà sản xuất nội địa bán ra. Mức giá thấp dao động từ 12,1% đến 77,4% của giá trung bình sản xuất tại xưởng. So sánh giá được thực hiện trong khoảng thời gian từ 7 đến 18 tháng, với các cuộc điều tra chính có sử dụng những số liệu trong giai đoạn 1 năm

Nếu không xác định được rằng có *hành động bán giá thấp hơn* thì Hội đồng không thể đưa ra kết luận thiệt hại. Do đó, trong 1 trường hợp Hội đồng đã đưa ra kết luận rằng hàng nhập vào EC đã tăng đột biến. Tuy nhiên, hội đồng đã kết luận rằng không có thiệt hại nào xảy ra do những sản phẩm nhập khẩu này bởi so sánh

giữa giá sản phẩm nhập khẩu từ Nhật Bản và Thụy Sĩ với giá sản phẩm tại Pháp không cho thấy khác biệt lớn về giá ngoại trừ thực tế rằng sản phẩm nhập khẩu chiếm 81% tổng lượng hàng nhập của Pháp. Chênh lệch giá lớn chỉ được chứng minh đối với những sản phẩm nhập khẩu từ các quốc gia khác, mà khối lượng nhập khẩu chỉ chiếm 20 tổng lượng hàng nhập của Pháp.

### ***Ảnh hưởng tới các nhà sản xuất nội địa***

Quy chế tự vệ liệt kê một số những nhân tố cần phải được phân tích để kết luận liệu hàng nhập có ảnh hưởng xấu tới các nhà sản xuất nội địa của sản phẩm tương tự hoặc sản phẩm cạnh tranh hay không. Những yếu tố đó là: sản lượng, tận dụng công suất, hàng trong kho, bán hàng, thị phần, giá cả (có nghĩa là việc giảm giá hoặc ngăn cho tăng giá mà xảy ra bình thường), lợi nhuận, thu nhập từ vốn đã sử dụng, dòng tiền mặt và việc làm. Ngoài những nhân tố đã được liệt kê trên, còn có những nhân tố khác cũng được đưa ra phân tích.

Các yếu tố thiệt hại thường được thảo luận nhất trong các vụ kiện tự vệ trước đây gồm:

- ❑ *Giảm sản lượng* – một sự sụt giảm mạnh sản lượng nội địa được Hội đồng chứng minh trong tất cả các trường hợp ngoại trừ duy nhất một trường hợp. Trong trường hợp đó, Hội đồng đã chứng minh rằng sản lượng tăng nhẹ nhưng lượng tiêu thụ nội địa lại tăng mạnh hơn.
- ❑ *Giảm thị phần* – việc giảm mạnh thị phần do nhà sản xuất nội địa nắm giữ đã được nhìn nhận trong tất cả các trường hợp chứng minh được thiệt hại. Trong một vụ kiện, Hội đồng đã dựa vào thực tế rằng thị phần của các nhà sản xuất nội địa vẫn giữ nguyên như là một trong những yếu tố kết luận rằng hàng nhập khẩu không gây thiệt hại cho nhà sản xuất nội địa. Cũng không có kết luận thiệt hại được đưa ra trong một vụ kiện khác khi sản lượng và tận dụng công suất đã tăng (tăng 20%) và thị phần cũng tương tự, tăng 43% đến 50%.
- ❑ *Giảm giá hoặc giữ giá* – thực tế rằng áp lực từ hàng nhập khẩu đã ngăn giá nội địa tăng lên hoặc buộc phải hạ xuống đã được đề cập như là yếu tố gây thiệt hại

trong tất cả các vụ việc. Trong vài trường hợp, yếu tố này được cho là nguyên nhân chính cho những khó khăn khi tái cấu trúc của ngành sản xuất nội địa, bởi nó đã lấy đi mất nguồn tài chính cần để đạt được những mục tiêu trên.

- ❑ *Thiệt hại* – thiệt hại cũng thường được báo cáo trong những kết luận thiệt hại. Thiệt hại dao động từ 3,8% đến 11,4% doanh thu.
- ❑ *Việc làm* – báo cáo cho thấy tình trạng mất việc làm xảy ra trong tất cả các vụ việc chứng minh có thiệt hại xảy ra.

Mặc cho thực tế rằng, theo Quy chế tự vệ, thiệt hại phải được đánh giá liên quan tới các nhà sản xuất nội địa thì phán quyết thiệt hại lại thường được thực hiện giữa những nhà sản xuất nội địa tại các quốc gia thành viên EC (Pháp, Đức, Hy Lạp, Italia, Tây Ban Nha hoặc Vương quốc Anh). Đó là lý do tại sao Quy chế cũng quy định rằng, trong những trường hợp ngoại lệ, các biện pháp tự vệ cũng được áp dụng theo cấp độ vùng (ví dụ như theo cấp độ quốc gia thành viên) thay vì áp dụng trên toàn Cộng đồng chung Châu Âu.

### ***Đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng***

Kết luận thiệt hại cũng có thể dựa trên kết luận “đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng”. Để đưa ra phán quyết có đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng hay không thì Hội đồng phải phân tích khả năng nhìn thấy trước rằng trong một tình huống cụ thể thì đe dọa sẽ chuyển thành thiệt hại thực tế. Các yếu tố mà Hội đồng có thể phân tích cho mục đích này bao gồm:

- ❑ Tỷ lệ tăng của hàng xuất khẩu vào EC; và
- ❑ Kim ngạch xuất khẩu tại nước xuất xứ hoặc nước xuất khẩu, như hiện tại hoặc có khả năng đạt được trong tương lai có thể nhìn thấy, và khả năng sản lượng sẽ được xuất khẩu sang EC.

Không biện pháp tự vệ nào được áp dụng trên cơ sở đơn thuần của một kết luận đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng. Tuy nhiên, trong một trường hợp, Hội đồng đã

dựa trên đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng để kéo dài thời gian áp dụng các biện pháp tự vệ hiện tại thêm 3 năm nữa.

### Mối quan hệ nhân quả

Một khi đã có phán quyết về thiệt hại hoặc đe dọa gây thiệt hại thì phải khẳng định chắc chắn rằng thiệt hại hoặc đe dọa gây thiệt hại xảy ra *do* số lượng tăng mạnh của hàng nhập khẩu hoặc các điều kiện hoặc điều khoản của chúng. Nói cách khác, phải có mối quan hệ nhân quả giữa số lượng và điều kiện của hàng nhập với thiệt hại và đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng. Để làm được như vậy Quy chế tự vệ quy định rằng ‘yếu tố không phải là xu hướng của hàng nhập khẩu, mà gây ra hoặc có khả năng gây ra thiệt hại cho các nhà sản xuất nội địa,’ phải được phân tích.

Rà soát lại các vụ việc trước đây sẽ giúp minh họa cách thức Hội đồng áp dụng phân tích nhân quả trong những vụ điều tra tự vệ.

Trong trường hợp liên quan tới đồng hồ đeo tay thạch anh, Hội đồng đã phân tích ảnh hưởng đối với các nhà sản xuất nội địa về 3 yếu tố: lượng hàng nhập của đồng hồ cơ; thay đổi cấu trúc trong nhu cầu đồng hồ đeo tay và lượng hàng nhập của đồng hồ đeo tay thạch anh kỹ thuật số; và lượng hàng nhập của đồng hồ chỉ giờ bằng số. Hội đồng đi đến kết luận như sau:

- *Đồng hồ cơ* – Hội đồng thấy rằng lượng hàng nhập của sản phẩm này có thể không gây thiệt hại bởi nó đã giảm cả về mặt tuyệt đối (giảm 53,4% trong vòng 4 năm) lẫn mặt tương đối (từ 10,4% xuống 9,4% tại Pháp trong vòng 4 năm và từ 19% xuống 6,6% tại Đức trong vòng 3 năm);
- *Thay đổi cấu trúc trong nhu cầu mua đồng hồ* – Hội đồng phản bác lập luận rằng đồng hồ đeo tay thạch anh kỹ thuật số đã tạo được thị trường riêng của chúng mà không làm giảm thị phần của các nhà sản xuất EC. Hội đồng kết luận rằng, tính riêng lẻ, lượng đồng hồ đeo tay thạch anh kỹ thuật số được nhập đã gây ra thiệt hại

ngghiêm trọng tới các nhà sản xuất nội địa về mặt hàng đồng hồ đeo tay cơ và thạch anh chỉ giờ bằng số;

- ❑ *Lượng hàng nhập của đồng hồ đeo tay thạch anh chỉ giờ bằng số* - Hội đồng không đi đến cùng kết luận bởi thị phần trung bình tương đối của chúng (15%), độ ổn định của giá và giá không thấp hơn đáng kể.

Trong trường hợp khác liên quan tới một số mặt hàng thuỷ tinh cụ thể, Hội đồng cũng đã kết luận rằng hàng nhập không gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất của Hy Lạp bởi:

- ❑ Hàng nhập từ các quốc gia thành viên khác của EC vào Hy Lạp đã tăng đáng kể và nắm giữ thị phần lớn hơn;
- ❑ Lượng tiêu thụ đã giảm, và chỉ có 20% sản lượng của ngành sản xuất Hy Lạp được sử dụng;
- ❑ Hàng xuất khẩu bởi ngành sản xuất của Hy Lạp, mà đã từng là nguồn tiêu thụ không thể thiếu được của ngành sản xuất của Hy Lạp, đã không còn quan trọng;
- ❑ Chính phủ Hy Lạp đã áp dụng hệ thống quản lý giá mà định giá thấp hơn nhiều so với chi phí sản xuất, dẫn tới những thua lỗ tài chính đáng kể;
- ❑ Việc tăng lên của hàng nhập từ những nước không phải thành viên EC không thuộc diện điều tra tự vệ là đa số và những mặt hàng nhập khẩu này thường được bán ở mức giá thấp hơn so với mức giá của hàng nhập khẩu bị điều tra và của mức giá của nhà sản xuất Hy Lạp;
- ❑ Các nhà sản xuất Hy Lạp đã tạo ra dư thừa năng suất sản xuất.

### **Lợi ích của Cộng đồng**

Ngoài các phân tích về thiệt hại và mối quan hệ nhân quả thì điều kiện cần thứ ba để áp biện pháp tự vệ là kết luận về việc 'lợi ích của Cộng đồng yêu cầu phải can thiệp'. Điều này có nghĩa là các cơ quan chức năng của EC có quyền không áp dụng biện pháp tự vệ cho dù có kết luận về thiệt hại nghiêm trọng và mối quan hệ nhân quả đã được đưa ra nếu như việc áp dụng những biện pháp này được coi là đi ngược lại lợi ích của Cộng đồng.

Một lần nữa, rà soát lại các vụ việc trước đây sẽ cho những ví dụ về cách thức Hội đồng áp dụng phân tích lợi ích của Cộng đồng.

Trong vụ việc đã nêu ở trên về đồng hồ đeo tay thạch anh, Hội đồng đã cho rằng biện pháp tự vệ đối với thị trường Đức là không vì lợi ích của Cộng đồng bởi vì:

- ❑ Các nhà sản xuất Đức được chia ra dựa trên tính hiệu quả của bất kỳ sự bảo hộ nào và đã cung cấp thông tin cho Hội đồng về thị trường Đức với sự khó khăn;
- ❑ Ngành sản xuất đồng hồ của Đức chủ yếu là sản xuất đồng hồ treo tường và lắp ráp đồng hồ đeo tay chỉ chiếm 27% doanh thu;
- ❑ Việc tái cơ cấu của ngành sản xuất đồng hồ của Đức đã gần như hoàn thiện;
- ❑ Tình hình lao động của ngành sản xuất Đức và vị thế kinh tế của khu vực mà nó trực thuộc khá đa dạng và việc bố trí lại lao động dường như không quá khó khăn;
- ❑ Các cơ quan chức năng của Đức đã không yêu cầu bảo hộ thị trường Đức và không đạt được lợi ích gì khi áp dụng các biện pháp tự vệ.

Ngược lại, Hội đồng thấy rằng việc áp dụng các biện pháp tự vệ để bảo vệ thị trường Pháp lại vì lợi ích của Cộng đồng do tình trạng kinh tế chung nghèo nàn của khu vực Pháp nơi mà đồng hồ được sản xuất, nơi mà ngành sản xuất đồng hồ là nguồn việc làm chính.

Kết luận không vì lợi ích Cộng đồng dẫn tới việc bãi bỏ áp dụng các biện pháp tự vệ trong trường hợp liên quan tới một số mặt hàng thủy tinh cụ thể. Trong trường hợp này, Hội đồng thấy rằng ngành sản xuất của Hy Lạp đã không cần được bảo hộ hơn nữa bởi đã có hai biện pháp bảo hộ đang được thực thi, đó là thuế chống bán phá giá và biện pháp bảo hộ cán cân thanh toán.

## **Thay thế**

### *Giới thiệu*

Khi mà Hội đồng đã xác định rằng các nhà sản xuất nội địa đã phải chịu thiệt hại nghiêm trọng do hàng nhập và rằng lợi ích của Cộng đồng cần phải có sự can thiệp thì Quy chế tự vệ đưa ra quy định các loại biện pháp tự vệ có thể áp dụng. Hội đồng có thể, hành động theo yêu cầu của Quốc gia thành viên hoặc tự khởi xướng:

- ❑ Giới hạn thời gian hiệu lực của các chứng từ nhập khẩu được yêu cầu bởi biện pháp giám sát của Cộng đồng trước đó; hoặc
- ❑ Thay thế quy định nhập khẩu cho sản phẩm đang điều tra bằng việc thực hiện nhập khẩu có điều kiện đối với sản phẩm có giấy phép nhập khẩu (biện pháp tự vệ loại này có thể tạo ra giới hạn số lượng hay hạn ngạch).

Không giống như các biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp, các biện pháp tự vệ không được nhắm vào một quốc gia duy nhất. Bất kỳ giới hạn số lượng nào được áp theo kết quả của điều tra tự vệ phải được áp dụng trên cơ sở không phân biệt đối xử đối với tất cả các sản phẩm nhập khẩu, bất kể xuất xứ.

### ***Quy tắc đặc biệt cho các quốc gia đang phát triển***

Quy chế tự vệ nghiêm cấm việc áp biện pháp tự vệ đối với những sản phẩm có xuất xứ từ một quốc gia đang phát triển là thành viên của WTO theo những điều kiện sau:

- ❑ Thị phần lượng sản phẩm có liên quan được nhập khẩu của quốc gia đang phát triển đó không vượt quá 3%; và
- ❑ Tổng lượng hàng nhập của các quốc gia đang phát triển là thành viên của WTO có thị phần ít hơn 3% không vượt quá 9% tổng lượng hàng nhập sản phẩm có liên quan.

Quy tắc đặc biệt cho các quốc gia đang phát triển phản ánh các điều khoản tương đương được quy định trong Hiệp định WTO về Tự vệ.



## Các biện pháp tự vệ

Các biện pháp tự vệ được áp dụng theo tiên án của Quy chế tự vệ hiện tại luôn thuộc dạng giới hạn số lượng hoặc hạn ngạch. Các quy tắc quản lý việc thiết lập hạn ngạch được quy định trong Quy chế tự vệ. Theo như Quy chế này, khi thiết lập hạn ngạch thì những yếu tố sau cần được phân tích rõ:

- ❑ Mong muốn duy trì, càng lâu càng tốt, các dòng thương mại truyền thống;
- ❑ Khối lượng hàng hoá được xuất khẩu theo hợp đồng được kết luận trên các điều kiện và điều khoản thông thường trước khi có biện pháp tự vệ; và
- ❑ Nhu cầu tránh ảnh hưởng tới thành tích của mục tiêu cần đạt được khi thiết lập hạn ngạch.

Quy chế tự vệ cũng quy định thêm rằng, khi một biện pháp tự vệ được thực hiện dưới dạng hạn ngạch, mức hạn ngạch phải, về mặt lý thuyết, được thiết lập thấp hơn mức nhập khẩu trung bình trong ba năm đại diện mà số liệu có sẵn. Quy định này cũng giống với quy định tương đương được nêu trong Hiệp định WTO về tự vệ.

Thông thường, hạn ngạch sẽ được các cơ quan chức năng của EC áp dụng tại khắp các quốc gia trong Cộng đồng. Do đó, về mặt lý thuyết thì hạn ngạch không thể giới hạn tại một hoặc một vài quốc gia thành viên như trong vụ việc theo quy định pháp lý trước đây. Tuy nhiên, Quy chế tự vệ cũng quy định rằng Hội đồng, sau khi có những giải pháp thay thế được kiểm tra, có thể cho phép áp dụng các biện pháp tự vệ giới hạn tại một hoặc một vài vùng trong cộng đồng (ví dụ, một hay một vài quốc gia thành viên).

Các biện pháp tự vệ sẽ được áp dụng đối với những sản phẩm được nhập khẩu vào EC, nghĩa là đã được thông quan, sau khi biện pháp tự vệ có hiệu lực. Tuy nhiên biện pháp tự vệ sẽ không ngăn việc nhập khẩu của những sản phẩm đã đang trên đường vận chuyển vào EC nếu: (1) đích đến của những sản phẩm này không thay đổi, và (2) những sản phẩm mà đã chịu biện pháp

giám sát trước đó và có thể được nhập khẩu chỉ khi có chứng từ nhập khẩu phải có chứng từ đó kèm theo.

### ***Phân bổ hạn ngạch giữa các nước xuất khẩu***

Khi hạn ngạch cần được phân bổ giữa các nước xuất khẩu thì EC sẽ đi đến một thoả thuận với các quốc gia có lợi ích đáng kể trong việc xuất khẩu sản phẩm vào EC liên quan tới việc phân bổ hạn ngạch. Nếu không có thoả thuận nào được đưa ra thì hạn ngạch sẽ được phân bổ giữa các quốc gia cung cấp theo tỉ lệ thị phần của sản phẩm có liên quan nhập khẩu vào EC trong giai đoạn đại diện trước đây. Ở mặt này, Quy chế tự vệ cũng giống với Hiệp định của WTO về tự vệ.

Tuy nhiên quy chế tự vệ còn quy định rằng EC có thể bỏ qua phương pháp phân bổ trước trong trường hợp thiệt hại nghiêm trọng nếu hàng nhập có xuất xứ từ một hoặc nhiều quốc gia cung cấp đã tăng lên không tương xứng với tổng lượng sản phẩm có liên quan được nhập khẩu trong khoảng thời gian đại diện trước đây. Không giống như Hiệp định của WTO về tự vệ, Quy chế tự vệ không quy định rằng việc bỏ qua phương pháp phân bổ thông thường phải được chứng minh đầy đủ và rằng các điều kiện bỏ qua phải công bằng với tất cả các nhà cung cấp sản phẩm có liên quan.

### ***Thủ tục quản lý hạn ngạch***

Thủ tục quản lý hạn ngạch được áp dụng như các biện pháp tự vệ được quy định trong Quy chế 520/94. Quy chế này điều chỉnh việc quản lý cả hạn ngạch nhập và xuất khẩu được các cơ quan chức năng của EC thiết lập, nhưng không áp dụng đối với sản phẩm nông nghiệp hoặc sản phẩm chịu các điều khoản quản lý hạn ngạch nhập hoặc xuất khẩu cụ thể hơn. Do các quy định trong Quy chế 520/94 điều chỉnh việc quản lý hạn ngạch nhập và xuất khẩu đặc trưng do đó chỉ có các điều khoản liên quan tới hạn ngạch nhập khẩu mới được phân tích như sau:

Theo Quy chế 520/94, hạn ngạch có thể được quản lý sử dụng một trong những phương pháp sau:

- ❑ Phương pháp dựa trên dòng thương mại truyền thống;
- ❑ Phương pháp dựa trên thứ tự đơn đề nghị được đệ trình lên; hoặc
- ❑ Phương pháp phân bổ hạn ngạch theo tỷ lệ số lượng được yêu cầu khi đơn đề nghị được đệ trình lên.

### ***Phương pháp dựa trên dòng thương mại truyền thống***

Theo phương pháp này thì điểm phân biệt là giữa các nhà nhập khẩu truyền thống và phi truyền thống.

- ❑ *Nhà nhập khẩu truyền thống* là những người có thể đưa ra chứng cứ rằng trong phạm vi của giai đoạn tham chiếu quy định họ đã nhập khẩu những sản phẩm thuộc diện quản lý hạn ngạch vào EC (ví dụ như chứng cứ này có thể bao gồm các chứng từ nhập khẩu chứng nhận xuất xứ được xuất theo tên của nhà nhập khẩu);
- ❑ *Nhà nhập khẩu phi truyền thống* là những người chưa bao giờ nhập khẩu vào EC sản phẩm thuộc diện quản lý hạn ngạch;

Theo như phương pháp phân bổ này thì tỷ lệ hạn ngạch dành cho các nhà nhập khẩu truyền thống.

Tỷ lệ còn lại dành cho những nhà nhập khẩu phi truyền thống. Tỷ lệ này được phân bổ dựa trên thứ tự đơn đề nghị cấp hạn ngạch được đệ trình lên. Hay nói cách khác là dựa trên cơ sở ‘trâu chậm uống nước đục’ hay ‘ai đến trước người đó hưởng’. Nếu không có đơn đề nghị từ nhà nhập khẩu truyền thống thì toàn bộ hạn ngạch sẽ được phân bổ cho các nhà nhập khẩu phi truyền thống theo phương pháp tương tự.

### ***Phương pháp dựa trên thứ tự đơn đề nghị được đệ trình lên***

Phương pháp này phân bổ hạn ngạch dựa trên cơ sở ai đến trước người đó hưởng. Hội đồng quyết định số lượng mà nhà nhập khẩu được hưởng, số lượng giống nhau cho tất cả các nhà nhập khẩu (truyền thống và phi truyền thống), cho đến khi hết hạn ngạch. Để đưa ra số lượng

dành cho tất cả các nhà nhập khẩu thì Hội đồng phải cân nhắc nhu cầu cấp số lượng có tính hiệu quả kinh tế cao liên quan tới bản chất của sản phẩm liên quan.

### ***Phương pháp phân bổ hạn ngạch theo tỷ lệ số lượng được yêu cầu***

Nếu hạn ngạch được phân bổ theo tỷ lệ số lượng được yêu cầu bởi nhà nhập khẩu thì các cơ quan chức năng đủ thẩm quyền của các quốc gia thành viên phải chuyển tới Hội đồng, trong khoảng thời hạn cụ thể, số đơn đề nghị và tổng số lượng đề nghị. Hội đồng sẽ xem xét thông tin được cung cấp và quyết định số lượng hạn ngạch mà các cơ quan chức năng có thẩm quyền của quốc gia thành viên EC phải cấp giấy phép nhập khẩu. Vì mục tiêu này, một Ủy ban bao gồm đại diện của các quốc gia thành viên được điều hành bởi đại diện của Hội đồng hỗ trợ cho Hội đồng.

### ***Những quy tắc chung trong quản lý đơn đề nghị cấp giấy phép nhập khẩu***

Nhằm chất lượng hoá việc phân bổ hạn ngạch, một nhà nhập khẩu phải đăng ký với EC và phải đệ trình đơn đề nghị cấp giấy phép nhập khẩu. Đơn đề nghị phải được đệ trình tới các cơ quan có chức năng của quốc gia thành viên của lựa chọn của nhà nhập khẩu, trình bày theo ngôn ngữ chính thức của quốc gia thành viên đó. Nếu hạn ngạch bị giới hạn trong một hoặc một vài vùng của EC thì đơn đề nghị phải được nộp lên cơ quan có chức năng tại quốc gia thành viên của EC vùng có liên quan.

Nhà nhập khẩu này cũng có thể nộp một đơn đề nghị cho mỗi hạn ngạch. Hai người khai thác sẽ được coi là hai nhà nhập khẩu khác nhau nếu họ độc lập về tư cách pháp nhân.

## **Biện pháp giám sát**

Thay vì áp dụng trực tiếp biện pháp tự vệ, các cơ quan chức năng của EC có thể áp dụng biện pháp giám sát như là một bước trung gian.

Quy chế tự vệ quy định rằng, nếu xu hướng hàng nhập khẩu sản phẩm có xuất xứ từ một quốc gia thứ ba đe dọa

gây thiệt hại cho nhà sản xuất nội địa và nếu lợi ích của Cộng đồng cần được bảo vệ thì lượng nhập hàng hoá đó sẽ chịu:

- ❑ Giám sát Cộng đồng hồi tố; hoặc
- ❑ Giám sát Cộng đồng trước đó.

Lý do để áp dụng biện pháp giám sát là:

- ❑ Thu thập thông tin về xu hướng nhập khẩu; và
- ❑ Cảnh báo về mối quan ngại đối với quốc gia xuất khẩu hoặc quốc gia thuộc diện điều tra về xu hướng hàng xuất khẩu của một sản phẩm cụ thể đến EC.

Các biện pháp giám sát cũng có thể được giới hạn trong một hoặc một vài vùng trong EC.

### ***Chứng từ nhập khẩu và thời hạn biện pháp giám sát***

Quy chế tự vệ quy định các sản phẩm đang chịu giám sát Cộng đồng trước đây có thể được nhập khẩu chỉ khi có giấy phép giám sát. Giấy phép này phải được cơ quan chức năng của một quốc gia thành viên cấp, miễn phí, cho bất kỳ số lượng nào được yêu cầu và trong vòng tối đa năm ngày làm việc kể từ khi nhận được đơn đề nghị từ nhà nhập khẩu nội địa, bất kể địa điểm kinh doanh tại EC.

Giấy phép nhập khẩu sẽ có hiệu lực trên toàn EC, bất kể quốc gia thành viên nào xuất.

Quy chế tự vệ yêu cầu các quốc gia thành viên EC phải nộp thông tin định kỳ lên Hội đồng liên quan tới sản phẩm chịu biện pháp giám sát theo vùng hoặc trên toàn EC.

Các biện pháp tự vệ sẽ có hiệu lực trong một khoảng thời gian giới hạn. Trừ ngoại lệ do cơ quan cấp quy định thì những biện pháp này sẽ hết hạn hiệu lực vào cuối giai đoạn 6 tháng thứ hai sau 6 tháng kể từ ngày biện pháp được áp dụng. Có nghĩa là thời hạn hiệu lực của các biện pháp giám sát tối đa là 18 tháng.

## Hàng nhập khẩu từ các quốc gia có nền kinh tế phi thị trường

### *Phạm vi*

Quy chế 519/94 áp dụng cho hàng nhập khẩu từ những quốc gia có nền kinh tế phi thị trường đối với tất cả những sản phẩm không phải sản phẩm may mặc và dệt may đã quy định trong Quy chế 517/94, và không phải những sản phẩm thuộc cơ chế chuyển đổi dành cho hàng nhập Trung Quốc của Quy chế (EC) số 427/2003. Trên lý thuyết, lượng nhập các sản phẩm có liên quan vào EC được điều chỉnh trong Quy chế 519/94 là tự do. Có hai ngoại lệ về mặt lý thuyết chung như sau:

- Hạn ngạch số lượng được áp lên những sản phẩm cụ thể có xuất xứ từ Trung Quốc; và
- Khả năng áp dụng các biện pháp tự vệ theo những điều kiện riêng.

Hiện nay sản phẩm có xuất xứ từ Trung Quốc đang chịu hạn ngạch hàng năm theo Quy chế 427/2003 đối với:

- Giày dép;
- Bộ đồ ăn hay thiết bị bếp bằng gốm sứ;
- Bộ đồ ăn hay thiết bị bếp bằng gốm, không phải chất liệu gốm sứ.

Tuy nhiên, hạn ngạch này cần được huỷ bỏ dần vào năm 2005.

Quy chế 520/94, mà quy định chi tiết thủ tục quản trị hạn ngạch đối với những sản phẩm theo Quy chế 3285/94 (hàng nhập không phải sản phẩm may mặc và dệt may từ các quốc gia có nền kinh tế thị trường), cũng áp dụng dịch vụ việc quản trị hạn ngạch áp lên những sản phẩm cụ thể có xuất xứ từ Trung Quốc.

### *Biện pháp tự vệ*

Quy chế 519/94 quy định việc áp dụng các biện pháp tự vệ đối với những sản phẩm từ các quốc gia có nền kinh tế phi thị trường ngoại trừ Trung Quốc theo những điều

kiện nhất định. Cụ thể, các biện pháp tự vệ có thể được áp dụng khi một sản phẩm được nhập khẩu vào EC có số lượng tăng đột biến hoặc trên những điều kiện và điều khoản có thể gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng tới các nhà sản xuất sản phẩm tương tự hoặc sản phẩm cạnh tranh nội địa, và việc áp dụng biện pháp tự vệ là vì lợi ích của EC. Cần chú ý rằng không giống như các điều khoản tự vệ áp dụng đối với các quốc gia có nền kinh tế thị trường, các biện pháp tự vệ có thể được áp dụng theo Quy chế 519/94 khi mà số lượng hàng nhập hoặc giá hàng nhập gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại.

Như trong cơ chế tự vệ chung, khi phân tích xu hướng của hàng nhập khẩu, thì các điều kiện hiện đang diễn ra và thiệt hại nghiêm trọng hoặc đe dọa thiệt hại đối với các nhà sản xuất nội địa là do hàng nhập đó, Hội đồng phải xem xét những yếu tố sau:

- ❑ Khối lượng hàng nhập và có xảy ra hiện tượng tăng lên, về mặt tuyệt đối hoặc tương đối trong tiêu dùng nội địa;
- ❑ Giá của hàng nhập, cụ thể khi có sự giảm giá đáng kể so với giá thành của các nhà sản xuất nội địa;
- ❑ Hệ quả đối với các nhà sản xuất sản phẩm tương tự hoặc sản phẩm trực tiếp cạnh tranh nội địa (ví dụ ảnh hưởng đối với sản lượng, tận dụng công suất, lưu kho, bán hàng, thị phần, giá, lợi nhuận, thu hồi từ vốn đầu tư bỏ ra, dòng tiền mặt và việc làm).

Cần chú ý rằng, không giống như Quy chế 3285/94 áp dụng đối với các quốc gia có nền kinh tế thị trường, Quy chế 519/94 không yêu cầu rõ ràng về mối quan hệ nhân quả giữa hàng nhập hoặc các điều kiện nhập khẩu với thiệt hại hoặc đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng lên các nhà sản xuất nội địa. Tuy nhiên, có thể giả định rằng Hội đồng sẽ phân tích xem thiệt hại hoặc đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng có phải do lượng hàng nhập tăng lên hoặc các điều kiện nhập khẩu không. Và một giả định nữa là nếu không có dấu hiệu rõ ràng về mối quan hệ nhân quả giữa hàng nhập và thiệt hại thì không có biện pháp tự vệ nào được áp dụng.

Ngoài việc xem xét liệu hàng nhập có gây thiệt hại hoặc đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng cho các nhà sản xuất nội địa sản phẩm tương tự hoặc sản phẩm trực tiếp cạnh tranh hay không, Hội đồng còn phân tích xem việc áp dụng các biện pháp tự vệ có vì lợi ích của cộng đồng hay không.

Quy chế quy định rõ trong quá trình thực hiện việc điều tra nếu Quy chế 519/94 có thể áp dụng đối với các quốc gia thì Hội đồng phải xem xét kỹ hệ thống kinh tế của từng quốc gia đó.

Cuối cùng, nếu các nhà sản xuất nội địa cáo buộc đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng ở đâu thì Hội đồng cũng sẽ tiến hành xem xét khả năng có nhìn thấy trước một cách rõ ràng rằng tình huống cụ thể đó có thể biến thành thiệt hại thực tế. Về mối liên hệ này thì Hội đồng phải xem xét những yếu tố sau:

- Tỷ lệ tăng của hàng xuất khẩu vào EC;
- Kim ngạch xuất khẩu của quốc gia xuất xứ hoặc xuất khẩu, đã tồn tại hay có thể xảy ra trong một tương lai nhìn thấy được, và khả năng chuyển thành hàng xuất khẩu vào EC.

Không có biện pháp tự vệ nào được áp dụng theo Quy chế 519/94 đối với sản phẩm có xuất xứ từ các quốc gia có nền kinh tế phi thị trường ngoài biện pháp hạn ngạch được áp dụng đối với những sản phẩm có xuất xứ từ Trung Quốc như đã nhắc đến ở trên (biện pháp này đã được bãi bỏ và thay thế bằng các biện pháp theo cơ chế mới về tự vệ đối với hàng nhập Trung Quốc trong Quy chế 427/2003).

### ***Giấy phép nhập khẩu***

Trong trường hợp Hội đồng kết luận rằng thiệt hại hoặc đe dọa gây thiệt hại là do hàng nhập khẩu gây ra và rằng lợi ích Cộng đồng cần phải có sự can thiệp thì Hội đồng sẽ thay thế các quy tắc nhập khẩu đối với sản phẩm có liên quan thông qua việc quy định chỉ được nhập khẩu khi có giấy phép nhập khẩu. Hội đồng có thể



thực hiện điều này theo yêu cầu của một quốc gia thành viên hoặc tự mình đề xuất.

Các biện pháp tự vệ sẽ áp dụng đối với từng sản phẩm nhập khẩu sau khi biện pháp đi vào hiệu lực. Tuy nhiên, biện pháp tự vệ sẽ không ngăn việc nhập khẩu của những sản phẩm đã đang trên đường vận chuyển vào EC nếu: (1) đích đến của những sản phẩm này không thay đổi, và (2) những sản phẩm mà đã chịu biện pháp giám sát trước đó và có thể được nhập khẩu chỉ khi có chứng từ nhập khẩu phải có chứng từ đó kèm theo.

Trong những trường hợp ngoại lệ, các biện pháp tự vệ có thể được giới hạn tại một hoặc một vài vùng thuộc EC. Những biện pháp đó là những biện pháp tạm thời.

Cơ chế tự vệ sản phẩm cụ thể chuyển đổi liên quan tới hàng nhập khẩu từ Trung Quốc.

Quy chế số 427/2003 đã quy định cơ chế tự vệ sản phẩm cụ thể chuyển đổi cho những sản phẩm nhập khẩu từ Trung Quốc đại lục, nhằm thể hiện Hiệp ước gia nhập của Trung Quốc trong đó có các điều kiện và điều khoản khi trở thành thành viên của WTO, bao gồm điều khoản tự vệ sản phẩm cụ thể. Cơ chế này bao quát tất cả các mặt hàng nhập khẩu vào EC từ Trung Quốc và có tính chuyển tiếp bởi nó sẽ hết hạn vào ngày 11 tháng 12 năm 2013.

Quy chế số 427/2003 bao gồm hai tình huống bảo hộ thương mại: nó quy định việc áp dụng một biện pháp tự vệ mà bất kỳ sản phẩm cụ thể nào được nhập khẩu từ Trung Quốc: (a) gây ra hoặc đe dọa gây ra 'đổ vỡ thị trường'; hoặc (b) gây ra hoặc đe dọa gây ra 'biến động mạnh đến lòng thương mại' vào Cộng đồng. 'Đổ vỡ thị trường' xảy ra khi sản phẩm, sản phẩm tương tự hoặc sản phẩm trực tiếp cạnh tranh với sản phẩm được sản xuất bởi ngành sản xuất nội địa, tăng đột biến, cả về mặt tuyệt đối lẫn tương đối, do đó là nguyên nhân chính gây ra thiệt hại nghiêm trọng, hoặc đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng tới ngành sản xuất nội địa. Đổ vỡ thị trường có sắp hay đã xảy ra hay không phụ thuộc vào một số yếu tố mà Hội đồng sẽ điều tra. Những yếu tố

này cụ thể gồm 3 yếu tố: khối lượng nhập khẩu của sản phẩm có liên quan; ảnh hưởng của lượng hàng nhập này lên giá nội địa của sản phẩm tương tự hoặc sản phẩm trực tiếp đe dọa; và ảnh hưởng của lượng hàng nhập đó lên ngành sản xuất nội địa sản xuất sản phẩm tương tự hoặc sản phẩm trực tiếp cạnh tranh. 'Biến động mạnh đến luồng thương mại' xảy ra khi một hành động do Trung Quốc hoặc quốc gia thành viên khác của WTO thực hiện nhằm ngăn chặn hoặc chống đỡ đỡ vỡ thị trường tại thị trường quốc gia thành viên WTO đó gây ra hoặc đe dọa gây ra việc tăng lên của hàng nhập khẩu từ Trung Quốc vào Cộng đồng. Các yếu tố kinh tế mà Hội đồng cần phải điều tra là sự thực tăng hoặc sẽ tăng thị phần của hàng Trung Quốc nhập khẩu; bản chất hay phạm vi của hành động được thực hiện hoặc đề xuất bởi Trung Quốc đại lục hoặc các thành viên WTO khác; sự thực tăng hoặc sẽ tăng khối lượng nhập khẩu hàng Trung Quốc do hành động đó; các điều kiện về cầu và cung trong Cộng đồng quay quanh sản phẩm đang tranh cãi; và phạm vi của hàng xuất khẩu từ Trung Quốc đại lục tới (các) quốc gia thành viên WTO mà có áp dụng biện pháp tự vệ. Cho đến bây giờ, EC đã khởi xướng một vụ kiện tự vệ duy nhất theo Quy chế số 427/2003, liên quan tới mặt hàng cam đã qua xử lý và bảo quản có xuất xứ từ Trung Quốc. Vụ điều tra này cũng được khởi xướng cùng lúc như một vụ điều tra tự vệ 'toàn diện' thông thường tuân theo các Quy chế số 3285/94, 519/94 và 2201/96. EC đã chấm dứt vụ kiện tự vệ sản phẩm cụ thể chuyển đổi chống lại Trung Quốc mà không áp dụng các biện pháp trong khi đó lại áp dụng các biện pháp với tất cả các quốc gia khác, bao gồm cả Trung Quốc, theo cơ chế tự vệ chung.

### **Bài học kinh nghiệm: Các vụ kiện tự vệ của EC liên quan tới việc nhập khẩu các sản phẩm thép cụ thể**

*Phân* này đưa ra cái nhìn toàn cảnh về các vụ việc tự vệ khởi xướng bởi EC đối với việc nhập khẩu sản phẩm thép, bao gồm các biện pháp bổ sung do EC áp dụng nhằm trả đũa các biện pháp tự vệ được áp dụng trước đó của Hoa Kỳ.

Ngày 28 tháng 3 năm 2002, Hội đồng đã khởi xướng vụ điều tra tự vệ liên quan tới việc nhập khẩu 21 sản phẩm thép. Vụ khởi xướng này đã được rộng rãi coi là phản ứng chính trị chống lại việc áp các biện pháp tương tự bởi Hoa Kỳ vào ngày 5 tháng 3 năm 2002.

Cơ sở pháp lý cho việc khởi xướng là Quy chế Cộng đồng (EC) số 3285/94 ban hành ngày 22/12/1994 về các quy tắc chung cho hàng nhập từ các quốc gia thứ 3 cụ thể. Quy chế 3285/94 áp dụng cho hàng nhập khẩu (không phải sản phẩm may mặc và dệt may) từ các quốc gia có nền kinh tế thị trường và cho hàng nhập là tất cả các sản phẩm vẫn chưa tuân thủ các nguyên tắc WTO. Ngược lại quy chế 519/94 lại dành để áp dụng đối với những sản phẩm nhập khẩu (không phải sản phẩm may mặc và dệt may) từ các quốc gia có nền kinh tế phi thị trường.

Phạm vi điều tra tự vệ của EC rất rộng. Điều tra trải rộng đối với 21 danh mục sản phẩm thép khác nhau. Một số sản phẩm nằm trong danh mục này đã thuộc diện điều tra theo các biện pháp thương mại khác trong EC (ví dụ thép cuộn nóng và ống gas cũng đang bị điều tra thuộc các vụ việc chống bán phá giá của EC).

Đồng thời với việc khởi xướng điều tra, Hội đồng đã áp dụng các biện pháp tự vệ tạm thời đối với 15 trong tổng số 21 sản phẩm bị điều tra tự vệ. Các biện pháp tạm thời này được cho là cần thiết trên cơ sở phán quyết sơ bộ rằng các trường hợp quan trọng đã xảy ra và rằng hàng nhập tăng lên đang đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng đến ngành sản xuất Cộng đồng.

Theo Hội đồng, những sự phát triển, giải thích cho việc áp dụng các biện pháp tạm thời, không nhìn thấy trước bao gồm lập trường bảo hộ đang tăng lên mà Hoa Kỳ đang áp dụng trong những năm gần đây liên quan tới sản phẩm thép. Ngoài ra, Hội đồng đã nhận được đơn khiếu nại từ các quốc gia thành viên rằng gần đây hiện tượng tăng lên đáng kể của lượng nhập khẩu sản phẩm thép cụ thể và khiếu nại việc đóng cửa của thị trường Hoa Kỳ do các biện pháp tự vệ của Hoa Kỳ đã không chỉ từ chối đầu ra quan trọng cho hàng xuất khẩu của các

nhà sản xuất Cộng đồng mà còn tạo ra các điều kiện làm thay đổi lớn luồng hàng nhập từ Hoa Kỳ vào thị trường Cộng đồng.

Để đưa ra phán quyết sơ bộ về việc tăng lên của hàng nhập khẩu có gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho nhà sản xuất Cộng đồng hay không (việc này có thể minh chứng cho việc áp các biện pháp tạm thời), Hội đồng thực hiện phân tích sơ bộ việc hàng nhập khẩu tăng lên, cả về mặt tuyệt đối lẫn tương đối so với năng xuất và tiêu thụ của Cộng đồng. Hội đồng phân tích các yếu tố có liên quan nắm vai trò trung tâm cho tình hình của ngành sản xuất nội địa của từng sản phẩm có liên quan trong giai đoạn từ 1997 đến 2001.

Các bên có liên quan khác bao gồm các nhà sản xuất xuất khẩu và người tiêu dùng nội địa cho các sản phẩm thép phải chịu điều tra tự vệ, có cơ hội trình bày quan điểm thông qua văn bản trong vòng 21 ngày kể từ ngày đăng thông báo khởi xướng điều tra tự vệ trên *Tạp chí chính thức*. Hội đồng cũng gửi bảng câu hỏi điều tra cho tất cả các nhà sản xuất đăng ký trong Cộng đồng và tới tất cả các nhà sản xuất xuất khẩu có đăng ký trước ngày 8/5/2002. Hội đồng nhận bảng câu hỏi điều tra đầy đủ trong vòng 21 ngày kể từ ngày gửi đi. Rất nhiều nhà sản xuất xuất khẩu được gia hạn thêm một tuần, vì họ sản xuất một khối lượng lớn các sản phẩm mà cần phải có phân tích riêng. Hội đồng cũng tiến hành điều tra thực địa tại cơ sở sản xuất của các nhà sản xuất nội địa chính và các nhà xuất khẩu nước ngoài. Những bên có yêu cầu sẽ được phép tham gia phiên điều trần để trình bày quan điểm và lập luận của mình trước bồi thẩm đoàn của Cộng đồng.

Những sản phẩm cụ thể được các quốc gia đang phát triển xuất khẩu sẽ được miễn trừ các biện pháp tạm thời nếu như những quốc gia này có khối lượng nhập khẩu *de minimis* (thấp) như quy định tại Hiệp định WTO về Tự vệ. Trên thực tế, các sản phẩm được xuất khẩu từ những quốc gia trong danh sách được hưởng Hệ thống ưu đãi thuế quan phổ cập (GSP) sẽ được miễn trừ nếu khối lượng nhập khẩu của những quốc gia này chiếm ít hơn

3% tổng khối lượng nhập khẩu của mặt hàng đó trong năm 2001. Thú vị là không có miễn trừ nào được cấp cho các quốc gia liên minh thuộc Trung và Đông Âu. Hàng nhập khẩu từ Kazakhstan, Liên Bang Nga và Ukraina không bị áp dụng biện pháp tạm thời bởi những nước này đã giới hạn theo hạn ngạch quốc gia cụ thể theo các hiệp định song phương đã ký kết với EC.

Không giống Hoa Kỳ, EC không có sẵn thủ tục cụ thể để giải quyết những yêu cầu bỏ qua những loại sản phẩm cụ thể bởi tầm quan trọng của chúng có thể dẫn tới không có hoặc không đủ sản lượng nội địa. Thay vào đó, yêu cầu bỏ qua sản phẩm cụ thể được các cơ quan có chức năng của Cộng đồng xem xét trên cơ sở từng vụ việc.

Các biện pháp tạm thời của EC có dạng hạn ngạch thuế quan áp dụng cho tất cả các quốc gia bị áp dụng. Theo hệ thống này, hạn ngạch được phân bổ theo quy tắc ai đăng ký trước sẽ được cấp. Nếu hết hạn ngạch của một sản phẩm cụ thể, một mức thuế bổ sung từ 14,9% đến 26% sẽ được áp dụng phụ thuộc vào sản phẩm có liên quan. Theo Hiệp định WTO về Tự vệ, các biện pháp tạm thời không được kéo dài quá 200 ngày, và do đó các biện pháp tạm thời của EC có thời hạn đến 28/9/2002. Quy chế cộng đồng (EC) số 1694/2002 áp các biện pháp tự vệ khẳng định đối với 7 sản phẩm vào ngày 28/9/2002. Cuộc điều tra đối với 14 sản phẩm khác đã được kết thúc và các loại thuế tạm thời đã thu đối với những sản phẩm đó được hoàn trả.

Xét ở khía cạnh rộng hơn, việc khởi xướng điều tra tự vệ và ngay lập tức áp dụng các biện pháp tạm thời phải được coi như là một phản ứng chính trị trước việc tăng cường chủ nghĩa bảo hộ ở Hoa Kỳ, như đã được minh họa bằng những biện pháp tự vệ của nó. Những biện pháp này có hiệu lực từ ngày 5/3/2002. Ngoài việc áp dụng các biện pháp tự vệ của chính nó đối với mặt hàng thép nhập khẩu, EC đã phản đối tính pháp lý của các biện pháp tự vệ của Hoa Kỳ bằng việc khởi xướng vụ việc giải quyết tranh chấp WTO. Những biện pháp trả đũa đó có thể được áp dụng theo Điều 8.3 của Hiệp định WTO về Tự vệ nếu các biện pháp tự vệ được chứng minh

đi ngược lại các điều khoản của Hiệp định. Những biện pháp trả đũa này thậm chí còn được áp dụng ngay lập tức nếu các biện pháp tự vệ vẫn được áp dụng kể cả khi không có sự tăng lên về mặt tuyệt đối của hàng nhập khẩu.

Ngày 13/6/2002, Hội đồng đã áp dụng Quy chế 1031/2002 cho phép áp dụng thuế hải quan bổ sung đối với những sản phẩm nhập khẩu cụ thể từ Hoa Kỳ. Quy chế 1031/2002 bao gồm 2 danh sách các sản phẩm xuất khẩu của Hoa Kỳ mà có thể chịu phạt bởi các loại thuế lợi tức lũy tiến (surtax): danh sách ngắn và danh sách dài. Danh sách dài sẽ được áp dụng tự động khi tuân thủ quy tắc của WTO chỉ trích các biện pháp của Hoa Kỳ. Quy tắc này của Cơ quan Kháng án được Cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO áp dụng trong tháng 12/2003. Danh sách ngắn nhằm mục đích trả đũa việc áp dụng các biện pháp tự vệ đối với hàng nhập khẩu mặc dù không tăng lên về mặt tuyệt đối. Nó cho phép áp dụng ngay lập tức thuế phạt lên tới 100% đối với sản phẩm từ Hoa Kỳ, chủ yếu được sản xuất ở các bang ủng hộ chính sách bảo hộ của Chính phủ Hoa Kỳ. Tuy nhiên, không có biện pháp nào theo danh sách ngắn được áp dụng. Theo quy tắc của Cơ quan kháng án, Hoa Kỳ đã bãi bỏ các biện pháp tự vệ mà nước này đã thực hiện. Đáp lại, ngày hôm sau, 5/12/2003, EC đã tuân theo vụ kiện và gỡ bỏ các biện pháp tự vệ của chính mình đã áp theo Quy chế Hội đồng (EC) số 1694/2002.

Tuy nhiên, trước khi gỡ bỏ các biện pháp tự vệ này đã có những chỉ trích mạnh mẽ phản đối EC từ các thành viên của WTO. Một trong những chỉ trích đó là những yêu cầu trọng yếu theo Hiệp định về Tự vệ của WTO đã không được đáp ứng. Cụ thể là cáo buộc tăng lên của hàng nhập khẩu thực tế lại khá nhỏ đối với hầu hết các sản phẩm bị áp dụng các biện pháp. Còn có nghi vấn rằng lượng hàng nhập tăng lên có thực sự gây ra thiệt hại hoặc đe dọa gây thiệt hại đối với ngành sản xuất nội địa sản xuất sản phẩm tương tự hay không. EC đã bị cáo buộc phân biệt đối xử do đưa ra quyết định tự vệ trừng phạt những quốc gia mà ít lỗi nhất. Trên cấp độ chính trị, EC đã bảo vệ mình bằng việc mô tả Hoa Kỳ như là

nguyên nhân chính cho những hành động của EC. Không có gì ngạc nhiên khi mà ví dụ của EC đã được các quốc gia khác học theo. Những quốc gia đã phản ứng lại EC và các biện pháp của Hoa Kỳ bằng việc áp dụng những hạn chế thương mại của chính họ.

---

## May mặc và dệt may

Khác với nguyên tắc cơ bản áp dụng đối với những sản phẩm không phải sản phẩm may mặc và dệt may (có nghĩa là nếu các biện pháp tự vệ không được áp dụng thì các sản phẩm có thể được tự do nhập khẩu vào EC mà không phải chịu giám sát số lượng), các sản phẩm may mặc và dệt may phải chịu một số hạn ngạch trong một thời gian dài. Tuy nhiên, giai đoạn 10 năm quy định bởi Hiệp định về May mặc và dệt may (ATC) của WTO đối với việc gỡ bỏ hạn ngạch đã hết hạn ngày 31/12/2004, và kể từ 1/1/2005 các giao dịch về may mặc và dệt may sẽ chịu điều chỉnh theo các quy tắc chung của GATT. Để hoàn thành nghĩa vụ này của WTO, Hội đồng đã ban hành Quy chế số 2200/2004, huỷ bỏ nhóm 210 hạn ngạch cuối cùng vẫn còn hiệu lực đến 31/12/2004.

Các điều khoản điều chỉnh việc nhập khẩu hàng may mặc và dệt may được thảo luận dưới đây. Có sự khác biệt giữa Quy chế 3030/93, cơ chế *hiệp ước*, và Quy chế 517/94, cơ chế *đơn phương*. Nói tóm lại, cơ chế hiệp ước bao gồm những quy tắc áp dụng đối với các quốc gia mà EC đã ký kết hiệp định hoặc thoả thuận, song phương hoặc đa phương (như Hiệp định WTO). Cơ chế đơn phương bao gồm những quy tắc áp dụng đối với những quốc gia mà EC chưa ký kết hiệp định hay thoả thuận. Về cơ bản, những nước này theo đánh giá của EC là những nước có nền kinh tế phi thị trường.

### Cơ chế hiệp ước

#### *Phạm vi*

Quy chế 3030/93 quản lý lượng hàng may mặc và dệt may nhập khẩu từ các quốc gia mà EC đã ký kết hiệp

định hay thoả thuận song phương, và hàng may mặc và dệt may vẫn chưa tuân thủ theo cái quy định của WTO được nhập khẩu từ những quốc gia thành viên của WTO.

Cơ chế mới có hiệu lực kể từ ngày 1/1/2005, nhằm gỡ bỏ hệ thống hạn ngạch, đã tạo được:

- ❑ Quản lý về giới hạn số lượng cho năm 2004 vẫn được áp dụng trong giai đoạn chuyển tiếp cho tới 31/3/2005 quản lý;
- ❑ Hệ thống trả đũa đơn phương trước đây đối với hàng nhập có xuất xứ từ Trung Quốc được thiết lập cho tới 1/1/2005 (không áp dụng cho đến 31/12/2005, mặc dù hệ thống có thể không còn tiếp tục sớm hơn ngay khi giám sát dựa trên thuế hải quan hồi tố đi vào hoạt động đầy đủ), đối với những sản phẩm đã nêu trong Phụ lục III, bảng B của Quy chế Hội đồng 3030/93;
- ❑ Giám sát theo số liệu về sau dựa trên thuế hải quan đối với tất cả các quốc gia và các sản phẩm cụ thể được thiết lập cho tới 1/1/2005 (Phụ lục III, bảng C của Quy chế Hội đồng 3030/90).

Đối với các thành viên WTO, những điều khoản này nghĩa là:

- ❑ Đối với hàng hoá được vận chuyển, nghĩa là hàng hoá đã được bốc lên tàu xuất khẩu, từ 1/1/2005, từ các quốc gia thành viên WTO, thì không cần có giấy phép nhập khẩu để đưa hàng hoá vào lưu thông tự do;
- ❑ Đối với hàng hoá được vận chuyển từ trước đến 1/1/2005, từ các quốc gia thành viên WTO, thì vẫn phải xuất trình giấy phép nhập khẩu:
  - Nếu hàng hoá được đưa vào lưu thông tự do trước ngày 1/4/2005; và
  - Nếu hàng hoá chịu hạn ngạch may mặc năm 2004.

Đối với những hàng hoá nhập khẩu như trên, nhà nhập khẩu phải nộp đơn xin giấy phép nhập khẩu cùng giấy phép nhập khẩu hợp lệ như thông lệ hiện nay và hàng nhập này sẽ được tính theo hạn ngạch. Quyết định về



việc hàng may mặc và dệt may nhập khẩu theo danh mục và từ các quốc gia có hạn ngạch năm 2004 được thực hiện trước 1/4/2005 hay không sẽ chịu giấy phép nhập khẩu có thể được thực hiện bởi các cán bộ hải quan trên cơ sở vận đơn đường biển, hoặc thông qua các chứng từ hợp lệ khác ghi rõ hàng hoá được vận chuyển sau ngày 31/12/2004.

- Nếu liên quan tới Trung Quốc, thông báo lưu hành tự do sau 1/1/2005 của hàng hoá có xuất xứ từ Trung Quốc không thực sự được quy định trong đoạn trước (hàng hoá được nhập khẩu trước 1/1/2005), sẽ phải xuất trình giấy phép nhập khẩu, được cấp tự động và không có hạn ngạch. Mẫu giấy phép được trình bày trong Phụ lục I của Quy chế Hội đồng 3285/94. Các danh mục chịu điều chỉnh của các điều khoản được quy định trong Phụ lục III bảng B của Quy chế 3030/93.

Đối với các quốc gia không phải là thành viên của WTO thì những sắp xếp hiện tại sẽ tiếp tục được áp dụng cho năm 2005 đối với:

- Hạn ngạch cho Serbia và Montenegro và Cộng hoà Dân chủ Nhân dân Triều Tiên;
- Kiểm tra chéo và hạn ngạch cho Belarus và Việt Nam, như đã quy định trong Phụ lục V Quy chế 3030/93;
- Giám sát kiểm tra chéo đối với Việt Nam và Uzbekistan, như đã quy định trong Phụ lục III bảng A6 của Quy chế 3030/93.

Do các thoả thuận song phương với Việt Nam, Serbia và Uzbekistan vẫn đang có hiệu lực nên những sửa đổi liên quan tới những quốc gia này vẫn có thể được thực hiện.

### ***Quy tắc liên quan tới chứng nhận xuất xứ***

Quy chế 2200/04 không thay thế cơ chế liên quan tới chứng nhận xuất xứ áp dụng đối với mặt hàng may mặc và dệt may nhập khẩu, bao gồm những điều khoản yêu cầu chứng nhận xuất xứ, như đã nêu trong các đoạn 5 và 6 hoặc Điều 1 Quy chế Hội đồng 3030/93.

## **Các biện pháp tự vệ**

### ***Thành viên WTO***

Kể từ 1/1/2005, hàng may mặc và dệt may nhập khẩu từ các quốc gia thành viên của WTO sẽ chịu những quy tắc tự vệ chung.

Tuy nhiên, Quy chế 3030/93 quy định việc áp dụng tự vệ đối với hàng may mặc và dệt may nhập khẩu, không giới hạn số lượng tại Phụ lục V, từ những quốc gia mà EC đã ký kết hiệp định song phương (không phải thành viên WTO). Hạn ngạch có thể được áp dụng cho một quốc gia nếu như hàng nhập vượt quá một lượng phần trăm nhất định tính trên cơ sở tổng lượng hàng nhập của năm trước vào EC đối với những sản phẩm có tên trong danh mục. Biện pháp tự vệ sẽ không được áp dụng trong trường hợp đạt tới số phần trăm này do tổng lượng hàng nhập vào EC bị sụt giảm chứ không phải do tăng lượng xuất khẩu.

Nếu Hội đồng, tự khởi xướng hay theo yêu cầu của quốc gia thành viên EC, thấy rằng lượng phần trăm trên đã đạt tới và rằng một biện pháp tự vệ cần được áp dụng thì Hội đồng sẽ mở các cuộc tham vấn với quốc gia xuất khẩu có liên quan nhằm mục đích đạt được thoả thuận hoặc kết luận chung về giới hạn ở mức hợp lý đối với sản phẩm đang bị điều tra.

Trong trường hợp chưa đạt được giải pháp chung, Hội đồng phải yêu cầu quốc gia xuất khẩu giới hạn lượng xuất khẩu các mặt hàng có liên quan vào EC tạm thời trong vòng 3 tháng kể từ ngày tham vấn được tiến hành. Giới hạn tạm thời này thường được quy định ở mức 25% mức nhập khẩu hàng năm trong năm trước. Hội đồng có thể áp dụng hạn ngạch giống như giới hạn tạm thời nếu chưa có kết quả tham vấn.

### ***Điều khoản tự vệ đặc biệt đối với Trung Quốc (chuyển đổi)***

Quy chế 3030/93 quy định cơ chế tự vệ chuyển đổi cho Trung Quốc cho đến 31/12/2008. Các biện pháp tự vệ có thể được áp dụng đối với hàng dệt may và phụ kiện có

xuất xứ từ Trung Quốc vào EC và nằm trong ATC nếu lượng hàng nhập khẩu này đe dọa gây trở ngại tới sự phát triển thương mại một cách tuần tự của những sản phẩm này do sụp đổ thị trường. Trong suốt 90 ngày tham vấn kể từ khi Hội đồng hoặc Quốc gia thành viên khởi xướng Trung Quốc sẽ ngừng việc vận chuyển vào EC những mặt hàng thuộc danh mục tư vấn ở mức độ không lớn hơn 7.5% (6% đối với danh mục sản phẩm len) trên tổng số hàng nhập trong vòng 12 tháng đầu tiên của 14 tháng gần nhất kể từ khi yêu cầu tham vấn được đưa ra. Nếu không đạt được giải pháp hài lòng cho cả hai bên Hội đồng có thể thiết lập một biện pháp tự vệ đối với danh mục hoặc các danh mục hàng hoá chịu tham vấn. Giới hạn này có hiệu lực cho đến hết 31/12 cùng năm kể từ khi có yêu cầu tham vấn hoặc cho giai đoạn 12 tháng sau khi có yêu cầu tham vấn nếu thời điểm đưa ra yêu cầu đến hết năm chỉ còn ba tháng hoặc ít hơn. Không biện pháp nào được thực hiện trong trường hợp trên sẽ giữ nguyên hiệu lực của giới hạn khi hết một năm mà không có việc áp dụng lại nếu không có sự thoả thuận giữa EC và Trung Quốc.

### **Các biện pháp giám sát**

Tuân thủ các điều khoản liên quan của hiệp định, hiệp ước hoặc các thoả thuận khác giữa EC và một nước thứ ba, hoặc để quản lý xu hướng của hàng nhập khẩu có xuất xứ từ một nước thứ ba, Quy chế 3030/93 thiết lập hệ thống giám sát *trước* hoặc *sau* đối với những sản phẩm cụ thể được liệt kê trong Phụ lục V. Danh mục các sản phẩm và các quốc gia thứ ba hiện đang chịu giám sát được liệt kê tại Phụ lục III.

#### ***Các loại biện pháp giám sát***

Có hai loại biện pháp giám sát:

- Các biện pháp giám sát trước, có nghĩa là trước khi nhập khẩu; hoặc
- Các biện pháp giám sát sau hoặc giám sát hồi tố, nghĩa là giám sát theo thống kê sau khi nhập khẩu.

Hội đồng sẽ quyết định áp dụng giám sát trước hay giám sát sau.

Các biện pháp giám sát có thể được quản lý theo hệ thống kiểm tra chéo (theo hình thức giấy phép xuất khẩu theo quốc gia xuất khẩu và giấy phép nhập khẩu cấp bởi các cơ quan chức năng của một quốc gia thành viên của EC), hoặc hệ thống kiểm tra một lần (theo hình thức giấy phép nhập khẩu cấp bởi các cơ quan chức năng của một quốc gia thành viên của EC).

Các sản phẩm thuộc diện giám sát sẽ được nhập khẩu vào EC khi xuất trình được giấy phép nhập khẩu (trong trường hợp hệ thống kiểm tra chéo) hoặc chứng từ giám sát (trong trường hợp hệ thống kiểm tra một lần). Giấy phép nhập khẩu và chứng từ giám sát được cơ quan có chức năng của quốc gia thành viên EC cấp tự động theo yêu cầu của nhà nhập khẩu nội địa cho mọi số lượng yêu cầu. Các biện pháp giám sát không giới hạn số lượng có thể được nhập khẩu: mục đích của những biện pháp này là quản lý xu hướng nhập khẩu của sản phẩm đe dọa gây thiệt hại cho các nhà sản xuất nội địa.

Thông tin phải được người nhập khẩu cung cấp trong đơn đề nghị cấp giấy phép nhập khẩu và thời hạn hiệu lực của giấy phép này cũng giống như trường hợp các biện pháp tự vệ. Tuy nhiên, lượng thông tin mà người nhập khẩu cần phải cung cấp để xin cấp phép ít hơn.

Ngoài giấy phép nhập khẩu hoặc chứng từ giám sát, chứng nhận xuất xứ cũng cần được xuất trình khi nhập khẩu.

## **Cơ chế đơn phương**

### ***Phạm vi***

Quy chế 517/94 áp dụng cho hàng dệt may và may mặc nhập khẩu từ những quốc gia mà EC chưa ký kết hiệp định hoặc thoả thuận song phương. Những quốc gia này được liệt kê tại Phụ lục II, IIIB, và IV trong Quy chế.

Theo Quy chế 517/94 quy tắc mà hàng nhập khẩu không nên chịu hạn ngạch, không ảnh hưởng tới việc áp dụng các biện pháp tự vệ, được áp dụng trên diện rộng hơn so

với Quy chế 3030/93. Ví dụ như giới hạn số lượng đối với một số mặt hàng dệt may và may mặc cụ thể được nhập khẩu từ Cộng hoà Dân chủ Nhân dân Triều Tiên, Serbia và Montenegro.

Các sản phẩm nhập khẩu trong diện hạn ngạch phải xuất trình giấy phép nhập khẩu. Nhà nhập khẩu EC phải đề nghị cơ quan có chức năng của quốc gia thành viên EC cấp giấy phép. Hàng nhập có giấy phép sẽ được tính theo giới hạn số lượng cố định cho một năm. Giấy phép nhập khẩu được cấp trên cơ sở đơn đến trước được cấp trước, và sẽ có hiệu lực trên toàn lãnh thổ của Cộng đồng chung Châu Âu cho dù giấy phép đó được cơ quan nào cấp và địa điểm nhập khẩu nào được ghi trên đó. Thời gian hiệu lực của giấy phép nhập khẩu do cơ quan có chức năng của quốc gia thành viên EC cấp sẽ kéo dài trong vòng 6 tháng.

Hàng dệt may tái nhập khẩu vào EC sau khi gia công tại Serbia và Montenegro sẽ không phải chịu hạn ngạch nếu lượng hàng tái nhập khẩu đó được thực hiện theo các điều khoản của EC về quản lý gia công ngoài. Những sản phẩm này sẽ phải chịu hạn ngạch cụ thể.

### ***Thủ tục thông tin***

Quy chế 517/94 quy định thủ tục thông tin liên quan tới hàng dệt may và may mặc thuộc diện điều chỉnh của Quy định. Các quốc gia thành viên EC phải thông báo lên Hội đồng vào cuối mỗi tháng tổng số lượng sản phẩm dệt may và may mặc đã nhập khẩu trong tháng. Thông tin này phải được cung cấp trên cơ sở từng quốc gia. Các quốc gia thành viên cũng phải trao đổi thông tin với Hội đồng trên cơ sở hàng năm về lượng hàng xuất của năm trước đó.

Trường hợp, dựa trên những thông tin trên, Hội đồng xét thấy rằng có bằng chứng đầy đủ để tiến hành điều tra thì Hội đồng sẽ thông báo trên *Tạp chí chính thức* về việc mở một cuộc điều tra. Vì mục đích của cuộc điều tra, Hội đồng sẽ thu thập và kiểm tra thông tin từ những nhà nhập khẩu, các thương nhân, các nhà sản xuất và các hiệp hội thương mại, và sẵn sàng lắng nghe

ý kiến của bất kỳ bên nào mà có thể bị ảnh hưởng bởi kết quả của cuộc điều tra. Cuối cuộc điều tra, Hội đồng sẽ đưa ra báo cáo gửi tới các quốc gia thành viên nêu rõ các biện pháp giám sát hay biện pháp tự vệ có cần thiết hay không.

Trong khi điều tra, Hội đồng sẽ phân tích xu hướng của hàng nhập khẩu và thiệt hại hoặc đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng do hàng nhập đó gây ra, tập trung vào những yếu tố sau:

- ❑ *Bất kỳ sự tăng lên nào về khối lượng hàng nhập khẩu – về mặt tuyệt đối hoặc theo phần trăm sản lượng hoặc lượng tiêu dùng tại EC;*
- ❑ *Giá cả của hàng nhập – cụ thể khi giá của hàng nhập thấp hơn giá mà các nhà sản xuất nội địa đưa ra;*
- ❑ *Ảnh hưởng của hàng nhập đối với nhà sản xuất sản phẩm tương tự hoặc sản phẩm trực tiếp cạnh tranh của EC – trong những khía cạnh như sản lượng, tận dụng công suất, hàng trong kho, bán hàng, thị phần, giá cả, lợi nhuận, thu nhập từ vốn đã sử dụng, dòng tiền mặt và việc làm.*

Khi phân tích liệu có đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng hay không, Hội đồng cũng phân tích các yếu tố khác như: (a) tỉ lệ tăng của hàng xuất vào EC; và (b) kim ngạch xuất khẩu của quốc gia xuất xứ hoặc xuất khẩu, đã tồn tại hay có thể xảy ra trong một tương lai nhìn thấy được, và khả năng chuyển thành hàng xuất khẩu vào EC.

### **Các biện pháp giám sát và tự vệ**

Nếu sau khi điều tra, Hội đồng thấy rằng không cần thiết phải áp dụng biện pháp giám sát hoặc tự vệ thì Hội đồng sẽ đăng thông báo trên *Công báo chính thức* để cập rõ rằng điều tra đã kết thúc.

Ngược lại, Hội đồng có thể kết luận rằng các biện pháp giám sát và tự vệ là cần thiết. Những biện pháp này sẽ được Hội đồng áp dụng theo yêu cầu của một quốc gia thành viên hoặc của chính Hội đồng đối với sản phẩm

dệt may hoặc may mặc vẫn chưa bị áp dụng các biện pháp giám sát hoặc tự vệ, theo những điều kiện cụ thể.

Trong trường hợp của các quốc gia có nền kinh tế thị trường, các biện pháp giám sát, hoặc sau khi nhập khẩu (giám sát hồi tố) hoặc trước khi nhập khẩu (giám sát trước) có thể được áp dụng đối với những hàng hoá nhập khẩu đe dọa gây thiệt hại cho các nhà sản xuất sản phẩm tương tự hoặc sản phẩm trực tiếp cạnh tranh của EC. Các biện pháp tự vệ có thể được áp nếu hàng nhập tăng mạnh về số lượng (tuyệt đối hoặc tương đối) hoặc trong những điều kiện nhất định mà gây thiệt hại hoặc đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng cho các nhà sản xuất nội địa.

Trong trường hợp của các quốc gia có nền kinh tế phi thị trường, các biện pháp giám sát hoặc tự vệ có thể được áp dụng với những điều kiện tương tự như đã nêu trên. Hoặc chúng cũng có thể được áp dụng nếu lợi ích kinh tế của EC yêu cầu. Đây là một yêu cầu mơ hồ hơn.

Khác biệt nữa là, để áp dụng các biện pháp tự vệ đối với hàng nhập từ một quốc gia có nền kinh tế phi thị trường, thiệt hại và đe dọa thiệt hại nghiêm trọng không cần thiết phải xảy ra: Hội đồng có đủ thẩm quyền để có bằng chứng về đe dọa gây thiệt hại.

Cả biện pháp giám sát và tự vệ đều có thể được giới hạn ở một hoặc một số vùng trong EC (ví dụ một hoặc một số quốc gia thành viên).

Liên quan tới cả các quốc gia có nền kinh tế thị trường lẫn phi thị trường, các biện pháp giám sát có hiệu lực trong một khoảng thời gian nhất định.

Các sản phẩm đã chịu các biện pháp giám sát hoặc tự vệ trước đây chỉ được nhập khẩu vào nếu nhà nhập khẩu có thể xuất trình chứng từ nhập khẩu cấp bởi các cơ quan có chức năng của một quốc gia thành viên EC. Các quy tắc quản lý đơn yêu cầu và cấp giấy phép nhập khẩu áp dụng với hạn ngạch vẫn được duy trì đối với nước Cộng hoà Dân chủ Nhân dân Triều Tiên, Serbia và Montenegro cũng được áp dụng đối với các sản phẩm chịu biện pháp tự vệ. Trong trường hợp giám sát, chứng từ nhập khẩu sẽ được cấp cho một số lượng như yêu cầu,

do mục đích của các biện pháp giám sát chỉ để giám sát xu hướng nhập khẩu. Ngoài ra, Hội đồng thường quyết định rằng xuất xứ của hàng dệt may hoặc may mặc thuộc diện chịu biện pháp giám sát hoặc tự vệ phải được chứng minh qua giấy chứng nhận xuất xứ. Xuất xứ của các sản phẩm này sẽ được quyết định tuân theo các quy tắc hiện hành tại EC.

Các điều khoản của Quy chế 517/94 không nâng các quốc gia thành viên của EC áp dụng:

- ❑ Hạn ngạch hoặc các biện pháp giám sát trên nền của: đạo đức công, chính sách công hoặc an ninh công; bảo vệ sức khoẻ và cuộc sống của con người, động vật hoặc thực vật; bảo vệ sở hữu nguyên khí quốc gia về nghệ thuật, lịch sử hoặc các giá trị khảo cổ; hoặc bảo vệ ngành và tài sản thương mại;
- ❑ Các công thức đặc biệt liên quan tới tỷ giá hối đoái; hoặc
- ❑ Các công thức được đưa ra theo các thoả thuận quốc tế.

### ***Vi phạm hạn ngạch***

Quy chế 517/94 không có điều khoản nào quy định việc vi phạm hạn ngạch có thể xảy ra liên quan tới những quốc gia mà EC vẫn chưa ký kết hiệp định giám sát thương mại về hàng may mặc.



## Phụ lục I

# Tổng quát các cuộc điều tra được khởi xướng giai đoạn 1996-2004

**Bảng 1:** Tất cả các cuộc điều tra được khởi xướng phân loại theo quốc gia xuất khẩu, bao gồm cả những cuộc điều tra mới (chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ) và các cuộc rà soát (rà soát cuối kỳ, rà soát giữa kỳ, chống sát nhập, chống chuyển đổi để tránh thuế và rà soát các nhà nhập khẩu mới)

<i>Xuất xứ</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004*</i>
<i>Algeria</i>	-	-	-	1	-	-	-	-	-
<i>Australia</i>	-	-	-	2	-	-	-	1	-
<i>Belarus</i>	-	1	-	3	2	1	-	-	2
<i>Brazil</i>	3	4	1	1	-	1	1	-	-
<i>Bungari</i>	-	1	-	1	1	1	-	-	-
<i>Chi lê</i>	-	-	-	-	-	-	1	-	-
<i>Trung Quốc</i>	12	7	8	21	15	6	23	11	21
<i>Croatia</i>	1	-	1	1	1	-	1	-	-
<i>Cộng hòa Séc</i>	2	-	1	1	1	3	2	1	-
<i>Ai Cập</i>	2	2	-	-	1	2	-	-	-
<i>Estonia</i>	-	1	-	-	1	-	-	-	-
<i>Quần đảo Faroe</i>	-	-	-	-	-	-	2	-	-
<i>Hồng Kông (Trung Quốc)</i>	-	-	1	2	-	-	-	-	-
<i>Hungary</i>	1	-	2	-	-	1	-	2	-
<i>Ấn Độ</i>	5	6	8	7	6	11	8	8	4
<i>In-đô-nê-si-a</i>	2	3	1	4	-	5	5	-	1
<i>CH Hồi giáo Iran</i>	-	-	-	1	-	1	-	-	-
<i>Nhật Bản</i>	5	4	3	6	3	1	-	-	-

<i>Xuất xứ</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004*</i>
<i>Kazakhstan</i>	-	-	3	-	-	-	-	-	-
<i>Hàn Quốc</i>	1	6	9	11	4	2	1	2	2
<i>Latvia</i>	-	1	-	-	-	-	-	-	-
<i>Libia</i>	-	-	-	-	1	1	-	-	-
<i>Lithuania</i>	-	1	-	3	1	1	1	-	-
<i>Malaysia</i>	1	2	1	5	4	2	2	-	1
<i>Mexico</i>	-	-	2	-	-	-	-	-	-
<i>Nauy</i>	2	-	-	-	-	1	2	-	-
<i>Pakistan</i>	2	1	-	-	-	-	1	1	-
<i>Peru</i>	-	1	-	-	-	-	-	-	-
<i>Philipin</i>	-	-	-	1	-	-	-	-	1
<i>Ba Lan</i>	2	1	2	3	2	2	3	-	-
<i>Rumani</i>	1	-	-	1	1	-	2	-	-
<i>LB Nga</i>	4	3	3	5	5	4	8	1	13
<i>Á-rập-xê-út</i>	-	-	2	-	-	-	-	1	-
<i>Singapo</i>	1	1	2	2	3	-	-	-	-
<i>Slovakia</i>	2	-	-	1	-	2	2	2	-
<i>Slovenia</i>	-	-	1	-	-	-	-	-	-
<i>Nam Phi</i>	1	-	2	2	-	1	-	3	1
<i>Đài Loan (Trung Quốc)</i>	1	6	1	15	1	2	3	3	4
<i>Thái Lan</i>	-	3	-	7	6	6	2	-	2
<i>Thổ Nhĩ Kỳ</i>	4	1	-	1	3	2	1	-	1
<i>U-crai-na</i>	3	1	3	5	1	1	2	-	5
<i>Hoa Kỳ</i>	1	3	1	3	1	2	2	-	1
<i>Venezuela</i>	-	-	1	-	-	-	-	-	-
<i>Việt Nam</i>	-	1	-	-	-	-	1	-	3
<i>Nam Tư</i>	-	-	-	2	-	-	-	-	-
<i>Các nước</i>	-	-	-	-	-	-	1**	1	1
<b><i>Tổng cộng</i></b>	<b>59</b>	<b>61</b>	<b>59</b>	<b>118</b>	<b>64</b>	<b>62</b>	<b>77</b>	<b>37</b>	<b>64</b>

\* Thời điểm 30 tháng 9 năm 2004

\*\* Trừ Liên Bang Nga, Ukraina, Kazakhstan, và một số nước đang phát triển

**Bảng 2 Các cuộc điều tra phân loại theo mã sản phẩm**

<i>Sản phẩm</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004*</i>
<i>Hoá học và những chất tương tự</i>	-	8	-	28	17	5	5	3	6
<i>Dệt may và những sản phẩm tương tự</i>	10	8	9	11	-	5	2	2	4
<i>Gỗ và giấy</i>	-	7	-	-	-	-	-	1	-
<i>Điện tử</i>	-	14	-	12	2	3	3	2	-
<i>Ngành kỹ thuật máy móc khác</i>	-	1	-	5	1	4	4	-	2
<i>Sắt và thép</i>	9	4	19	25	7	16	6	-	12
<i>Kim loại khác</i>	1	1	-	-	2	-	-	-	-
<i>Ngành khác</i>	5	2	1	5	2	-	4	2	2
<b><i>TỔNG CỘNG, trong đó</i></b>	<b>25</b>	<b>45</b>	<b>29</b>	<b>86</b>	<b>31</b>	<b>33</b>	<b>24</b>	<b>10</b>	<b>26</b>
<i>Chống bán phá giá</i>	24	41	21	66	31	27	20	7	25
<i>Chống trợ cấp</i>	1	34	8	20	0	6	3	1	0
<i>Tự vệ</i>	-	-	-	-	-	-	1	2	1

\* Thời điểm 30 tháng 9 năm 2004

**Bảng 3 Các cuộc điều tra mới phân loại theo nước xuất khẩu**

<i>Xuất xứ</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004*</i>
<i>Algeria</i>	-	-	-	1	-	-	-	-	-
<i>Australia</i>	-	-	-	2	-	-	-	1	-
<i>Belarus</i>	-	-	-	1	1	-	-	-	1
<i>Brazil</i>	-	2	-	1	-	-	-	-	-
<i>Bungari</i>	-	1	-	1	1	-	-	-	-
<i>Chi lê</i>	-	-	-	-	-	-	1	-	-
<i>Trung Quốc</i>	6	5	1	12	6	1	4	4	8
<i>Croatia</i>	-	-	1	1	1	-	-	-	-
<i>Cộng hòa Séc</i>	1	-	1	1	1	2	-	-	-
<i>Ai Cập</i>	2	1	-	-	1	2	-	-	-
<i>Estonia</i>	-	1	-	-	1	-	-	-	-
<i>Quần đảo Faroe</i>	-	-	-	-	-	-	2	-	-

<i>Xuất xứ</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004 *</i>
<i>Hồng Kông (Trung Quốc)</i>	-	-	-	1	-	-	-	-	-
<i>Hungary</i>	-	-	2	-	-	1	-	-	-
<i>Ấn Độ</i>	4	6	7	7	3	8	3	2	
<i>In-đô-nê-si-a</i>	1	1	-	4	-	3	2	-	1
<i>CH Hồi giáo Iran</i>	-		-	1	-	1	-	-	-
<i>Nhật Bản</i>	-	2	-	4	1		-	-	-
<i>Hàn Quốc</i>	1	3	7	9	2	1	1	-	2
<i>Latvia</i>	-	1	-	-	-	-	-	-	-
<i>Libia</i>	-	-	-	-	1	1	-	-	-
<i>Lithuania</i>	-	1	-	3	1	1	-	-	-
<i>Malaysia</i>	1	2		4	1	1	1		1
<i>Mexico</i>	-	-	1	-	-	-	-	-	-
<i>Nauy</i>	2	-	-	-	-	-	1	-	-
<i>Pakistan</i>	2	1	-	-	-	-	1	1	
<i>Peru</i>	-	1	-	-	-	-	-	-	-
<i>Philipin</i>	-	-	-	1	-	-	-	-	1
<i>Ba Lan</i>	-	1	2	1	1	1	1	-	-
<i>Rumani</i>	1	-	-	1	1	-	-	-	-
<i>LB Nga</i>	1	2		1	2	2	3		3
<i>Ả-rập-xê-út</i>	-	-	2	-	-	-	-	1	-
<i>Singapo</i>	-	1	-	1	-		-	-	-
<i>Slovakia</i>	1	-	-	1	-	2	-	-	-
<i>Slovenia</i>	-	-	1		-	-	-	-	-
<i>Nam Phi</i>	-	-	2	2	-	-	-	-	-
<i>Đài Loan (Trung Quốc)</i>	1	4	-	12	-	1	-	-	3
<i>Thái Lan</i>	-	3	-	7	1	1	-	-	1
<i>Thổ Nhĩ Kỳ</i>	1	1	-	1	3	2	1	-	-
<i>U-crai-na</i>	-	1	2	2	1	1	-	-	-
<i>Hoa Kỳ</i>	-	3	-	1	1	1	1	-	1
<i>Việt Nam</i>	-	1	-	-	-	-	1	-	3
<i>Nam Tư</i>	-	-	-	2	-	-	-	-	-
<i>Tất cả các nước</i>	-	-	-	-	-	-	1**	1	1

<i>Xuất xứ</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004 *</i>
<b><i>TỔNG CỘNG, trong đó</i></b>	<b><i>25</i></b>	<b><i>45</i></b>	<b><i>29</i></b>	<b><i>86</i></b>	<b><i>31</i></b>	<b><i>33</i></b>	<b><i>24</i></b>	<b><i>10</i></b>	<b><i>26</i></b>
Chống bán phá giá	24	41	21	66	31	27	20	7	25
Chống trợ cấp	1	4	8	20	0	6	3	1	0
Tự vệ	-	-	-	-	-	-	1	2	1

\*Thời điểm 30 tháng 9 năm 2004

\*\*Trừ Liên Bang Nga, Ukraina, Kazakhstan, và một số nước đang phát triển.



## Phụ lục II

### Các cuộc điều tra được khởi xướng theo loại vụ kiện và quốc gia xuất khẩu

**Bảng 4** Điều tra chống bán phá giá phân loại theo các nước xuất khẩu có nền kinh tế thị trường

<i>Xuất xứ</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004*</i>
<i>Algeria</i>	-	-	-	1	-	-	-	-	-
<i>Australia</i>	-	-	-	1	-	-	-	1	-
<i>Brazil</i>	-	2	-	1	-	-	-	-	-
<i>Bungari</i>	-	1	-	1	1	-	-	-	-
<i>Chi lê</i>	-	-	-	-	-	-	1	-	-
<i>Croatia</i>	-	-	1	1	1	-	-	-	-
<i>Cộng hòa Séc</i>	1	-	1	1	1	2	-	-	-
<i>Ai Cập</i>	2	1	-	-	1	2	-	-	-
<i>Estonia</i>	-	1	-	-	1	-	-	-	-
<i>Quần đảo Faroe</i>	-	-	-	-	-	-	2	-	-
<i>Hồng Kông (Trung Quốc)</i>	-	-	-	1	-	-	-	-	-
<i>Hungary</i>	-	-	2	-	-	1	-	-	-
<i>Ấn Độ</i>	4	4	3	5	3	4	1	1	-
<i>In-đô-nê-si-a</i>	1	1	-	2	-	1	2	-	1
<i>CH Hồi giáo Iran</i>	-	-	-	1	-	1	-	-	-
<i>Nhật Bản</i>	-	2	-	4	1	-	-	-	-
<i>Hàn Quốc</i>	1	3	4	7	2	1	-	-	2
<i>Latvia</i>	-	1	-	-	-	-	-	-	-
<i>Libia</i>	-	-	-	-	1	1	-	-	-
<i>Lithuania</i>	-	1	-	3	1	1	-	-	-

<i>Xuất xứ</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004*</i>
<i>Malaysia</i>	1	2		2	1	1	1	-	-
<i>Mexico</i>	-	-	1	-	-	-	-	-	-
<i>Nauy</i>	1	-	-	-	-	-	1	-	-
<i>Pakistan</i>	2	1	-	-	-	-	1	1	
<i>Peru</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Philipin</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Ba Lan</i>	-	1	2	1	1	1	1	-	-
<i>Rumani</i>	1	-	-	1	1	-	-	-	-
<i>LB Nga</i>	2	-	-	-	2	2	3		3
<i>Á-rập-xê-út</i>	-	-	1	-	-	-	-	1	-
<i>Singapo</i>	-	1	-	-	-	-	-	-	-
<i>Slovakia</i>	1	-	-	1	-	2	-	-	-
<i>Slovenia</i>	-	-	1	-	-	-	-	-	-
<i>Nam Phi</i>	-	-	2	1	-	-	-	-	-
<i>Đài Loan</i>	1	3	-	7	-	1	-	-	3
<i>Thái Lan</i>	-	3	-	4	1	1	-	-	1
<i>Thổ Nhĩ Kỳ</i>	1	1	-	1	3	2	1	-	
<i>Hoa Kỳ</i>	-	3	-	1	1	1	1	-	1
<i>Nam Tư</i>	-	-	-	2	-	-	-	-	-
<b><i>Tổng cộng</i></b>	<b>18</b>	<b>34</b>	<b>18</b>	<b>51</b>	<b>23</b>	<b>25</b>	<b>15</b>	<b>4</b>	<b>13</b>

\*Thời điểm 30 tháng 9 năm 2004

**Bảng 5 Các cuộc điều tra chống bán phá giá phân loại theo các nước xuất khẩu có nền kinh tế phi thị trường**

<i>Xuất xứ</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004 *</i>
<i>Belarus</i>	-	-	-	1	1	-	-	-	1
<i>Trung Quốc</i>	6	5	1	12	6	1	4	3	8
<i>Ukraina</i>	-	1	2	2	1	1	-	-	-
<i>Việt Nam</i>	-	1	-	-	-	-	1	-	3
<b><i>Tổng cộng</i></b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>15</b>	<b>8</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>12</b>

\*Thời điểm 30 tháng 9 năm 2004



**Bảng 6 Điều tra chống trợ cấp, phân loại theo các nước xuất khẩu (Tất cả các quốc gia)\***

<i>Xuất xứ</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004 **</i>
<i>Australia</i>	-	-	-	1	-	-	-	-	-
<i>Ấn Độ</i>	-	2	4	2	-	4	2	1	-
<i>Indonesia</i>	-	-	-	2	-	2		-	-
<i>Hàn Quốc</i>	-	-	3	2	-	-	1	-	-
<i>Malaysia</i>	-	-	-	2	-	-	-	-	-
<i>Nauy</i>	1	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Peru</i>	-	1	-	-	-	-	-	-	-
<i>Philippines</i>	-	-	-	1	-	-	-	-	-
<i>Á-rập-xê-út</i>	-	-	1	-	-	-	-	-	-
<i>Singapo</i>	-	-	-	1	-	-	-	-	-
<i>Nam Phi</i>	-	-	-	1	-	-	-	-	-
<i>Đài Loan (Trung Quốc)</i>	-	1	-	5	-	-	-	-	-
<i>Thái Lan</i>	-	-	-	3	-	-	-	-	-
<b><i>Tổng cộng</i></b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>8</b>	<b>20</b>	<b>0</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>-</b>

\*Các quy định về Chống trợ cấp không có sự khác biệt giữa các nước có nền kinh tế thị trường và các nước có nền kinh tế phi thị trường

\*\* Vào thời điểm 30 tháng 9 năm 2004

**Bảng 7 Điều tra tự vệ, phân loại theo các nước xuất khẩu**

<i>Xuất xứ</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004*</i>
<i>Tất cả các quốc gia</i>	1**	1	1
<i>Trung Quốc</i>	-	1	-
<b><i>Tổng cộng</i></b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>1</b>

\*Thời điểm 30 tháng 9 năm 2004

\*\*Trừ Liên Bang Nga, Ukraina, Kazakhstan, và một số nước đang phát triển

**Bảng 8** Các cuộc điều tra rà soát cuối kỳ phân loại theo các nước xuất khẩu

<i>Xuất xứ</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004 *</i>
<i>Algeria</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Australia</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Belarus</i>	-	-	-	1	-	1	-	-	-
<i>Brazil</i>	-	1	1	-	-	-	-	-	-
<i>Bungari</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Chi lê</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Trung Quốc</i>	1	-	5	3	3	3	3	3	2
<i>Croatia</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Cộng hòa Séc</i>	-	-	-	-	-	-	1	-	-
<i>Ai Cập</i>	-	1	-	-	-	-	-	-	-
<i>Estonia</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Quần đảo Faroe</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Hồng Kông (Trung Quốc)</i>	-	-	1	1	-	-	-	-	-
<i>Hungary</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Ấn Độ</i>	-	-	-	-	-	-	2	2	1
<i>In-đô-nê-si-a</i>	-	-	1	-	-	2	1	-	-
<i>CH Hồi giáo Iran</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Nhật Bản</i>	1	1	-	1	-	-	-	-	-
<i>Kazakhstan</i>	-	-	2	-	-	-	-	-	-
<i>Hàn Quốc</i>	-	1	-	1	1	-	-	-	-
<i>Latvia</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Libia</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Lithuania</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Malaysia</i>	-	-	1	-	1	1	1	-	-
<i>Mexico</i>	-	-	1	-	-	-	-	-	-
<i>Nauy</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Pakistan</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Peru</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Philipin</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Ba Lan</i>	-	-	-	1	-	-	1	-	-
<i>Rumani</i>	-	-	-	-	-	-	1	-	-





<i>Xuất xứ</i>	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004 *
<i>Nam Tư</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Tổng cộng</b>	<b>23</b>	<b>7</b>	<b>9</b>	<b>12</b>	<b>20</b>	<b>14</b>	<b>36</b>	<b>9</b>	<b>24</b>

\*Tại thời điểm 30 tháng 9 năm 2004

**Bảng 10 Điều tra chống sát nhập, phân loại theo các quốc gia xuất khẩu**

<i>Xuất xứ</i>	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004 *
<i>Trung Quốc</i>			1	2			1	1	
<i>Nhật Bản</i>	1								
<i>Hàn Quốc</i>		1							
<i>Malaysia</i>				1					
<i>Ba Lan</i>					1				
<i>LB Nga</i>		1							
<b>Tổng cộng</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>0</b>

\*Tại thời điểm 30 tháng 9 năm 2004

**Bảng 11 Các cuộc điều tra chống chuyển đổi để tránh thuế phân loại theo các nước xuất khẩu**

<i>Xuất xứ</i>	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004 *
<i>Belarus</i>	-	1	-	-	-	-	-	-	-
<i>Brazil</i>	-	-	-	-	-	-	1	-	-
<i>Trung Quốc</i>	1	-	1	2	-	1	1	2	6
<i>Ấn Độ</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	2
<i>CH Hồi giáo Iran</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Nhật Bản</i>	2	-	1	-	-	-	-	-	-
<i>LB Nga</i>	-	-	-	-	-	-	-	1	-
<i>Singapo</i>	1	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Đài Loan (Trung Quốc)</i>	-	-	-	1	-	-	-	-	-
<i>Ukraina</i>	-	-	-	-	-	-	-	2	-
<b>Tổng cộng</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>8</b>

\*Tại thời điểm 30 tháng 9 năm 2004

**Bảng 12 Các cuộc điều tra rà soát những nước xuất khẩu mới, phân loại theo các nước xuất khẩu**

<i>Xuất xứ</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004 *</i>
<i>Trung Quốc</i>	-	-	-	1	1	-	-	-	1
<i>Ấn Độ</i>	1	-	-	-	2	2	1	4	-
<i>Indonesia</i>	1	1	-	-	-	-	-	-	-
<i>Slovakia</i>	1	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Đài Loan (Trung Quốc)</i>	-	-	-	-	-	-	-	1	-
<i>Thái Lan</i>	-	-	-	-	-	-	-	2	-
<i>Thổ Nhĩ Kỳ</i>	1	-	-	-	-	-	-	-	-
<b><i>Tổng cộng</i></b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>7</b>	<b>1</b>

\*Tại thời điểm 30 tháng 9 năm 2004

### Phụ lục III

## Các cuộc điều tra mới khởi xướng, phân loại theo quốc gia xuất khẩu và sản phẩm, 1996-2004

<i>Xuất xứ</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004*</i>
<i>Algeria</i>				<i>Urê amoni nitrat (phá giá) Các giải pháp cho Urê và amoni nitrat (phá giá)</i>					
<i>Australia</i>				<i>Sợi tổng hợp polyeste (trợ cấp) Sợi tổng hợp polyester (phá giá)</i>				<i>Nhựa (PET) (phá giá)</i>	

<i>Xuất xứ</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004*</i>
<b>Belarus</b>				<i>Urê amoni nitrat (phá giá)</i>	<i>Urê (phá giá)</i>				<i>Sợi polyester có tính bền cao (phá giá)</i>
<b>Brazil</b>		<i>Muối natri của axit glutamic (phá giá) Ván gỗ ép (phá giá)</i>		<i>Ống sắt hoặc cút nối (phá giá)</i>					
<b>Bungari</b>		<i>Ván gỗ ép (phá giá)</i>		<i>Sắt và thép phi hợp kim cán phẳng (phá giá)</i>	<i>Urê (phá giá)</i>				
<b>Chi lê</b>							<i>Cá hồi vùng Atlantic nuôi (phá giá)</i>		
<b>Trung Quốc</b>	<i>Sợi cốt tông chưa qua tẩy trắng (phá giá) Vali và cặp</i>	<i>Sắt-cilic-manga (phá giá) Máy fax (phá giá) Sợi cotton</i>	<i>Dây và cáp bện đôi bằng thép (phá giá)</i>	<i>Photpho vàng (phá giá) Hộp đĩa compact (phá giá)</i>	<i>Lá nhôm (phá giá) Paracetamol (phá giá) Đèn huỳnh quang (phá giá)</i>	<i>Axit sunphuaric (phá giá)</i>	<i>Bật lửa bỏ túi dùng một lần (phá giá) Para-cresol (phá giá)</i>	<i>Nhựa (PET) (phá giá) Gỗ dán (phá giá) Cam quít</i>	<i>Xe nâng hàng đẩy tay và các bộ phận cần thiết (phá giá)</i>



<i>Xuất xứ</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004*</i>
	<i>sách (phá giá)</i> <i>Hành lý và đồ du lịch (phá giá)</i> <i>Túi xách (phá giá)</i> <i>Móc khóa (phá giá)</i> <i>Sắt-cilic-manga (phá giá)</i>	<i>xám (phá giá)</i> <i>Mangan (phá giá)</i> <i>Thiourea dioxide (phá giá)</i> <i>Hệ thống đầu đọc laze cho động cơ xe máy (phá giá)</i>		<i>Thép phi hợp kim cán nóng (phá giá)</i> <i>Ống sắt hoặc cắt nối (phá giá)</i> <i>Đèn hình vô tuyến (phá giá)</i> <i>Lược chải tóc (phá giá)</i> <i>Glycine (phá giá)</i> <i>Cân điện tử (phá giá)</i> <i>Than cốc trên 80mm (phá giá)</i> <i>Khung xe đạp (phá giá)</i> <i>Bánh xe đạp (phá giá)</i>	<i>giá)</i> <i>Hợp kim Feromolip-den (phá giá)</i> <i>Ôxit kẽm (phá giá)</i> <i>Đá (đá để làm công trình lớn hoặc đá hoa cương) (phá giá)</i>		<i>Rượu furfuryl (phá giá)</i> <i>Nhựa PE hay bao tải PP (phá giá)</i> <i>Đèn huỳnh quang tiết kiệm năng lượng (CFL-i) (phá giá)</i> <i>Cumarin (phá giá)</i> <i>Than đá với đường kính trên 80mm (phá giá)</i> <i>Đường hóa học natri (phá giá)</i>	<i>được bảo quản hoặc chế biến sẵn (tự vệ)</i> <i>Vải dập polyester (phá giá)</i>	<i>Bari carbonat (phá giá)</i> <i>Khuôn đúc (phá giá)</i> <i>Đồ trang trí bằng sợi polyester (phá giá)</i> <i>Axit urê tricloaxetic TCCA (phá giá)</i> <i>Gạch mài nhẵn</i> <i>Thép không gỉ</i> <i>Móc cài và các bộ phận đi kèm (phá giá)</i> <i>Tám nhựa PTFE (phá giá)</i>

<i>Xuất xứ</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004*</i>
				<i>Phuộc xe đạp (phá giá)</i>					
<i>Croatia</i>			<i>Sợi cotton chưa tẩy trắng (phá giá)</i>	<i>Ống sắt khuôn dẻo hoặc cắt nối (phá giá)</i>	<i>Urê (phá giá)</i>		<i>Một số loại ống liền (phá giá)</i>		
<i>Cộng hòa Séc</i>	<i>Ống liền (phá giá)</i>		<i>Sợi vải polieste (phá giá)</i>	<i>Ống sắt khuôn dẻo hoặc cắt nối (phá giá)</i>	<i>Sợi hoặc cáp thép (phá giá)</i>	<i>Cút nối ống sắt hoặc thép (phá giá) Ống sắt và ống thép phi hợp kim hàn (phá giá)</i>	<i>Một số loại ống sắt hoặc ống thép phi hợp kim liền (phá giá)</i>	<i>Sợi và cáp thép (phá giá)</i>	
<i>Ai Cập</i>	<i>Sợi cotton chưa tẩy trắng (phá giá) Chăn ga giường bằng cotton (phá giá)</i>	<i>Vải cotton xám (phá giá)</i>			<i>Urê (phá giá)</i>	<i>Sắt hoạt thép phi hợp kim cán phẳng (cuộn nóng) (phá giá) Cácbon đen (phá giá)</i>			
<i>Estonia</i>		<i>Ván gỗ ép</i>			<i>Urê (phá giá)</i>				

<i>Xuất xứ</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004*</i>
		<i>(phá giá)</i>			<i>giá)</i>				
<b><i>Quần đảo Faroe</i></b>							<i>Cá hồi vùng Atlantic nuôi (phá giá) Cá hồi câu vòng loại lớn (phá giá)</i>		
<b><i>Hồng Kông (Trung Quốc)</i></b>				<i>Lược chải tóc (phá giá)</i>					
<b><i>Hungary</i></b>			<i>Vải cotton chưa tẩy trắng (phá giá) Sợi và cáp bện đôi bằng thép (phá giá)</i>			<i>Sắt hoạt thép phi hợp kim cán phẳng (cuộn nóng) (phá giá)</i>			
<b><i>Ấn Độ</i></b>	<i>Vải cotton chưa tẩy trắng (phá giá)</i>	<i>Thuộc da kali (phá giá)</i>	<i>Sợi và cáp bện đôi bằng thép</i>	<i>Sắt hoặc thép phi hợp kim cán phẳng</i>	<i>Paracetamol (phá giá)</i>	<i>Máy nối vòng (phá giá và trợ)</i>	<i>Ga giường cotton (phá giá)</i>	<i>Dây sợi tổng hợp (phá giá)</i>	

<b>Xuất xứ</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004*</b>
	<p>giá)</p> <p>Sợi vải tổng hợp (phá giá)</p> <p>Chăn ga giường bằng cotton (phá giá)</p> <p>Khoá cài (phá giá)</p>	<p>Vải sợi tổng hợp (phá giá)</p> <p>Vải cotton xám (phá giá)</p> <p>Thép thanh (phá giá)</p> <p>Chống sinh học (tự vệ)</p>	<p>(phá giá)</p> <p>Dây thép không ri &gt; 1mm (trợ cấp)</p> <p>Dây thép không ri &gt; 1mm (trợ cấp)</p> <p>Sợi polieste (phá giá)</p> <p>Sợi polieste (trợ cấp)</p> <p>Phim nhựa (PET) (trợ cấp)</p>	<p>(phá giá)</p> <p>Sắt hoặc thép phi hợp kim cán phẳng (trợ cấp)</p> <p>Thép phi hợp kim cuộn nóng (phá giá)</p> <p>Ống đèn hình vô tuyến (phá giá)</p> <p>Nhựa (phá giá)</p> <p>Nhựa (trợ cấp)</p> <p>Sợi polieste (phá giá)</p>	<p>Phim nhựa (phá giá)</p> <p>Đá (đá cẩm thạch đã qua xử lý dùng cho các công trình) (phá giá)</p>	<p>cáp)</p> <p>Axit sunphuanilic (phá giá và trợ cấp)</p> <p>Sợi dệt polieste (phá giá và trợ cấp)</p> <p>Đĩa từ (phá giá và trợ cấp)</p>	<p>Đĩa ghi compact (CD-Rs) (phá giá và trợ cấp)</p> <p>Bao tải poliethilen hoặc polipropilen (phá giá)</p> <p>Ga giường cotton (phá giá và trợ cấp)</p> <p>Nhựa (PET) (trợ cấp)</p>	<p>Hệ thống cực điện than chì (phá giá và trợ cấp)</p>	
<b>In-đô-nê-si-a</b>	Sợi cotton chưa tẩy trắng (phá giá)	Sợi cotton xám (phá giá)		Sợi polieste tổng hợp (phá giá)		Máy nối vòng (phá giá và trợ cấp)	Bật lửa gas bỏ túi dùng một lần (phá giá),		Móc khoá thép không ri và phụ kiện (phá

<b>Xuất xứ</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004*</b>
				tổng hợp trợ cấp) Nhựa (phá giá) Nhựa (Trợ cấp)		Sợi dệt polieste tổng hợp (trợ cấp) Nhựa (phá giá) Nhựa (Trợ cấp)	bao tải poliethilen hoặc polypropile n (phá giá) Đường hoá học natri (phá giá)		giá)
<b>CH Hồi giáo Iran</b>				Sắt hoặc thép thành phẩm phi hợp kim cán phẳng (phá giá)		Sắt hoặc thép thành phẩm phi hợp kim cán phẳng (cán nóng) (phá giá)			
<b>Nhật Bản</b>		Máy fax (phá giá) Hệ thống đầu đọc laze (phá giá)		Phụ tùng hệ thống máy quay vô tuyến (phá giá) Ống gang uốn hoặc cút nối (phá giá) Thuốc nhuộm đen 1 (phá giá)			Mayơ truyền động trong xe đạp (phá giá)		

<i>Xuất xứ</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004*</i>
				<i>Thuốc nhuộm đen21 (phá giá)</i>					
<i>Hàn Quốc</i>	<i>Móc khoá (phá giá)</i>	<i>Máy fax (phá giá)</i> <i>Sợi tổng hợp (phá giá)</i> <i>Hệ thống đầu đọc tia laze (phá giá)</i>	<i>Dây và cáp bên đôi bằng thép (phá giá)</i> <i>Dây thép không rỉ (&lt;1mm), (trợ cấp)</i> <i>Dây thép không rỉ (= hoặc &lt;1mm), (trợ cấp)</i> <i>Dây thép không rỉ (&lt;1mm), (phá giá)</i> <i>Dây thép không rỉ (= hoặc</i>	<i>Băng video trên ống cuộn (phá giá)</i> <i>Sợi tổng hợp polieste (trợ cấp)</i> <i>Ống gang dát mỏng hoặc nút nối (phá giá)</i> <i>Ống đèn hình vô tuyến màu tia ca-tốt (phá giá)</i> <i>Lược (biện pháp)</i>	<i>Dây và cáp thép (phá giá)</i> <i>Phim nhựa (phá giá)</i>	<i>Ống và nút nối bằng sắt hoặc thép (phá giá)</i>	<i>Vi mạch điện tử còn được biết đến là DRAMs (bộ nhớ tiếp cận ngẫu nhiên năng động) (trợ cấp)</i>		<i>Sợi polieste có độ bền cao (phá giá)</i> <i>Cao su dẻo butadiene stiren</i>

<i>Xuất xứ</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004*</i>
			>1mm), (phá giá) Sợi dệt polieste (trợ cấp)	Cân điện (phá giá) Sợi polieste (phá giá) Nhựa (phá giá) Nhựa (trợ cấp)					
<i>Latvia</i>		Ván gỗ ép (phá giá)							
<i>Libia</i>					Urê (phá giá)	Sắt hoặc thép phi hợp kim thành phẩm cán phẳng (cán nóng) (phá giá)			
<i>Lithuania</i>		Ván gỗ ép (phá giá)							
<i>Malaysia</i>	Khóa (phá giá)	Máy fax (phá giá) Hệ thống đầu đọc laze cho ô tô (phá		Đèn hình tivi (phá giá) Nhựa PET (phá giá) Nhựa PET	Dây thép (phá giá)	Ống sắt và ống đúc (phá giá)	Bật lửa gas (phá giá)		Khóa thép không gỉ và các bộ phận của nó (phá giá)

<i>Xuất xứ</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004*</i>
		<i>giá)</i>		<i>(trợ cấp)</i> <i>Khóa bằng</i> <i>thép không</i> <i>gi (trợ cấp)</i>					
<i>Mexico</i>			<i>Cáp bên</i> <i>bằng thép</i> <i>(phá giá)</i>						
<i>Nauy</i>	<i>Cá hồi</i> <i>(phá giá)</i> <i>Cá hồi (trợ</i> <i>cấp)</i>						<i>Cá hồi nuôi</i> <i>tại vùng</i> <i>Atlantic</i> <i>(phá giá và</i> <i>trợ cấp)</i> <i>Cá hồi</i> <i>large</i> <i>rainbow</i> <i>(phá giá)</i>		
<i>Pakistan</i>	<i>Sợi cotton</i> <i>thô (phá</i> <i>giá)</i> <i>Khăn trải</i> <i>giường</i> <i>bằng cotton</i> <i>(phá giá)</i>	<i>Sợi cotton</i> <i>xám (phá</i> <i>giá)</i>					<i>Khăn trải</i> <i>giường loại</i> <i>cotton (phá</i> <i>giá)</i>	<i>Nhựa PET</i> <i>(phá giá)</i>	
<i>Peru</i>		<i>Phẩm sơn</i> <i>(trợ cấp)</i>							



<i>Xuất xứ</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004*</i>
<i>Philippin</i>				<i>Khóa bằng thép không gỉ (trợ cấp)</i>					
<i>Ba Lan</i>		<i>Gỗ ván ép (phá giá)</i>	<i>Sợi vải polyester (phá giá) Cáp bên bằng thép (phá giá)</i>	<i>Nitrat amoni (phá giá)</i>	<i>Ure (giá giá)</i>	<i>Ống sắt hàn và thép hợp kim (phá giá)</i>	<i>Lá điện và ván mỏng kiểu thớ (sản phẩm cán dẹt) rộng không quá 500mm (phá giá) Ống kéo liền và ống đúc bằng sắt và thép phi hợp kim (phá giá)</i>		
<i>Rumani</i>	<i>Ống kéo liền và ống đúc (phá giá)</i>			<i>Hợp kim thép cán nóng (phá giá)</i>	<i>Ure (phá giá)</i>		<i>Ống kéo liền và ống đúc bằng sắt và thép phi hợp kim (phá giá)</i>		
<i>LB Nga</i>	<i>Ống kéo</i>	<i>Sắt và thép</i>		<i>Ure amoni</i>	<i>Lá nhôm</i>	<i>Ống và phụ</i>	<i>Lá điện và</i>		<i>Nhựa</i>

<i>Xuất xứ</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004*</i>
	<i>liền và ống đúc (phá giá)</i>	<i>(phá giá) Ván gỗ ép (phá giá)</i>		<i>nitrate (phá giá)</i>	<i>(lá nhôm) Cáp kim loại (phá giá)</i>	<i>tùng lấ ống bằng sắt hoặc thép (phá giá) Carbon đen (phá giá)</i>	<i>ván mỏng kiểu thớ (sản phẩm cán dẹt) rộng không quá 500mm (phá giá) Lá điện kiểu thớ (phá giá) Kim loại silic (phá giá) Tiết diện rộng (phá giá) Ống kéo liền và ống đúc bằng sắt và thép phi hợp kim (phá giá)</i>		<i>PTFE dạng hạt (phá giá) Lá điện dạng thớ loại lớn và nhỏ (phá giá) Cao su styrene butadiene (phá giá)</i>
<i>Á-rập-xê-út</i>			<i>Keo nhựa PP (phá giá) Keo nhựa</i>					<i>Sợi polyester (phá giá)</i>	

<i>Xuất xứ</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004*</i>
			<i>PP(Trợ cấp)</i>						
<b>Singapo</b>		<i>Máy fax (phá giá)</i>		<i>Then cài bằng thép ko gi (trợ cấp)</i>					
<b>Slovakia</b>	<i>Ống kéo liền và ống đúc (phá giá)</i>			<i>Dung dịch ure và nitrat amoni (phá giá)</i>		<i>Ống sắt hoặc kim loại (phá giá) Sản phẩm sắt cán mỏng hoặc thép phi hợp kim (tròn cán nóng)(phá giá)</i>	<i>Ống kéo liền và ống đúc bằng sắt và thép phi hợp kim (phá giá)</i>		
<b>Slovenia</b>			<i>Thép tấm không gỉ loại nặng (phá giá)</i>						
<b>Nam Phi</b>			<i>Cáp bên bằng thép (phá giá)</i>	<i>Sản phẩm sắt cán đúc hoặc thép</i>					

<i>Xuất xứ</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004*</i>
			<i>Thép tấm (phá giá)</i>	<i>phi hợp kim (phá giá)  Sản phẩm sắt cán đúc hoặc thép phi hợp kim (trợ cấp)</i>					
<b><i>Đài Loan (Trung Quốc)</i></b>	<i>Khóa (phá giá)</i>	<i>Máy fax (phá giá) Hệ thống đọc tia laze (Phá giá) Xe đạp (phá giá) Sợi thủy tinh (trợ cấp)</i>	<i>Sản phẩm sắt cán đúc hoặc thép phi hợp kim (phá giá)  Sản phẩm sắt cán đúc hoặc thép phi hợp kim (trợ cấp)  Sợi polyester tổng hợp (trợ cấp)  Lược (Phá giá)  Cao su dẻo</i>	<i>Cao su dẻo nóng SBS (trợ cấp)  Cân điện tử (phá giá)  Vải sợi thủy tinh (trợ cấp)  Nitrat amoni (phá giá)  Phuộc xe đạp (phá giá)  Khung xe đạp (phá giá)  Nhựa PET</i>		<i>Đĩa CD có thẻ ghi âm (phá giá)</i>	<i>Sợi dệt polyester (phá giá)</i>	<i>Sợi polyester độ bền cao (phá giá)  Khóa thép không gỉ và các bộ phận (phá giá)  Ống và ống đúc (phá giá)</i>	

<i>Xuất xứ</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004*</i>
			<i>nóng SBS (phá giá)</i>	<i>(phá giá) Nhựa PET (trợ cấp)</i>					
<b><i>Thái Lan</i></b>		<i>Khóa và bộ phận (phá giá) Máy fax (phá giá) Tụ điện aluminum (phá giá)</i>		<i>Sợi polyester tổng hợp (phá giá) Sợi polyester tổng hợp (trợ cấp) Ống đúc thép (phá giá) Lược (phá giá) Nhựa PET (phá giá) Nhựa PET (trợ cấp) Khóa thép không gỉ (trợ cấp)</i>	<i>Thép dây (phá giá)</i>	<i>Ống sắt hàn và thép hợp kim (phá giá)</i>	<i>Nhựa PE hoặc bao tải bằng nhựa PE (phá giá)</i>	<i>Ống và ống đúc (phá giá)</i>	<i>Khóa bằng thép không gỉ và các bộ phận của nó (phá giá)</i>
<b><i>Thổ Nhĩ Kỳ</i></b>	<i>Sợi cotton thô (phá giá)</i>	<i>Sợi cotton thô (phá giá)</i>		<i>Thép cuộn (phá giá)</i>	<i>Dây thép và ống thép (phá giá) Parecetamo</i>	<i>Ống sắt hàn và thép hợp kim (phá giá)</i>	<i>Tiết diện rỗng (phá giá)</i>		

<i>Xuất xứ</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004*</i>
					<i>n (phá giá) Đầu thu màu (phá giá)</i>	<i>giá) Sản phẩm sắt cán mỏng hoặc thép phi hợp kim (tròn cán nóng)(phá giá)</i>			
<i>U-crai-na</i>		<i>Thuốc tím (phá giá)</i>	<i>Cáp bên bằng thép (phá giá) Các loại ống (phá giá)</i>	<i>Ure amoni nitrate (phá giá) Amoni nitrat (phá giá)</i>	<i>Ure (phá giá)</i>	<i>Ure (phá giá) Ống sắt hàn và thép hợp kim (phá giá)</i>	<i>Ống kéo liền và ống đúc (phá giá)</i>		
<i>Hoa Kỳ</i>		<i>Hợp chất cao phân tử poly- sunphat (phá giá) Axit glutamin (phá giá) Tụ điện (phá giá)</i>		<i>Hệ thống camera (phá giá)</i>	<i>Paracetam ol (phá giá)</i>	<i>Sợi axetat cenlulo (phá giá)</i>	<i>Sản phẩm thép cán nguội không gỉ (phá giá)</i>		<i>Lá điện dạng thớ loại lớn và nhỏ (phá giá)</i>
<i>Việt Nam</i>		<i>Bột ngọt</i>					<i>Bật lửa gas</i>		<i>Xe đạp</i>

<i>Xuất xứ</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004*</i>
		(phá giá)					(phá giá)		(phá giá) Khóa thép không gỉ và các bộ phận của nó (phá giá) Ống và ống đúc (phá giá)
<i>Nam Tư</i>				Sản phẩm sắt cán đúc hoặc thép phi hợp kim (phá giá)					
<i>Tất cả các nước</i>							Sản phẩm thép (21 loại) (Bảo hộ) (trừ liên bang Nga, Ucraina, kazastan, và các nước đang phát	Cam quýt được bảo quản và xử lý đặc biệt (bảo hộ)	Cá hồi nuôi (bảo hộ)

<i>Xuất xứ</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004*</i>
							<i>triển)</i>		

\*Thời điểm 30 tháng 9 năm 2004



## Phụ lục IV

# BẢNG CÂU HỎI ĐIỀU TRA MẪU



### UỶ BAN CHÂU ÂU

TỔNG CỤC I

QUAN HỆ NGOẠI GIAO: CHÍNH SÁCH VÀ  
QUAN HỆ THƯƠNG MẠI VỚI BẮC MỸ, TRUNG  
ĐÔNG, AUSTRALIA VÀ NEW ZEALAND

Chiến lược chống bán phá giá: khía cạnh bán  
phá giá

**Chống bán phá giá II (hình thành bán phá  
giá) và mối liên hệ với nền sản xuất**

Brussels, [NGÀY]

I – C – 2

## A. BẢNG CÂU HỎI ĐIỀU TRA CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ

DÀNH CHO: Các nhà xuất khẩu tại nước xuất khẩu  
CỦA: [Sản phẩm]  
(XEM PHẦN B CỦA BẢNG CÂU HỎI ĐIỀU TRA  
NÀY)  
XUẤT XỨ: [Quốc gia xuất khẩu]  
THỜI GIAN ĐIỀU TRA: [Một năm]  
THAM CHIẾU LUẬT: Quy chế hội đồng (EC) số 384/96  
THAM CHIẾU ĐIỀU CHỈNH: Thông báo khởi xướng đăng trên *Công báo*  
SỐ ĐĂNG KÝ VỤ KIỆN: AD [SỐ]  
CÁN BỘ PHỤ TRÁCH: [TÊN]  
ĐỊA CHỈ: UỶ BAN CHÂU ÂU  
TỔNG VỤ THƯƠNG MẠI-C-2  
RUE DE MOT 24  
1049 BRUSSELS  
BỈ  
ĐIỆN THOẠI: (+32-2) 299.11.11  
FAX: (+32-2) 295.65.05

**ĐỀ NGHỊ HOÀN THÀNH BẢNG CÂU HỎI ĐIỀU TRA NÀY LÀM HAI  
BẢN, MỘT BẢN LÀ TÀI LIỆU MẬT VÀ MỘT BẢN LÀ TÀI LIỆU PHI BÍ  
MẬT**

**Mục lục**

Giới thiệu

**Phần A: Thông tin chung**

- A-1 Thông tin chung
- A-2 Đại diện pháp lý
- A-3 Thông tin doanh nghiệp

**Phần B: Mô tả sản phẩm**

- B-1 Phạm vi điều tra
- B-2 Quy cách sản phẩm xuất khẩu
- B-3 Quy cách sản phẩm trong nước
- B-4 So sánh sản phẩm xuất khẩu và trong nước
- B-5 So sánh sản phẩm xuất khẩu và sản phẩm của Châu Âu

**Phần C: Thống kê hoạt động**

- C-1 Doanh thu
- C-2 Tổng số lượng và giá trị bán hàng
- C-3 Thống kê sản lượng và năng lực sản xuất
- C-4 Hàng trong kho
- C-5 Tuyển dụng
- C-6 Đầu tư

**Phần D: Lượng hàng xuất khẩu của sản phẩm bị điều tra vào Cộng đồng Châu Âu**

- D-1 Thông tin chung
- D-2 Bán hàng cho khách hàng độc lập
- D-3 Bán hàng cho các bên có liên quan

**Phần E: Lượng hàng bán trong nước của sản phẩm bị điều tra**

- E-1 Thông tin chung
- E-2 Bán hàng cho khách hàng độc lập

**Phần F: Chi phí sản xuất**

- F-1 Hệ thống và chính sách kế toán
- F-2 Quy trình sản xuất và chi phí sản xuất của sản phẩm bị điều tra

**Phần G: Trợ cấp – so sánh công bằng**

- G-1 Trợ cấp cho bán hàng xuất khẩu

G-2 Trợ cấp cho bán hàng trong nước

**Phần H: Thông tin vi tính hoá theo yêu cầu**

- H-1 Hướng dẫn nộp thông tin bằng máy tính
- H-2 Định dạng cho hàng xuất khẩu vào Cộng đồng Châu Âu
- H-3 Định dạng cho hàng bán tại thị trường trong nước
- H-4 Định dạng cho chi phí sản xuất
- H-5 Định dạng cho trợ cấp

**Phần I: Checklist**

**Phụ lục**

- I. Bảng câu hỏi điều tra cho các công ty có liên quan tới nhà sản xuất/nhà nhập khẩu
- II. Tỉ giá hối đoái
- III. Bảng chú giải thuật ngữ

## Giới thiệu

Mục đích của bảng câu hỏi này là cho phép Ủy ban Châu Âu thu thập những thông tin cần thiết cho quá trình điều tra của cơ quan này.

Trước khi hoàn thành bảng câu hỏi điều tra sau đề nghị đọc kỹ trang bìa. Công ty cũng nên đọc bảng chú giải thuật ngữ về bán phá giá đính kèm làm phụ lục III. Bảng câu hỏi điều tra này bao gồm những phần và phụ lục sau:

- Phần A** yêu cầu những thông tin chung liên quan đến công ty, ví dụ hình thức pháp lý và cơ cấu tổ chức.
- Phần B** chỉ rõ sản phẩm đang trong diện tranh chấp và yêu cầu cung cấp thông tin chi tiết về sản phẩm công ty đang bán trên các thị trường khác nhau.
- Phần C** yêu cầu số liệu thống kê, ví dụ tổng số lượng và giá trị bán hàng, sản xuất và lưu kho.
- Phần D** yêu cầu một số thông tin chung về giá bán xuất khẩu và điều kiện bán hàng cùng danh sách tất cả lượng hàng bán của sản phẩm bị điều tra khi được bán từ nước xuất khẩu vào Cộng đồng Châu Âu.
- Phần E** yêu cầu một số thông tin chung về giá bán nội địa và điều kiện bán hàng và danh sách tất cả lượng hàng bán của sản phẩm bị điều tra tại thị trường trong nước.
- Phần F** yêu cầu thông tin về chi phí sản xuất của sản phẩm bị điều tra.
- Phần G** yêu cầu kê khai tất cả các khoản trợ cấp cần thiết để đưa ra so sánh công bằng giữa giá trị thông thường và giá xuất khẩu.
- Phần H** yêu cầu cung cấp những thông tin chi tiết cụ thể theo định dạng máy tính.

*Mỗi phần từ phần A đến phần H cần được chia thành từng tài liệu riêng và mỗi tài liệu của mỗi phần cần được ghi rõ ràng với chữ cái phù hợp, ví dụ phần A.*

Khi trả lời bảng câu hỏi điều tra, hãy đọc tất cả các hướng dẫn một cách cẩn thận vì lợi ích của chính bạn để trả lời càng chính xác và đầy đủ càng tốt và đính kèm những tài liệu chứng minh. Bạn có thể bổ sung câu trả lời bằng những số liệu bổ sung. Thông tin này có thể chỉ là phần bổ sung cho câu trả lời cụ thể của câu hỏi được đưa ra tại bảng điều tra. Nếu một câu hỏi không phù hợp với công ty của bạn, hãy giải thích rõ lý do. Nếu câu trả lời cho câu hỏi là 'không' thì hãy viết 'không'.

Ủy ban Châu Âu có thể tiến hành viếng thăm cơ sở sản xuất để kiểm tra những thông tin về công ty của bạn và xác minh những thông tin đã được cung cấp trong bảng điều tra.

Bạn cần biết rằng câu trả lời của bạn sẽ hình thành nội dung của thông tin mà trên cơ sở đó kết luận sơ bộ và kết luận cuối cùng sẽ được đưa ra liên quan tới công ty của bạn. Về vấn đề này, điều quan trọng là phải trả lời bảng điều tra, và bất kỳ sửa đổi đáng kể nào cho bản trả lời phải được đệ trình trong khoảng thời gian cho phép với mục đích cung cấp các thông tin quan trọng cho bước chuẩn bị và phân tích câu trả lời phải được thực hiện trước khi xác minh tại cơ sở sản xuất.

Bạn cũng cần phải biết rằng việc không đưa ra tất cả những thông tin liên quan, hoặc đưa không đầy đủ, giả mạo hoặc sai lệch trong khoảng thời gian cho phép có thể mang lại kết quả không có lợi cho doanh nghiệp của bạn. Bất kỳ trường hợp nào nêu trên, Ủy ban sẽ áp dụng Điều 18 Quy chế Hội đồng (EC) số 384/96 ban hành ngày 22 tháng 12 năm 1995 và sẽ không chấp nhận những câu trả lời muộn hoặc bất kỳ câu trả lời thiếu hoàn chỉnh, giả mạo hoặc sai lệch đáng kể làm chậm quá trình điều tra.

Khi Ủy ban quyết định bỏ qua bản trả lời câu hỏi thì cơ quan này sẽ đưa ra kết luận sơ bộ hoặc kết luận cuối cùng dựa trên cơ sở những thông tin sẵn có khác, có thể bao gồm những thông tin được đưa ra trong đơn kiện.

Đừng ngần ngại liên hệ với đại diện của Ủy ban Châu Âu có tên trên trang bìa của bảng câu hỏi này nếu bạn có bất kỳ thắc mắc nào liên quan tới việc trả lời câu hỏi hoặc những khó khăn gặp phải khi hoàn thành bảng câu hỏi.

Tất cả giấy tờ liên quan tới Ủy ban phải đệ cập tới **số đăng ký** vụ việc như trình bày tại trang 104.

Sau đây là một số hướng dẫn chung:

1. Trả lời câu hỏi theo thứ tự đã trình bày trong bảng điều tra. Những thông tin và bảng biểu được liệt kê cần tuân thủ theo định dạng đã được yêu cầu và phải được đề tên rõ ràng. Nếu gặp bất kỳ khó khăn gì với vấn đề này bạn nên liên hệ với các ban ngành của Ủy ban để tìm được giải pháp hợp lý. Nếu bất kỳ phần nào của bảng điều tra mà bạn thấy không đủ chỗ để trình bày chi tiết thông tin được yêu cầu, bạn nên đính kèm phần phụ lục và ghi chú rõ ràng.
2. Tất cả các giấy tờ sử dụng khi trả lời bảng điều tra, cụ thể những giấy tờ liên quan tới những thông tin về quản lý và số liệu kế toán, phải được lưu trữ để kiểm tra sau trong khi điều tra tại cơ sở.
3. Hỗ trợ việc xác minh, chứng minh nguồn tin và xác định nơi lưu trữ giấy tờ. Trong quá trình điều tra bạn cần chuẩn bị chứng minh tất cả những thông tin đã đưa ra. Mỗi phần trả lời cần được dẫn chứng từ văn bản chính thức của công ty trong điều kiện kinh doanh thông thường.

4. Tất cả giấy tờ và nguồn tài liệu đã đưa ra để trả lời bảng điều tra phải được trình bày bằng tiếng Anh.
5. Điều quan trọng trong điều tra là thông tin phải được đệ trình qua hệ thống máy tính, tuân theo định dạng quy định trong phần H. Đề nghị cung cấp thông tin đầy đủ dành riêng cho việc bổ sung số liệu từ hệ thống máy tính của bạn. Đề nghị đảm bảo số liệu đệ trình không bị nhiễm virus. *Lưu ý rằng nếu số liệu đệ trình bị nhiễm virus có thể được coi là một sự thiếu sót mà ảnh hưởng đáng kể tới công tác điều tra theo Điều 18(1) của Quy chế cơ bản.*

Thiếu sót trong việc trả lời các câu hỏi bằng máy tính có thể cũng bị coi là không hợp tác. Nếu bạn thấy rằng bạn không thể đưa ra thông tin như yêu cầu thì hãy liên hệ tới các ban, ngành của Ủy ban ngay lập tức.

6. Mặc dù bảng điều tra chỉ được gửi tới công ty của bạn nhưng tất cả các công ty con hoặc những công ty có liên quan cũng là đối tượng trả của vụ việc. Các câu hỏi cụ thể về cơ cấu doanh nghiệp của bạn được đưa ra ở phần A của bảng điều tra.

#### **Bạn cần phải chú ý trong những trường hợp sau:**

- ❑ *Nếu công ty con hoặc công ty có liên quan khác có trụ sở tại Cộng đồng Châu Âu có liên quan tới việc bán hàng hoặc quảng bá sản phẩm bị điều tra vào Cộng đồng Châu Âu thì các công ty này phải hoàn thành một bảng điều tra riêng (đính kèm làm phụ lục I).*
- ❑ *Nếu công ty con hoặc công ty có liên quan khác có trụ sở ngoài Cộng đồng Châu Âu có liên quan tới bán sản phẩm bị điều tra ở trong nước hoặc vào Cộng đồng Châu Âu hoặc đang sản xuất sản phẩm bị điều tra thì bảng điều tra sẽ do công ty con tự làm không liên quan đến công ty bị gửi bản điều tra ở trên.*

*Nếu công ty của bạn không sản xuất sản phẩm bị điều tra hoặc bạn có bất kỳ thắc mắc nào liên quan tới việc bảng điều tra có áp dụng được với doanh nghiệp của bạn hay không thì hãy nhanh chóng liên hệ với các ban ngành trong Ủy ban để được tư vấn.*

7. Để trả lời bảng điều tra bạn cần **sử dụng các số liệu như trong sổ sách kế toán**. Với những khoản không có chứng từ sổ sách và nếu cần quy đổi thì nên sử dụng tỉ giá hối đoái trung bình được liệt kê tại phụ lục II trong bảng điều tra này.
8. Xác định rõ tất cả các đơn vị tính và tiền tệ được sử dụng trong các bảng biểu, danh sách và các phép tính.
9. Nếu không có trường hợp cụ thể khác thì các câu trả lời cần liên quan tới quá trình điều tra như đã định nghĩa ở trang 1 của bảng điều tra này.

10. Nếu bạn muốn một bên khác đại diện cho mình, ví dụ như một công ty luật hay một công ty kế toán thì hãy đảm bảo rằng Ủy ban Châu Âu sẽ chấp nhận quyền hạn của người được ủy quyền.

## **PHẦN A – THÔNG TIN CHUNG**

### ***A-1 Thông tin chung***

Cung cấp những thông tin chi tiết về công ty như sau:

Tên công ty :

Địa chỉ :

Điện thoại :

Fax :

Và nêu rõ tên người liên hệ và nhiệm vụ của người đại diện.

### ***A-2 Đại diện pháp lý***

Nếu công ty chỉ định một đại diện pháp lý hỗ trợ trong vụ việc thì cần cung cấp những thông tin chi tiết như sau:

Tên đại diện pháp lý :

Địa chỉ :

Điện thoại :

Fax :

### ***A-3 Thông tin doanh nghiệp***

- Đề nghị mô tả loại hình pháp lý của công ty.
- Danh sách cổ đông lớn (sở hữu nhiều hơn 1% cổ phiếu trong quá trình điều tra) của công ty như đã biết và mô tả các hoạt động của các cổ đông này.

<b><i>Tên cổ đông</i></b>	<b><i>Phần trăm cổ phần</i></b>	<b><i>Hoạt động của cổ đông</i></b>

- Cung cấp sơ đồ chi tiết mô tả sơ đồ tổ chức của công ty. Đánh dấu tất cả các đơn vị liên quan tới việc sản xuất, bán hàng và phân phối sản phẩm bị điều tra tại cả thị trường nội địa và xuất khẩu.

- Mô tả cấu trúc doanh nghiệp và các chi nhánh trên toàn thế giới, bao gồm các công ty mẹ, các công ty con hoặc các công ty có liên quan khác. Để thực hiện yêu cầu này bạn có thể cung cấp một bảng sơ đồ.

5. Cung cấp danh sách các sản phẩm do công ty sản xuất và/hoặc bán. Nếu những sản phẩm này rơi vào nhóm sản phẩm chuyên biệt thì hãy nêu rõ những nhóm này.

6. Cung cấp tên và địa chỉ, điện thoại, fax của tất cả các công ty con hoặc các công ty có liên quan khác sở hữu sản phẩm điều tra ở tất cả các quốc gia. Nêu cụ thể các hoạt động của mỗi công ty có liên quan. Ngoài ra hãy ghi rõ thông tin về các công ty có liên quan, công ty nào cung cấp nguyên vật liệu sử dụng để chế biến sản phẩm đang điều tra (xem phần B dưới đây) hoặc công ty nào đã được uỷ quyền bán sản phẩm đang điều tra. Ghi rõ phần trăm cổ phần mà công ty bạn nắm giữ trong mỗi pháp nhân này và phần trăm cổ phần mỗi pháp nhân này nắm giữ trong công ty của bạn. Để cung cấp những thông tin này hãy sử dụng bảng sau:

<i>Tên, địa chỉ, điện thoại, fax của công ty liên quan</i>	<i>Đánh dấu (✓) nếu có liên quan tới sản phẩm đang điều tra</i>	<i>Danh sách hoạt động</i>	<i>Đánh dấu (✓) nếu là nhà sản xuất của sản phẩm đang điều tra</i>	<i>Đánh dấu (✓) nếu là nhà cung cấp để chế biến sản phẩm đang điều tra</i>	<i>Phần trăm cổ phần trong công ty có liên quan</i>	<i>Phần trăm cổ phần của công ty có liên quan trong công ty của bạn</i>

7. Trong tất cả các trường hợp, hãy mô tả bản chất của mối quan hệ. Nêu rõ công ty có chung bất kỳ thành viên ban giám đốc hoặc quản lý cấp cao với các pháp nhân này không. Nếu có, ghi rõ các cá nhân này và nhiệm vụ tại cả hai bên. Đính kèm bản sao của bất kỳ thoả thuận nào ký kết giữa các bên.

8. Ghi chi tiết mối liên hệ về mặt tài chính hoặc hợp đồng và liên doanh với bất kỳ công ty nào khác liên quan tới nghiên cứu và phát triển sản phẩm, sản xuất, bán hàng, cấp phép, kỹ thuật và thoả thuận sáng chế của sản phẩm bị điều tra.

## **PHẦN B – MÔ TẢ SẢN PHẨM**

### ***B-1 Phạm vi điều tra***

Sản phẩm bị điều tra là [sản phẩm mẫu].

Sản phẩm này hiện đang được phân loại theo mã CN ex [số]. Mã CN này chỉ mang tính tham khảo thông tin.



Mọi thông tin về sản phẩm bị điều tra trong bảng câu hỏi này đều đề cập tới sản phẩm được mô tả ở trên.

### **B-2 Quy cách sản phẩm xuất khẩu**

1. Mô tả chi tiết hệ thống mã sản phẩm của công ty bạn. Cung cấp chìa khoá cho mã sản phẩm của bạn, bao gồm tất cả mã trước, mã sau hoặc các ghi chú khác mà xác định quy cách đặc biệt của sản phẩm. Giải thích liệu sản phẩm xác định có được liệt kê theo mã số sản phẩm khác nhau tại thị trường trong nước và xuất khẩu không. Nếu có thì cung cấp danh sách chỉ rõ mỗi sản phẩm được xác định như thế nào ở mỗi thị trường.
2. Cung cấp đầy đủ bộ mục lục liệt kê và sách giới thiệu do công ty của bạn và/hoặc các công ty có liên quan khác phát hành (bằng tiếng Anh hoặc đính kèm cùng bản dịch tiếng Anh) nêu toàn bộ sản phẩm bị điều tra được bán xuất khẩu tới hoặc được bán trên thị trường của Cộng đồng Châu Âu.

### **B-3 Quy cách sản phẩm trong nước**

1. Mô tả chi tiết hệ thống mã sản phẩm của công ty bạn. Cung cấp chìa khoá cho mã sản phẩm của bạn, bao gồm tất cả mã trước, mã sau hoặc các ghi chú khác mà xác định quy cách đặc biệt của sản phẩm. Giải thích liệu sản phẩm xác định có được liệt kê theo mã số sản phẩm khác nhau tại thị trường trong nước và xuất khẩu không. Nếu có thì cung cấp danh sách chỉ rõ mỗi sản phẩm được xác định như thế nào ở mỗi thị trường.
2. Cung cấp đầy đủ bộ mục lục liệt kê và sách giới thiệu do công ty của bạn và/hoặc các công ty có liên quan khác phát hành (bằng tiếng Anh hoặc đính kèm cùng bản dịch tiếng Anh) nêu toàn bộ sản phẩm bị điều tra được bán xuất khẩu tới hoặc được bán trên thị trường trong nước.

### **B-4 So sánh sản phẩm xuất khẩu và sản phẩm trong nước**

1. Trình bày vào bảng tất cả các loại hoặc mức độ bán hàng bởi công ty của bạn và các công ty có liên quan khác tại thị trường trong nước và xuất khẩu tới hoặc trong Cộng đồng Châu Âu, mà xác định. Viết cùng dòng các loại xác định.

<i>Tên sản phẩm thương mại tại thị trường trong nước</i>	<i>Số lượng bán trong nước</i>	<i>Sản phẩm thương mại có tên trên thị trường Châu Âu</i>	<i>Số lượng xuất khẩu vào EC</i>	<i>Mô tả số lượng bán nội địa ra % số lượng bán cho EC</i>

2. Trình bày vào bảng tất cả các loại hoặc mức độ bán hàng bởi công ty của bạn và các công ty có liên quan khác tại thị trường trong nước và xuất khẩu tới hoặc trong Cộng đồng Châu Âu, mà không xác định nhưng có sự tương đồng lớn với nhau. Viết cùng dòng các loại cho các loại có sự tương đồng chặt chẽ.

<i>Tên sản phẩm thương mại tại thị trường trong nước</i>	<i>Số lượng bán trong nước</i>	<i>Sản phẩm thương mại có tên trên thị trường Châu Âu</i>	<i>Số lượng xuất khẩu vào EC</i>	<i>Mô tả số lượng bán nội địa ra % số lượng bán cho EC</i>

3. Giải thích chi tiết tất cả các khác biệt giữa các chủng loại hoặc cấp độ gần giống của sản phẩm bị điều tra được liệt kê trong cùng dòng tại bảng ở hai mục trên được bán bởi công ty của bạn và các công ty có liên quan tại thị trường trong nước và những sản phẩm được xuất khẩu tới hoặc trên Cộng đồng Châu Âu. Những điểm cần trình bày bao gồm đầu vào, thiết kế, quy cách sản phẩm, tiêu chuẩn/thông thường, và quy trình sản xuất và cơ sở vật chất. Giải thích các nhân tố dẫn tới chênh lệch về giá giữa các chủng loại. Định lượng những khác biệt này theo giá trị thị trường (xem thêm phần G-2.1. – Trợ cấp cho khác biệt về đặc tính vật lý).
4. Trình bày vào 2 bảng dưới đây tất cả các chủng loại hoặc cấp độ sản phẩm được bán bởi công ty của bạn và các công ty có liên quan chỉ tại thị trường trong nước hoặc chỉ xuất khẩu tới hoặc trên Cộng đồng Châu Âu.

<i>Tên chủng loại thương mại</i>	<i>Số lượng bán trong nước</i>

<i>Tên chủng loại thương mại</i>	<i>Số lượng xuất khẩu vào EC</i>

### ***B-5 So sánh sản phẩm xuất khẩu và sản phẩm của Châu Âu***

Trong vụ kiện này, Ủy ban Châu Âu sẽ so sánh sản phẩm do công ty của bạn và các công ty có liên quan xuất khẩu tới hoặc trên thị trường Cộng đồng Châu Âu với sản phẩm của Châu Âu. Bạn cần cung cấp thông tin cụ thể chủng loại/cấp độ được sản xuất bởi ngành sản xuất Châu Âu, theo quan điểm của bạn, có thể so sánh được với sản phẩm bạn xuất khẩu theo bảng sau:

<i>Chủng loại sản phẩm của công ty và các công ty có liên quan</i>	<i>Chủng loại sản phẩm Châu Âu</i>

## **PHẦN C - THỐNG KÊ HOẠT ĐỘNG**

### *C-1 Doanh thu*

1. Trình bày doanh thu ròng của công ty (trừ tất cả chiết khấu), sau thuế theo mẫu trong bảng sau:

	<i>Năm tài chính năm kia</i>		<i>Năm tài chính năm ngoài</i>		<i>Quá trình điều tra</i>	
	<i>Khách hàng độc lập</i>	<i>Khách hàng liên quan</i>	<i>Khách hàng độc lập</i>	<i>Khách hàng liên quan</i>	<i>Khách hàng độc lập</i>	<i>Khách hàng liên quan</i>
<i>Tổng doanh thu (tất cả các sản phẩm)</i>						
<i>Thị trường trong nước</i>						
<i>Cộng đồng Châu Âu</i>						
<i>Các quốc gia khác</i>						
<i>Doanh thu của lĩnh vực sản xuất sản phẩm bị điều tra</i>						
<i>Thị trường trong nước</i>						
<i>Cộng đồng Châu Âu</i>						
<i>Các quốc gia khác</i>						
<i>Doanh thu của sản phẩm bị điều tra</i>						
<i>Thị trường trong nước</i>						
<i>Cộng đồng Châu Âu</i>						
<i>Các quốc gia khác</i>						

2. Nếu tài khoản của công ty bạn đã được thống nhất với các công ty có liên quan, hãy chuẩn bị một bảng chi rõ doanh thu hợp nhất (trừ tất cả chiết khấu), sau thuế theo mẫu sau:

	Năm tài chính năm kia		Năm tài chính năm ngoài		Quá trình điều tra	
	Khách hàng độc lập	Khách hàng liên quan	Khách hàng độc lập	Khách hàng liên quan	Khách hàng độc lập	Khách hàng liên quan
Tổng doanh thu nhóm						
Thị trường trong nước						
Cộng đồng Châu Âu						
Các quốc gia khác						
Doanh thu của lĩnh vực sản xuất sản phẩm bị điều tra						
Thị trường trong nước						
Cộng đồng Châu Âu						
Các quốc gia khác						
Doanh thu của sản phẩm bị điều tra						
Thị trường trong nước						
Cộng đồng Châu Âu						
Các quốc gia khác						

3. Giải thích rõ việc thống nhất tài khoản được tiến hành như thế nào.

### C-2 Tổng số lượng và giá trị bán hàng

1. Trình bày tổng số lượng và tổng giá trị bán sản phẩm bị điều tra của công ty bạn tới những người mua không có liên quan theo mẫu sau:

Năm	1999	2000	2001	2002	Quá trình điều tra
<b>1. Bán hàng - khối lượng*</b>					
Trên thị trường trong nước					
Áo					
Bi					
Đảo Síp					
Cộng hoà Séc					
Đan Mạch					
Estonia					

<i>Năm</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>Quá trình điều tra</i>
<i>Phần Lan</i>					
<i>Pháp</i>					
<i>Đức</i>					
<i>Hy Lạp</i>					
<i>Hungary</i>					
<i>Ireland</i>					
<i>Ý</i>					
<i>Latvia</i>					
<i>Lithuania</i>					
<i>Luxembourg</i>					
<i>Malta</i>					
<i>Hà Lan</i>					
<i>Ba Lan</i>					
<i>Bồ Đào Nha</i>					
<i>Slovakia</i>					
<i>Slovenia</i>					
<i>Tây Ban Nha</i>					
<i>Thụy Điển</i>					
<i>Vương quốc Anh</i>					
<i>Tổng cộng đồng Châu Âu</i>					
<i>Để xuất khẩu tới các quốc gia khác</i>					
<i>Tổng khối lượng bán hàng</i>					

\* Doanh thu ròng (trừ tất cả chiết khấu), sau thuế tính theo loại tiền tệ được ghi trong sổ sách kế toán.

<i>Năm</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>Quá trình điều tra</i>
<b>1. Bán hàng – giá trị*</b>					
<i>Trên thị trường trong nước</i>					
<i>Áo</i>					
<i>Bỉ</i>					
<i>Đảo Síp</i>					
<i>Cộng hoà Séc</i>					
<i>Đan Mạch</i>					
<i>Estonia</i>					
<i>Phần Lan</i>					
<i>Pháp</i>					
<i>Đức</i>					
<i>Hy Lạp</i>					
<i>Hungary</i>					
<i>Ireland</i>					
<i>Ý</i>					
<i>Latvia</i>					
<i>Lithuania</i>					
<i>Luxembourg</i>					
<i>Malta</i>					
<i>Hà Lan</i>					
<i>Ba Lan</i>					
<i>Bồ Đào Nha</i>					
<i>Slovakia</i>					
<i>Slovenia</i>					
<i>Tây Ban Nha</i>					
<i>Thụy Điển</i>					
<i>Vương quốc Anh</i>					
<i>Tổng cộng đồng Châu Âu</i>					
<i>Để xuất khẩu tới các quốc gia khác</i>					
<i>Tổng khối lượng bán hàng</i>					

\* Doanh thu ròng (trừ tất cả chiết khấu), sau thuế tính theo loại tiền tệ được ghi trong sổ sách kế toán.

### **C-3 Thống kê sản xuất và sản lượng**

1. Cung cấp thông tin liên quan tới tổng sản lượng và, nếu có thể, sức mua của sản phẩm bị điều tra vào bảng sau:

<i>Năm</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>Quá trình điều tra</i>	<i>Dự báo</i>
<i>Công suất sản xuất</i>						
<i>Khối lượng sản xuất thực tế</i>						
<i>Công suất tận dụng (%)</i>						
<i>Sức mua sản phẩm bị điều tra</i>						

Ghi chú: Sức mua nghĩa là tất cả các giao dịch mua sản phẩm cuối cùng bao gồm cả mua từ chi nhánh hay các công ty có liên quan khác. Việc bỏ qua thay đổi đối với sản phẩm được mua (ví dụ như đóng gói lại) trước khi bán lại thường không ảnh hưởng tới kết luận đó có phải là mua sản phẩm cuối cùng không.

2. Giải thích cách tính công suất và công suất tận dụng.
3. Trong trường hợp công ty của bạn sản xuất sản phẩm bị điều tra bên ngoài quốc gia xuất khẩu (bao gồm Cộng đồng Châu Âu) những thông tin trên cần được cung cấp theo bảng riêng cho mỗi một nhà máy sản xuất có liên quan đang được điều tra.
4. Đề nghị đề cập một hay nhiều quốc gia xuất xứ (đề cập tới phụ lục III, Thuật ngữ ‘Quốc gia xuất xứ’) của sản phẩm bị điều tra được bán bởi công ty của bạn và các công ty có liên quan. Đưa ra mô tả làm thế nào để xác định xuất xứ của hàng hoá.
5. Đề nghị cung cấp thông tin đầy đủ về kế hoạch sắp tới của sản phẩm mở đầu hoặc tăng công suất ở nước xuất khẩu, tại Cộng đồng Châu Âu hoặc quốc gia thứ ba.

### **C-4 Hàng trong kho**

1. Hoàn thành bảng sau trình bày giá trị và khối lượng hàng trong kho.

<i>Thời gian</i>	<i>Sản phẩm bị điều tra còn trong kho do công ty sản xuất</i>		<i>Sản phẩm bị điều tra còn trong kho do công ty mua</i>	
	<i>Sản phẩm bị điều tra tính theo giá trị</i>	<i>Sản phẩm bị điều tra</i>	<i>Sản phẩm bị điều tra tính theo giá trị</i>	<i>Sản phẩm bị điều tra</i>
<i>Bắt đầu năm tài chính năm kia</i>				
<i>Kết thúc năm tài chính năm kia</i>				
<i>Bắt đầu năm tài chính năm ngoài</i>				
<i>Kết thúc năm tài chính năm ngoài</i>				
<i>Bắt đầu thời gian điều tra</i>				
<i>Kết thúc thời gian điều tra</i>				

2. Ngoài bảng trên cần cung cấp tổng lượng hàng trong kho hàng tháng của sản phẩm bị điều tra theo khối lượng bắt đầu bằng năm tài chính năm ngoài và kết thúc là cuối thời gian điều tra.

### **C-5 Tuyển dụng**

Cung cấp theo bảng sau số nhân viên được công ty thuê.

	<i>Ngày kết thúc năm tài chính năm kia</i>	<i>Ngày kết thúc năm tài chính năm ngoài</i>	<i>Ngày kết thúc quá trình điều tra</i>
<i>Tổng số nhân viên</i>			
<i>Số nhân viên chế biến sản phẩm bị điều tra</i>			
<i>Số nhân viên bán hàng, quản lý hành chính cho sản phẩm bị điều tra</i>			

### **C-6 Đầu tư:**

Đề nghị trình bày vào bảng sau các hạng mục đầu tư để sản xuất sản phẩm bị điều tra.



	<i>Năm tài chính năm kia</i>	<i>Năm tài chính năm ngoài</i>	<i>Quá trình điều tra</i>	<i>Dự báo cho năm tài chính năm sau</i>
<i>Nhà xưởng, văn phòng</i>				
<i>Máy móc sản xuất</i>				
<i>Khác (ghi rõ)</i>				

## **PHẦN D - LƯỢNG HÀNG XUẤT KHẨU CỦA SẢN PHẨM ĐIỀU TRA VÀO CỘNG ĐỒNG CHÂU ÂU**

Phần này đưa ra những câu hỏi nhằm thu được thông tin cụ thể về tổng lượng hàng xuất khẩu của sản phẩm bị điều tra vào Cộng đồng Châu Âu. Cụ thể bạn cần cung cấp giá bán và phương pháp tính giá của những giao dịch này. Phần này được chia làm 2 phần: bán hàng cho các khách hàng không liên quan và bán hàng cho các khách hàng có liên quan. Đề nghị chú ý đến khác biệt này và yêu cầu mà các công ty con hoặc các công ty có liên quan phải hoàn thành từng bảng câu hỏi riêng. (Xem thêm thông tin tại điểm 6)

Để xác định giao dịch nào nằm trong giai đoạn điều tra thì ngày ghi trên hoá đơn sẽ được tính làm căn cứ bán hàng.

### ***D-1 Thông tin chung***

1. Giải thích các kênh phân phối của công ty bạn tới Cộng đồng Châu Âu từ cửa nhà máy đến địa điểm bán hàng đầu tiên cho khách hàng độc lập. Hãy thêm vào biểu đồ thể hiện điều kiện bán hàng và giá với từng hạng khách hàng (thương nhân, người dùng cuối, v.v...) bao gồm cả các công ty có liên quan. Trong danh sách khách hàng liệt kê ở phần D-2 và D-3 bạn phải báo cáo số quản lý cho từng kênh. Giải thích cơ sở phân loại khách hàng.
2. Mô tả mỗi bước trong quá trình đàm phán bán hàng, từ giai đoạn đầu tiên là liên hệ với người mua tới các thay đổi, điều chỉnh về giá sau bán hàng. Nếu có sự khác biệt trong các quá trình bán hàng hoặc đối với các hạng khách hàng khác nhau thì hãy mô tả riêng từng sự khác biệt trên mỗi thị trường.
3. Nếu việc bán hàng xuất khẩu được thực hiện thông qua các nước trung gian thì hãy cung cấp những thông tin sau:
  - (a) Giải thích cặn kẽ từng kênh phân phối mà sản phẩm bị điều tra được đưa vào Cộng đồng Châu Âu. Hãy thể hiện tên của các công ty có liên quan và đó có phải là công ty có liên quan

tới công ty của bạn hay không. Cung cấp thông tin về người nắm quyền sở hữu pháp lý đối với sản phẩm bị điều tra nếu hàng hoá đang ở nước trung gian. Liệt kê chủng loại sản phẩm bị điều tra và nước xuất khẩu hàng tới Cộng đồng Châu Âu. Hãy thêm vào biểu đồ thể hiện việc vận chuyển cơ học, đặt hàng, tính hoá đơn và thanh toán các giao dịch bán hàng có liên quan.

- (b) Nếu sản phẩm bị điều tra còn được dùng để sản xuất hoặc lắp ráp hoặc có bất kỳ thay đổi gì tại nước trung gian thì cần giải thích cụ thể. Bạn cần sử dụng biểu đồ để bổ sung vào câu trả lời.
4. Với tất cả các giao dịch bán hàng thông qua các công ty có liên quan, hãy mô tả chi tiết việc bán hàng như thế nào, bao gồm các thủ tục giữa thời gian đặt hàng và thời gian giao hàng tới khách hàng độc lập đầu tiên. Ngoài ra cần phải đưa ra bảng giải thích đầy đủ về việc phát hành hoá đơn và tiến hành thanh toán.
  5. Cung cấp biểu đồ mẫu riêng theo thứ tự thời gian từng bước trong quy trình này. Chỉ rõ khoảng thời gian trung bình cho mỗi một bước.
  6. Nếu việc bán hàng được thực hiện theo hợp đồng (cả hợp đồng dài hạn và ngắn hạn) thì hãy mô tả chi tiết quy trình thoả thuận hợp đồng, giá và số lượng. Mô tả mỗi loại hợp đồng áp dụng cho sản phẩm bị điều tra, bao gồm các điều kiện, quy định về thay đổi giá hoặc tái đàm phán bởi các bên, v.v... Giải thích tất cả các cam kết của các bên trong trường hợp hợp đồng bị huỷ trước thời hạn.
  7. Giải thích liệu quá trình sản xuất được thực hiện sau khi khách hàng đưa ra quy cách sản phẩm và sau khi tiến hành bán hàng hay theo kế hoạch sản xuất thông thường của công ty.
  8. Cung cấp các bản sao danh sách giá (bằng tiếng Anh hoặc đính kèm bản tiếng Anh) đã được công bố hoặc đang được sử dụng trong quá trình điều tra cho tất cả các đối tượng khách hàng ở cả hai thị trường (Châu Âu và thị trường trong nước).

## ***D-2 Bán hàng cho khách hàng độc lập***

Trong phần này bạn cần phải cung cấp thông tin đầy đủ về việc bán sản phẩm bị điều tra của công ty trực tiếp tới khách hàng độc lập.

1. Hoàn thành bảng sau thể hiện giá tổng và giá trung bình khi sản phẩm bị điều tra được xuất khẩu sang Châu Âu.

<i>Tên chủng loại thương mại</i>	<i>Tổng số lượng xuất khẩu vào Châu Âu</i>	<i>Tổng giá trị hoá đơn ròng</i>	<i>Giá trị hoá đơn ròng</i>	<i>Tổng giá CIF</i>	<i>Giá CIF</i>

Chú ý: Giá trị hoá đơn ròng phù hợp là tổng doanh thu ròng của sản phẩm bị điều tra trừ các khoản chiết khấu, giảm giá, v.v... và không bao gồm thuế.

## 2. Hoàn thành bảng sau:

Giá khác nhau bởi:

	<i>Đánh dấu (✓) nếu câu trả lời là Có</i>	<i>Đánh dấu (✓) nếu câu trả lời là Không</i>
<i>A. Người mua</i>		
<i>B. Khoảng thời gian</i>		
<i>C. Khu vực (Quốc gia thành viên)</i>		

- Chuẩn bị danh sách đặt tên là ‘ECSALUR’ (tệp tin trên máy tính – chi tiết xem thêm tại phần H-2) cho tất cả các giao dịch bán sản phẩm bị điều tra tới Châu Âu theo từng giao dịch.
- Chuẩn bị danh sách đặt tên là ‘ECCUSTUR’ (tệp tin trên máy tính – chi tiết xem thêm tại phần H-2) cung cấp thông tin về các khách hàng độc lập.
- Chuẩn bị danh sách đặt tên là ‘ECCRED’ (tệp tin trên máy tính – chi tiết xem thêm tại phần H-2) cung cấp thông tin về tất cả các giấy báo có (credit note) được phát hành trực tiếp cho các khách hàng độc lập hoặc cho các bên thứ ba nhưng vì lợi ích của những khách hàng này.

### **D-3 Bán hàng cho các bên có liên quan**

Trong phần này bạn cần cung cấp thông tin đầy đủ về việc bán sản phẩm bị điều tra tới các khách hàng không được coi là khách hàng độc lập.

- Chuẩn bị danh sách đặt tên là ‘ECSALRL’ (tệp tin trên máy tính – chi tiết xem thêm phần H-2) cho tất cả các giao dịch xuất khẩu sản phẩm bị điều tra tới hoặc trên Châu Âu tới các bên khác rồi tới khách hàng độc lập theo từng giao dịch.

2. Chuẩn bị danh sách đặt tên là ‘ECCUSTRL’ (tệp tin trên máy tính – chi tiết xem thêm phần H-2) cung cấp thông tin về các khách hàng có liên quan.
3. Chuẩn bị danh sách đặt tên là ‘ECCREDRL’ (tệp tin trên máy tính – chi tiết xem thêm phần H-2) cung cấp thông tin về tất cả các giấy báo có được phát hành khi xuất khẩu cho khách hàng có liên quan.
4. Liệt kê tất cả các chi phí thường phát sinh bởi nhà nhập khẩu có liên quan trong Cộng đồng Châu Âu mà đã được thanh toán hoặc bồi hoàn bởi công ty bạn, trực tiếp hoặc gián tiếp, không kể đó là chi phí liên quan tới sản phẩm bị điều tra. Giải thích chi tiết bản chất của chi phí được liệt kê.

## **PHẦN E - LƯỢNG HÀNG BÁN TRONG NƯỚC CỦA SẢN PHẨM CÓ LIÊN QUAN**

Phần này đòi hỏi những thông tin cụ thể về tất cả các giao dịch mua bán sản phẩm bị điều tra trên thị trường trong nước. Cụ thể, chúng tôi sẽ yêu cầu bạn cung cấp giá và phương pháp tính giá của những giao dịch này. Bạn cũng cần chú ý rằng các chi nhánh hoặc các công ty có liên quan khác phải hoàn thành bảng câu hỏi riêng (Xem điểm 6 phần giới thiệu)

Để xác định giao dịch nào rơi vào khoảng thời gian điều tra thì ngày ghi hoá đơn sẽ được tính là ngày bán.

### ***E-1 Thông tin chung***

1. Giải thích các kênh phân phối của công ty bạn trên thị trường trong nước từ cổng nhà máy đến điểm bán đầu tiên cho khách hàng độc lập. Bổ sung biểu đồ chi tiết thể hiện điều kiện bán hàng và đặt giá cho từng loại khách hàng (thương gia, người dùng cuối, v.v...) bao gồm cả các công ty có liên quan. Trong danh sách khách hàng liệt kê ở phần E-2 và E-3, bạn phải báo cáo số quản lý cho từng kênh phân phối. Hãy giải thích cơ sở phân loại khách hàng.
2. Mô tả mỗi bước trong quá trình đàm phán bán hàng, từ giai đoạn đầu tiên là liên hệ với người mua tới các thay đổi, điều chỉnh về giá sau bán hàng. Nếu có sự khác biệt trong các quá trình bán hàng hoặc đối với các hạng khách hàng khác nhau thì hãy mô tả riêng từng sự khác biệt.
3. Cung cấp biểu đồ mẫu riêng theo thứ tự thời gian từng bước trong quy trình này. Chỉ rõ khoảng thời gian trung bình cho mỗi một bước.
4. Nếu việc bán hàng được thực hiện theo hợp đồng (cả hợp đồng dài hạn và ngắn hạn) thì hãy mô tả chi tiết quy trình thoả thuận hợp đồng, giá và số lượng. Mô tả mỗi loại hợp đồng áp dụng cho sản

phẩm bị điều tra, bao gồm các điều kiện, quy định về thay đổi giá hoặc tái đàm phán bởi các bên, v.v... Giải thích tất cả các cam kết của các bên trong trường hợp hợp đồng bị huỷ trước thời hạn.

- Giải thích liệu quá trình sản xuất được thực hiện sau khi khách hàng đưa ra quy cách sản phẩm và sau khi tiến hành bán hàng hay theo kế hoạch sản xuất thông thường của công ty.

## **E-2 Bán hàng cho khách hàng độc lập**

Trong phần này bạn cần phải cung cấp thông tin đầy đủ về việc bán sản phẩm bị điều tra của công ty trực tiếp tới khách hàng độc lập.

- Hoàn thành bảng sau thể hiện giá tổng và giá trung bình của sản phẩm bị điều tra trên thị trường nội địa.

<i>Tên chủng loại thương mại</i>	<i>Số quân lý sản phẩm</i>	<i>Tổng số lượng hàng bán trên thị trường nội địa tính theo đơn vị</i>	<i>Tổng giá trị hoá đơn ròng</i>	<i>Giá trị hoá đơn ròng trên đơn vị</i>

Chú ý: Giá trị hoá đơn ròng phù hợp là tổng doanh thu ròng của sản phẩm bị điều tra trừ các khoản chiết khấu, giảm giá, v.v...

- Chuẩn bị danh sách đặt tên là 'DMSALUR' (tệp tin trên máy tính – chi tiết xem thêm tại phần H-3) cho tất cả các giao dịch trên thị trường nội địa theo từng giao dịch.
- Chuẩn bị danh sách đặt tên là 'DMCUSTUR' (tệp tin trên máy tính – chi tiết xem thêm tại phần H-3) cung cấp thông tin về các khách hàng độc lập.
- Chuẩn bị danh sách đặt tên là 'DMCREDUR' (tệp tin trên máy tính – chi tiết xem thêm tại phần H-3) cung cấp thông tin về tất cả các giấy báo có được phát hành trực tiếp cho các khách hàng độc lập trong nước hoặc cho các bên thứ ba nhưng vì lợi ích của những khách hàng này.

## **PHẦN F – CHI PHÍ SẢN XUẤT**

Trong phần này những thông tin chi tiết về chi phí sản xuất (COP) của sản phẩm bị điều tra phải được cung cấp. COP bao gồm (1) chi phí chế biến (COM) và (2) tổng chi phí bán hàng, chi phí chung và chi phí quản trị bao gồm tổng chi phí lãi suất (GSA), có nghĩa là chi phí đầy đủ.

Bạn cần phải đưa ra câu trả lời cho mỗi câu hỏi sau càng đầy đủ càng tốt. Trong những trường hợp yêu cầu lời giải thích càng rõ ràng càng tốt.

**F-1 Hệ thống và chính sách kế toán**

1. Chỉ rõ khoảng thời gian kế toán tài chính thông thường của công ty.
2. Đính kèm bản tiếng Anh các sổ sách đã được kiểm toán bao gồm bảng cân đối kế toán, bảng kết toán lãi và lỗ và tất cả các báo cáo, ghi chú, chú giải và quan điểm của nhà kiểm toán về những tài liệu này trong vòng ba năm tài chính của công ty cũng như những công ty có liên quan tới việc marketing hoặc bán sản phẩm bị điều tra mà không phải nộp bảng câu hỏi điều tra riêng. Nếu có thể áp dụng thì bạn cần cung cấp bản sao các chứng từ tài chính của cùng thời kỳ. Trong trường hợp sổ sách kế toán của công ty chưa được kiểm toán thì đính kèm các chứng từ kế toán được quy định theo luật doanh nghiệp. Cung cấp bản sao của bất kỳ chứng từ kế toán hoặc báo cáo tài chính khác đã được nộp lên cơ quan địa phương hoặc cơ quan nhà nước tại quốc gia mà công ty hoặc các công ty có liên quan đặt trụ sở trong 3 năm tài chính gần nhất.
3. Nếu các chứng từ tài chính nội bộ, báo cáo quản lý, rà soát chi phí tiêu chuẩn, v.v... đã được chuẩn bị và duy trì đối với sản phẩm bị điều tra hoặc đối với danh mục sản phẩm bao gồm sản phẩm bị điều tra thì cung cấp bản sao cho 3 năm tài chính gần nhất.
4. Cung cấp biểu đồ tài khoản (dịch sang tiếng Anh, nếu cần) cho mỗi pháp nhân trong liên doanh mà liên quan tới quá trình sản xuất hoặc bán sản phẩm bị điều tra.
5. Đề nghị chỉ rõ địa chỉ lưu trữ sổ sách kế toán của công ty. Nếu các sổ sách này được lưu trữ ở các địa điểm khác nhau thì chỉ rõ sổ sách nào được lưu trữ ở đâu.
6. Đề nghị mô tả chi tiết hệ thống kế toán tài chính. Nói rõ các thông lệ kế toán của công ty có phù hợp với các thông lệ kế toán được chấp nhận chung (GAAP) của nước chế biến hay không. Mô tả này cần bao gồm tất cả các thông lệ mà có ảnh hưởng quan trọng tới chi phí của sản phẩm bị điều tra, bao gồm:
  - (a) Vòng đời trung bình của từng loại thiết bị sản xuất và phương pháp tính khấu hao và tỉ lệ sử dụng cho từng loại.
  - (b) Phương pháp tính giá trị nguyên vật liệu thô, hàng đang gia công và thành phẩm lưu kho (ví dụ như hàng vào trước ra trước (FIFO), hàng vào sau ra trước (LIFO), cân nặng trung bình).
  - (c) Phương pháp ghi sổ nhập kho, xuất kho cho nguyên vật liệu thô và thành phẩm.
  - (d) Giá trị hàng hỏng hoặc hàng kém chất lượng bị loại ra trong quá trình sản xuất.

- (e) Lãi và lỗ từ giá từ các giao dịch và từ mục đích chứng từ tài chính cuối năm. Giải thích từ giá hối đoái được sử dụng để chuyển đổi ngoại tệ trong giao dịch mua và bán thành đồng bản tệ. Ghi cụ thể ngày áp dụng từ giá hối đoái, ví dụ như ngày ghi hoá đơn, ngày xuất hàng, v.v... và nguồn trích dẫn, ví dụ từ giá hối đoái chính thức hoặc từ giá khác được sử dụng. đính kèm danh sách tổng giá trị hàng xuất nhập khẩu hàng tháng của công ty. Chỉ rõ loại tiền tệ ghi trên hoá đơn.
  - (f) Khấu hao gia tốc.
  - (g) Vốn hoá chi phí chung và/hoặc chi phí lãi suất là một phần của chi phí lưu kho sản phẩm.
  - (h) Dự phòng nợ xấu.
  - (i) Chi phí thiết bị bỏ không và/hoặc đóng cửa nhà máy, có hoặc không có kế hoạch.
  - (j) Chi phí đóng cửa.
  - (k) Chi phí tái cơ cấu.
7. Trong trường hợp có bất kỳ sự thay đổi nào trong phương pháp kế toán của công ty trong vòng 3 năm tài chính gần nhất, cung cấp giải thích chi tiết về thay đổi này, ngày thay đổi và lý do thay đổi.
8. Mô tả hệ thống ghi sổ chi phí của công ty để ghi lại chi phí sản xuất sản phẩm bị điều tra. Mô tả này cần ở dạng tường thuật, bao gồm, nhưng không giới hạn ở những mục sau:
- (a) Mô tả chung về phương pháp ghi sổ chi phí của công ty nếu nó liên quan tới chi phí sản xuất được áp dụng cho đơn vị đơn lẻ của sản phẩm bị điều tra (ví dụ đặt hàng việc làm, chi phí gia công). Nói rõ hệ thống ghi sổ chi phí là một phần không thể tách rời của hệ thống kế toán tài chính của công ty được sử dụng trong các chứng từ tài chính hay không.
  - (b) Mô tả cách sử dụng chi phí tiêu chuẩn hoặc chi phí ngân sách của công ty, nếu áp dụng được, bao gồm:
    - (i) Các loại dung sai được lưu theo hệ thống ghi sổ chi phí của công ty và làm thế nào các loại dung sai này được coi là một phần của quy trình báo cáo quản lý;
    - (ii) Quá trình tính toán và lưu dung sai;
    - (iii) Phương pháp sử dụng để phát triển chi phí tiêu chuẩn của công ty;
    - (iv) Độ thường xuyên của công tác rà soát lại chi phí tiêu chuẩn, bao gồm ngày rà soát gần nhất;

- (c) Nếu công ty sử dụng hệ thống chi phí tiêu chuẩn thì nói rõ liệu các chi phí tiêu chuẩn này có được sử dụng trong bảng trả lời và liệu tất cả các dung sai giữa chi phí tiêu chuẩn và chi phí thực tế có được phân bổ. Giải thích chi tiết phương pháp phân bổ được áp dụng cũng như bất kỳ dung sai về chi phí đáng kể hoặc chi phí bất thường phát sinh trong quá trình điều tra.
- (d) Danh sách các nguồn phát sinh chi phí trực tiếp thuộc hệ thống ghi sổ chi phí của công ty. Mô tả sơ lược phân đoạn của hoạt động sản xuất cho trung tâm giám định chi phí liệt kê trên.
- (e) Danh sách trung tâm giám định chi phí gián tiếp thuộc hệ thống ghi sổ chi phí của công ty. Mô tả sơ lược chi phí gián tiếp mà được tích lũy trong mỗi trung tâm giám định chi phí và phương pháp thường được áp dụng để phân bổ các chi phí lũy kế này vào điểm chi phí trực tiếp và vào sản phẩm bị điều tra.
- (f) Phương pháp và cơ sở sử dụng để phân bổ chi phí giữa các đơn vị trong công ty (ví dụ công ty mẹ tính phí công ty con, doanh nghiệp tính phí nhà máy, phân bổ giữa các nhà máy).
- (g) Phương pháp sử dụng để ghi sổ sự hao phí, phế liệu, hàng hỏng hoặc hàng kém chất lượng bị loại ra trong quá trình sản xuất. Đồng thời nêu rõ phương pháp áp dụng để ghi sổ việc tái sử dụng.
- (h) Mô tả việc sử dụng hệ thống ghi sổ chi phí của công ty để tính giá trị chi phí bán hàng và nguyên vật liệu thô, hàng đang gia công và thành phẩm lưu kho cho các chứng từ tài chính đã được kiểm toán.
- (i) Danh sách tất cả chi phí mà được tính giá trị hoặc xử lý khác cho chi phí và mục đích kế toán tài chính. Xác định khác biệt và giải thích lý do.

***F-2 Quy trình sản xuất và chi phí sản xuất của sản phẩm bị điều tra***

1. Mô tả quy trình chế biến của sản phẩm bị điều tra. Mô tả cần có những nội dung sau:
  - (a) Mô tả dây chuyền sản xuất của công ty. Nếu việc sản xuất hoặc bất kỳ quy trình nào được diễn ra ở nhiều hơn một dây chuyền thì liệt kê tất cả các dây chuyền và cung cấp mô tả sơ lược về hoạt động sản xuất tại các dây chuyền chính.
  - (b) Giải thích quy trình sản xuất của sản phẩm bị điều tra và đính kèm một biểu đồ hoàn thiện về vòng sản xuất, bao gồm mô tả mỗi khâu trong quy trình.



- (c) Cung cấp danh sách các nguyên vật liệu được sử dụng. Đưa ra giá trị như được sử dụng trong chi phí chế biến và mối quan hệ giữa công ty với nhà cung cấp (có liên quan hay không). Đồng thời chỉ rõ nguyên vật liệu được nhập khẩu hay không. Nói rõ liệu giá trị nguyên vật liệu bao gồm hoặc không bao gồm các khoản phí và thuế gián tiếp (cũng như phí và thuế gián tiếp cho xuất khẩu các loại nguyên liệu nội địa).
  - (d) Đề nghị cung cấp danh sách tất cả các công ty có liên quan trên cơ sở nhà thầu phụ trong quá trình chế biến sản phẩm bị điều tra. Mô tả phân việc mà các công ty này phụ trách trong quá trình chế biến.
  - (e) Xác định những sản phẩm được chế biến bởi công ty trên cùng dây chuyền sản xuất có phải là sản phẩm bị điều tra hay không.
  - (f) Biểu đồ hoàn thiện về vòng sản xuất, bao gồm mô tả mỗi khâu trong quy trình.
  - (g) Cung cấp thời gian mà sản phẩm bị điều tra được giữ trong kho ở cả thị trường nước xuất khẩu và thị trường nước nhập khẩu trước khi được đem ra bán.
2. Chuẩn bị danh sách đặt tên 'DMCOP' (tệp tin trên máy tính - chi tiết xem thêm phần H-4) cho mỗi chủng loại/cấp độ sản phẩm bị điều tra được bán trên thị trường nội địa.
3. Chuẩn bị danh sách đặt tên 'ECCOP' (tệp tin trên máy tính - chi tiết xem thêm phần H-4) cho mỗi chủng loại/cấp độ sản phẩm bị điều tra được xuất khẩu tới hoặc trên thị trường Châu Âu.
4. Mô tả chi tiết phương pháp luận được dùng để báo cáo mỗi chi phí. Mỗi mục chi phí bao gồm một phép tính mẫu để minh họa. Mô tả này cần có những nội dung sau:
- (a) Nguyên vật liệu mua từ các công ty độc lập thì giải thích bản chất của những thoả thuận theo hợp đồng. Nói rõ nguyên vật liệu này đã bao gồm chi phí vận tải, thuế và các chi phí khác thường phải trả khi mua nguyên vật liệu sử dụng trong sản xuất hay chưa.
  - (b) Trong trường hợp công ty mua nguyên vật liệu từ các nhà cung cấp có liên quan thì nói rõ bạn có coi giá chuyển giao đó thể hiện ngang giá thị trường hay không. Nếu giá mua từ các bên độc lập cho đầu vào đặc trưng và có thể so sánh không đạt được thì cung cấp thông tin về chi phí sản xuất đầu vào.
  - (c) Trong trường hợp chi phí lao động trực tiếp bao gồm khoản tiền lương trả cho lao động hợp đồng thì báo cáo riêng các khoản phát sinh cho lao động hợp đồng. Chỉ rõ những lao

động này có liên quan tới công ty hay không. Mô tả dịch vụ sản xuất được cung cấp bởi lao động hợp đồng.

(d) Trong trường hợp công ty bạn là một thành viên trong nhóm liên doanh thì giải thích chi phí lãi suất thu được từ tổng chi phí vay phát sinh giữa các công ty thành viên. Nói rõ lãi suất đã được trả cho các bên có liên quan hay chưa và giải thích chi tiết các khoản vay giữa các công ty có liên quan.

(e) Giải thích phép tính chi phí nghiên cứu và phát triển sản phẩm bị điều tra.

5. Trong trường hợp chi phí sản xuất đã báo cáo trên chịu ảnh hưởng bởi việc áp dụng dây chuyền sản xuất mới mà đòi hỏi phải có đầu tư bổ sung lớn và dẫn tới tỉ lệ mức sử dụng năng lực sản xuất thấp (tỉ lệ này là kết quả của hoạt động khởi động) thì đề nghị cung cấp những thông tin sau:

(a) Mô tả chi tiết dây chuyền sản xuất mới, có nghĩa là địa điểm, thiết bị sản xuất và hoạt động sản xuất.

(b) Danh sách chi tiết chi phí cho dây chuyền sản xuất mới.

(c) Thông tin chi tiết về tỉ lệ mức sử dụng năng lực sản xuất trong giai đoạn khởi động.

(d) Ngày cụ thể mà hoạt động sản xuất bắt đầu.

(e) Thông tin về độ dài của giai đoạn khởi động.

6. Đề nghị hoàn thành bảng sau cho (a) quý cuối năm 2002) (b) 3 quý đầu năm 2003 và (c) thời gian điều tra cho mỗi công ty liên quan tới việc bán sản phẩm bị điều tra, có nghĩa là mỗi bộ phận của công ty và mỗi công ty có liên quan mà có giữ sổ sách kế toán iêng, cho tất cả các mục trong chi phí GSA. Đồng thời cung cấp bảng tóm tắt cho thấy tổng số tổng quát của tất cả các công ty có liên quan. Bảng này cần chỉ ra được chi phí tổng cho mỗi công ty, mục GSA phân chia giữa sản phẩm bị điều tra và các sản phẩm khác và giữa bán hàng cho công ty độc lập và công ty có liên quan. Doanh thu phù hợp của từng công ty, có nghĩa là tổng doanh thu, doanh thu từ sản phẩm bị điều tra, doanh thu của sản phẩm khác và doanh thu bán hàng cho các công ty độc lập và công ty có liên quan phải được đưa ra. Đề nghị giải thích cơ sở phân bổ mục chi phí đơn lẻ. Nếu phương pháp phân bổ khác với phương pháp sử dụng cho doanh thu thì cần phải giải thích chi tiết.

Bảng cần được trình bày như sau:

Tên công ty	Tổng giá trị tất cả sản phẩm		Chi phí phải chịu do bán		Chi phí phải chịu do bán hàng cho																							
					Khách hàng độc lập trong nước				Khách hàng có liên quan trong nước				Khách hàng độc lập ở Châu Âu				Khách hàng có liên quan ở Châu Âu				Khách hàng độc lập ở quốc gia khác				Khách hàng có liên quan ở quốc gia khác			
					SP có liên quan		SP khác		SP có liên quan		SP khác		SP có liên quan		SP khác		SP có liên quan		SP khác		SP có liên quan		SP khác		SP có liên quan		SP khác	
Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%			
Doanh thu																												
Danh sách chi phí GSA riêng																												
Phát hành, v.v...																												
v.v...																												
Tổng GSA																												

Chú ý: Số liệu doanh thu phù hợp phải là doanh thu ròng (trừ tất cả các khoản chiết khấu, thuế) và phải điền vào từng cột riêng.

Cột "%" thể hiện phần trăm doanh thu ròng; mỗi mục chi phí nên thể hiện dưới dạng phần trăm của doanh thu ròng.

## PHẦN G - TRỢ CẤP - SO SÁNH CÔNG BẰNG

Để tiến hành so sánh công bằng giữa giá xuất khẩu và giá thông thường của sản phẩm bị điều tra, những thông tin sau cần được cung cấp. Nếu giá thông thường và giá xuất khẩu không so sánh được, do trợ cấp, dưới dạng điều chỉnh, thì được làm thành trường hợp giá và tương thích giá bị ảnh hưởng. Vì những mục đích này bạn có thể đòi thay đổi mà nó có thể thể hiện rằng nhân tố liên quan là một trong những nhân tố bắt nguồn từ giá khác biệt mà khách hàng phải trả. Xin lưu ý rằng đối với hàng xuất khẩu công ty phải báo cáo tất cả các chi phí phát sinh liên quan tới các mục liệt kê dưới đây, kể cả nếu bạn thấy không cần đòi thay đổi những mục đó:

### *G-1 Trợ cấp cho bán hàng xuất khẩu*

Công ty phải giải thích chi tiết từng điều chỉnh mà công ty yêu cầu. Báo cáo chi phí thực tế chứ không phải chi phí trung bình. Nếu công ty phân bổ bất kỳ chi phí nào thì phải đề cập rõ ràng trong tổng khoản phân bổ, và giải thích phương pháp phân bổ và lý do sử dụng phương pháp đó.

#### 1. Khác biệt về chiết khấu, giảm giá và số lượng

Mô tả chi tiết chính sách chiết khấu và giảm giá của công ty cho hàng xuất khẩu vào Cộng đồng Châu Âu. Liệt kê các loại chiết khấu và giảm giá khác nhau mà công ty đã thực hiện, ví dụ như chiết khấu tiền mặt, chiết khấu số lượng, chiết khấu khách hàng trung thành, giảm giá cuối năm, v.v... và mô tả các điều kiện áp dụng. Trình bày cả chiết khấu sau. Nếu các khoản chiết khấu hoặc giảm giá khác nhau cho từng đối tượng khách hàng thì giải thích riêng từng loại chiết khấu và giảm giá cho từng đối tượng.

Liệt kê tất cả các khách hàng và số khách hàng (xem phần D) mà thích hợp cho từng chương trình chiết khấu hoặc giảm giá và mô tả tiêu chí đánh giá tính phù hợp.

Cung cấp lịch trình chiết khấu, và luôn sẵn sàng cung cấp hợp đồng hoặc thoả thuận mà thể hiện tất cả chương trình chiết khấu và giảm giá đã được đưa ra nếu có yêu cầu.

Chú ý rằng thuật ngữ “giảm giá” bao gồm tín dụng theo giao dịch mua hiện tại hoặc tương lai, lệnh phiếu (promissory note), tín dụng mở rộng, hoặc hàng hay dịch vụ miễn phí.

Báo cáo điều chỉnh theo từng giao dịch liệt kê dưới đây (xem điểm 9 và 10). Xác định nguồn dữ liệu.

#### 2. Khác biệt về chi phí vận tải, bảo hiểm, bốc dỡ hàng, và chi phí phụ

Liệt kê tất cả các khoản phí được tính kèm vào giá xuất khẩu và giải thích cách lượng hoá những khoản phí này. Báo cáo điều chỉnh theo từng giao dịch liệt kê dưới đây (xem điểm 9 và 10). Xác định (các) tài khoản số cái chung ghi từng loại chi phí.

Nếu liên quan tới chi phí vận tải bạn cần chú ý tới thực tế là điều chỉnh chi phí vận tải phát sinh sau khi bán hàng, tức là chi phí vận chuyển hàng hoá từ nhà xưởng tới khách hàng độc lập.

#### 3. Khác biệt về chi phí đóng gói

Chỉ rõ chi phí đóng gói cho sản phẩm bị điều tra. Liệt kê riêng chi phí nguyên vật liệu và nhân công. Mô tả cụ thể nguyên vật liệu đóng gói và bất

kỳ thủ tục đặc biệt hoặc khác biệt để chuẩn bị vận chuyển sản phẩm bị điều tra tới Châu Âu. Nếu sản phẩm bị điều tra được đóng gói lại tại Châu Âu thì báo cáo các khoản phí và chi phí này riêng.

Báo cáo điều chỉnh theo từng giao dịch liệt kê dưới đây (xem điểm 9 và 10). Xác định tài khoản sổ cái chung ghi chi phí.

#### 4. Khác biệt về chi phí tín dụng cấp cho bán hàng

Tín dụng là chi phí thời gian mà người mua nhận được để thanh toán cho hàng hoá, có nghĩa là đã được chấp thuận theo điều khoản thanh toán. Mô tả phương pháp sử dụng để tính chi phí tín dụng. Chỉ rõ mức lãi suất sử dụng để tính chi phí đi kèm với việc cấp tín dụng bán hàng. Cung cấp thông tin về mức lãi suất mà bạn phải trả cho khoản vay ngắn hạn cho loại tiền tệ có liên quan. Giải thích công thức tính chi phí tín dụng theo từng giao dịch liệt kê dưới đây (xem điểm 9 và 10).

#### 5. Khác biệt về chi phí trực tiếp cung cấp dịch vụ bảo hành, hỗ trợ và dịch vụ kỹ thuật theo luật và/hoặc hợp đồng bán hàng

Liệt kê tất cả các chi phí đã đề cập ở trên mà phát sinh và được quy định trong hợp đồng xuất khẩu, hoặc được quy định theo luật của quốc gia có liên quan, ví dụ chi phí nguyên vật liệu liên quan.

Với từng loại, cung cấp báo cáo chi phí bảo trì/bảo hành của sản phẩm bị điều tra.

Nói rõ cách tính những chi phí này. Xác định nguồn cơ sở dữ liệu. Nếu những chi phí này phát sinh chỉ với khách hàng cụ thể thì cung cấp thông tin về khách hàng này. Nếu chi phí này chỉ được tính trên một số chứ không phải tất cả sản phẩm đang điều tra, hoặc nếu chi phí cho từng sản phẩm khác nhau thì xác định sản phẩm và giải thích phương pháp phân bổ đã sử dụng. Giải thích công thức tính chi phí bảo trì/bảo hành trong từng giao dịch liệt kê dưới đây.

Chi phí cho dịch vụ kỹ thuật có thể bao gồm bất kỳ dịch vụ nào, sửa chữa hoặc tư vấn cung cấp cho khách hàng liên quan tới sản phẩm bị điều tra. Chỉ những chi phí trực tiếp liên quan tới việc bán sản phẩm bị điều tra mới được điều chỉnh. Nếu hỗ trợ kỹ thuật và dịch vụ kỹ thuật được thực hiện bởi một phòng hoặc một trung tâm giám định chi phí của công ty thì nói rõ phòng đó. Mô tả tất cả các hỗ trợ kỹ thuật và dịch vụ kỹ thuật đã cung cấp trên thị trường xuất khẩu. Ghi rõ các khoản bồi hoàn công ty được nhận từ những dịch vụ đó. Báo cáo điều chỉnh theo từng giao dịch liệt kê dưới đây. Xác định tài khoản sổ cái chung ghi chi phí.

Báo cáo điều chỉnh theo từng giao dịch liệt kê dưới đây (xem điểm 9 và 10). Xác định tài khoản sổ cái chung ghi chi phí.

#### 6. Khác biệt về chi phí hoa hồng phải trả theo bán hàng có điều kiện

Khi số khoản hoa hồng phải trả cho người bán có liên quan hoặc không liên quan, báo cáo khoản chi phí hoa hồng và giải thích các điều kiện trả hoa hồng. Báo cáo điều chỉnh theo từng giao dịch liệt kê dưới đây (xem điểm 9 và 10). Xác định tài khoản sổ cái chung ghi chi phí.

#### 7. Quy đổi tiền tệ

Để so sánh được giá xuất khẩu với giá bán trong nước thì phải tiến hành quy đổi tiền tệ. Biến động tỉ giá hối đoái chỉ được tính trong những trường hợp cụ thể, có nghĩa là khi biến động đó trở thành một xu hướng 'liên tục'.

Nếu yêu cầu điều chỉnh quy đổi tiền tệ thì công ty phải cung cấp thông tin chi tiết về biến động của tỉ giá hối đoái trong nước. Cung cấp tỉ giá chính thức của ngân hàng trung ương chỉ rõ tỉ giá mua và bán chính thức từng ngày cho ngoại tệ có liên quan tới xuất khẩu hàng hoá và dịch vụ được sử dụng trong hai năm trước. Đồng thời cung cấp tỉ giá không chính thức và nguồn trích dẫn. Giải thích điều chỉnh mà công ty yêu cầu theo từng giao dịch liệt kê dưới đây (xem điểm 9 và 10).

Nếu công ty mua ngoại tệ trước ngày bán thì cung cấp chi tiết về giao dịch mua trước và giải thích giao dịch mua này có liên hệ cụ thể tới việc xuất khẩu hay không. Nếu có liên hệ thì trình bày rõ tỉ giá hối đoái của giao dịch mua trước cho việc bán hàng có liên quan theo từng giao dịch liệt kê dưới đây (xem điểm 9 và 10).

#### 8. Yếu tố khác

Điều chỉnh có thể được thực hiện do những khác biệt của các nhân tố khác không liệt kê từ điểm 1 đến 7 nếu chứng minh được ảnh hưởng của những nhân tố này lên tính tương thích về giá, cụ thể rằng khách hàng trên thị trường nội địa trả giá khác do sự khác biệt trong những nhân tố này.

9. Chuẩn bị danh sách đặt tên 'ECALLUR' (*tệp tin trên máy tính – chi tiết xem phần H-5*) liệt kê tất cả những điều chỉnh mà công ty yêu cầu để bán hàng cho khách hàng độc lập trong Cộng đồng Châu Âu trên cơ sở từng giao dịch.

10. Chuẩn bị danh sách đặt tên 'ECALLRL' (*tệp tin trên máy tính – chi tiết xem phần H-5*) liệt kê tất cả những điều chỉnh mà công ty yêu cầu để bán hàng cho khách hàng độc lập trong Cộng đồng Châu Âu thông qua các công ty có liên quan trên cơ sở từng giao dịch.

### **G-2 Trợ cấp cho bán hàng trong nước**

Công ty phải giải thích chi tiết từng điều chỉnh mà công ty yêu cầu. Báo cáo chi phí thực tế chứ không phải chi phí trung bình. Nếu công ty phân bổ bất kỳ chi phí nào thì phải đề cập rõ ràng trong tổng khoản phân bổ, và giải thích phương pháp phân bổ và lý do sử dụng phương pháp đó.

#### 1. Khác biệt về đặc tính vật lý

Khi so sánh chủng loại bán trên thị trường Châu Âu với sản phẩm nội địa giống nhất (xem thêm phần B-4.2 ở trên) thì điều chỉnh có thể được thực hiện do những khác biệt vật lý giữa các chủng loại.

Khoản điều chỉnh phải tương ứng với khác biệt theo giá trị thị trường ước tính hợp lý. Xác định riêng từng loại khác biệt vật lý. Cung cấp danh sách đầy đủ các khác biệt vật lý cùng giải thích hoàn chỉnh các mục đã liệt kê. Mỗi khác biệt đã yêu cầu phải cung cấp thông tin đầy đủ về giá thị trường của từng khác biệt. Xác định nguồn dữ liệu. Báo cáo theo từng giao dịch liệt kê dưới đây (xem điểm 11 và 12) cho khoản chênh lệch.

#### 2. Phí nhập khẩu hoặc thuế gián tiếp

Điều chỉnh liên quan tới phí nhập khẩu và thuế gián tiếp được thực hiện theo điều kiện quy định tại Điều 2(10)(b) Quy chế chung. Để được điều chỉnh cần có những thông tin sau:

(a) Hoàn thuế

Cung cấp bản gốc và bản dịch tiếng Anh của quy chế quy định cấp giấy hoàn thuế cho hàng xuất khẩu và quản lý phương pháp tính khoản hoàn thuế.

Báo cáo tổng khoản hoàn thuế mà công ty được nhận khi bán hàng sang Cộng đồng Châu Âu và sang các nước thứ ba.

Báo cáo theo từng giao dịch liệt kê dưới đây khoản hoàn thuế mà công ty được nhận cho mỗi giao dịch bán hàng sang Cộng đồng Châu Âu.

Giải thích cách tính khoản hoàn thuế này.

Giải thích phương pháp liên hệ giữa khoản hoàn thuế với khoản bán hàng tại Cộng đồng Châu Âu.

(b) Thuế gián tiếp

Liệt kê tất cả thuế nội bộ áp lên sản phẩm nội địa mà hoặc được giảm giá khi xuất khẩu hoặc không phải nộp đối với sản phẩm xuất khẩu vào Cộng đồng Châu Âu.

Với mỗi khoản thuế được liệt kê ở trên, cung cấp bản dịch tiếng Anh của quy chế quy định việc thu thuế, bao gồm các giấy tờ giải thích phương pháp tính, đánh giá, và phương pháp thanh toán.

Với mỗi khoản thuế được liệt kê ở trên, cung cấp riêng thông tin về cơ sở tính thuế hoặc giá phải nộp thuế, tỉ lệ thuế, khoản thuế được đánh giá, bất kỳ khoản giảm trừ hoặc hoàn thuế và công thức tính thuế.

Chỉ rõ khi công ty có nghĩa vụ hoặc nợ thuế. Báo cáo thời điểm thực nộp thuế và công ty có ghi tài khoản riêng cho những khoản thuế này không.

Báo cáo theo từng giao dịch liệt kê dưới đây (xem điểm 11 và 12) những khoản thuế này có thể áp dụng với bán hàng nội địa.

Giải thích cách tính khoản thuế này.

3. Khác biệt về chiết khấu và giảm giá, bao gồm những khoản chiết khấu và giảm giá cho những khác biệt về số lượng

Mô tả chi tiết chính sách tính chiết khấu và giảm giá cho khách hàng độc lập trong nước. Liệt kê các loại chiết khấu hoặc giảm giá đã thực hiện, ví dụ như chiết khấu tiền mặt, chiết khấu số lượng, chiết khấu khách hàng trung thành, giảm giá cuối năm, v.v... và mô tả các điều kiện áp dụng. Trình bày cả chiết khấu sau. Nếu các khoản chiết khấu hoặc giảm giá khác nhau cho từng đối tượng khách hàng thì giải thích riêng từng loại chiết khấu và giảm giá cho từng đối tượng.

Liệt kê tất cả các khách hàng và số khách hàng (xem phần E) mà thích hợp cho từng chương trình chiết khấu hoặc giảm giá và mô tả tiêu chí đánh giá tính phù hợp.

Cung cấp lịch trình chiết khấu, và luôn sẵn sàng cung cấp hợp đồng hoặc thoả thuận mà thể hiện tất cả chương trình chiết khấu và giảm giá đã được đưa ra nếu có yêu cầu.

Chú ý rằng thuật ngữ “giảm giá” bao gồm dự phòng tiền tệ, tín dụng theo giao dịch mua hiện tại hoặc tương lai, lệnh phiếu (promissory note), tín dụng mở rộng, hoặc hàng hay dịch vụ miễn phí.

Báo cáo điều chỉnh theo từng giao dịch liệt kê dưới đây (xem điểm 11 và 12). Xác định nguồn dữ liệu.

#### 4. Khác biệt về cấp độ thương mại

Một điều chỉnh do khác biệt về cấp độ thương mại, bao gồm bất kỳ khác biệt nào phát sinh trong bán hàng OEM, có thể được tiến hành khi chứng minh được giá xuất khẩu ở cấp độ thương mại khác với giá thông thường (giá xuất khẩu này bao gồm cả giá xuất khẩu tự tính) liên quan tới chuỗi phân phối ở cả hai thị trường, và sự khác biệt này ảnh hưởng tới tính tương thích về giá mà đã được chứng minh bởi những khác biệt nhất quán và riêng biệt trong các công thức tính và giá của người bán ở cấp độ thương mại khác trên thị trường nội địa nước xuất khẩu. Khoản điều chỉnh phải dựa trên giá thị trường mức chênh lệch.

Tuy nhiên, những trường hợp không tuân theo trường hợp trên, khi sự khác biệt đang có ở cấp độ thương mại này ko thể lượng hoá do thiếu những cấp độ phù hợp trên thị trường nội địa nước xuất khẩu, hoặc khi công thức cụ thể được chứng minh là có quan hệ rõ ràng tới các cấp độ thương mại thay vì cái mà được sử dụng trong so sánh thì một điều chỉnh đặc biệt có thể được tiến hành.

#### 5. Khác biệt về chi phí vận tải, bảo hiểm, bốc dỡ hàng và chi phí phụ

Liệt kê tất cả các khoản phí được tính kèm vào giá trong nước và giải thích cách lượng hoá từng khoản phí này. Báo cáo điều chỉnh theo từng giao dịch liệt kê dưới đây (xem điểm 11 và 12). Xác định (các) tài khoản sổ cái chung ghi từng loại chi phí.

Nếu liên quan tới chi phí vận tải bạn cần chú ý tới thực tế là chi điều chỉnh chi phí vận tải phát sinh sau khi bán hàng, tức là chi phí vận chuyển hàng hoá từ nhà xưởng tới khách hàng độc lập.

#### 6. Khác biệt về chi phí đóng gói

Chỉ rõ chi phí đóng gói theo đơn vị tính cho từng loại. Liệt kê riêng chi phí nguyên vật liệu và nhân công. Mô tả cụ thể nguyên vật liệu đóng gói.

Báo cáo điều chỉnh theo từng giao dịch liệt kê dưới đây (xem điểm 11 và 12). Xác định tài khoản sổ cái chung ghi chi phí.

#### 7. Khác biệt về chi phí tín dụng cấp cho bán hàng

Tín dụng là chi phí thời gian mà người mua nhận được để thanh toán cho hàng hoá, có nghĩa là đã được chấp thuận theo điều khoản thanh toán tại thời điểm bán hàng. Mô tả cách tính chi phí tín dụng. Chỉ rõ mức lãi suất sử dụng để tính chi phí đi kèm với việc cấp tín dụng bán hàng.

Cung cấp thông tin về mức lãi suất cho khoản vay ngắn hạn. Giải thích công thức tính chi phí tín dụng theo từng giao dịch liệt kê dưới đây (xem điểm 11 và 12).

#### 8. Khác biệt về chi phí trực tiếp cung cấp dịch vụ bảo hành, hỗ trợ và dịch vụ kỹ thuật theo luật và/hoặc hợp đồng bán hàng



Liệt kê tất cả các chi phí đã đề cập ở trên mà phát sinh và được quy định trong hợp đồng bán hàng nội địa, hoặc được quy định theo luật của quốc gia có liên quan, ví dụ chi phí nguyên vật liệu liên quan.

Với từng loại, cung cấp báo cáo chi phí bảo trì/bảo hành của sản phẩm bị điều tra.

Nói rõ cách tính những chi phí này. Xác định nguồn cơ sở dữ liệu. Nếu những chi phí này phát sinh chỉ với khách hàng cụ thể thì cung cấp thông tin về khách hàng này. Nếu chi phí này chỉ được tính trên một số chứ không phải tất cả sản phẩm đang điều tra, hoặc nếu chi phí cho từng sản phẩm khác nhau thì xác định sản phẩm và giải thích phương pháp phân bổ đã sử dụng. Giải thích công thức tính chi phí trong từng giao dịch liệt kê dưới đây.

Chi phí cho dịch vụ kỹ thuật có thể bao gồm bất kỳ dịch vụ nào, sửa chữa hoặc tư vấn cung cấp cho khách hàng liên quan tới sản phẩm bị điều tra. Chỉ những chi phí trực tiếp liên quan tới việc bán sản phẩm bị điều tra mới được điều chỉnh. Nếu hỗ trợ kỹ thuật và dịch vụ kỹ thuật được thực hiện bởi một phòng hoặc một trung tâm giám định chi phí của công ty thì nói rõ phòng đó. Mô tả tất cả các hỗ trợ kỹ thuật và dịch vụ kỹ thuật đã cung cấp trên thị trường xuất khẩu. Ghi rõ các khoản bồi hoàn công ty được nhận từ những dịch vụ đó. Báo cáo điều chỉnh theo từng giao dịch liệt kê dưới đây. Xác định tài khoản sổ cái chung ghi chi phí.

Báo cáo điều chỉnh theo từng giao dịch liệt kê dưới đây (xem điểm 11 và 12). Xác định tài khoản sổ cái chung ghi chi phí.

#### 9. Khác biệt về chi phí hoa hồng phải trả theo bán hàng có điều kiện

Khi khoản hoa hồng phải trả cho người bán có liên quan hoặc không liên quan, báo cáo khoản chi phí hoa hồng và giải thích các điều kiện trả hoa hồng. Báo cáo điều chỉnh theo từng giao dịch liệt kê dưới đây (xem điểm 11 và 12). Xác định tài khoản sổ cái chung ghi chi phí.

#### 10. Yếu tố khác

Điều chỉnh có thể được thực hiện do những khác biệt của các nhân tố khác không liệt kê từ điểm 1 đến 7 nếu chứng minh được ảnh hưởng của những nhân tố này lên tính tương thích về giá, cụ thể khách hàng trên thị trường nội địa trả giá khác do sự khác biệt trong những nhân tố này.

11. Chuẩn bị danh sách đặt tên 'DMALLUR' (*tệp tin trên máy tính – chi tiết xem phần H-5*) liệt kê tất cả những điều chỉnh mà công ty yêu cầu để bán hàng cho khách hàng độc lập tại thị trường nội địa trên cơ sở từng giao dịch.

## **PHẦN H – THÔNG TIN VI TÍNH HOÁ THEO YÊU CẦU**

Chú ý rằng tất cả thông tin nộp bản mềm phải đồng thời nộp bản cứng. Tuy nhiên, nếu tài liệu quá dài thì chỉ cần nộp bản cứng từ bản ghi đầu tiên đến bản ghi thứ 100 và in ra tổng của mỗi cột.

### ***H-1 Hướng dẫn nộp thông tin bằng máy tính***

Thông tin được yêu cầu phải được ghi trên vi đĩa 3 ½ inch có độ nén cao theo định dạng tương thích với hệ điều hành MS DOS phiên bản 3.30 hoặc cao hơn, hoặc trên đĩa CD-ROM.

1. Nếu công ty không thể cung cấp thông tin trên vi đĩa hoặc đĩa CD-ROM như đã nói ở trên thì công ty có thể sử dụng một trong những loại đĩa mềm sau:

5 ¼ inch có độ nén cao (1.2 MB)

5 ¼ inch có độ nén trung bình (360 KB) hoặc

3 ½ inch có độ nén trung bình (720 KB)

2. Nếu tài liệu quá nặng và không chứa hết trong một đĩa mềm thì có thể chia nhỏ file để ghi vào một số đĩa mềm hoặc thông tin có thể được ghi trên băng có định dạng sau:

8 mm DAT                      90m    20 GB                      hoặc

DC6150                      620 feet                      độ nén 12.500 ftpi

3. Tất cả các đĩa, CD hoặc băng cần được dán nhãn ghi rõ tên công ty, tên file và loại file. Cấu trúc của mỗi file phải được trình bày theo định dạng in cùng với số bản ghi trong mỗi file. Nếu công ty ghi thông tin trên băng thì tất cả file dữ liệu phải được trình bày trên một băng. Vở băng phải được dán nhãn tên hoặc số vụ việc chống bán phá giá và tên công ty. Băng phải được đính kèm với tài liệu liệt kê tất cả các file dữ liệu theo tên, loại dữ liệu (file DBASE IV hoặc Excel 5.0, v.v...) và nếu cần thì ghi cấu trúc file và số bản ghi trong file.

### **Định dạng file số liệu**

1. Những số liệu này thường được cung cấp theo định dạng Microsoft Excel hoặc Windows (phiên bản Châu Âu hoặc Hoa Kỳ). Nếu không thể cung cấp dữ liệu theo định dạng này thì thông tin phải trình bày theo định dạng file số liệu tương thích với những chương trình sau:

LOTUS 123 cho DOS phiên bản 3.1 hoặc thấp hơn, hoặc LOTUS 123 cho Windows phiên bản 4.01 hoặc thấp hơn (phiên bản Châu Âu hoặc Hoa Kỳ);

hoặc

Định dạng tương thích với DBASE III hoặc IV;

hoặc

File số liệu ASCII

### **Bảng tính Excel và Lotus**

Bảng tính không được trình bày đồ họa như khung, viền hoặc chia tách. Tiêu đề cột phải bao gồm các ký tự theo chuỗi chữ và số liên tục không có dấu cách giữa các ký tự. Giữa các bản ghi riêng không chèn dòng trống.

### **File số liệu ASCII**

Mỗi bản ghi phải kết thúc bằng một carriage return (ASCII-mã 13). Dùng dấu chấm phẩy (;) tách biệt các trường trong mỗi bản ghi. Giá trị âm được thể hiện bằng dấu trừ (-). Số thập phân được thể hiện bằng dấu chấm (.)

### **Những file phải nộp bằng bản mềm**

- (a) Bán hàng tại Châu Âu cho các khách hàng độc lập, đặt tên ECSALUR.
- (b) Khách hàng độc lập tại Châu Âu, đặt tên ECCUSTUR.
- (c) Giấy báo có được cấp cho khách hàng độc lập tại Châu Âu, đặt tên ECCRED.
- (d) Bán hàng tại Châu Âu cho các khách hàng có liên quan, đặt tên ECSALRL.
- (e) Khách hàng có liên quan tại Châu Âu, đặt tên ECCUSTR.
- (f) Giấy báo có được cấp cho khách hàng có liên quan tại Châu Âu, đặt tên ECCREDRL.
- (g) Bán hàng trên thị trường nội địa tới khách hàng độc lập, đặt tên DMSALUR.
- (h) Khách hàng độc lập tại thị trường nội địa, đặt tên DMCUSTUR.
- (i) Giấy báo có được cấp cho khách hàng độc lập nội địa, đặt tên DMCREDUR.
- (j) Chi phí sản xuất của sản phẩm nội địa, đặt tên DMCOP.
- (k) Chi phí sản xuất của sản phẩm Châu Âu, đặt tên ECCOP.
- (l) Trợ cấp bán hàng tới khách hàng độc lập tại Châu Âu, đặt tên ECALLUR.
- (m) Trợ cấp bán hàng cho khách hàng độc lập tại Châu Âu thông qua các khách hàng có liên quan, đặt tên ECALLRL.
- (n) Trợ cấp bán hàng cho khách hàng độc lập nội địa, đặt tên DMALLUR.

## **H-2 Định dạng cho hàng xuất khẩu vào Cộng đồng Châu Âu**

1. Chuẩn bị danh sách đặt tên 'ECSALUR' (tệp tin trên máy tính – xem định dạng máy tính tại phần H-1) về tất cả các giao dịch xuất khẩu cho khách hàng độc lập tại Cộng đồng Châu Âu trên cơ sở từng giao dịch trình bày những thông tin sau. Sử dụng tên trường đề cập dưới đây làm tiêu đề cột.

<i>Tên file</i>		<b>Mô tả trường</b>	<b>Tên trường</b>	<b>Giải thích</b>
ECSALUR	a	Số tiếp theo	(SN)	Xác định mỗi giao dịch, hoặc mục, trong danh sách bán hàng, theo số tiếp theo (có nghĩa là giao dịch đầu tiên là '1', giao dịch thứ hai là '2', v.v...).
	b	Tên chủng loại thương mại	(TYPE)	Chỉ rõ tên chủng loại thương mại như dùng cho hàng xuất khẩu.
	c	Mã bán sản phẩm	(SALECOD)	Chỉ rõ mã được dùng cho sản phẩm trong bản ghi.
	d	Ngày ghi hoá đơn	(INVDATE)	Báo cáo ngày ghi hoá đơn của giao dịch.
	e	Số hoá đơn	(INVNUM)	Chỉ rõ số hoá đơn.
	f	Số khách hàng	(CUSTNUM)	Đề nghị cung cấp mã số cho mỗi khách hàng. Cung cấp chú giải cho những mã số này.
	g	Quốc gia đến	(DEST)	Chỉ rõ quốc gia thành viên của Cộng đồng Châu Âu là đích đến của hàng hoá, nếu biết.
	h	Số hợp đồng bán hoặc đơn đặt hàng	(ORDNUM)	Cung cấp số hợp đồng bán hoặc đơn đặt hàng của giao dịch có liên quan.
	i	Số lượng	(QTY)	Báo cáo số lượng hàng đã được ghi hoá đơn cho khách hàng.
	j	Giá trị hoá đơn	(GRINVVAL)	Báo cáo tổng giá trị hoá đơn chưa tính thuế theo loại tiền tệ của giao dịch bán.
	k	Chiết khấu trừ trên hoá đơn	(SALDISC)	Báo cáo chiết khấu trừ trên hoá đơn
	l	Giá trị hoá đơn ròng	(NETINVVAL)	Báo cáo giá trị hoá đơn ròng sau khi trừ chiết khấu theo loại tiền tệ của giao dịch bán.
	m	Tiền tệ ghi trên hoá đơn	(CURR)	Chỉ rõ loại tiền tệ được sử dụng.
	n	Giá trị ròng hoá đơn theo loại tiền tệ nước xuất khẩu	(TURNOVER)	Báo cáo giá trị hoá đơn ròng theo đồng bản tệ khi tính theo hệ thống kế toán của công ty.
	o	Điều kiện thanh toán	(PAYTERM)	Chỉ rõ điều kiện thanh toán đã thoả thuận với khách hàng (thanh toán ngay, thanh toán trong vòng 30 ngày, v.v...).
p	Điều kiện giao hàng	(DELTERM)	Chỉ rõ điều kiện giao hàng đã thoả thuận (FOB, C&F, CIF, v.v...). Danh sách viết tắt được thoả thuận được đính kèm tại phụ lục III, Bảng chú giải thuật ngữ (xem 'Incoterms').	
q	Giá CIF tại biên giới Cộng đồng	(CIFVAL)	Cung cấp giá CIF của hàng hoá tại biên giới Cộng đồng, có nghĩa là thuế chưa trả, mà cần trùng khớp với giá trị hải quan đã kê khai. Nếu sản phẩm không được bán theo giá CIF thì hãy xác định giá CIF trên	

ơ sở những thông tin tốt nhất có sẵn của công ty. Trong trường hợp này chi tiết đầy đủ của cách điều chỉnh giá CIF nên được trình bày theo dạng tường thuật.

2. Chuẩn bị danh sách đặt tên ‘ECCUSTUR’ (tệp tin trên máy tính – xem định dạng máy tính tại phần H-1) cung cấp những thông tin sau về khách hàng độc lập. Sử dụng tên trường dưới đây làm tiêu đề cột.

Tên file		Mô tả trường	Tên trường	Giải thích
ECCUSTUR	a	Tên khách hàng	(CUSTNAME)	Báo cáo tên khách hàng
	b	Số khách hàng	(CUSTNUM)	Đề nghị chi rõ mã số khách hàng sử dụng cho khách hàng có liên quan (xem danh sách theo từng giao dịch ở trên).
	c	Địa chỉ khách hàng	(CUSTADD)	Cung cấp địa chỉ đầy đủ của khách hàng.
	d	Cấp độ thương mại của khách hàng	(LEVTRAD)	Ghi mã “1” cho thương nhân, “2” cho người dùng cuối, v.v... và khách hàng khác (đề nghị ghi rõ và cung cấp mã khoá phù hợp với hệ thống mã hoá trên).
	e	Tổng doanh thu	(TOTTURN)	Báo cáo tổng doanh thu (tất cả các sản phẩm) trên từng khách hàng.
	f	Doanh thu của sản phẩm bị điều tra	(LPTURNO)	Báo cáo doanh thu của sản phẩm bị điều tra trên từng khách hàng.
	g	Tổng khoản chiết khấu, giảm giá, thưởng, v.v...	(TOTDISC)	Báo cáo tổng khoản chiết khấu, giảm giá hoặc thưởng, v.v... dành cho khách hàng.
	h	Điều kiện vận chuyển chung	(GENDELTERM)	Chỉ rõ các điều kiện vận chuyển chung cho mỗi khách hàng.
	i	Điều kiện thanh toán chung	(GENPAYTERM)	Chỉ rõ các điều kiện thanh toán chung.

3. Chuẩn bị danh sách đặt tên ‘ECCRED’ (tệp tin trên máy tính – xem định dạng máy tính tại phần H-1) cung cấp những thông tin sau về tất cả các giấy ghi có cấp trực tiếp cho khách hàng độc lập hoặc cho các bên thứ ba nhưng vì lợi ích của những khách hàng này. Sử dụng tên trường dưới đây làm tiêu đề cột.

<i>Tên file</i>		<i>Mô tả trường</i>	<i>Tên trường</i>	<i>Giải thích</i>
<i>ECCRED</i>	<i>a</i>	<i>Ngày cấp giấy ghi có</i>	<i>(CREDDATE)</i>	<i>Chỉ rõ ngày cấp giấy ghi có.</i>
	<i>b</i>	<i>Số giấy ghi có</i>	<i>(CREDNUM)</i>	<i>Chỉ rõ số giấy ghi có.</i>
	<i>c</i>	<i>Số khách hàng</i>	<i>(CUSTNUM)</i>	<i>Đề nghị chỉ rõ mã số khách hàng được sử dụng cho khách hàng có liên quan (xem danh sách theo từng giao dịch ở trên).</i>
	<i>d</i>	<i>Số lượng được cấp tín dụng</i>	<i>(CREDQTY)</i>	<i>Nếu áp dụng được, báo cáo số lượng sản phẩm bị điều tra được cấp tín dụng.</i>
	<i>e</i>	<i>Giá trị theo số lượng</i>	<i>(CREDVALQTY)</i>	<i>Nếu cột ‘CREDQTY’ áp dụng được thì báo cáo giá trị theo số lượng được cấp tín dụng.</i>
	<i>f</i>	<i>Giá trị được cấp tín dụng</i>	<i>(CREDVAL)</i>	<i>Nếu cột ‘CREDQTY’ không áp dụng được thì báo cáo giá trị được cấp tín dụng.</i>
	<i>g</i>	<i>Giá trị được cấp tín dụng theo phân bổ</i>	<i>(CREDALLOC)</i>	<i>Nếu giấy báo có không chỉ liên quan tới sản phẩm bị điều tra thì báo cáo khoản tiền phân bổ cho sản phẩm bị điều tra và giải thích cách phân bổ theo dạng tường thuật.</i>
	<i>h</i>	<i>Số hoá đơn chịu ảnh hưởng</i>	<i>(CREDINVNUM)</i>	<i>Chỉ rõ số hoá đơn chịu ảnh hưởng bởi giấy báo có phù hợp với thông tin đã cung cấp theo danh sách từng giao dịch bán tại cột ‘INVNUM’.</i>
	<i>i</i>	<i>Số tiếp theo</i>	<i>(SN)</i>	<i>Chỉ rõ số tiếp theo của hoá đơn chịu ảnh hưởng của giấy báo có phù hợp với thông tin đã cung cấp theo danh sách từng giao dịch tại cột ‘SN’.</i>
	<i>j</i>	<i>Số quản lý tín dụng</i>	<i>(CREDCECK)</i>	<i>Ghi mã ‘1’ nếu khoản được cấp tín dụng được báo cáo toàn bộ là chiết khấu hoặc giảm giá đưa ra trong danh sách từng giao dịch tại Phần H-5; nếu không ghi mã ‘2’.</i>

4. Chuẩn bị danh sách đặt tên ‘ECSALRL’ (tệp tin trên máy tính – xem định dạng máy tính tại phần H-1) của tất cả các giao dịch bán hàng cho các bên thay vì cho khách hàng độc lập, tới Cộng đồng Châu Âu, cung cấp những thông tin sau trên cơ sở từng giao dịch. Sử dụng tên trường dưới đây làm tiêu đề cột.

<i>Tên file</i>		<b>Mô tả trường</b>	<b>Tên trường</b>	<b>Giải thích</b>
ECSALRL	<i>a</i>	<i>Số tiếp theo</i>	<i>(SN)</i>	<i>Xác định mỗi giao dịch, hoặc mục, trong danh sách bán hàng, theo số tiếp theo (có nghĩa là giao dịch đầu tiên là ‘1’, giao dịch thứ hai là ‘2’, v.v...).</i>
	<i>b</i>	<i>Tên chủng loại thương mại</i>	<i>(TYPE)</i>	<i>Chỉ rõ tên chủng loại thương mại.</i>
	<i>c</i>	<i>Mã bán sản phẩm</i>	<i>(SALECODE)</i>	<i>Chỉ rõ mã được dùng cho sản phẩm trong giấy tờ giao dịch và catalogue sản phẩm.</i>
	<i>d</i>	<i>Ngày ghi hoá đơn</i>	<i>(INVDATE)</i>	<i>Báo cáo ngày ghi hoá đơn của giao dịch.</i>
	<i>e</i>	<i>Số hoá đơn</i>	<i>(INVNUM)</i>	<i>Chỉ rõ số hoá đơn.</i>
	<i>f</i>	<i>Số khách hàng có liên quan</i>	<i>(RELCUSTNUM)</i>	<i>Đề nghị cung cấp mã số nội bộ cho mỗi khách hàng. Cung cấp chú giải cho những mã số này.</i>
	<i>g</i>	<i>Mã khách hàng có liên quan</i>	<i>(RELCUSTCODE)</i>	<i>Ghi mã ‘100’ cho khách hàng có liên quan tại Châu Âu và bán lại sản phẩm bị điều tra cho khách hàng độc lập tại Châu Âu; Ghi mã ‘110’ cho khách hàng có liên quan tại Châu Âu và bán lại sản phẩm bị điều tra cho khách hàng có liên quan khác tại Châu Âu; Ghi mã ‘200’ cho khách hàng có liên quan tại Châu Âu và là người dùng cuối của sản phẩm bị điều tra tại Cộng đồng.</i>
				<i>Ghi mã ‘300’ cho khách hàng có liên quan ở ngoài Châu Âu và bán lại sản phẩm bị điều tra tới khách hàng độc lập tại Châu Âu; Ghi mã ‘310’ cho khách hàng có liên quan ở ngoài Châu Âu và bán lại sản phẩm bị điều tra cho khách hàng có liên quan tại Châu Âu.</i>
				<i>Ghi mã khác cho những khách hàng có liên quan khác (đề nghị cung cấp chú giải phù hợp với hệ thống mã hoá trên).</i>
	<i>h</i>	<i>Quốc gia đến</i>	<i>(DEST)</i>	<i>Chỉ rõ quốc gia thành viên của Cộng đồng Châu Âu là đích đến của hàng hoá, nếu biết.</i>
<i>i</i>	<i>Số hợp đồng bán hoặc đơn đặt hàng</i>	<i>(ORDNUM)</i>	<i>Cung cấp số hợp đồng bán hoặc đơn đặt hàng của giao dịch có liên quan.</i>	
<i>j</i>	<i>Số lượng</i>	<i>(QTY)</i>	<i>Báo cáo số lượng hàng đã được ghi hoá đơn cho khách hàng.</i>	

<i>k</i>	Giá trị hoá đơn	(GRINVVAL)	Báo cáo tổng giá trị hoá đơn chưa tính thuế theo loại tiền tệ của giao dịch bán.
<i>l</i>	Chiết khấu trừ trên hoá đơn	(SALDISC)	Báo cáo chiết khấu trừ trên hoá đơn
<i>m</i>	Giá trị hoá đơn ròng	(NETINVVAL)	Báo cáo giá trị hoá đơn ròng sau khi trừ chiết khấu theo loại tiền tệ của giao dịch bán.
<i>n</i>	Tiền tệ ghi trên hoá đơn	(CURR)	Chỉ rõ loại tiền tệ được sử dụng.
<i>o</i>	Giá trị ròng hoá đơn theo loại tiền tệ nước xuất khẩu	(TURNOVER)	Báo cáo giá trị hoá đơn ròng theo đồng bản tệ khi tính theo hệ thống kế toán của công ty.
<i>p</i>	Điều kiện thanh toán	(PAYTERM)	Chỉ rõ điều kiện thanh toán đã thoả thuận với khách hàng (thanh toán ngay, thanh toán trong vòng 30 ngày, v.v...).
<i>q</i>	Điều kiện giao hàng	(DELTERM)	Chỉ rõ điều kiện giao hàng đã thoả thuận (FOB, C&F, CIF, v.v...). Danh sách viết tắt được thoả thuận được đính kèm tại phụ lục III, Bảng chú giải thuật ngữ (xem 'Incoterms').
<i>r</i>	Tình trạng hải quan	(CUSTSTAT)	Đã đóng thuế = 'DP', chưa đóng thuế = 'DUP'.
<i>s</i>	Giá CIF tại biên giới Cộng đồng	(CIFVAL)	Cung cấp giá CIF của hàng hoá tại biên giới Cộng đồng, có nghĩa là thuế chưa trả, mà cần trùng khớp với giá trị hải quan đã kê khai. Nếu sản phẩm không được bán theo giá CIF thì hãy xác định giá CIF trên cơ sở những thông tin tốt nhất có sẵn của công ty. Trong trường hợp này chi tiết đầy đủ của cách điều chỉnh giá CIF nên được trình bày theo dạng tường thuật.



5. Chuẩn bị danh sách đặt tên 'ECCUSTRL' (tệp tin trên máy tính – xem định dạng máy tính tại phần H-1) cung cấp những thông tin sau về khách hàng có liên quan. Sử dụng tên trường dưới đây làm tiêu đề cột.

<i>Tên file</i>		<b>Mô tả trường</b>	<b>Tên trường</b>	<b>Giải thích</b>
<i>ECCUSTRL</i>	<i>a</i>	<i>Tên khách hàng có liên quan</i>	<i>(RELCUSTNAME)</i>	<i>Báo cáo tên khách hàng có liên quan.</i>
	<i>b</i>	<i>Số khách hàng</i>	<i>(RELCUSTNUM)</i>	<i>Đề nghị cung cấp mã số khách hàng sử dụng cho mỗi khách hàng có liên quan. Cung cấp chú giải mã số.</i>
	<i>c</i>	<i>Địa chỉ khách hàng</i>	<i>(RELCUSTADD)</i>	<i>Cung cấp địa chỉ đầy đủ của khách hàng.</i>
	<i>d</i>	<i>Tổng doanh thu</i>	<i>(RELTOTTURNO)</i>	<i>Báo cáo tổng doanh thu (tất cả các sản phẩm) trên từng khách hàng có liên quan.</i>
	<i>e</i>	<i>Doanh thu của sản phẩm bị điều tra</i>	<i>(RELLPTURNO)</i>	<i>Báo cáo doanh thu của sản phẩm bị điều tra trên từng khách hàng có liên quan.</i>
	<i>f</i>	<i>Tổng khoản chiết khấu, giảm giá, thưởng, v.v...</i>	<i>(TOTDISC)</i>	<i>Báo cáo tổng khoản chiết khấu, giảm giá hoặc thưởng, v.v... dành cho khách hàng có liên quan.</i>
	<i>g</i>	<i>Điều kiện vận chuyển chung</i>	<i>(GENDELTERM)</i>	<i>Chỉ rõ các điều kiện vận chuyển chung cho mỗi khách hàng có liên quan.</i>
	<i>h</i>	<i>Điều kiện thanh toán chung</i>	<i>(GENPAYTERM)</i>	<i>Chỉ rõ các điều kiện thanh toán chung.</i>

6. Chuẩn bị danh sách đặt tên ‘ECCREDRL’ (tệp tin trên máy tính – xem định dạng máy tính tại phần H-1) cung cấp những thông tin sau về tất cả các giấy báo có cấp trực tiếp khi xuất khẩu hàng cho khách hàng có liên quan. Sử dụng tên trường dưới đây làm tiêu đề cột.

<i>Tên file</i>		<b>Mô tả trường</b>	<b>Tên trường</b>	<b>Giải thích</b>
<i>ECCREDRL</i>	<i>a</i>	<i>Ngày cấp giấy ghi có</i>	<i>(CREDDATE)</i>	<i>Chỉ rõ ngày cấp giấy ghi có.</i>
	<i>b</i>	<i>Số giấy ghi có</i>	<i>(CREDNUM)</i>	<i>Chỉ rõ số giấy ghi có.</i>
	<i>c</i>	<i>Số khách hàng</i>	<i>(CUSTNUM)</i>	<i>Đề nghị chỉ rõ mã số khách hàng được sử dụng cho khách hàng có liên quan (xem danh sách theo từng giao dịch ở trên).</i>
	<i>d</i>	<i>Số lượng được cấp tín dụng</i>	<i>(CREDQTY)</i>	<i>Nếu áp dụng được, báo cáo số lượng sản phẩm bị điều tra được cấp tín dụng.</i>
	<i>e</i>	<i>Giá trị theo số lượng</i>	<i>(CREDVALQTY)</i>	<i>Nếu cột ‘CREDQTY’ áp dụng được thì báo cáo giá trị theo số lượng được cấp tín dụng.</i>
	<i>f</i>	<i>Giá trị được cấp tín dụng</i>	<i>(CREDVAL)</i>	<i>Nếu cột ‘CREDQTY’ không áp dụng được thì báo cáo giá trị được cấp tín dụng.</i>
	<i>g</i>	<i>Giá trị được cấp tín dụng theo phân bổ</i>	<i>(CREDALLOC)</i>	<i>Nếu giấy báo có không chỉ liên quan tới sản phẩm bị điều tra thì báo cáo khoản tiền phân bổ cho sản phẩm bị điều tra và giải thích cách phân bổ theo dạng tường thuật.</i>
	<i>h</i>	<i>Số hoá đơn chịu ảnh hưởng</i>	<i>(CREDINVNUM)</i>	<i>Chỉ rõ số hoá đơn chịu ảnh hưởng bởi giấy báo có phù hợp với thông tin đã cung cấp theo danh sách từng giao dịch bán tại cột ‘INVNUM’.</i>
	<i>i</i>	<i>Số tiếp theo</i>	<i>(SN)</i>	<i>Chỉ rõ số tiếp theo của hoá đơn chịu ảnh hưởng của giấy báo có phù hợp với thông tin đã cung cấp theo danh sách từng giao dịch tại cột ‘SN’.</i>
	<i>j</i>	<i>Số quản lý tín dụng</i>	<i>(CREDCECK)</i>	<i>Ghi mã ‘1’ nếu khoản được cấp tín dụng được báo cáo toàn bộ là chiết khấu hoặc giảm giá đưa ra trong danh sách từng giao dịch tại Phần H-5; nếu không ghi mã ‘2’.</i>

### H-3 Định dạng cho hàng bán tại thị trường trong nước

1. Chuẩn bị danh sách đặt tên ‘DMSALUR’ (tệp tin trên máy tính – xem định dạng máy tính tại phần H-1) về tất cả các giao dịch bán hàng trực tiếp tới khách hàng độc lập tại thị trường trong nước trên cơ sở từng giao dịch trình bày những thông tin sau. Sử dụng tên trường đề cập dưới đây làm tiêu đề cột.

Tên file		Mô tả trường	Tên trường	Giải thích
DMSALUR	a	Số tiếp theo	(SN)	Xác định mỗi giao dịch, hoặc mục, trong danh sách bán hàng, theo số tiếp theo (có nghĩa là giao dịch đầu tiên là ‘1’, giao dịch thứ hai là ‘2’, v.v...).
	b	Tên chủng loại thương mại	(TYPE)	Chỉ rõ tên chủng loại thương mại.
	c	Mã bán sản phẩm	(SALECOD)	Chỉ rõ mã được dùng cho sản phẩm trong bản ghi.
	d	Ngày ghi hoá đơn	(INVDATE)	Báo cáo ngày ghi hoá đơn của giao dịch.
	e	Số hoá đơn	(INVNUM)	Chỉ rõ số hoá đơn.
	f	Số khách hàng	(CUSTNUM)	Đề nghị cung cấp mã số cho mỗi khách hàng. Cung cấp chú giải cho những mã số này.
	g	Số hợp đồng bán hoặc đơn đặt hàng	(ORDNUM)	Cung cấp số hợp đồng bán hoặc đơn đặt hàng của giao dịch có liên quan.
	h	Số lượng	(QTY)	Báo cáo số lượng hàng đã được ghi hoá đơn cho khách hàng.
	i	Giá trị hoá đơn	(GRINVAL)	Báo cáo tổng giá trị hoá đơn chưa tính thuế theo loại tiền tệ của giao dịch bán.
	j	Chiết khấu trừ trên hoá đơn	(SALDISC)	Báo cáo chiết khấu trừ trên hoá đơn
	k	Giá trị hoá đơn ròng	(NETINVAL)	Báo cáo giá trị hoá đơn ròng sau khi trừ chiết khấu theo loại tiền tệ của giao dịch bán.
	l	Tiền tệ ghi trên hoá đơn	(CURR)	Chỉ rõ loại tiền tệ được sử dụng.
	m	Điều kiện thanh toán	(PAYTERM)	Chỉ rõ điều kiện thanh toán đã thoả thuận với khách hàng (thanh toán ngay, thanh toán trong vòng 30 ngày, v.v...).
	n	Điều kiện giao hàng	(DELTERM)	Chỉ rõ điều kiện giao hàng đã thoả thuận (FOB, C&F, CIF, v.v...). Danh sách viết tắt được thoả thuận được đính kèm tại phụ lục III, Bảng chú giải thuật ngữ (xem ‘Incoterms’).

2. Chuẩn bị danh sách đặt tên ‘DMCUSTUR’ (tệp tin trên máy tính – xem định dạng máy tính tại phần H-1) cung cấp những thông tin sau về khách hàng độc lập. Sử dụng tên trường dưới đây làm tiêu đề cột.

<i>Tên file</i>		<b>Mô tả trường</b>	<b>Tên trường</b>	<b>Giải thích</b>
<i>DMCUSTUR</i>	<i>a</i>	<i>Tên khách hàng</i>	<i>(CUSTNAME)</i>	<i>Báo cáo tên khách hàng</i>
	<i>b</i>	<i>Số khách hàng</i>	<i>(CUSTNUM)</i>	<i>Đề nghị chỉ rõ mã số khách hàng sử dụng cho khách hàng có liên quan (xem danh sách theo từng giao dịch ở trên).</i>
	<i>c</i>	<i>Địa chỉ khách hàng</i>	<i>(CUSTADD)</i>	<i>Cung cấp địa chỉ đầy đủ của khách hàng.</i>
	<i>d</i>	<i>Kênh phân phối</i>	<i>(DISTRCH)</i>	<i>Ghi mã “1” cho thương nhân, “2” cho người dùng cuối, v.v... và khách hàng khác (đề nghị ghi rõ và cung cấp mã khoá phù hợp với hệ thống mã hoá trên).</i>
	<i>e</i>	<i>Tổng doanh thu</i>	<i>(TOTTURN)</i>	<i>Báo cáo tổng doanh thu (tất cả các sản phẩm) trên từng khách hàng bằng đồng bản tệ.</i>
	<i>f</i>	<i>Doanh thu của sản phẩm bị điều tra</i>	<i>(LPTURNO)</i>	<i>Báo cáo doanh thu của sản phẩm bị điều tra trên từng khách hàng bằng đồng bản tệ.</i>
	<i>g</i>	<i>Tổng khoản chiết khấu, giảm giá, thưởng, v.v...</i>	<i>(TOTDISC)</i>	<i>Báo cáo tổng khoản chiết khấu, giảm giá hoặc thưởng, v.v... dành cho khách hàng bằng đồng bản tệ.</i>
	<i>h</i>	<i>Điều kiện vận chuyển chung</i>	<i>(GENDELTERM)</i>	<i>Chỉ rõ các điều kiện vận chuyển chung cho mỗi khách hàng.</i>
	<i>i</i>	<i>Điều kiện thanh toán chung</i>	<i>(GENPAYTERM)</i>	<i>Chỉ rõ các điều kiện thanh toán chung.</i>

3. Chuẩn bị danh sách đặt tên ‘DMCREDUR’ (tệp tin trên máy tính – xem định dạng máy tính tại phần H-1) cung cấp những thông tin sau về tất cả các giấy ghi có cấp trực tiếp cho khách hàng độc lập nội địa hoặc cho các bên thứ ba nhưng vì lợi ích của những khách hàng này. Sử dụng tên trường dưới đây làm tiêu đề cột.

<i>Tên file</i>		<b>Mô tả trường</b>	<b>Tên trường</b>	<b>Giải thích</b>
DMCREDUR	<i>a</i>	<i>Ngày cấp giấy ghi có</i>	<i>(CREDDATE)</i>	<i>Chỉ rõ ngày cấp giấy ghi có.</i>
	<i>b</i>	<i>Số giấy ghi có</i>	<i>(CREDNUM)</i>	<i>Chỉ rõ số giấy ghi có.</i>
	<i>c</i>	<i>Số khách hàng</i>	<i>(CUSTNUM)</i>	<i>Đề nghị chỉ rõ mã số khách hàng được sử dụng cho khách hàng có liên quan (xem danh sách theo từng giao dịch ở trên).</i>
	<i>d</i>	<i>Số lượng được cấp tín dụng</i>	<i>(CREDQTY)</i>	<i>Nếu áp dụng được, báo cáo số lượng sản phẩm bị điều tra được cấp tín dụng.</i>
	<i>e</i>	<i>Giá trị theo số lượng</i>	<i>(CREDVALQTY)</i>	<i>Nếu cột ‘CREDQTY’ áp dụng được thì báo cáo giá trị theo số lượng được cấp tín dụng.</i>
	<i>f</i>	<i>Giá trị được cấp tín dụng</i>	<i>(CREDVAL)</i>	<i>Nếu cột ‘CREDQTY’ không áp dụng được thì báo cáo giá trị được cấp tín dụng.</i>
	<i>g</i>	<i>Giá trị được cấp tín dụng theo phân bổ</i>	<i>(CREDALLOC)</i>	<i>Nếu giấy báo có không chi liên quan tới sản phẩm bị điều tra thì báo cáo khoản tiền phân bổ cho sản phẩm bị điều tra và giải thích cách phân bổ theo dạng tường thuật.</i>
	<i>h</i>	<i>Số hoá đơn chịu ảnh hưởng</i>	<i>(CREDINVNUM)</i>	<i>Chỉ rõ số hoá đơn chịu ảnh hưởng bởi giấy báo có phù hợp với thông tin đã cung cấp theo danh sách từng giao dịch bán tại cột ‘INVNUM’.</i>
	<i>i</i>	<i>Số tiếp theo</i>	<i>(SN)</i>	<i>Chỉ rõ số tiếp theo của hoá đơn chịu ảnh hưởng của giấy báo có phù hợp với thông tin đã cung cấp theo danh sách từng giao dịch tại cột ‘SN’.</i>
	<i>j</i>	<i>Số quản lý tín dụng</i>	<i>(CREDCECK)</i>	<i>Ghi mã ‘1’ nếu khoản được cấp tín dụng được báo cáo toàn bộ là chiết khấu hoặc giảm giá đưa ra trong danh sách từng giao dịch tại Phần H-5; nếu không ghi mã ‘2’.</i>

#### H-4 Định dạng cho chi phí sản xuất

1. Chuẩn bị danh sách đặt tên ‘DMCOP’ (tệp tin trên máy tính – xem định dạng máy tính tại phần H-1) cho mỗi loại bán trên thị trường nội địa được liệt kê tại phần B của bảng câu hỏi này, cung cấp những thông tin sau. Sử dụng tên trường dưới đây làm tiêu đề cột.

Tên file		Mô tả trường	Tên trường	Giải thích
DMCOP	a	Tên chủng loại thương mại	(TYPE)	Chỉ rõ tên chủng loại thương mại như sử dụng cho thị trường nội địa.
	b	Mã sản xuất	(PRODCOD)	Chỉ rõ mã sản xuất như sử dụng cho mục đích sản xuất.
	c	Số lượng đã bán ra	(QTYSOLD)	Báo cáo số lượng được bán tại thị trường nội địa.
	d	Số lượng đã sản xuất	(QTYPROD)	Báo cáo số lượng được sản xuất.
	e	Chi phí nguyên vật liệu chính	(MATRAW)	
	f	Chi phí nguyên vật liệu khác	(MATOTH)	
	g	Tổng chi phí nguyên vật liệu	(MATTOT)	= e+f
	h	Chi phí lao động trực tiếp	(LAB)	
	i	Chi phí chung cho chế biến	(OVERH)	
	j	Tổng chi phí chế biến	(TOTMC)	= g + h + i
	k	Chi phí chế biến trên mỗi đơn vị	(UNITMC)	= j : d
	l	Tổng giá trị bán hàng	(SALVAL)	Giá trị của số lượng đã bán (xem dòng c) tại thị trường nội địa.
	m	Chi phí bán hàng	(SELL)	Báo cáo chi phí hợp lý như phải chịu khi bán hàng trong nước.
	n	Chi phí chung, chi phí hành chính và các chi phí khác	(G&A)	Báo cáo chi phí hợp lý như phải chịu khi bán hàng trong nước.
	o	Chi phí tài chính	(FINANC)	Báo cáo chi phí hợp lý như phải chịu khi bán hàng trong nước.
	p	Chi phí nghiên cứu và phát triển	(R&D)	Báo cáo chi phí hợp lý như phải chịu khi bán hàng trong nước.
q	Tổng tất cả chi phí SG&A cho bán hàng nội địa	(TOTSALEXP)	= m + n + o + p	
r	Chi phí bán hàng nội địa trên mỗi đơn vị	(UNSALEXP)	= q : c	
s	Chi phí sản xuất trên mỗi đơn vị	(COPUNIT)	= r + k	

2. Chuẩn bị danh sách đặt tên ‘ECCOP’ (tệp tin trên máy tính – xem định dạng máy tính tại phần H-1) cho mỗi loại xuất khẩu vào Châu Âu được liệt kê tại phần B của bảng câu hỏi này, cung cấp những thông tin như đã yêu cầu tại mục 1 ở trên (sử dụng tên trường dưới đây làm tiêu đề cột).

### H-5 Định dạng cho trợ cấp

1. Chuẩn bị danh sách đặt tên ‘ECALLUR’ (tệp tin trên máy tính – xem định dạng máy tính tại phần H-1) cho tất cả các điều chỉnh mà công ty yêu cầu để bán hàng cho khách hàng độc lập tại Cộng đồng Châu Âu trên cơ sở từng giao dịch, thứ tự giống danh sách tại phần H-3.1. Sử dụng tên trường dưới đây làm tiêu đề cột.

Tên file		Mô tả trường	Tên trường	Giải thích
ECALLUR	a	Số tiếp theo	(SN)	Xác định mỗi giao dịch, hoặc mục, trong danh sách điều chỉnh, theo số tiếp theo như trong danh sách tại phần H-2.1 (có nghĩa là giao dịch đầu tiên là ‘1’, giao dịch thứ hai là ‘2’, v.v...).
	b	Tên chủng loại thương mại	(TYPE)	Chỉ rõ tên chủng loại thương mại.
	c	Ngày ghi hoá đơn	(INVDATE)	Báo cáo ngày ghi hoá đơn của giao dịch như đã báo cáo tại phần H-2.1.
	d	Số hoá đơn	(INVNUM)	Chỉ rõ số hoá đơn như đã báo cáo tại phần H-2.1.
	e	Chiết khấu theo số lượng	(QTYDISC)	Ghi khoản chiết khấu thực tế mà không được trừ trên hoá đơn. Nếu có nhiều hơn một loại chiết khấu theo số lượng được thanh toán thì chèn thêm cột số liệu tại đây. Không cộng gộp chiết khấu.
	f	Chiết khấu khác	(OTHDISC)	Ghi khoản chiết khấu thực tế mà không được trừ trên hoá đơn. Nếu có nhiều hơn một loại chiết khấu khác được thanh toán thì chèn thêm cột số liệu tại đây. Không cộng gộp chiết khấu.
	g	Giảm giá	(REBAT)	Ghi khoản giảm giá thực. Nếu có nhiều hơn một loại giảm giá được thanh toán thì chèn thêm cột số liệu tại đây. Không cộng gộp giảm giá.
	h	Chi phí vận tải tại quốc gia xuất khẩu	(TRANS)	Ghi khoản cước phí vận tải nội địa.
	i	Cước phí vận tải biển	(FREIGHT)	Ghi khoản cước phí vận tải biển
	j	Bảo hiểm vận tải biển	(INSUR)	Ghi khoản chi phí bảo hiểm vận tải biển
	k	Phí vận tải tại Cộng đồng Châu Âu	(ECFREIGHT)	Ghi khoản cước phí nội địa phải trả từ cảng của Châu Âu tới khách hàng độc lập.
l	Chi phí bốc dỡ hàng và chi phí phụ	(CHARGES)	Ghi khoản chi phí.	

<i>m</i>	<i>Chi phí đóng gói</i>	<i>(PACK)</i>	<i>Ghi khoản chi phí đóng gói.</i>
<i>n</i>	<i>Chi phí tín dụng</i>	<i>(CREDIT)</i>	<i>Ghi khoản chi phí tín dụng.</i>
<i>o</i>	<i>Chi phí bảo trì và bảo hành</i>	<i>(WARR)</i>	<i>Ghi khoản chi phí bảo trì và bảo hành.</i>
<i>p</i>	<i>Chi phí hỗ trợ kỹ thuật và dịch vụ kỹ thuật</i>	<i>(AFTERSAL)</i>	<i>Ghi khoản chi phí.</i>
<i>q</i>	<i>Hoa hồng</i>	<i>(COMM)</i>	<i>Ghi khoản hoa hồng phải trả. Nếu có nhiều hơn một loại hoa hồng thì chèn thêm cột số liệu ở đây. Không cộng gộp hoa hồng.</i>
<i>r</i>	<i>Quy đổi tiền tệ</i>	<i>(EXCHANGE)</i>	<i>Lượng hoá khoản điều chỉnh và chỉ rõ tỉ giá hối đoái sử dụng cho các giao dịch có liên quan.</i>
<i>s</i>	<i>Yếu tố khác</i>	<i>(OTHER)</i>	<i>Ghi khoản điều chỉnh.</i>
<i>t</i>	<i>Thuế nhập khẩu</i>	<i>(IMPDUTY)</i>	<i>Trong trường hợp công ty trả thuế nhập khẩu thì ghi khoản thuế đã trả.</i>

2. Chuẩn bị danh sách đặt tên ‘ECALLRL’ chứa những thông tin giống như danh sách liệt kê chi tiết tại điểm 1 ở trên (*tệp tin trên máy tính – xem định dạng máy tính tại phần H-1*) cho tất cả những điều chỉnh mà công ty yêu cầu khi bán hàng cho khách hàng độc lập tại Châu Âu thông qua các công ty có liên quan trên cơ sở từng giao dịch. Tuân theo chuỗi giống như đã liệt kê tại phần H-2.4.

*Mục đích của yêu cầu này là để quyết định khoản trợ cấp áp dụng được với hàng xuất khẩu tới khách hàng độc lập tại Cộng đồng thông qua các công ty có liên quan. Nếu các công ty có liên quan tại Cộng đồng phải chịu bất kỳ chi phí có liên quan nào thì khoản chi phí này không được tính vào danh mục trợ cấp hợp lý.*

3. Chuẩn bị danh sách đặt tên ‘DMALLUR’ (*tệp tin trên máy tính – xem định dạng máy tính tại phần H-1*) cho tất cả điều chỉnh mà công ty yêu cầu khi bán hàng trực tiếp cho khách hàng độc lập tại thị trường nội địa trên cơ sở từng giao dịch, tuân thủ thứ tự giống với danh sách liệt kê tại phần H-4.1. Sử dụng tên trường dưới đây làm tiêu đề cột.



<i>Tên file</i>		<b>Mô tả trường</b>	<b>Tên trường</b>	<b>Giải thích</b>
DMALLUR	a	Số tiếp theo	(SN)	Xác định mỗi giao dịch, hoặc mục, trong danh sách điều chỉnh, theo số tiếp theo như trong danh sách tại Phần H-3(1) (có nghĩa là giao dịch đầu tiên là '1', giao dịch thứ hai là '2', v.v...).
	b	Tên chủng loại thương mại	(TYPE)	Chỉ rõ tên chủng loại thương mại.
	c	Ngày ghi hoá đơn	(INVDATE)	Báo cáo ngày ghi hoá đơn của giao dịch như đã báo cáo tại phần H3 (1).
	d	Số hoá đơn	(INVNUM)	Chỉ rõ số hoá đơn như đã báo cáo tại phần H3 (1).
	e	Điều chỉnh do khác biệt vật lý	(PHYDIFF)	Ghi giá trị thị trường của những khác biệt về tính chất vật lý.
	f	Lệ phí nhập khẩu và thuế gián tiếp	(DUTYDRAW)	Ghi khoản lệ phí nhập khẩu và thuế gián tiếp phải trả.
	g	Chiết khấu theo số lượng	(QTYDISC)	Ghi khoản chiết khấu thực tế mà không được trừ trên hoá đơn. Nếu có nhiều hơn một loại chiết khấu theo số lượng được thanh toán thì chèn thêm cột số liệu tại đây. Không cộng gộp chiết khấu.
	h	Chiết khấu khác	(OTHDISC)	Ghi khoản chiết khấu thực tế mà không được trừ trên hoá đơn. Nếu có nhiều hơn một loại chiết khấu khác được thanh toán thì chèn thêm cột số liệu tại đây. Không cộng gộp chiết khấu.
	i	Giảm giá	(REBAT)	Ghi khoản giảm giá thực. Nếu có nhiều hơn một loại giảm giá được thanh toán thì chèn thêm cột số liệu tại đây. Không cộng gộp giảm giá.
	j	Mức điều chỉnh thương mại	(LEVTRADE)	Ghi giá trị thị trường của những khác biệt về cấp độ thương mại.
	k	Chi phí vận tải tại quốc gia xuất khẩu	(INLTRANS)	Ghi khoản cước phí vận tải nội địa.
	l	Chi phí đóng gói	(PACK)	Ghi khoản chi phí đóng gói.
	m	Chi phí tín dụng	(CREDIT)	Ghi khoản chi phí tín dụng.
	n	Chi phí bảo trì và bảo hành	(WARR)	Ghi khoản chi phí bảo trì và bảo hành.
o	Chi phí hỗ trợ kỹ thuật và dịch vụ kỹ thuật	(AFTERSAL)	Ghi khoản chi phí.	
p	Hoa hồng	(COMM)	Ghi khoản hoa hồng phải trả. Nếu có nhiều hơn một loại hoa hồng thì chèn thêm cột số liệu ở đây. Không cộng gộp hoa hồng.	

	<i>q</i>	<i>Quy đổi tiền tệ</i>	<i>(EXCHANGE)</i>	<i>Lượng hoá khoản điều chỉnh và chỉ rõ tỉ giá hối đoái sử dụng cho các giao dịch có liên quan.</i>
	<i>r</i>	<i>Yếu tố khác</i>	<i>(OTHER)</i>	<i>Ghi khoản điều chỉnh.</i>

**PHẦN I - CHECKLIST**

Mục đích của bảng liệt kê những mục cần kiểm tra (checklist) là để đảm bảo rằng công ty đã trả lời tất cả các câu hỏi ở các phần trên và cho phép khảo sát nhanh thông tin có thể bị bỏ sót. Công ty phải đánh dấu vào ô phù hợp: thông tin hoàn chỉnh được đệ trình, hoặc thông tin không được cung cấp đủ.

<i>Phần</i>	<i>Đánh dấu (✓) nếu công ty đã đệ trình đủ thông tin theo yêu cầu</i>	<i>Đánh dấu (✓) nếu thông tin chưa được đệ trình hoặc chưa đầy đủ</i>
<i>Phần A: Thông tin chung</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>Phần B: Sản phẩm bị điều tra</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>Phần C: Thống kê hoạt động</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>Phần D: Bán hàng xuất khẩu tới Cộng đồng Châu Âu của sản phẩm bị điều tra</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>Phần E: Bán hàng nội địa của sản phẩm bị điều tra</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>Phần F: Chi phí sản xuất</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>Phần G: Trợ cấp – so sánh công bằng</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>Phần H: Thông tin vi tính hoá</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**CHỨNG NHẬN**

Tôi, ký tên dưới đây, xác nhận tất cả những thông tin đã cung cấp để trả lời bảng câu hỏi điều tra là đầy đủ và chính xác và hiểu rằng Ủy ban Châu Âu có thể tiến hành kiểm tra, xác minh những thông tin trên.

---

 Ngày

---

 Chữ ký của người có thẩm quyền

---

 Tên và chức danh của người có thẩm quyền

## **Phụ lục 1 – Bảng câu hỏi điều tra cho công ty có liên quan tới người xuất khẩu và có trụ sở tại Cộng đồng Châu Âu**

Bảng câu hỏi này là *một phần không thể tách rời* của bảng câu hỏi dành cho nhà sản xuất/người xuất khẩu. *Tất cả những hướng dẫn chung, thời hạn, v.v... vẫn được áp dụng trực tiếp.*

Mỗi công ty có liên quan có trụ sở tại Cộng đồng Châu Âu (xem phụ lục III, bảng chú giải thuật ngữ, mục ‘Công ty có liên quan’) mà có liên quan tới quá trình bán hàng của sản phẩm bị điều tra vào thị trường Châu Âu sẽ phải hoàn thành riêng bảng câu hỏi này. Công ty phải hợp tác với nhà sản xuất/người xuất khẩu để hoàn thành bảng câu hỏi này.

Bảng câu hỏi được chia làm ba phần và một phần đính kèm:

- Phần A**                    **Thông tin chung**  
**Phần B**                    **Thông tin liên quan tới giá mua và hàng trong kho**  
**Phần C**                    **Thông tin liên quan tới giá bán lẻ**

### **PHẦN A – THÔNG TIN CHUNG**

#### **A-1 Thông tin chung**

Cung cấp những thông tin chi tiết về công ty như sau:

Tên công ty :

Địa chỉ :

Điện thoại :

Fax :

Và nêu rõ tên người đại diện liên hệ và nhiệm vụ của người đại diện.

#### **A-2 Đại diện pháp lý**

Nếu công ty chỉ định một đại diện pháp lý hỗ trợ trong vụ việc thì cần cung cấp những thông tin chi tiết như sau:

Tên đại diện pháp lý :

Địa chỉ :

Điện thoại :

Fax :

#### **A-3 Thông tin doanh nghiệp**

- Đề nghị mô tả loại hình pháp lý của công ty.
- Danh sách cổ đông sở hữu nhiều hơn 1% cổ phiếu trong quá trình điều tra và liệt kê hoạt động của các cổ đông này.

<i>Tên cổ đông</i>	<i>Phần trăm cổ phần</i>	<i>Hoạt động của cổ đông</i>

3. Cung cấp sơ đồ mô tả sơ đồ tổ chức của công ty. Sơ đồ cần chỉ rõ tổ chức nội bộ, đánh dấu tất cả các đơn vị liên quan tới việc bán hàng và phân phối sản phẩm bị điều tra.

4. Cung cấp danh sách tất cả các sản phẩm mà công ty bán.

5. Mô tả cấu trúc doanh nghiệp và các chi nhánh, bao gồm các công ty mẹ, các công ty con hoặc các công ty có liên quan khác. Để thực hiện yêu cầu này bạn có thể cung cấp một bảng sơ đồ. Đánh dấu các công ty có liên quan trong quá trình sản xuất và/hoặc bán sản phẩm bị điều tra.

#### **A-4 Hệ thống và chính sách kế toán**

1. Chỉ rõ khoảng thời gian kế toán tài chính thông thường của công ty.
2. Đính kèm bản sao sổ sách đã được kiểm toán bao gồm bảng cân đối kế toán, bảng kết toán lãi và lỗ và tất cả các báo cáo, ghi chú, chú giải và quan điểm của nhà kiểm toán về những tài liệu này trong vòng ba năm tài chính của công ty cũng như những công ty có liên quan tới việc marketing hoặc bán sản phẩm bị điều tra. Nếu có thể áp dụng thì bạn cần cung cấp bản sao các chứng từ tài chính hợp nhất cùng thời kỳ. Trong trường hợp sổ sách kế toán của công ty chưa được kiểm toán thì đính kèm các chứng từ kế toán được quy định theo luật doanh nghiệp. Cung cấp bản sao của bất kỳ chứng từ kế toán hoặc báo cáo tài chính khác đã được nộp lên cơ quan địa phương hoặc cơ quan nhà nước tại quốc gia mà công ty hoặc các công ty có liên quan đặt trụ sở trong 3 năm tài chính gần nhất.
3. Nếu các chứng từ tài chính nội bộ, báo cáo quản lý, v.v... đã được chuẩn bị và duy trì đối với sản phẩm bị điều tra thì cung cấp bản sao cho 3 năm tài chính gần nhất.
4. Đề nghị chỉ rõ địa chỉ lưu trữ sổ sách kế toán liên quan tới hoạt động của công ty. Nếu các sổ sách này được lưu trữ ở các địa điểm khác nhau thì chỉ rõ sổ sách nào được lưu trữ ở đâu.

#### **A-5 Doanh thu**

Trình bày doanh thu ròng của công ty (trừ tất cả chiết khấu), sau thuế theo mẫu trong 3 bảng sau:

<i>Tổng doanh thu của công ty</i>	<i>Năm tài chính năm kia</i>		<i>Năm tài chính năm ngoài</i>		<i>Quá trình điều tra</i>	
	<i>Khách hàng độc lập</i>	<i>Khách hàng liên quan</i>	<i>Khách hàng độc lập</i>	<i>Khách hàng liên quan</i>	<i>Khách hàng độc lập</i>	<i>Khách hàng liên quan</i>
<i>Tổng doanh thu tới hoặc tại</i>						
<i>Áo</i>						
<i>Bi</i>						
<i>Đảo Síp</i>						
<i>Cộng hoà Séc</i>						

<i>Đan Mạch</i>						
<i>Estonia</i>						
<i>Phần Lan</i>						
<i>Pháp</i>						
<i>Đức</i>						
<i>Hy Lạp</i>						
<i>Hungary</i>						
<i>Ireland</i>						
<i>Ý</i>						
<i>Latvia</i>						
<i>Lithuania</i>						
<i>Luxembourg</i>						
<i>Malta</i>						
<i>Hà Lan</i>						
<i>Ba Lan</i>						
<i>Bồ Đào Nha</i>						
<i>Slovakia</i>						
<i>Slovenia</i>						
<i>Tây Ban Nha</i>						
<i>Thụy Điển</i>						
<i>Vương quốc Anh</i>						
<i>Tổng doanh thu tới hoặc tại Châu Âu</i>						
<i>Tổng doanh thu tới hoặc tại các quốc gia khác</i>						
<i>Tổng doanh thu của công ty</i>						

<b>Tổng doanh thu của lĩnh vực chứa sản phẩm bị điều tra của công ty</b>	<b>Năm tài chính năm kia</b>		<b>Năm tài chính năm ngoài</b>		<b>Quá trình điều tra</b>	
	<b>Khách hàng độc lập</b>	<b>Khách hàng liên quan</b>	<b>Khách hàng độc lập</b>	<b>Khách hàng liên quan</b>	<b>Khách hàng độc lập</b>	<b>Khách hàng liên quan</b>
<i>Tổng doanh thu tới hoặc tại</i>						
<i>Áo</i>						
<i>Bi</i>						
<i>Đảo Síp</i>						
<i>Cộng hoà Séc</i>						
<i>Đan Mạch</i>						
<i>Estonia</i>						
<i>Phần Lan</i>						
<i>Pháp</i>						
<i>Đức</i>						

<i>Hy Lạp</i>						
<i>Hungary</i>						
<i>Ireland</i>						
<i>Ý</i>						
<i>Latvia</i>						
<i>Lithuania</i>						
<i>Luxembourg</i>						
<i>Malta</i>						
<i>Hà Lan</i>						
<i>Ba Lan</i>						
<i>Bồ Đào Nha</i>						
<i>Slovakia</i>						
<i>Slovenia</i>						
<i>Tây Ban Nha</i>						
<i>Thụy Điển</i>						
<i>Vương quốc Anh</i>						
<i>Tổng doanh thu tới hoặc tại Châu Âu</i>						
<i>Tổng doanh thu tới hoặc tại các quốc gia khác</i>						
<i>Tổng doanh thu của ngành</i>						

<b>Tổng doanh thu của sản phẩm bị điều tra</b>	<b>Năm tài chính năm kia</b>		<b>Năm tài chính năm ngoài</b>		<b>Quá trình điều tra</b>	
	<b>Khách hàng độc lập</b>	<b>Khách hàng liên quan</b>	<b>Khách hàng độc lập</b>	<b>Khách hàng liên quan</b>	<b>Khách hàng độc lập</b>	<b>Khách hàng liên quan</b>
<i>Tổng doanh thu tới hoặc tại</i>						
<i>Áo</i>						
<i>Bi</i>						
<i>Đảo Síp</i>						
<i>Cộng hoà Séc</i>						
<i>Đan Mạch</i>						
<i>Estonia</i>						
<i>Phần Lan</i>						
<i>Pháp</i>						
<i>Đức</i>						
<i>Hy Lạp</i>						
<i>Hungary</i>						
<i>Ireland</i>						
<i>Ý</i>						
<i>Latvia</i>						

<i>Lithuania</i>						
<i>Luxembourg</i>						
<i>Malta</i>						
<i>Hà Lan</i>						
<i>Ba Lan</i>						
<i>Bồ Đào Nha</i>						
<i>Slovakia</i>						
<i>Slovenia</i>						
<i>Tây Ban Nha</i>						
<i>Thụy Điển</i>						
<i>Vương quốc Anh</i>						
<i>Tổng doanh thu tới hoặc tại Châu Âu</i>						
<i>Tổng doanh thu tới hoặc tại các quốc gia khác</i>						
<i>Tổng doanh thu của công ty</i>						

**A-6 Nhân công**

Cung cấp bảng chỉ số người được thuê trong công ty.

	<i>Kết thúc năm tài chính năm kia</i>	<i>Kết thúc năm tài chính năm ngoài</i>	<i>Kết thúc quá trình điều tra</i>
<i>Tổng số nhân công</i>			
<i>Nhân công được thuê trong ngành của sản phẩm bị điều tra</i>			
<i>Nhân công được thuê trong lĩnh vực bán hàng, quản lý hành chính chung của sản phẩm bị điều tra</i>			

**PHẦN B – THÔNG TIN LIÊN QUAN TỚI GIÁ MUA VÀ HÀNG TRONG KHO**

Phần này yêu cầu những thông tin cụ thể về tất cả các giao dịch mua và hàng trong kho của sản phẩm bị điều tra. Cụ thể chúng tôi yêu cầu công ty cung cấp giá mua.

**B-1 Thủ tục mua và thủ tục nhập khẩu**

1. Đưa ra mô tả chi tiết về làm thế nào và ở điều kiện nào thì giao dịch mua sản phẩm bị điều tra được thực hiện: điều kiện theo hợp đồng với nhà cung cấp (đính kèm bản sao); thoả thuận hành chính có liên quan, từ việc đặt hàng đến khi hàng được giao, nếu áp dụng được, bao gồm cả phí thông quan hải quan; điều kiện thanh toán; chi phí



vận tải, bảo hiểm, bốc dỡ hàng và các chi phí phụ khác; bảo trì; bảo hành; hỗ trợ kỹ thuật; dịch vụ sau bán hàng, v.v... Mô tả lưu thông tự nhiên của hàng hoá.

- Nếu công ty nhập khẩu sản phẩm bị điều tra vào Cộng đồng Châu Âu thì liệt kê danh sách tất cả các cơ quan hải quan có liên quan trong việc thông quan hải quan cho sản phẩm bị điều tra.
- Cung cấp bảng trình bày tất cả các loại sản phẩm bị điều tra được mua trong thời gian điều tra theo mẫu sau:

<i>Tên chủng loại thương mại</i>	<i>Tên nhà cung cấp</i>	<i>Số lượng mua</i>	<i>Tổng giá trị hoá đơn ròng</i>	<i>Tiền tệ</i>	<i>Giá mua trung bình theo điều kiện CIF</i>	<i>Điều kiện vận chuyển chung</i>

Chú ý: Trong trường hợp điều kiện vận chuyển không phải là CIF thì giải thích các tính đơn giá CIF trung bình.

- Cung cấp bảng tương tự cho tất cả các loại sản phẩm bị điều tra được mua từ quốc gia khác và bán lại trong thời gian điều tra. Trong trường hợp này, báo cáo số lượng và giá trị của năm tài chính gần nhất có liên quan.
- Nếu công ty nhập khẩu sản phẩm bị điều tra vào Cộng đồng Châu Âu thì cung cấp một bảng và nộp một bản mềm (có tên RELIMPCOSTS) trình bày những nội dung sau:

<i>Tên chủng loại thương mại</i>	<i>Giá trị hải quan theo từng đơn vị</i>	<i>Chi phí vận tải trên mỗi mét tấn hàng chuyển tới Châu Âu</i>	<i>Chi phí bảo hiểm trên mỗi mét tấn hàng chuyển tới Châu Âu</i>	<i>Thuế hải quan phải trả</i>	<i>Chi phí phát sinh do nhà cung cấp tính vào hàng nhập khẩu</i>

Chú ý: Giải thích cách tính giá trị trong bảng trên. Chi phí vận tải, bảo hiểm, thuế hải quan phải trả ở bảng trên chỉ là chi phí mà công ty phải trả trực tiếp (có nghĩa là nhà nhập khẩu có liên quan tại Cộng đồng Châu Âu).

- Liệt kê tất cả các địa điểm lưu trữ hàng tồn của sản phẩm bị điều tra.
- Cung cấp bảng trình bày những thông tin sau về hàng tồn cho đầu và cuối năm tài chính năm ngoài và đầu và cuối thời gian điều tra.

<i>Tính theo mét tấn</i>	<i>Nhà xưởng A</i>	<i>Nhà xưởng B</i>	<i>Nhà xưởng C</i>
<i>Hàng tồn đầu năm năm tài chính năm ngoài</i>			
<i>Số lượng tính theo mét tấn</i>			
<i>Giá trị theo đồng bản tệ</i>			
<i>Hàng tồn cuối năm năm tài chính năm ngoài</i>			

Số lượng tính theo mét tấn			
Giá trị theo đồng bản tệ			
Hàng tồn đầu năm thời gian điều tra			
Số lượng tính theo mét tấn			
Giá trị theo đồng bản tệ			
Hàng tồn đầu năm thời gian điều tra			
Số lượng tính theo mét tấn			
Giá trị theo đồng bản tệ			

## PHẦN C – THÔNG TIN LIÊN QUAN TỚI GIÁ BÁN LẺ

Ngày ghi hoá đơn sẽ được sử dụng làm căn cứ ngày bán để xác định giao dịch diễn ra trong thời gian điều tra.

### C-1 Thông tin chung

- Giải thích các kênh phân phối của công ty tới và/hoặc trên thị trường Châu Âu bao gồm các công ty có liên quan. Cung cấp thêm một sơ đồ chi tiết trình bày điều kiện bán hàng và điều kiện tính giá cho mỗi loại khách hàng (thương nhân, người dùng cuối, v.v...) bao gồm cả các công ty có liên quan. Trong danh sách khách hàng tại Phần C-2 và C-3 đề nghị báo cáo mã số quản lý cho từng kênh phân phối.
- Mô tả mỗi bước trong quá trình đàm phán bán hàng, từ bước đầu tiên là liên hệ với người mua cho tới bất kỳ điều chỉnh giá sau bán hàng nào. Nếu giá bán hàng khác nhau giữa hoặc trong các loại khách hàng, vùng miền hoặc thời gian thì mô tả riêng từng khác biệt này.
- Nếu việc bán hàng được thực hiện theo hợp đồng (cả hợp đồng dài hạn và ngắn hạn) thì mô tả chi tiết quy trình mà hợp đồng, giá và số lượng được thảo luận đồng ý. Mô tả mỗi loại hợp đồng có thể áp dụng cho sản phẩm bị điều tra, bao gồm các điều kiện, yêu cầu về thay đổi giá hoặc tái đàm phán của các bên, v.v...
- Nếu bất kỳ sản phẩm nào được xuất khẩu tới thị trường Châu Âu được thay đổi giá hoặc điều kiện trước khi bán cho khách hàng độc lập tại Châu Âu thì cung cấp chi tiết và liên hệ với Dịch vụ Ủy ban liệt kê tại thư ngỏ của bảng câu hỏi này ngay.

### C-2 Bán hàng cho khách hàng độc lập

Trong phần này đề nghị công ty cung cấp thông tin đầy đủ về việc bán sản phẩm bị điều tra trực tiếp cho khách hàng độc lập.

- Hoàn thành bảng sau trình bày tổng giá và giá trung bình của sản phẩm bị điều tra bán cho tiêu dùng tại thị trường Châu Âu

Tên chủng loại	Tổng số lượng bán cho tiêu dùng tại	Tổng giá trị hoá	Giá trị hoá đơn ròng trên mỗi đơn
----------------	-------------------------------------	------------------	-----------------------------------

<i>thương mại</i>	<i>EC</i>	<i>đơn rỗng</i>	<i>vị</i>

2. Hoàn thành bảng sau:

Giá khác nhau bởi:

	<i>Đánh dấu (✓) nếu câu trả lời là Có</i>	<i>Đánh dấu (✓) nếu câu trả lời là Không</i>
<i>A. Người mua</i>		
<i>B. Khoảng thời gian (trong thời gian điều tra)</i>		
<i>C. Khu vực (hoặc Quốc gia thành viên)</i>		

1. Chuẩn bị danh sách đặt tên ‘RLSALUR’ (tệp tin trên máy tính – xem định dạng máy tính tại phần H-1 của bảng câu hỏi dành cho nhà sản xuất/người xuất khẩu) cho tất cả các giao dịch bán của sản phẩm bị điều tra để tiêu dùng tại Cộng đồng Châu Âu, cung cấp theo cơ sở từng giao dịch theo mẫu sau. Sử dụng từ viết tắt dưới đây làm tiêu đề cột.

<i>Tên file</i>		<i>Mô tả trường</i>	<i>Tên trường</i>	<i>Giải thích</i>
<i>RLSALUR</i>	<i>a</i>	<i>Số tiếp theo</i>	<i>(SN)</i>	<i>Xác định mỗi giao dịch, hoặc mục, trong danh sách bán hàng, theo số tiếp theo (có nghĩa là giao dịch đầu tiên là ‘1’, giao dịch thứ hai là ‘2’, v.v...).</i>
	<i>b</i>	<i>Tên chủng loại thương mại</i>	<i>(TYPE)</i>	<i>Chỉ rõ tên chủng loại thương mại.</i>
	<i>c</i>	<i>Ngày ghi hoá đơn</i>	<i>(INVDATE)</i>	<i>Báo cáo ngày ghi hoá đơn của giao dịch.</i>
	<i>d</i>	<i>Số hoá đơn</i>	<i>(INVNUM)</i>	<i>Chỉ rõ số hoá đơn.</i>
	<i>e</i>	<i>Số khách hàng</i>	<i>(CUSTNUM)</i>	<i>Đề nghị cung cấp mã số cho mỗi khách hàng. Cung cấp chú giải cho những mã số này.</i>
	<i>f</i>	<i>Quốc gia đến</i>	<i>(DEST)</i>	<i>Chỉ rõ quốc gia thành viên của Cộng đồng Châu Âu là đích đến của hàng hoá, nếu biết.</i>
	<i>g</i>	<i>Số hợp đồng bán hoặc đơn đặt hàng</i>	<i>(ORDNUM)</i>	<i>Cung cấp số hợp đồng bán hoặc đơn đặt hàng của giao dịch có liên quan.</i>
	<i>h</i>	<i>Số lượng</i>	<i>(QTY)</i>	<i>Báo cáo số lượng hàng đã được ghi hoá đơn cho khách hàng.</i>
	<i>i</i>	<i>Giá trị hoá đơn</i>	<i>(GRINVAL)</i>	<i>Báo cáo tổng giá trị hoá đơn chưa tính thuế theo loại tiền tệ của giao dịch bán.</i>
	<i>j</i>	<i>Chiết khấu trừ trên hoá đơn</i>	<i>(SALDISC)</i>	<i>Báo cáo chiết khấu trừ trên hoá đơn</i>
	<i>k</i>	<i>Giá trị hoá đơn ròng</i>	<i>(NETINVAL)</i>	<i>Báo cáo giá trị hoá đơn ròng sau khi trừ chiết khấu theo loại tiền tệ của giao dịch bán.</i>
	<i>l</i>	<i>Tiền tệ ghi trên hoá đơn</i>	<i>(CURR)</i>	<i>Chỉ rõ loại tiền tệ được sử dụng.</i>
	<i>m</i>	<i>Điều kiện thanh toán</i>	<i>(PAYTERM)</i>	<i>Chỉ rõ điều kiện thanh toán đã thoả thuận với khách hàng (thanh toán ngay, thanh toán trong vòng 30 ngày, v.v...).</i>
	<i>n</i>	<i>Điều kiện giao hàng</i>	<i>(DELTERM)</i>	<i>Chỉ rõ điều kiện giao hàng đã thoả thuận (FOB, C&amp;F, CIF, v.v...). Danh sách viết tắt được thoả thuận tại Bảng chú giải thuật ngữ (xem ‘Incoterms’).</i>
	<i>o</i>	<i>Giá CIF tại biên giới Cộng đồng</i>	<i>(CIFVAL)</i>	<i>Cung cấp giá CIF của hàng hoá tại biên giới Cộng đồng, có nghĩa là thuế chưa trả, mà cần trùng khớp với giá trị hải quan đã kê khai. Nếu</i>

sản phẩm không được bán theo giá CIF thì hãy xác định giá CIF trên cơ sở những thông tin tốt nhất có sẵn của công ty. Trong trường hợp này chi tiết đầy đủ của cách điều chỉnh giá CIF nên được trình bày theo dạng tường thuật.

2. Chuẩn bị danh sách đặt tên 'RLCUSTUR' (tệp tin trên máy tính – xem định dạng máy tính tại phần H-1 của bảng câu hỏi dành cho nhà sản xuất/người xuất khẩu) cung cấp những thông tin sau về khách hàng độc lập. Sử dụng từ viết tắt dưới đây làm tiêu đề cột.

Tên file		Mô tả trường	Tên trường	Giải thích
RLCUSTUR	a	Tên khách hàng	(CUSTNAME)	Báo cáo tên khách hàng
	b	Số khách hàng	(CUSTNUM)	Đề nghị chỉ rõ mã số khách hàng sử dụng cho khách hàng có liên quan (xem danh sách theo từng giao dịch ở trên).
	c	Địa chỉ khách hàng	(CUSTADD)	Cung cấp địa chỉ đầy đủ của khách hàng.
	d	Cấp độ thương mại của khách hàng	(LEVTRAD)	Ghi mã "1" cho thương nhân, "2" cho người dùng cuối, "3", v.v... cho khách hàng khác (đề nghị ghi rõ và cung cấp mã khoá phù hợp với hệ thống mã hoá trên).
	e	Tổng doanh thu	(TOTTURNNO)	Báo cáo tổng doanh thu (tất cả các sản phẩm) trên từng khách hàng.
	f	Doanh thu của sản phẩm bị điều tra	(LPTURNNO)	Báo cáo doanh thu của sản phẩm bị điều tra trên từng khách hàng.
	g	Tổng khoản chiết khấu, giảm giá, thưởng, v.v...	(TOTDISC)	Báo cáo tổng khoản chiết khấu, giảm giá hoặc thưởng, v.v... dành cho khách hàng.
	h	Điều kiện vận chuyển chung	(GENDELTERM)	Chỉ rõ các điều kiện vận chuyển chung cho mỗi khách hàng.
	i	Điều kiện thanh toán chung	(GENPAYTERM)	Chỉ rõ các điều kiện thanh toán chung.

3. Chuẩn bị danh sách đặt tên ‘RLCRED’ (tệp tin trên máy tính – xem định dạng máy tính tại phần H-1 của bảng câu hỏi dành cho nhà sản xuất/người xuất khẩu) cung cấp những thông tin sau về tất cả các giấy báo có được cấp trực tiếp cho khách hàng độc lập hoặc cho các bên thứ ba nhưng vì lợi ích của những khách hàng này. Sử dụng từ viết tắt dưới đây làm tiêu đề cột.

<i>Tên file</i>		<i>Mô tả trường</i>	<i>Tên trường</i>	<i>Giải thích</i>
<i>RLCRED</i>	<i>a</i>	<i>Ngày cấp giấy ghi có</i>	<i>(CREDDATE)</i>	<i>Chỉ rõ ngày cấp giấy ghi có.</i>
	<i>b</i>	<i>Số giấy ghi có</i>	<i>(CREDNUM)</i>	<i>Chỉ rõ số giấy ghi có.</i>
	<i>c</i>	<i>Số khách hàng</i>	<i>(CUSTNUM)</i>	<i>Đề nghị chỉ rõ mã số khách hàng được sử dụng cho khách hàng có liên quan (xem danh sách theo từng giao dịch ở trên).</i>
	<i>d</i>	<i>Số lượng được cấp tín dụng</i>	<i>(CREDQTY)</i>	<i>Nếu áp dụng được, báo cáo số lượng sản phẩm bị điều tra được cấp tín dụng.</i>
	<i>e</i>	<i>Giá trị theo số lượng</i>	<i>(CREDVALQTY)</i>	<i>Nếu cột ‘CREDQTY’ áp dụng được thì báo cáo giá trị theo số lượng được cấp tín dụng.</i>
	<i>f</i>	<i>Giá trị được cấp tín dụng</i>	<i>(CREDVAL)</i>	<i>Nếu cột ‘CREDQTY’ không áp dụng được thì báo cáo giá trị được cấp tín dụng.</i>
	<i>g</i>	<i>Giá trị được cấp tín dụng theo phân bổ</i>	<i>(CREDALLOC)</i>	<i>Nếu giấy báo có không chỉ liên quan tới sản phẩm bị điều tra thì báo cáo khoản tiền phân bổ cho sản phẩm bị điều tra và giải thích cách phân bổ theo dạng tường thuật.</i>
	<i>h</i>	<i>Số hoá đơn chịu ảnh hưởng</i>	<i>(CREDINVNUM)</i>	<i>Chỉ rõ số hoá đơn chịu ảnh hưởng bởi giấy báo có phù hợp với thông tin đã cung cấp theo danh sách từng giao dịch bán tại cột ‘INVNUM’.</i>
	<i>i</i>	<i>Số quản lý tín dụng</i>	<i>(CREDCECK)</i>	<i>Ghi mã ‘1’ nếu khoản được cấp tín dụng được báo cáo toàn bộ là chiết khấu hoặc giảm giá đưa ra trong danh sách từng giao dịch tại bảng RLSALUR;; nếu không ghi mã ‘2’.</i>

### **C-3 Bán hàng cho các bên có liên quan**

Trong phần này công ty phải cung cấp những thông tin về việc bán sản phẩm bị điều tra tới những khách hàng mà không được coi là khách hàng độc lập.

Đề nghị chú ý tới yêu cầu rằng tất cả các công ty có liên quan tới việc bán sản phẩm bị điều tra tại Châu Âu phải hoàn thành riêng từng bảng câu hỏi điều tra.

Công ty phải hợp tác với từng công ty có liên quan để trả lời từng phần phù hợp trong bảng câu hỏi này và bảng câu hỏi điều tra của công ty có liên quan khác. Đề nghị đảm bảo rằng thông tin cung cấp bởi công ty có liên quan trong bảng câu hỏi ở phần “Thông tin liên quan tới giá mua và hàng trong kho” dễ dàng và hoàn toàn phù hợp với những thông tin đưa ra dưới đây.

1. Cung cấp bảng trình bày tất cả các loại sản phẩm bị điều tra được công ty bán cho các công ty có liên quan trong thời gian điều tra theo mẫu sau:

<i>Tên chủng loại thương mại</i>	<i>Tên công ty có liên quan</i>	<i>Số lượng bán</i>	<i>Tổng giá trị hoá đơn ròng</i>	<i>Tiền tệ</i>	<i>Giá bán trung bình trên từng đơn vị</i>	<i>Điều kiện vận chuyển chung</i>





## Phụ lục 2 – Tỷ giá hối đoái

Tỷ giá hối đoái giữa ECU/EURO (1 ECU/EURO = ...)

Thời kỳ	US\$	ATS	BEF	DEM	DKK	ESP	FIM	FRF	GBP	GRD	IEP	ITL	NLG	PTE	SEK	IDR	INR	KRW	MYR	THB	TWD
																Indonesia	Ấn Độ	CH Hàn Quốc	Malaysia	Thái Lan	Đài Loan (Trung Quốc)
1995	1.308	13.19	38.54	1.874	7.327	161.2	5.712	6.525	0.8285	299.5	0.8154	2131	2.077	194.1	9.334	2941	42.41	1009	3.276	32.59	34.65
1996	1.268	13.42	39.29	1.910	7.360	158.6	5.824	6.493	0.8128	301.5	0.7930	1959	2.111	193.2	8.516	2974	44.99	1021	3.195	32.18	34.82
1997	1.134	13.84	40.53	1.964	7.483	165.4	5.887	6.612	0.6920	308.5	0.7474	1930	2.205	198.0	8.655	3299	41.18	1079	3.190	35.57	32.55
1998	1.120	13.86	40.62	1.969	7.500	167.5	5.985	6.602	0.6759	331.5	0.7863	1944	2.223	202.0	8.908	11226	46.26	1571	4.400	46.37	37.47
199810	1.194	13.75	40.36	1.956	7.439	167.4	5.950	6.560	0.7044	339.2	0.7846	1935	2.222	202.1	9.366	9896	50.57	1596	4.539	45.54	39.43
199811	1.165	13.78	40.39	1.958	7.443	167.2	5.954	6.564	0.7012	330.7	0.7873	1937	2.207	201.5	9.306	8954	49.37	1503	4.423	42.48	37.89
199812	1.171	13.74	40.37	1.957	7.446	167.0	5.939	6.563	0.7021	329.7	0.7880	1938	2.212	200.5	9.450	9079	49.84	1419	4.450	42.46	37.82
199901	1.161	13.76	40.34	1.956	7.441	166.4	5.946	6.560	0.7031	323.6	0.7876	1936	2.204	200.5	9.083	10115	49.34	1363	4.411	42.51	37.43
199902	1.121	13.76	40.34	1.956	7.435	166.4	5.946	6.560	0.6882	322.0	0.7876	1936	2.204	200.5	8.908	9778	47.59	1332	4.258	41.53	36.48
199903	1.088	13.76	40.34	1.956	7.432	166.4	5.946	6.560	0.6717	322.4	0.7876	1936	2.204	200.5	8.940	9671	46.18	1337	4.135	40.82	36.04
199904	1.070	13.76	40.34	1.956	7.433	166.4	5.946	6.560	0.6648	325.7	0.7876	1936	2.204	200.5	8.914	9149	45.73	1291	4.067	40.25	35.21
199905	1.063	13.76	40.34	1.956	7.433	166.4	5.946	6.560	0.6579	325.3	0.7876	1936	2.204	200.5	8.972	8491	45.45	1272	4.038	39.34	34.81
199906	1.038	13.76	40.34	1.956	7.431	166.4	5.946	6.560	0.6503	324.2	0.7876	1936	2.204	200.5	8.828	7498	44.76	1213	3.943	38.31	33.71
199907	1.035	13.76	40.34	1.956	7.439	166.4	5.946	6.560	0.6577	325.0	0.7876	1936	2.204	200.5	8.745	7046	44.80	1229	3.933	38.40	33.40
199908	1.060	13.76	40.34	1.956	7.438	166.4	5.946	6.560	0.6598	326.4	0.7876	1936	2.204	200.5	8.752	7962	46.08	1270	4.029	40.27	33.93

**CHỨNG NHẬN**

Tôi, ký tên dưới đây, xác nhận tất cả những thông tin đã cung cấp để trả lời bảng câu hỏi điều tra là đầy đủ và chính xác và hiểu rằng Ủy ban Châu Âu có thể tiến hành kiểm tra, xác minh những thông tin trên.

---

Ngày

---

Chữ ký của người có thẩm quyền

---

Tên và chức danh của người có thẩm quyền

## Phụ lục 3 – Bảng chú giải thuật ngữ

Dưới đây là giải thích và định nghĩa của một số thuật ngữ chuyên ngành được sử dụng trong bảng câu hỏi.

### Điều chỉnh

Một sự so sánh công bằng giữa giá xuất khẩu và giá thông thường phải được tiến hành. Do khoản tiền miễn giảm trong từng trường hợp khác nhau nên với những chênh lệch ảnh hưởng tới tính tương thích giá, bao gồm chênh lệch về những khác biệt vật lý, lệ phí nhập khẩu và thuế gián tiếp, chiết khấu, giảm giá và số lượng, cấp độ thương mại, chi phí vận tải, bảo hiểm, bốc dỡ hàng và chi phí phụ, chi phí đóng gói, chi phí tín dụng, chi phí sau bán hàng, hoa hồng và quy đổi tiền tệ. Chính nhà sản xuất/người nhập khẩu phải yêu cầu khoản tiền miễn giảm khi trả lời bảng câu hỏi điều tra và phải chứng minh được rằng tính tương thích giá bị ảnh hưởng.

### Số liệu sẵn có

Trong những trường hợp một bên có liên quan từ chối cho phép, hoặc cung cấp thông tin cần thiết trong thời hạn, hoặc cản trở đáng kể tới công tác điều tra thì các kết luận tạm thời hoặc kết luận khẳng định có thể được đưa ra trên cơ sở những số liệu sẵn có. Nếu uỷ ban thấy có thông tin sai lệch thì những thông tin này sẽ bị bỏ qua và số liệu sẵn có có thể được sử dụng. Do đó vì lợi ích của các bên có liên quan trong vụ việc chống bán phá giá công ty cần phải chủ động hợp tác.

### Giá tự tính

Trong những trường hợp giá nội địa của sản phẩm bị điều tra tại nước xuất khẩu không được sử dụng để xác định giá trị thông thường, có nghĩa là khi không có việc bán hàng hoặc số lượng bán không đủ lớn hoặc việc bán hàng đó không được diễn ra theo các điều kiện thương mại thông thường thì giá trị thông thường sẽ được tính dựa trên giá tự tính. Giá tự tính được tính dựa trên cơ sở chi phí sản xuất tại quốc gia xuất xứ cộng một khoản chi phí hợp lý chi cho bán hàng, chi phí chung và chi phí quản lý và thu được một khoản lợi nhuận tại thị trường trong nước của quốc gia xuất xứ.

### Chi phí chế biến

Chi phí chế biến bao gồm chi phí nguyên vật liệu, chi phí lao động trực tiếp và chi phí quản lý chung cho sản xuất. Xem thêm phần giải thích của chi phí nguyên vật liệu ban đầu, chi phí lao động trực tiếp, và chi phí quản lý chung cho sản xuất.

### Chi phí sản xuất

Chi phí sản xuất bao gồm chi phí chế biến và chi phí bán hàng, chi phí chung và chi phí hành chính. Chi phí tài chính là một phần của chi phí GSA. Xem thêm giải thích của chi phí chế biến và GSA.

### Quốc gia xuất xứ

Quốc gia xuất xứ thường hoặc là quốc gia mà sản phẩm được chế biến chủ yếu tại đó hoặc khi có nhiều hơn một quốc gia tham gia vào quá trình sản

xuất thì quốc gia xuất xứ là quốc gia mà giai đoạn biến đổi quan trọng nhất của hàng hoá được thực hiện tại đó.

### **Chi phí lao động trực tiếp**

Chi phí lao động trực tiếp chính là chi phí lao động góp tỉ lệ trực tiếp trong việc thay đổi sản lượng và do đó có liên hệ trực tiếp tới quá trình sản xuất sản phẩm bị điều tra. Chi phí này bao gồm tất cả các khoản thanh toán, lợi ích cũng như tất cả các chi phí mà người lao động được hưởng.

### **Bán phá giá**

Một sản phẩm được coi là bán phá giá nếu giá xuất khẩu của sản phẩm này vào Cộng đồng Châu Âu thấp hơn giá so sánh cho sản phẩm bị điều tra theo điều kiện thương mại thông thường được tính cho quốc gia xuất khẩu.

### **Ủy ban Châu Âu**

Ủy ban Châu Âu là một cơ quan hành pháp của Liên minh Châu Âu. Trong các vụ việc chống bán phá giá cơ quan này có trách nhiệm nhận đơn và thực hiện việc điều tra. Ủy ban Châu Âu cũng là cơ quan đưa ra quyết định có đình chỉ vụ việc, chấp nhận cam kết giá và áp thuế chống bán phá giá tạm thời. Để có thể áp thuế kháng định Ủy ban phải đưa đề xuất lên Hội đồng Bộ trưởng ra quyết định.

### **Quốc gia xuất khẩu**

Quốc gia xuất khẩu thường là quốc gia xuất xứ. Tuy nhiên, đó có thể là quốc gia trung gian, ngoại trừ những nơi, ví dụ, sản phẩm chỉ được chuyển tải qua quốc gia đó, hoặc sản phẩm bị điều tra không được sản xuất tại quốc gia đó, hoặc không có giá so sánh cho sản phẩm tại quốc gia đó.

### **Giá xuất khẩu**

Giá xuất khẩu là giá thực trả hoặc phải trả cho sản phẩm bị điều tra khi xuất khẩu tới Cộng đồng Châu Âu.

### **Incoterms**

Chú ý rằng danh sách viết tắt sau là tham chiếu chuẩn đã được chấp nhận giữa Trung tâm thương mại quốc tế (ICC) và Ủy ban Kinh tế của Liên minh Châu Âu.

EXW	Giao tại xưởng
FCA	Giao cho người chuyên chở
FAS	Giao dọc mạn tàu
FOB	Giao lên tàu
CFR	Tiền hàng và cước phí
CIF	Tiền hàng, bảo hiểm và cước phí
CPT	Cước phí trả tới
CIP	Cước phí và bảo hiểm trả tới
DAF	Giao tại biên giới
DES	Giao tại tàu
DEQ	Giao tại cầu cảng
DDU	Giao hàng chưa nộp thuế
DDP	Giao hàng đã nộp thuế

**Khách hàng độc lập**

Một khách hàng được coi là khách hàng độc lập nếu khách hàng này không được xác định là một công ty có liên quan; xem mục ‘Công ty có liên quan’.

**Thời gian điều tra**

Nhằm đưa ra kết luận có tính đại diện, một thời gian điều tra sẽ được lựa chọn. Trong trường hợp bán phá giá, thường kéo dài một khoảng thời gian không ngắn hơn sáu tháng ngay trước khi khởi xướng vụ việc. Thời gian điều tra được đề cập rõ ràng trong bảng câu hỏi.

**Chi phí quản lý chung cho chế biến**

Chi phí quản lý chung cho chế biến là những chi phí liên quan hoặc cần thiết cho sản phẩm bị điều tra như chi phí lao động gián tiếp, khấu hao, điện hoặc bảo hành.

**Giá trị thông thường**

Giá trị thông thường thường dựa trên cơ sở giá được trả hoặc phải trả, theo điều kiện thương mại thông thường, bởi khách hàng độc lập tại quốc gia xuất khẩu. Trong những trường hợp người xuất khẩu tại quốc gia xuất khẩu không sản xuất hoặc bán sản phẩm bị điều tra với thì mức giá thông thường có thể được tính dựa trên cơ sở giá của người bán hoặc nhà sản xuất khác. Giá trị thông thường có thể dựa trên cơ sở giá tự tính; xem mục ‘Giá tự tính’.

**Nhà sản xuất thiết bị gốc (OEM)**

Mô tả tình hình mà người sản xuất sản phẩm được bán theo tên nhãn hiệu của người mua. Thuật ngữ OEM có nghĩa là người mua hàng là, hoặc đã từng là người sản xuất sản phẩm.

**Nhà sản xuất sở hữu thương hiệu**

Nhà sản xuất này sản xuất sản phẩm và bán sản phẩm này theo tên nhãn hiệu của chính nhà sản xuất.

**Chi phí nguyên vật liệu ban đầu**

Chi phí nguyên vật liệu ban đầu bao gồm tất cả các chi phí mà công ty phải trả cho nguyên vật liệu sử dụng để sản xuất ra sản phẩm bị điều tra.

**Sản phẩm bị điều tra**

Sản phẩm thuộc diện điều tra và được định nghĩa trong thông báo khởi xướng.

**Bên (công ty) có liên quan**

Để hoàn thành bảng câu hỏi này, công ty cần được coi là có liên quan nếu nó nắm trực tiếp hoặc gián tiếp khoản vốn lớn hơn 1% tổng số vốn hoặc kiểm soát công ty, hoặc nếu công ty nắm giữ hơn 5% vốn cổ phần hoặc, bạn quản lý nó.

**Chi phí bán hàng, chi phí chung và chi phí quản lý**

Chi phí GSA là một phần của chi phí sản xuất:

chi phí nguyên vật liệu

$$\begin{aligned} &+ \text{ chi phí lao động trực tiếp} \\ &+ \text{ chi phí quản lý chung cho chế biến} \\ \hline &= \text{ chi phí chế biến} \\ &+ \text{ chi phí GSA} \\ \hline &= \text{ chi phí sản xuất} \end{aligned}$$

**GSA** bao gồm các chi phí bán hàng, chi phí chung và chi phí quản lý bao gồm chi phí tài chính.

**UỶ BAN CHÂU ÂU**

TỔNG GIÁM ĐỐC phụ trách THƯƠNG MẠI

Giám đốc C - Chiến lược chống bán phá giá: khía cạnh bán phá giá (chính sách, điều tra và biện pháp)

**Điều tra bán phá giá, kiểm tra và quản lý biện pháp chống bán phá giá (khía cạnh bán phá giá)**

- Tài liệu mật  
 Tài liệu phi bí mật

(Đánh dấu vào ô phù hợp)

---

## **B. MẪU ĐƠN ĐỐI XỬ NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG**

MẪU NÀY DÀNH CHO CÁC CÔNG TY YÊU CẦU XÁC NHẬN NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG VÀ/HOẶC ĐỐI XỬ RIÊNG BIỆT TRONG CÁC VỤ KIẾN CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ

DÀNH CHO: CÁC NHÀ XUẤT KHẨU HÀNG HOÁ VÀO CHÂU ÂU

CỦA: [Sản phẩm]

XUẤT XỨ: [Quốc gia]

THỜI GIAN ĐIỀU TRA (I.P): [Một năm]

THAM CHIẾU LUẬT: Quy chế hội đồng (EC) số 384/96, OJ L 56, 6.3.1996 là sửa đổi cuối cùng bởi Quy chế (EC) số 905/98

THAM CHIẾU ĐIỀU CHỈNH: Thông báo khởi xướng đăng trên *Công báo*

SỐ ĐĂNG KÝ VỤ KIẾN: R [SỐ]

NGÀY HẾT HẠN HOÀN THÀNH: NGÀY/THÁNG/NĂM

CÁN BỘ PHỤ TRÁCH: [TÊN]

ĐỊA CHỈ: UỶ BAN CHÂU ÂU  
 TỔNG VỤ THƯƠNG MẠI-C-3  
 RUE DE LA LOI 200 (DM24-08/38)  
 1049 BRUSSELS  
 BỈ

FAX: (+32-2) 295.65.05

**ĐỀ NGHỊ HOÀN THÀNH MẪU KHIẾU NẠI NÀY LÀM HAI BẢN, MỘT BẢN LÀ TÀI LIỆU MẬT VÀ MỘT BẢN LÀ TÀI LIỆU PHI BÍ MẬT**

## **Giới thiệu**

Mục đích của văn bản này là liệt kê những thông tin cần thiết từ nhà sản xuất xuất khẩu của sản phẩm bị điều tra muốn yêu cầu tình trạng nền kinh tế thị trường và/hoặc đối xử riêng biệt trong vụ kiện chống bán phá giá này. Nhà sản xuất xuất khẩu là một pháp nhân sản xuất sản phẩm bị điều tra tại Trung Quốc và xuất khẩu sản phẩm này. Tất cả văn bản cần nộp phải được đi cùng bản dịch tiếng Anh. Thông tin cần liên quan tới thời gian điều tra (IP) nếu như không có các yêu cầu khác. Đề nghị chú ý mẫu này đặt ra những yêu cầu về thông tin tối thiểu, và các công ty có thể nộp tất cả các bằng chứng bổ sung nếu thấy hữu ích cho việc đưa ra quyết định về tình trạng nền kinh tế.

**Đối xử nền kinh tế thị trường** được cấp cho những nhà sản xuất xuất khẩu nộp đơn yêu cầu đầy đủ và có thể chứng minh là đáp ứng đầy đủ các điều kiện được quy định tại Điều 2(7)(c) Quy định cơ bản.

Theo đó biện pháp đối xử này có thể dẫn tới giá và chi phí nội địa của nhà sản xuất xuất khẩu đang bị điều tra sẽ được áp dụng thay cho những số liệu so sánh của nước thứ ba. Điều này cũng có nghĩa rằng trong trường hợp nếu phải áp dụng biện pháp chống bán phá giá thì công ty cũng chỉ phải chịu mức thuế riêng, nếu có, thay vì mức thuế chung áp dụng cho cả nước; có nghĩa là tự động công ty có đủ tư cách được hưởng đối xử riêng biệt.

**Đối xử riêng biệt** được cấp cho nhà sản xuất xuất khẩu chứng minh được rằng quyết định liên quan tới việc xuất khẩu (về khía cạnh giá và số lượng) do công ty đưa ra độc lập với Nhà nước. Khi đó, điều cần quan tâm là hoạt động xuất khẩu hoàn toàn không chịu sự can thiệp của Nhà nước hay không và khi đó không có nguy cơ phá vỡ biện pháp chống bán phá giá bởi nhà sản xuất xuất khẩu đang yêu cầu đối xử riêng biệt. Điều tra cần phải dẫn tới kết luận rằng có việc bán phá giá gây tổn hại và biện pháp chống bán phá giá không đi ngược lợi ích của Cộng đồng.

Việc cấp đối xử riêng biệt về xuất khẩu có nghĩa là quyết định về biên độ bán phá /tổn thất riêng cho nhà sản xuất xuất khẩu thay vì áp biên độ bán phá giá/thiệt hại chung cho cả nước. Nhà sản xuất xuất khẩu nhận được đối xử riêng biệt về xuất khẩu sẽ, trong trường hợp biện pháp chống bán phá giá được áp dụng, chịu mức thuế riêng biệt, nếu có, thay vì mức thuế cho cả nước.

Những công ty được nhận đối xử riêng biệt chứ không phải nền kinh tế thị trường thì giá thông thường sẽ được tính trên cơ sở những thông tin thu được từ nước thứ ba mà những thông tin này sẽ được so sánh với chính giá xuất khẩu của nhà sản xuất xuất khẩu vào Cộng đồng.

**Đề nghị đánh dấu vào ô thích hợp loại đối xử công ty yêu cầu:**

- Đối xử nền kinh tế thị trường, trong trường hợp điều tra cho thấy công ty không đáp ứng được những điều kiện đã đặt ra thì đối xử riêng biệt sẽ được yêu cầu thay thế.
- Đối xử riêng biệt.



Nếu công ty chỉ yêu cầu đối xử riêng biệt thì công ty chỉ phải trả lời những câu hỏi đánh dấu sao (\*). Nếu công ty yêu cầu đối xử nền kinh tế thị trường thì phải trả lời tất cả các câu hỏi.

Nếu có bất kỳ thắc mắc hoặc khó khăn liên quan tới mẫu đơn hoặc vụ kiện này nói chung, đừng ngần ngại liên hệ với cán bộ phụ trách vụ việc được liệt kê tại trang bìa.

## CHÚ Ý

- ❑ Nếu công ty không đề nghị hai loại đối xử trên thì không cần phải hoàn thành mẫu đơn này.
- ❑ Câu trả lời trong mẫu đơn công nhận nền kinh tế thị trường sẽ là đối tượng xác minh. Do đó, công ty cần phải luôn sẵn sàng đệ trình tất cả các văn bản hỗ trợ và các văn bản có hiệu lực dùng để chuẩn bị câu trả lời nếu có yêu cầu kiểm tra.
- ❑ Cả tài liệu mật và tài liệu phi bí mật của mẫu đơn này cần được hoàn thành. Theo đó, công ty cần biết:
  - ⇒ Các bên có liên quan mà cung cấp thông tin mật sẽ được yêu cầu cung cấp bản tóm tắt phi bí mật. Những bản tóm tắt này phải đầy đủ chi tiết để có hiểu biết căn bản về thông tin mật đã được đệ trình. Trong những trường hợp ngoại lệ, các bên này có thể đề cập rằng những thông tin đó không thể tóm tắt nhưng phải đưa ra lý do giải thích.
  - ⇒ Nếu thấy rằng yêu cầu thông tin mật không được bảo đảm và nếu người cung cấp thông tin không sẵn lòng đưa ra thông tin hoặc uỷ quyền công bố dưới dạng tóm tắt hoặc tổng hợp, thì những thông tin này sẽ bị bỏ qua.
- ❑ Cần chú ý rằng trong những trường hợp có bất kỳ bên có liên quan nào từ chối tiếp cận hoặc không cung cấp những thông tin cần thiết trong thời hạn, hoặc làm ảnh hưởng đáng kể tới việc điều tra hoặc cung cấp thông tin sai lệch thì đơn yêu cầu đối xử nền kinh tế thị trường và/hoặc đối xử riêng biệt sẽ bị bác đơn.
- ❑ Trừ khi có những yêu cầu cụ thể thì tất cả giá và giá trị bán hàng phải được thể hiện theo loại tiền tệ trong sổ sách kế toán công ty đang giữ.
- ❑ Trừ khi có những yêu cầu cụ thể thì các câu trả lời phải nằm trong giai đoạn điều tra (IP) như đề cập tại trang 1 của bảng câu hỏi này. Tất cả các tham chiếu tới IP đều liên quan tới giai đoạn này.

**CẢNH BÁO:** Quá trình điều tra tuân thủ nghiêm ngặt thời hạn điều tra. Các câu trả lời nhận được sau ngày đã nêu tại trang bìa sẽ bị từ chối.

## PHẦN A – THÔNG TIN CHUNG

### A-1 Thông tin chung

Cung cấp những thông tin chi tiết về công ty như sau:

Tên công ty :

Địa chỉ :

Điện thoại :

Fax :

Địa chỉ email của người liên hệ:

Và nêu rõ tên những người liên hệ và nhiệm vụ của họ trong công ty.

### **A-2 Đại diện pháp lý**

Nếu công ty chỉ định một đại diện pháp lý hỗ trợ trong vụ việc thì cần cung cấp những thông tin chi tiết như sau:

Tên :

Địa chỉ :

Điện thoại :

Fax :

Địa chỉ email của người liên hệ:

### **A-3 Phạm vi điều tra**

Sản phẩm thuộc diện điều tra trong vụ việc này là [mô tả sản phẩm], và hiện thuộc mã CN [số] thuật ngữ kết hợp của Cộng đồng Châu Âu. Mã CN này chỉ thể hiện thông tin và không có ảnh hưởng ràng buộc với phân loại sản phẩm.

Khi đề cập tới ‘sản phẩm bị điều tra’ trong bảng câu hỏi này là đề cập tới sản phẩm theo mô tả ở trên.

### **A-4 Thông tin doanh nghiệp**

\*1. Loại hình pháp lý của công ty là gì?

Với những công ty đặt tại Trung quốc thì ghi rõ công ty là:

Liên doanh nước ngoài (hợp tác hoặc vốn),

Doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài,

Chi nhánh công ty thành lập ngoài CHND Trung Hoa (bao gồm cả Hong Kong),

Công ty trách nhiệm hữu hạn 100% Trung Quốc

Doanh nghiệp nhà nước (hoặc doanh nghiệp sở hữu toàn dân),

Công ty cổ phần

Doanh nghiệp sở hữu tập thể

Loại hình pháp lý khác (ghi rõ).

Nếu loại hình pháp lý của công ty có thay đổi trong vòng 5 năm qua thì đề nghị liệt kê (những) loại hình doanh nghiệp có trước những năm này.

\*2. Cung cấp sơ đồ trình bày cấu trúc doanh nghiệp và sơ đồ tổ chức nội bộ của công ty. Sơ đồ chi tiết cần chỉ rõ tất cả các phòng ban liên quan tới việc sản xuất, bán hàng và phân phối sản phẩm bị điều tra ở cả thị trường trong nước và xuất khẩu.

\*3. Cung cấp chi tiết cấu trúc doanh nghiệp trên toàn thế giới của công ty và các công ty phụ thuộc, bao gồm các công ty mẹ, công ty con hoặc các công ty khác có liên quan trực tiếp hoặc gián tiếp tới công

ty. Đề nghị cung cấp theo sơ đồ. Đồng thời liệt kê các hoạt động của tất cả các công ty không liên quan tới hoạt động sản xuất hoặc thương mại hoá sản phẩm bị điều tra hoặc bất kỳ văn bản chính thức nào khác trình bày hoạt động của những công ty này.

- \*4. Cung cấp tên và địa chỉ, số điện thoại và số fax và địa chỉ email của tất cả các công ty con hoặc công ty có liên quan khác ở tất cả các quốc gia mà có liên quan tới việc sản xuất hoặc thương mại hoá sản phẩm bị điều tra. Chỉ rõ hoạt động của từng công ty có liên quan. Trong tất cả các trường hợp, mô tả bản chất của mối quan hệ của những công ty này với công ty. Chỉ rõ công ty có thành viên trong ban giám đốc hoặc quản lý cấp cao với các pháp nhân này hay không. Nếu có, đề nghị ghi rõ danh tính của những người này và bản chất của mối quan hệ phụ thuộc chung. Đính kèm các bản sao thoả thuận giữa các bên.
- \*5. Liệt kê mỗi một cổ đông trong công ty sở hữu ít nhất 1% cổ phần hoặc giá trị của công ty trong thời gian điều tra và liệt kê hoạt động của các cổ đông này theo bảng sau:

<i>Tên cổ đông</i>	<i>Phần trăm cổ phần</i>	<i>Hoạt động của cổ đông</i>	<i>Ghi chú</i>

Tại cột ‘Ghi chú’ đề nghị ghi rõ cổ đông là cá nhân, công ty, Nhà nước hoặc cơ quan địa phương/vùng. Và:

- Nếu là cá nhân thì ghi rõ cổ đông đó có quốc tịch [X] hay quốc tịch khác;
- Nếu là công ty thì ghi rõ đó là công ty [X], công ty sở hữu nước ngoài hay liên doanh với công ty sở hữu nước ngoài;
- Nếu là công ty [X] thì chỉ rõ đó là công ty tư nhân, công ty nhà nước hay công ty sở hữu bởi cơ quan địa phương/vùng. Nếu đó là công ty có một phần sở hữu của nhà được hoặc cơ quan địa phương/vùng thì chỉ rõ mức độ liên quan của những cơ quan này;
- Nếu là cơ quan địa phương hoặc cơ quan vùng thì đề nghị đưa thông tin chi tiết.

\*6. Đề nghị đính kèm bản sao các điều khoản hợp tác và biên bản ghi nhớ hợp tác (kèm theo bản dịch tiếng Anh).

\*7. Liệt kê tất cả các thành viên ban giám đốc và hội đồng cổ đông. Mỗi một thành viên đề nghị ghi rõ họ đại diện cho ai, nhiệm vụ của họ là gì và quyền biểu quyết của họ là gì.

Nếu cổ đông hoặc giám đốc công ty có quốc tịch [X], đề nghị chỉ rõ số đại biểu quy định và số phiếu đa số cần thiết để đưa ra quyết định trong cuộc họp hội đồng cổ đông và họp ban giám đốc. Các quy tắc này đã được quy định trong Điều khoản Hợp tác hay các văn bản khác? Đề nghị đính kèm bản sao của những văn bản này (kèm theo bản dịch tiếng Anh) nếu chưa cung cấp theo mục A-4-6.

\*8. Đề nghị cụ thể và chỉ rõ tham chiếu của các luật sau ở những điểm áp dụng được với công ty:

- Luật doanh nghiệp;
- Luật lao động;
- Luật liên doanh;
- Các quy tắc hoặc luật kế toán;

## **PHẦN B – QUYẾT ĐỊNH KINH DOANH VÀ CHI PHÍ**

### ***B-1 Nguyên vật liệu thô hoặc chi phí khác dùng trong sản xuất sản phẩm bị điều tra***

1. Đề nghị cung cấp danh sách chi phí đơn vị trung bình của nguyên vật liệu thô/thành phần chính sử dụng để sản xuất sản phẩm bị điều tra trong thời gian điều tra. Tóm tắt các giao dịch mua bằng việc điền vào bảng sau:

<i>Loại nguyên vật liệu thô/thành phần</i>	<i>Giá trị</i>	<i>Số lượng</i>	<i>Chi phí trung bình theo đơn vị tính</i>

\*2. Đề nghị giải thích phương pháp mua nguyên vật liệu thô/thành phần và các nguyên liệu đầu vào phù hợp khác để chế biến sản phẩm bị điều tra (cụ thể ở trên) (theo hợp đồng ngắn hạn hoặc dài hạn, thị trường giao ngay, số lượng nhà cung cấp, mua trong nước hay nhập khẩu, v.v...).

3. Với chi phí thành phần đã đề cập ở trên đề nghị ghi rõ:

(i) Tên và địa chỉ của nhà cung cấp. Đề nghị nói rõ nhà cung cấp là cá nhân, công ty, nhà nước hoặc cơ quan địa phương/vùng:

- Nếu là cá nhân thì ghi rõ cá nhân này có quốc tịch [X] hay quốc tịch khác;
- Nếu là công ty thì nói rõ đó là công ty [X], công ty sở hữu nước ngoài hay liên doanh với doanh nghiệp sở hữu nước ngoài;
- Nếu là công ty [X] thì chỉ rõ đó là công ty tư nhân, công ty nhà nước hay công ty sở hữu bởi cơ quan địa phương/vùng. Nếu đó là công ty có một phần sở hữu của nhà được hoặc cơ quan địa phương/vùng thì chỉ rõ mức độ liên quan của những cơ quan này;
- Nếu là cơ quan địa phương hoặc cơ quan vùng, v.v... đề nghị đưa thông tin chi tiết.

(\*ii) Nếu có bất kỳ điều kiện hay giới hạn, trực tiếp hay gián tiếp, về việc nhập khẩu nguyên vật liệu thô hoặc thành phần công ty sử dụng. Nếu có đề nghị mô tả các điều kiện và giới hạn

này. Cung cấp bản sao các tài liệu (kèm theo bản dịch tiếng Anh) quy định các điều kiện và giới hạn này và chỉ rõ các điều khoản có liên quan nếu chưa cung cấp theo mục I.C.6 hoặc I.C.7.

### **B-2 Quyền sở hữu công nghiệp và các yêu cầu pháp lý**

1. Chỉ rõ các mối liên hệ trên hợp đồng, bao gồm liên doanh, với các công ty, cơ quan hoặc với chính phủ khác (quốc gia, vùng hoặc địa phương) liên quan tới nghiên cứu và phát triển, sản xuất, bán hàng, cấp phép, thoả thuận kỹ thuật và thoả thuận đặc quyền sáng chế cho sản phẩm bị điều tra. Đề nghị đính kèm bản sao các bản thoả thuận này cùng với bản dịch tiếng Anh.
2. Đề nghị cung cấp danh sách các khoản phí hoặc các khoản thanh toán khác mà công ty phải trả liên quan tới những vấn đề trên, ghi rõ số tiền.
- \*3. Liệt kê và giải thích rõ ràng các uỷ quyền mà công ty cần để sản xuất, bán tại [QUỐC GIA] , hoặc xuất khẩu sản phẩm bị điều tra. Công ty có chịu giới hạn số lượng hoặc các giới hạn khác (trực tiếp hay gián tiếp) để thực hiện những hoạt động trên không? Cung cấp bản sao giấy phép kinh doanh, luật đăng ký và các giấy phép có liên quan. Đề nghị mô tả trường hợp rút lại giấy phép và/hoặc đăng ký trên.
4. Đề nghị mô tả luật phá sản và luật sở hữu áp dụng cho công ty. Mô tả bất kỳ miễn trừ hoặc vi phạm đặc biệt mà công ty hoặc lĩnh vực kinh doanh mà công ty đang hoạt động được hưởng trong những luật này.
- \*5. Nói rõ công ty có chịu giới hạn phân phối/lợi nhuận chuyên về nước và vốn đã đầu tư chuyển về nước. Nếu có, đề nghị cung cấp chi tiết. Cung cấp bản sao các văn bản (kèm theo bản dịch tiếng Anh) quy định việc chuyển về nước và đề cập các điều khoản có liên quan.

### **B-3 Lao động**

- \*1. Đề nghị mô tả cách sắp xếp lao động cho mục đích sản xuất. Công ty có bao nhiêu công nhân lành nghề, công nhân không lành nghề, quản lý, v.v...? Mức lương trung bình được trả cho mỗi loại công việc trong thời gian điều tra là bao nhiêu?
- \*2. Đề nghị giải thích cách người lao động được trả công (có nghĩa là đề cập chi tiết tất cả các yếu tố của chế độ lương thưởng, bao gồm lương, làm ngoài giờ, xe của công ty, tiền nghỉ lễ, v.v...). Đâu là yếu tố thường xuyên trong chế độ lương thưởng? Pháp nhân nào là người trả tiền cuối cùng? Công nhân và gia đình của họ có được hưởng chế độ lợi ích khác như cấp nhà, chăm sóc y tế, nghỉ hưu, giáo dục, v.v...? Đề nghị nêu cụ thể. Nêu công ty thuê nhân công nước ngoài, đề nghị trả lời riêng trong một đoạn và giải thích người trả tiền cuối ở đâu.

- \*3. Mô tả chi tiết thủ tục tuyển dụng hoặc sa thải nhân viên. Chỉ rõ ai chịu trách nhiệm đưa ra quyết định cuối cùng.

#### **B-4 Thiết bị sản xuất và việc sản xuất**

1. Đề nghị cung cấp số liệu sản xuất hàng tháng của sản phẩm bị điều tra (ghi rõ đơn vị tính) trong thời gian điều tra.
- \*2. Nếu công ty là công ty sở hữu nước ngoài đề nghị cung cấp tổng sản lượng sản xuất trên mỗi sản phẩm của các sản phẩm chính do công ty sản xuất trong thời gian điều tra.

#### **B-5 Bán hàng**

1. Đề nghị cung cấp giá bán nội địa trung bình hàng tháng (ghi rõ loại tiền tệ) của sản phẩm bị điều tra và số lượng bán nội địa hàng tháng trong thời gian điều tra.  
Nếu công ty là công ty sở hữu nước ngoài đề nghị cung cấp tổng lượng bán trên mỗi sản phẩm của các sản phẩm chính do công ty bán trên thị trường nội địa trong thời gian điều tra.
2. Đề nghị cung cấp danh sách giá nội địa của sản phẩm bị điều tra được công ty sử dụng trong thời gian điều tra.  
\* Giải thích bất kỳ sự tham gia của cơ quan địa phương/vùng hoặc nhà nước trong việc đặt giá/số lượng. Cung cấp bản sao các văn bản (kèm theo bản dịch tiếng Anh) thể hiện sự tham gia và đề cập các điều khoản có liên quan.
3. Đề nghị cung cấp giá xuất khẩu trung bình hàng tháng (ghi rõ loại tiền tệ) của sản phẩm bị điều tra và số lượng xuất khẩu hàng tháng trong thời gian điều tra.
4. Đề nghị cung cấp danh sách giá xuất khẩu của sản phẩm bị điều tra được công ty sử dụng trong thời gian điều tra.  
\* Giải thích bất kỳ sự tham gia của cơ quan địa phương/vùng hoặc nhà nước trong việc đặt giá/số lượng. Cung cấp bản sao các văn bản (kèm theo bản dịch tiếng Anh) thể hiện sự tham gia và đề cập các điều khoản có liên quan.
- \*5. Đề nghị giải thích (ví dụ bằng cách sử dụng sơ đồ) phương pháp xuất khẩu sản phẩm bị điều tra vào Cộng đồng Châu Âu và mô tả dòng chuyển vật lý (đầu vào và sản phẩm) và dòng chuyển tài chính (ví dụ như hoá đơn và thanh toán) có liên quan.
6. Đề nghị cung cấp danh sách tất cả các giao dịch xuất khẩu hàng vào Cộng đồng (trực tiếp hoặc qua nước thứ ba, bao gồm Hong Kong) trong thời gian điều tra. Danh sách cần đưa ra những thông tin sau: số hoá đơn, số lượng, giá trị hoá đơn, loại sản phẩm, và tên khách hàng.

### **PHẦN C - KẾ TOÁN**

#### **C-1 Báo cáo tài chính**

1. Trình bày năm tài chính của công ty.
2. Các văn bản kế toán nào cần được đăng ký vì mục đích chính thức hàng năm? Cơ quan chức năng nào liên quan tới việc đăng ký chính thức những văn bản này?
3. Đề nghị đính kèm báo cáo tài chính đầy đủ (bảng cân đối kế toán, bảng kết toán lãi và lỗ, các bảng danh mục hỗ trợ, giấy tờ cho báo cáo tài chính và quan điểm của kiểm toán viên) trong hai năm tài chính trước, bản gốc và bản dịch tiếng Anh. Đề nghị cung cấp tên và địa chỉ các kiểm toán viên (nếu có).
4. Yêu cầu kiểm toán.

Nếu báo cáo tài chính của công ty không được kiểm toán, đề nghị giải thích lý do. Có quy định pháp lý yêu cầu kiểm toán toàn bộ hay một phần công tác kế toán của công ty?

## **C-2 Nguyên tắc và thông lệ kế toán**

1. Yêu cầu theo luật và các nguyên tắc kế toán cơ bản

### **(a) Sổ sách và bản ghi**

Đề nghị mô tả ngắn gọn, ghi rõ tham chiếu, yêu cầu theo luật cần thiết như ngôn ngữ và loại tiền tệ mà sổ sách kế toán được giữ và thời gian giữ các bản ghi và các văn bản kế toán khác (như các hợp đồng, thoả thuận, điều khoản hợp tác, biên bản ghi nhớ các cuộc họp ban giám đốc, báo cáo tài chính và báo cáo kiểm toán quan trọng).

### **(b) Phương pháp và nguyên tắc kế toán chung**

Đề nghị mô tả ngắn gọn các nguyên tắc và thông lệ kế toán chung của công ty nếu những nguyên tắc và thông lệ này chưa được đề cập trong các báo cáo tài chính. Đề nghị phân tích các mục như tính nhất quán của phương pháp định giá, xác định riêng tài sản và nợ, tính thận trọng của việc định giá (các nguyên tắc này đang ngày càng được chú ý), và liệu thu nhập và lệ phí liên quan tới một năm tài chính cụ thể có được tính trong sổ sách kế toán của năm tương ứng hay không.

2. Nguồn nguyên tắc kế toán cơ bản

Đề nghị chỉ rõ người đặt ra quy định mà công ty phải tuân thủ, như các quy định về kế toán và tiêu chuẩn của cơ quan quản lý (ví dụ Bộ Tài chính, cơ quan thuế, quy định bảo mật). Đề nghị liệt kê những quy định này.

3. Nguyên tắc và thông lệ kế toán cụ thể

Đề nghị mô tả ngắn gọn các nguyên tắc và thông lệ kế toán liên quan tới các mục liệt kê dưới đây nếu các mục này không được ghi sổ:

#### **(\*a) Định giá tài sản**

Giải thích phương pháp tính khấu hao được sử dụng cho tài sản cố định và tài sản vô hình chính. Đề nghị chỉ rõ giá trị thu được và giá trị ghi sổ hiện tại. Đề nghị giải thích trong mỗi trường hợp cách thu



được tài sản (ví dụ như mua từ thị trường mở, cô đồng chuyên giao, nhà nước hoặc một công ty thứ ba miễn phí hoặc giảm giá). Nếu việc định giá các tài sản nói trên có thay đổi trong vòng 10 năm qua đề nghị giải thích cơ sở và đưa ra lý do thay đổi cách định giá. Đồng thời chỉ rõ ảnh hưởng của thay đổi này đối với giá trị sổ sách hiện tại. Liệt kê tất cả các thiết bị sử dụng cho sản xuất và/hoặc mục đích thương mại mà công ty không sở hữu (đất, nhà xưởng, máy móc). Đề nghị đính kèm các hợp đồng thuê thiết bị.

(b) Vay vốn và trợ cấp

Đề nghị cung cấp danh sách vay nợ của công ty vào [ngày]. Đưa ra chi tiết khoản vay, trả nợ trả góp và mức lãi suất. Giải thích công ty có thu lợi từ những khoản vay đặc biệt hoặc cơ chế trợ cấp (mức lãi suất ưu đãi, gia hạn thời hạn thanh toán, trợ cấp cung cấp năng lượng, v.v...).

(c) Giao dịch ngoại tệ

Cơ quan nào đặt (các) mức tỉ giá hối đoái dùng khi mua nguyên liệu đầu vào hoặc quy đổi tiền thu được từ xuất khẩu? Giải thích nếu có giới hạn áp dụng với công ty khi sử dụng/quy đổi ngoại tệ. Nếu công ty có tài khoản ngoại tệ, đề nghị nộp giấy phép (kèm theo bản dịch tiếng Anh) do cơ quan có thẩm quyền cấp.

(d) Thương mại đối lưu

Công ty có liên quan tới thương mại đối lưu ở bất kỳ thời điểm nào trong vòng 5 năm qua mà liên quan tới giao dịch sản phẩm hoặc hàng hoá của thiết bị, dịch vụ hoặc hàng hoá (nước ngoài) không? Đề nghị chi tiết hoá và giải thích phương pháp kế toán được sử dụng.

(e) Thương mại bù trừ/mua yếm trợ sản phẩm

Chỉ rõ công ty có liên quan tới thương mại bù trừ (còn được gọi là mua yếm trợ sản phẩm) ở bất kỳ thời điểm nào trong vòng 5 năm qua trong đó một công ty (nước ngoài) cung cấp máy móc và thiết bị và nhận thanh toán bằng hiện vật, thường là hàng hoá được sản xuất. Giải thích nếu việc thanh toán đó được coi là vay nợ hoặc bán hàng nhiều lần. Giải thích phương pháp kế toán được sử dụng.

(f) Phân chia lợi nhuận

Đề nghị chỉ rõ chính sách phân chia lợi nhuận của công ty trong vòng 3 năm qua.



## UỶ BAN CHÂU ÂU

### TỔNG VỤ THƯƠNG MẠI

**Điều tra chống trợ cấp (khía cạnh trợ cấp); Điều tra theo Quy chế Rào cản Thương mại; Các câu hỏi chung về chính sách kinh tế đối ngoại; Giải quyết tranh chấp trong WTO; Thỏa thuận xuất nhập khẩu của Cộng đồng**

### BẢO MẬT

## C. BẢNG CÂU HỎI ĐIỀU TRA CHỐNG TRỢ CẤP

DÀNH CHO: Các nhà sản xuất và/hoặc xuất khẩu  
 SẢN PHẨM BỊ ĐIỀU TRA: [Sản phẩm]  
 THỜI GIAN ĐIỀU TRA: [Một năm]  
 THAM CHIẾU LUẬT: Quy chế hội đồng (EC) số 2026/97 ban hành  
 6/10/1997, OJ Số L 288 ban hành 21/10/1997  
 CÁN BỘ PHỤ TRÁCH: [Tên]  
 ĐỊA CHỈ: UỶ BAN CHÂU ÂU  
 TỔNG GIÁM ĐỐC I-E-3  
 RUE DE LA LOI 200  
 VĂN PHÒNG DM24, 5/113  
 1049 BRUSSELS  
 Bỉ  
 FAX: 32-2-295.65.05

**ĐỀ NGHỊ HOÀN THÀNH BẢNG CÂU HỎI ĐIỀU TRA NÀY LÀM HAI BẢN, MỘT BẢN LÀ TÀI LIỆU MẬT VÀ MỘT BẢN LÀ TÀI LIỆU PHI BÍ MẬT**

**Mục lục**

Giới thiệu

**Phần Thông tin chung****A:**

- A-1 Thông tin chung
- A-2 Đại diện pháp lý
- A-3 Thông tin doanh nghiệp

**Phần Mô tả sản phẩm****B:**

- B-1 Phạm vi điều tra
- B-2 Quy cách sản phẩm xuất khẩu

**Phần Thống kê hoạt động****C:**

- C-1 Doanh thu
- C-2 Tổng số lượng và giá trị bán hàng
- C-3 Thống kê sản xuất và sản lượng
- C-4 Hàng trong kho
- C-5 Tuyển dụng
- C-6 Đầu tư

**Phần Lượng hàng xuất khẩu vào Cộng đồng Châu Âu****D:**

- D-1 Thông tin chung
- D-2 Bán hàng cho khách hàng có hoặc không có liên quan

**Phần Trợ cấp****E:**

- E-1 Thông tin chung
- E-2 Cơ chế/chương trình trợ cấp

**Phần Thông tin vi tính hoá theo yêu cầu****F:**

- F-1 Hướng dẫn chung cho tệp tin trên máy tính
- F-2 Định dạng cho mô tả sản phẩm
- F-3 Định dạng cho hàng xuất khẩu vào Cộng đồng Châu Âu

**Phần G: Checklist****Giới thiệu**

1. Mục đích của bảng câu hỏi này là nhằm cho phép Ủy ban Châu Âu có được những thông tin cần thiết cho việc điều tra. Trước khi hoàn thành bảng câu hỏi này đề nghị đọc kỹ trang bìa.
2. Bảng câu hỏi này yêu cầu những thông tin về trợ cấp được cho là sẵn có đối với nhà sản xuất và/hoặc nhà xuất khẩu của [sản phẩm]. Ủy ban cũng sẽ điều tra bất kỳ chương trình trợ cấp nào khác mà cơ quan này phát hiện ra trong quá trình điều tra và chương trình trợ cấp đó có thể mang lại lợi ích cho nhà sản xuất và/hoặc nhà xuất khẩu của sản phẩm bị điều tra.
3. Công ty cần chú ý rằng phải trả lời tất cả các câu hỏi càng chính xác và đầy đủ càng tốt, và phải đính kèm tất cả các văn bản bổ sung có liên quan, bao gồm các văn bản không được yêu cầu cụ thể trong bảng câu hỏi này. Không nên bỏ qua bất kỳ câu hỏi hay phần nào. Nếu câu trả lời cho câu hỏi là ‘không’, viết ‘không’. Một số câu hỏi yêu cầu câu trả lời dạng tường thuật hoặc giải thích. Đề cập rõ ràng câu hỏi đang được trả lời và đánh dấu rõ ràng các phần. Trả lời các câu hỏi theo thứ tự đã được trình bày trong bảng câu hỏi. Liệt kê thông tin và định dạng bảng cần tuân thủ định dạng đã được đưa ra càng giống càng tốt và phải được đặt tên rõ ràng. Nếu không đủ chỗ trống ở bất kỳ phần nào trong bảng câu hỏi để đưa ra câu trả lời đầy đủ thì công ty nên đính kèm phụ lục chỉ rõ phần liên quan. **Xác định tất cả các đơn vị tính sử dụng trong bảng, danh sách và phép tính.**
4. Nếu tất cả thông tin yêu cầu không được gửi tới Ủy ban trong thời hạn đã nêu rõ ở trang bìa, quyết định sơ bộ hay quyết định cuối cùng sẽ được đưa ra trên cơ sở những số liệu sẵn có tuân theo Điều 28 Quy chế Hội đồng (EC) số 2026/97 ban hành ngày 6/10/1997 (Quy chế cơ bản về chống trợ cấp). Do quy định chặt chẽ về thời gian nên việc không trả lời chính xác tất cả các câu hỏi áp dụng được cho doanh nghiệp sẽ buộc Ủy ban phải sử dụng những thông tin sẵn có từ những nguồn khác mà không cần phải cho công ty bảng câu hỏi bổ sung. Nếu Ủy ban thấy bất kỳ bên có liên quan nào cung cấp thông tin sai lệch thì cơ quan này sẽ loại bỏ những thông tin này và có thể sử dụng thông tin sẵn có.
5. Mặc dù bảng câu hỏi này được gửi tới cho công ty bạn nhưng cũng cần hiểu rằng tất cả các công ty con và các công ty có liên quan khác cũng là một bên trong vụ kiện. **Để hoàn thành bảng câu hỏi này thì một công ty được coi là có liên quan nếu nó nắm giữ hơn 5% vốn (trực tiếp hoặc gián tiếp) hoặc quản lý công ty của bạn hoặc nếu công ty của bạn nắm giữ hơn 5% vốn cổ phần hoặc công ty của bạn quản lý công ty này. Hơn nữa, các công ty cùng thuộc một công ty sở hữu sẽ được coi là có liên quan.**  
**Công ty cần chú ý rằng trong những trường hợp mà một công ty con hoặc công ty có liên quan khác có liên quan tới việc sản xuất và/hoặc bán sản phẩm bị điều tra vào thị trường**

**Cộng đồng Châu Âu thì mỗi công ty phải hoàn thành một bảng câu hỏi.**

Trong những trường hợp này, công ty cần phối hợp các câu trả lời của các công ty có liên quan và nộp các câu trả lời này theo từng hồ sơ riêng và phải đánh dấu rõ ràng.

6. Khoản tiền trợ cấp sẽ được quyết định trên cơ sở của thời gian điều tra từ ngày 1/10/2002 đến 30/9/2003. Để phân bổ hợp lý giữa các loại trợ cấp cụ thể thì thông tin liên quan tới các quá trình trước thời gian điều tra cũng được yêu cầu trong những phần cụ thể dưới đây.
7. Thông tin và các chứng cứ hỗ trợ có thể được nộp theo cơ sở thông tin mật, nếu hợp lý, như đã giải thích ở trang bìa. **Tóm tắt phi bí mật của câu trả lời phải được cung cấp trong thời hạn đã nêu.** Trong trường hợp bản tóm tắt phi bí mật và có nghĩa không được cung cấp và trong trường hợp thông tin chịu ảnh hưởng của bản tóm tắt này thì thông tin này sẽ bị bỏ qua.
8. Nếu có bất kỳ có khăn trong việc hoàn thành tất cả hoặc một phần bảng câu hỏi, hoặc yêu cầu sàng lọc bất kỳ câu hỏi nào hãy liên hệ với cán bộ phụ trách vụ việc trong vòng 15 ngày kể từ ngày nhận được bảng câu hỏi, kể từ khi có bất kỳ khó khăn hoặc yêu cầu sàng lọc nào.
9. Trong mỗi câu trả lời hãy liệt kê (các) nguồn thông tin. Đề nghị cung cấp bản sao các nguồn tài liệu. Việc này bao gồm, nhưng không giới hạn trong, bất kỳ các luật, nghị định, quy định, hướng dẫn chính sách, hoặc các hướng dẫn hành chính khác. Trong mỗi trường hợp, đề nghị gửi kèm các bản ghi pháp lý được áp dụng cũng như những tài liệu mô tả và giải thích khác về các tiêu chí theo các quyết định liên quan tới từng chương trình được đề cập đến trong bảng câu hỏi này. Mẫu cho mỗi áp dụng mà một công ty phải hoàn thành để tham gia từng chương trình cũng cần được đề cập tới. **Đề nghị dịch sang tiếng Anh tất cả các văn bản có liên quan tới việc điều tra.**
10. Ủy ban có thể tiến hành điều tra thực địa để kiểm tra các bản ghi của công ty và xác minh thông tin đã được cung cấp trong bảng câu hỏi. Tất cả số liệu trong phần trả lời đều là đối tượng xác minh. Trong quá trình xác minh công ty cần sẵn sàng chứng minh tất cả các thông tin đã đệ trình. **Tất cả các bảng tính được sử dụng để trả lời bảng câu hỏi, cụ thể những bảng tính kết nối thông tin về các bản ghi kế toán và quản lý, phải được lưu giữ để xác minh.**
11. Thành viên của Cộng đồng Châu Âu là Áo, Bỉ, Đan Mạch, Phần Lan, Pháp, Đức, Hy Lạp, Ireland, Ý, Luxembourg, Hà Lan, Bồ Đào Nha, Tây Ban Nha, Thụy Điển và Vương quốc Anh. Câu trả lời cho những câu hỏi đề cập tới ‘toàn bộ Cộng đồng’ hoặc ‘Cộng đồng Châu Âu’ là gồm **tất cả** các quốc gia này.
12. Nếu công ty muốn có một bên khác đại diện, ví dụ như một hãng luật hoặc công ty kế toán, đề nghị đảm bảo rằng Ủy ban nhận được bản gốc giấy uỷ quyền.

13. Dừng ngân ngại liên hệ với các cán bộ của Ủy ban có tên tại trang bìa bảng câu hỏi này nếu có bất kỳ câu hỏi nào phát sinh trong quá trình trả lời các câu hỏi hoặc các khó khăn trong việc hoàn thành bảng câu hỏi.

## **PHẦN A – THÔNG TIN CHUNG**

### ***A-1 Thông tin chung***

Cung cấp những thông tin chi tiết về công ty như sau:

Tên công ty :

Địa chỉ :

Điện thoại :

Fax :

Email :

Và nêu rõ tên người liên hệ và nhiệm vụ của người đại diện.

### ***A-2 Đại diện pháp lý***

Nếu công ty chỉ định một đại diện pháp lý hỗ trợ trong vụ việc thì cần cung cấp những thông tin chi tiết như sau:

Tên đại diện pháp lý :

Địa chỉ :

Điện thoại :

Fax :

Email :

### ***A-3 Thông tin doanh nghiệp***

1. Ghi rõ loại hình pháp lý của công ty.
2. Liệt kê danh sách cổ đông lớn (những người sở hữu nhiều hơn 1% cổ phiếu trong quá trình điều tra) của công ty như đã biết và ghi rõ phần trăm cổ phần nắm giữ cũng như các hoạt động của các cổ đông này.
3. Cung cấp sơ đồ chi tiết mô tả sơ đồ tổ chức của công ty. Sơ đồ cần trình bày tất cả các đơn vị liên quan tới việc sản xuất, bán hàng và phân phối sản phẩm bị điều tra tại cả thị trường nội địa và xuất khẩu. Chỉ rõ các bước sản xuất khác nhau do công ty thực hiện.
4. Mô tả cấu trúc doanh nghiệp và các chi nhánh trên toàn thế giới, bao gồm các công ty mẹ, các công ty con hoặc các công ty có liên quan khác có liên quan đến sản phẩm bị điều tra ở cả thị trường nội địa và xuất khẩu. Để thực hiện yêu cầu này công ty có thể cung cấp một bảng sơ đồ.
5. Ghi chi tiết mối liên hệ về mặt tài chính hoặc hợp đồng và liên doanh với bất kỳ công ty nào khác liên quan tới nghiên cứu và phát triển sản phẩm, sản xuất, bán hàng, cấp phép, kỹ thuật và thoả thuận sáng chế của sản phẩm bị điều tra.

6. Cung cấp danh sách các sản phẩm do công ty sản xuất và/hoặc bán kể cả những sản phẩm không liên quan trong vụ việc này. Nếu những sản phẩm này rơi vào nhóm sản phẩm chuyên biệt thì hãy nêu rõ những nhóm này.

7. Cung cấp tên và địa chỉ, điện thoại, fax của tất cả các công ty con hoặc các công ty có liên quan khác ở tất cả các quốc gia mà có liên quan tới việc sản xuất và bán sản phẩm liên quan. Nêu cụ thể các hoạt động của mỗi công ty có liên quan. Ngoài ra hãy ghi rõ thông tin về các công ty có liên quan mà cung cấp nguyên liệu đầu vào sử dụng để chế biến sản phẩm thuộc diện điều tra hoặc công ty nào được uỷ quyền bán sản phẩm thuộc diện điều tra. Ghi rõ phần trăm cổ phần mà công ty bạn nắm giữ trong mỗi pháp nhân này và phần trăm cổ phần mỗi pháp nhân này nắm giữ trong công ty của bạn. Hãy điền vào bảng sau:

<i>Tên, địa chỉ, điện thoại, fax của công ty liên quan ở tất cả các quốc gia</i>	<i>Đánh dấu (✓) nếu có liên quan tới sản phẩm đang điều tra</i>	<i>Danh sách hoạt động</i>	<i>Đánh dấu (✓) nếu là nhà sản xuất của sản phẩm đang điều tra</i>	<i>Đánh dấu (✓) nếu là nhà cung cấp để chế biến sản phẩm đang điều tra</i>	<i>Phần trăm cổ phần trong công ty có liên quan</i>	<i>Phần trăm cổ phần của công ty có liên quan trong công ty của bạn</i>

## **PHẦN B – MÔ TẢ SẢN PHẨM**

### ***B-1 Phạm vi điều tra***

Sản phẩm bị điều tra là [mô tả sản phẩm].

Sản phẩm này hiện đang được phân loại theo mã CN ex [số]. Mã CN này chỉ mang tính tham khảo thông tin.

Mọi thông tin về sản phẩm bị điều tra trong bảng câu hỏi này đều đề cập tới sản phẩm được mô tả ở trên.

### ***B-2 Quy cách sản phẩm xuất khẩu***

Những thông tin sau là cần thiết để xác định và phân biệt các loại sản phẩm bị điều tra khác nhau do công ty và các công ty có liên quan bán. Đề nghị mô tả các loại sản phẩm khác nhau càng đầy đủ và chi tiết càng tốt.

1. Giải thích chi tiết những loại sản phẩm bị điều tra do công ty và các công ty có liên quan sản xuất và bán.
2. Chuẩn bị danh sách đặt tên ‘SALSPEC’ (*tệp tin trên máy tính – chi tiết xem phần F-2*) cung cấp thông tin về tất cả các loại sản phẩm bị điều tra được bán trên thị trường nội địa và thông tin về tất cả các

loại sản phẩm bị điều tra được bán trên thị trường Cộng đồng Châu Âu.

- Mô tả chi tiết hệ thống mã sản phẩm của công ty bạn. Cung cấp chìa khoá cho mã sản phẩm của bạn, bao gồm tất cả mã trước, mã sau hoặc các ghi chú khác mà xác định quy cách đặc biệt của sản phẩm. Giải thích liệu sản phẩm xác định có được liệt kê theo mã số sản phẩm khác nhau tại thị trường trong nước và xuất khẩu không. Nếu có thì cung cấp danh sách chỉ rõ mỗi sản phẩm được xác định như thế nào ở mỗi thị trường.

## PHẦN C - THỐNG KÊ HOẠT ĐỘNG

Tất cả các số liệu trong phần này cần được cung cấp theo một loại tiền tệ để dễ dàng so sánh. Đề nghị sử dụng loại tiền tệ mà các sổ sách kế toán được giữ và viết loại tiền tệ ở mỗi bảng.

### C-1 Doanh thu

- Trình bày doanh thu ròng của công ty (trừ tất cả chiết khấu), sau thuế theo mẫu trong bảng sau. Sử dụng loại tiền tệ trong sổ kế toán.

	Năm tài chính năm 2000		Năm tài chính năm 2001		Quá trình điều tra	
	Khách hàng độc lập	Khách hàng liên quan	Khách hàng độc lập	Khách hàng liên quan	Khách hàng độc lập	Khách hàng liên quan
Tổng doanh thu (tất cả các sản phẩm)						
Thị trường trong nước						
Cộng đồng Châu Âu						
Các quốc gia khác						
Doanh thu của lĩnh vực sản xuất sản phẩm bị điều tra						
Thị trường trong nước						
Cộng đồng Châu Âu						
Các quốc gia khác						
Doanh thu của sản phẩm bị điều tra						
Thị trường trong nước						
Cộng đồng Châu Âu						
Các quốc gia khác						

- Nếu tài khoản của công ty bạn đã được thống nhất với các công ty có liên quan, hãy chuẩn bị một bảng chi rõ doanh thu hợp nhất (trừ tất cả chiết khấu), sau thuế theo mẫu đã trình bày ở mục 1. Chú ý trong trường hợp này tổng doanh thu của công ty được thay thế bằng tổng doanh thu của nhóm công ty.



**C-2 Tổng số lượng và giá trị bán hàng**

1. Trình bày riêng tổng số lượng và tổng giá trị bán sản phẩm bị điều tra của công ty và mỗi một công ty có liên quan tới những người mua không có liên quan.

Cung cấp bảng số liệu hợp nhất tổng số lượng bán hàng và giá trị bán hàng của công ty và các công ty có liên quan.

<i>Năm</i>	<i>Năm tài chính năm 2000</i>	<i>Năm tài chính năm 2001</i>	<i>Năm tài chính năm 2002</i>	<i>Quá trình điều tra</i>
<b>1. Bán hàng - khối lượng</b>				
<i>Trên thị trường trong nước</i>				
<i>Áo</i>				
<i>Bỉ</i>				
<i>Đảo Síp</i>				
<i>Cộng hòa Séc</i>				
<i>Đan Mạch</i>				
<i>Estonia</i>				
<i>Phần Lan</i>				
<i>Pháp</i>				
<i>Đức</i>				
<i>Hy Lạp</i>				
<i>Hungary</i>				
<i>Ireland</i>				
<i>Ý</i>				
<i>Latvia</i>				
<i>Lihuania</i>				
<i>Luxembourg</i>				
<i>Malta</i>				
<i>Hà Lan</i>				
<i>Ba Lan</i>				
<i>Bồ Đào Nha</i>				
<i>Slovakia</i>				
<i>Slovenia</i>				
<i>Tây Ban Nha</i>				
<i>Thụy Điển</i>				
<i>Vương quốc Anh</i>				
<i>Tổng Cộng đồng Châu Âu</i>				
<i>Để xuất khẩu tới các quốc gia khác</i>				
<i>Tổng khối lượng bán hàng</i>				

<i>Năm</i>	<i>Năm tài chính năm 2000</i>	<i>Năm tài chính năm 2001</i>	<i>Năm tài chính năm 2002</i>	<i>Quá trình điều tra</i>
<b>1. Bán hàng – giá trị*</b>				
<i>Trên thị trường trong nước</i>				
<i>Áo</i>				
<i>Bỉ</i>				
<i>Đảo Síp</i>				
<i>Cộng hoà Séc</i>				
<i>Dan Mạch</i>				
<i>Estonia</i>				
<i>Phần Lan</i>				
<i>Pháp</i>				
<i>Đức</i>				
<i>Hy Lạp</i>				
<i>Hungary</i>				
<i>Ireland</i>				
<i>Ý</i>				
<i>Latvia</i>				
<i>Lihuania</i>				
<i>Luxembourg</i>				
<i>Malta</i>				
<i>Hà Lan</i>				
<i>Ba Lan</i>				
<i>Bồ Đào Nha</i>				
<i>Slovakia</i>				
<i>Slovenia</i>				
<i>Tây Ban Nha</i>				
<i>Thụy Điển</i>				
<i>Vương quốc Anh</i>				
<i>Tổng cộng đồng Châu Âu</i>				
<i>Để xuất khẩu tới các quốc gia khác</i>				
<i>Tổng khối lượng bán hàng</i>				

\* Doanh thu ròng sau khi trừ tất cả chiết khấu, giảm giá, không thuế.

**C-3 Thống kê sản xuất và sản lượng**

1. Cung cấp thông tin liên quan tới tổng sản lượng (và, nếu có thể, sức mua) của sản phẩm bị điều tra của công ty vào bảng sau:

<b>Năm</b>	<b>Năm tài chính năm 2000</b>	<b>Năm tài chính năm 2001</b>	<b>Năm tài chính năm 2002</b>	<b>Quá trình điều tra</b>	<b>Dự báo năm tài chính năm tới</b>
<i>Công suất sản xuất</i>					
<i>Khối lượng sản xuất thực tế</i>					
<i>Công suất tận dụng (%)</i>					
<i>Sức mua sản phẩm bị điều tra</i>					

Ghi chú: Sức mua nghĩa là tất cả các giao dịch mua sản phẩm bị điều tra khi đã hoàn thành. Việc bỏ qua thay đổi đối với sản phẩm được mua (ví dụ như đóng gói lại) trước khi bán lại thường không ảnh hưởng tới kết luận đó có phải là mua sản phẩm cuối cùng hay không.

2. Giải thích cách tính công suất và công suất tận dụng.
3. Đề nghị cung cấp thông tin đầy đủ về kế hoạch sắp tới của sản phẩm mở đầu hoặc tăng công suất ở nước xuất khẩu, tại Cộng đồng Châu Âu hoặc quốc gia thứ ba.
4. Đề nghị đề cập một hay nhiều quốc gia xuất xứ và tên của (các) nhà cung cấp sản phẩm bị điều tra mà công ty hoặc các công ty có liên quan mua hoặc bán.
5. Giải thích công suất sản xuất của nhà máy có được sử dụng để sản xuất sản phẩm khác ngoài sản phẩm bị điều tra không. Giải thích phương pháp phân bổ công suất sản xuất trong trường hợp đó.

**C-4 Hàng trong kho**

Hoàn thành bảng sau trình bày giá trị và khối lượng hàng trong kho của sản phẩm bị điều tra của công ty.

<b>Số lượng và giá trị hàng trong kho</b> <i>Loại tiền tệ:</i>	<b>Hàng trong kho do công ty sản xuất</b>		<b>Hàng trong kho do công ty mua</b>	
	<b>Sản phẩm bị điều tra tính theo giá trị</b>	<b>Sản phẩm bị điều tra</b>	<b>Sản phẩm bị điều tra tính theo giá trị</b>	<b>Sản phẩm bị điều tra</b>
<i>Bắt đầu năm tài chính năm ngoái</i>				
<i>Kết thúc năm tài chính năm ngoái</i>				
<i>Bắt đầu thời gian điều tra</i>				
<i>Kết thúc thời gian điều tra</i>				

Đề nghị cung cấp bảng tương tự trình bày lượng hàng trong kho của nguyên vật liệu đầu vào được sử dụng trong sản xuất sản phẩm bị điều tra.

**C-5 Tuyển dụng**

Cung cấp theo bảng sau số nhân viên được công ty thuê.

	<i>Năm tài chính năm 2000</i>	<i>Năm tài chính năm 2001</i>	<i>Năm tài chính năm 2002</i>	<i>Quá trình điều tra</i>
<i>Tổng số nhân viên</i>				
<i>Số nhân viên sản xuất sản phẩm bị điều tra</i>				
<i>Số nhân viên bán hàng, quản lý hành chính của sản phẩm bị điều tra</i>				

**C-6 Đầu tư:**

Đề nghị liệt kê theo bảng sau tất cả các giao dịch mua tư liệu sản xuất trong vòng 10 năm qua:

<i>Tên tư liệu sản xuất</i>	<i>Khoản tiền mua</i>	<i>Ngày mua</i>	<i>Thời gian khấu hao</i>	<i>Đánh dấu nếu được xuất khẩu</i>

## **PHẦN D - LƯỢNG HÀNG XUẤT KHẨU CỦA SẢN PHẨM CÓ LIÊN QUAN VÀO CỘNG ĐỒNG CHÂU ÂU**

Phần này yêu cầu những thông tin cụ thể về tổng lượng hàng xuất khẩu của sản phẩm bị điều tra vào Cộng đồng Châu Âu trong thời gian điều tra. Cụ thể công ty cần cung cấp giá bán và phương pháp tính giá của những giao dịch này. Đề nghị chú ý đến khác biệt giữa bán hàng cho các khách hàng có và không có liên quan.

Để xác định giao dịch nào nằm trong giai đoạn điều tra thì ngày ghi trên hoá đơn sẽ được tính làm căn cứ ngày bán hàng.

**D-1 Thông tin chung**

1. Giải thích các kênh phân phối của công ty tới Cộng đồng Châu Âu từ cửa nhà máy đến địa điểm bán lẻ đầu tiên cho khách hàng không liên quan. Hãy thêm vào biểu đồ thể hiện điều kiện bán hàng và chính sách giá với từng hạng khách hàng (người chuyên đổi, nhà phân phối, v.v...) bao gồm cả các công ty có liên quan. Trong danh sách khách hàng liệt kê ở phần D-2 công ty phải báo cáo số quản lý cho từng kênh. Giải thích cơ sở phân loại khách hàng.
2. Mô tả mỗi bước trong quá trình đàm phán bán hàng, từ giai đoạn đầu tiên là liên hệ với người mua tới các thay đổi, điều chỉnh về giá

- sau bán hàng. Nếu có sự khác biệt trong các quá trình bán hàng hoặc đối với các hạng khách hàng khác nhau thì hãy mô tả riêng từng sự khác biệt trên mỗi thị trường.
3. Nếu việc bán hàng xuất khẩu được thực hiện thông qua các nước trung gian thì hãy cung cấp những thông tin sau:
    - (a) Giải thích cặn kẽ từng kênh phân phối mà sản phẩm bị điều tra được đưa vào Cộng đồng Châu Âu. Nêu tên của các công ty có liên quan và báo cáo đó có phải là công ty có liên quan với công ty của bạn hay không. Cung cấp thông tin về người nắm quyền sở hữu pháp lý đối với sản phẩm bị điều tra khi hàng hoá đang ở nước trung gian. Liệt kê mẫu mã/chủng loại hoặc chất lượng của sản phẩm bị điều tra và các nước mà hàng hoá được vận chuyển vào Cộng đồng Châu Âu. Hãy thêm vào biểu đồ thể hiện việc vận chuyển cơ học, đặt hàng, tính hoá đơn và thanh toán các giao dịch bán hàng có liên quan.
    - (b) Nếu sản phẩm bị điều tra còn được chế biến thêm hoặc lắp ráp hoặc có thay đổi hay được gia cố tại nước trung gian thì cần giải thích cụ thể. Công ty có thể sử dụng biểu đồ để bổ sung vào câu trả lời.
    - (c) Cung cấp thông tin về việc có sản phẩm nào được chuyển tới Cộng đồng Châu Âu thông qua nước trung gian có chứa những thành phần từ quốc gia khác ngoài quốc gia xuất khẩu không. Nếu có hãy xác định nước xuất xứ của từng thành phần cấu thành sản phẩm cuối cùng được bán tại Cộng đồng Châu Âu, và ghi rõ nơi diễn ra việc lắp ráp sản phẩm.
  4. Với tất cả các giao dịch bán hàng thông qua các công ty có liên quan, hãy mô tả chi tiết cách thức bán hàng, bao gồm các thủ tục giữa thời gian đặt hàng và thời gian giao hàng tới khách hàng không liên quan đầu tiên. Ngoài ra cần phải đưa ra bảng giải thích đầy đủ về việc phát hành hoá đơn và tiến hành thanh toán.
  5. Nếu việc bán hàng được thực hiện theo hợp đồng (cả hợp đồng dài hạn và ngắn hạn) thì hãy mô tả chi tiết quy trình thoả thuận hợp đồng, giá và số lượng. Mô tả mỗi loại hợp đồng áp dụng cho sản phẩm bị điều tra, bao gồm các điều kiện, quy định về thay đổi giá hoặc tái đàm phán bởi các bên, v.v... Giải thích tất cả cam kết của các bên trong trường hợp huỷ hợp đồng trước thời hạn.
  6. Giải thích liệu quá trình sản xuất được thực hiện sau khi khách hàng đưa ra quy cách sản phẩm và sau khi tiến hành bán hàng hay theo kế hoạch sản xuất thông thường của công ty.
  7. Cung cấp các bản sao danh sách giá (bằng tiếng Anh hoặc đính kèm bản dịch tiếng Anh) đã được công bố hoặc đang được sử dụng trong quá trình điều tra cho tất cả các đối tượng khách hàng ở cả hai thị trường (Châu Âu và thị trường trong nước), bao gồm cả danh sách giá của các công ty có liên quan ở cả 2 thị trường.

**D-2 Bán hàng cho khách hàng có hoặc không có liên quan**

Trong phần này công ty cần cung cấp thông tin đầy đủ về việc bán sản phẩm bị điều tra trực tiếp tới khách hàng có hoặc không có liên quan tại Cộng đồng Châu Âu.

1. Hoàn thành bảng sau thể hiện giá tổng theo khối lượng và giá trị sản phẩm bị điều tra xuất khẩu sang Châu Âu, một bảng cho khách hàng không có liên quan và một bảng cho khách hàng có liên quan, trong quá trình điều tra:

<i>Sản phẩm</i>	<i>Tổng số lượng bán trên thị trường Châu Âu</i>	<i>Tổng giá trị hoá đơn ròng</i>	<i>Tổng giá CIF</i>

Chú ý: Giá trị hoá đơn ròng phù hợp là tổng doanh thu ròng của sản phẩm bị điều tra trừ các khoản chiết khấu, giảm giá, thuế, v.v...

2. Hoàn thành bảng sau:

Giá khác nhau bởi:

	<i>Đánh dấu (✓) nếu câu trả lời là Có</i>	<i>Đánh dấu (✓) nếu câu trả lời là Không</i>
<i>A. Người mua</i>		
<i>B. Khoảng thời gian</i>		
<i>C. Khu vực (Quốc gia thành viên)</i>		

3. Chuẩn bị danh sách đặt tên 'ECSALES' (tệp tin trên máy tính – chi tiết xem thêm tại phần F-3) cho tất cả các giao dịch bán sản phẩm bị điều tra tới Châu Âu theo từng giao dịch, bao gồm cả hoá đơn và giấy ghi có.
4. Chuẩn bị danh sách đặt tên 'ECCUSTOM' (tệp tin trên máy tính – chi tiết xem thêm tại phần F-3) cung cấp thông tin về tất cả các khách hàng tại Châu Âu.

**PHẦN E – TRỢ CẤP****E-1 Thông tin chung**

Nguyên đơn tuyên bố nhà sản xuất sản phẩm bị điều tra thu được lợi từ số trợ cấp mà Chính phủ đã ban hành và những sự trợ cấp này rơi vào định nghĩa về các biện pháp đối kháng được quy định trong Quy chế Hội đồng (EC) số 2026/97.

Thuật ngữ 'trợ cấp' có nghĩa là bất kỳ sự đóng góp về tài chính từ Chính phủ. Việc này còn bao gồm bất kỳ việc chuyển tiền từ các nguồn tài chính nào, dưới dạng trực tiếp hay dưới dạng doanh thu định trước, được trả lại hoặc phải trả lại bởi lợi nhuận hay không và việc chuyển tiền đó có hình

thành giá cho hàng hoá, dịch vụ hoặc vốn cổ đông do Chính phủ cung cấp hoặc do bất kỳ cơ quan công hoặc tư dưới quyền kiểm soát.

Đề nghị cung cấp tất cả các thông tin được yêu cầu và bất kỳ thông tin sẵn có phù hợp nào khác, đối với tất cả các trợ cấp liệt kê trong bảng câu hỏi. Bạn cần nhớ một câu trả lời riêng theo yêu cầu của mỗi công ty có liên quan mà sản phẩm và/hoặc hàng xuất khẩu của sản phẩm bị điều tra.

Với những chương trình liên quan tới vốn vay Chính phủ, đề nghị nêu rõ mức lãi suất sẵn có cho công ty cho món nợ thương mại có thể so sánh.

## **E-2 Chương trình/chế độ trợ cấp.**

### **1. Điều chỉnh thuế**

#### *1.1. Miễn thuế cho doanh nghiệp thu về ngoại tệ*

Nguyên đơn khiếu kiện rằng nhà xuất khẩu có thể tính là thiệt hại về dự phòng lỗ xuất khẩu lên tới 1% số ngoại tệ thu về, hoặc 50% thu nhập trong giao dịch đó, khoản nào nhỏ hơn.

#### *1.2. Thuế khuyến khích thúc đẩy đầu tư*

Nguyên đơn khiếu kiện rằng tín dụng thuế được cấp cho một số đầu tư cụ thể ở mức 3% giá trị đầu tư, và ở mức 10% trong trường hợp đầu tư có sử dụng nguyên vật liệu nội địa trong sản xuất.

#### *1.3. Giảm trừ cho kinh doanh ở nước ngoài*

Nguyên đơn khiếu kiện rằng luật thuế cho phép các công ty mà có tích lũy thu nhập từ xuất khẩu được giảm 2% tổng giá trị nhận được từ thu nhập tính thuế.

1.4. Nguyên đơn còn chỉ rõ luật thuế cho phép các công ty tính cả tiền thuế chuyển từ nước ngoài trong trường hợp lỗ tính toán thuế.

#### *1.5. Tín dụng thuế cho đầu tư thiết bị*

Nguyên đơn khiếu kiện rằng luật thuế cho phép một khoản 3% đầu tư thiết bị công nghệ và nhân lực (với tỉ lệ cao hơn trong trường hợp đầu tư có sử dụng nguyên vật liệu nội địa trong sản xuất) được tính là thiệt hại trong thu nhập tính thuế.

1.6. Liên quan tới mỗi điều chỉnh thuế, đề nghị cung cấp những thông tin sau liên quan tới tờ khai hoàn thuế/tờ khai thuế của công ty khi kết thúc năm thuế trong thời gian điều tra (hoặc trong năm thuế gần nhất mà công ty sẵn sàng đệ trình lên cơ quan thuế):

1.7. (a) Thu nhập tính thuế;

(b) Mức thuế;

(c) Khoản tiền yêu cầu theo mỗi điều chỉnh thuế (cung cấp chi tiết cách tính cho mỗi khoản yêu cầu);

(d) Thu nhập tính thuế ròng sau khi trừ các khoản tại điểm (c) ở trên;

(e) Khoản thuế phải nộp;

(f) Khoản thuế phải nộp khi chưa tính khoản giảm trừ theo điểm (c) ở trên.

Bản sao tờ khai hoàn thuế/tờ khai thuế của công ty khi năm thuế kết thúc trong thời gian điều tra (hoặc cho năm thuế gần nhất mà công ty sẵn sàng đệ trình lên cơ quan thuế) phải được cung cấp, nộp kèm bản dịch tiếng Anh.

## 2. Thuế khuyến khích

2.1. Nguyên đơn khiếu kiện rằng công ty có đủ tư cách để:

- (a) Miễn thuế cho quỹ dự phòng phát triển công nghệ;
- (b) Miễn thuế 10% chi phí đầu tư nghiên cứu và phát triển thiết bị và áp dụng công nghệ mới;
- (c) Khấu hao đặc biệt 90% đầu tư ban đầu vào thử nghiệm và nghiên cứu thiết bị;
- (d) Trợ cấp tài chính trực tiếp;
- (e) Quỹ lãi suất thấp dài hạn.

2.2. Với mỗi điều khoản từ điểm (a) đến (c) ở trên, đề nghị cung cấp những thông tin sau liên quan tới tờ khai hoàn thuế/tờ khai thuế của công ty cho năm thuế kết thúc trong thời gian điều tra (hoặc cho năm thuế gần nhất mà công ty sẵn sàng đệ trình lên cơ quan thuế);

- (a) Thu nhập tính thuế;
- (b) Mức thuế;
- (c) Khoản tiền yêu cầu theo mỗi mục trên (cung cấp chi tiết về cách tính mỗi khoản yêu cầu);
- (d) Thu nhập tính thuế ròng sau khi trừ các khoản tại điểm (c) ở trên;
- (e) Khoản thuế phải nộp;
- (f) Khoản thuế phải nộp khi chưa tính khoản giảm trừ theo điểm (c) ở trên

2.3. Với điều khoản tại điểm (d) ở trên, cung cấp chi tiết các khoản được nhận trong vòng 20 năm qua, có nghĩa là khoản tiền được cấp và chi tiết mục đích cấp. Đề nghị cung cấp các tài liệu có liên quan tới (các) khoản tiền được cấp (ví dụ như đơn đề nghị, điều kiện được hưởng) cùng bản dịch tiếng Anh.

2.4. Với điều khoản tại điểm (e) ở trên, cung cấp chi tiết các quỹ được nhận trong vòng 20 năm qua, mức lãi suất áp dụng, tiền vốn chưa trả, nếu có, mô tả đầu tư được cấp vốn và thời hạn thanh toán còn lại, nếu có. Đề nghị cung cấp bản sao các văn bản tương ứng (ví dụ đơn đề nghị, điều khoản thoả thuận) cùng bản dịch tiếng Anh.

## 3. Tăng giá tài sản

3.1. Bên nguyên cho rằng Chính phủ cho phép một số doanh nghiệp cụ thể thường xuyên tăng giá tài sản và kéo theo tăng khoản khấu hao.

3.2. Đề nghị chỉ rõ cách định giá tài sản theo hệ thống kế toán của công ty.



3.3. Đề nghị giải thích cách tái định giá tài sản sau khi phá giá đồng bản tệ.

3.4. Hoàn thành bảng sau cho tất cả tài sản vẫn đang được khấu hao trong thời gian điều tra.

<i>Tên tư liệu sản xuất</i>	<i>Khoản tiền mua (won)</i>	<i>Khoản tiền mua (loại tiền tệ mua)</i>	<i>Ngày mua</i>	<i>Khoản khấu hao năm tài khoá năm ngoái</i>	<i>Thời gian khấu hao</i>	<i>Giá trị còn lại</i>
	<i>Tổng</i>					

#### 4. Cơ chế nội địa hoá của ngành tư liệu sản xuất

Nguyên đơn khiếu kiện rằng ngành tư liệu sản xuất nhận được vốn vay bằng ngoại tệ với mức lãi suất thấp hơn nhiều so với mức lãi suất vốn vay bản tệ.

4.1. Với các khoản vốn vay mà công ty được nhận, hoặc các công ty có liên quan được nhận, đề nghị cung cấp những thông tin sau:

- (a) Ngày được nhận khoản vay;
- (b) Khoản vay (Tiền tệ quốc gia);
- (c) Mô tả đầu tư được nhận vốn vay;
- (d) Thời gian hoàn trả (nếu có gia hạn thanh toán lãi suất hoặc tiền gốc, đề nghị cung cấp chi tiết);
- (e) Mức lãi suất áp dụng khi trả nợ kể từ khi nhận được khoản vay cho đến khi kết thúc quá trình điều tra (bao gồm ngày thay đổi mức lãi suất);
- (f) Ngày và khoản trả nợ tổng tiền gốc và lãi suất;
- (g) Tổng tiền gốc chưa hoàn trả tại thời điểm bắt đầu thời gian điều tra;
- (h) Tổng tiền gốc chưa hoàn trả tại thời điểm kết thúc thời gian điều tra;
- (i) Lý do chưa hoàn trả toàn bộ hoặc một phần vốn vay, nếu hợp lý;
- (j) Chi tiết tiêu chí cần có để nhận được khoản vay.

4.2. Cung cấp bản sao thoả thuận cho vay cùng bản dịch tiếng Anh.

#### 5. Tài chính xuất khẩu

5.1. Đề nghị cung cấp những thông tin sau về tín dụng xuất khẩu được cấp cho công ty kể từ ngày 1/1/2000:

- (a) Khoản tín dụng được cấp;
- (b) Mức lãi suất hoặc lệ phí áp dụng (nếu hợp lý);
- (c) Khoản còn cần thanh toán;
- (d) Ngày cấp tín dụng;

(e) Ngày và mô tả các giao dịch cơ sở.

Cung cấp bản sao các văn bản tương ứng (ví dụ đơn đề nghị, điều kiện tín dụng) cùng bản dịch tiếng Anh.

5.2. Đề nghị cung cấp những thông tin sau cho tất cả các bảo đảm thanh toán trước được cấp cho công ty kể từ ngày 1/1/2000:

- (a) Khoản đảm bảo thanh toán trước được cấp;
- (b) Mức lãi suất hoặc lệ phí áp dụng (nếu hợp lý);
- (c) Khoản còn cần thanh toán;
- (d) Ngày đảm bảo thanh toán được cấp;
- (e) Ngày và mô tả các giao dịch ưu tiên.

Cung cấp bản sao các văn bản tương ứng (ví dụ đơn đề nghị, thoả thuận đảm bảo) cùng bản dịch tiếng Anh.

## 6. Khoản vay thiết bị đặc biệt và khoản vay thiết bị ngành

Với những khoản vay mà công ty hoặc bất kỳ công ty có liên quan nào được nhận trong vòng 20 năm qua và với những khoản được vay trước đó vẫn chưa thanh toán hết (gốc hoặc lãi), đề nghị cung cấp những thông tin sau:

- (a) Loại vốn vay (vốn vay thiết bị đặc biệt hay vốn vay thiết bị ngành);
- (b) Ngày được nhận khoản vay;
- (c) Khoản vay (Tiền tệ quốc gia);
- (d) Mô tả đầu tư được nhận vốn vay;
- (e) Thời gian hoàn trả (nếu có gia hạn thanh toán lãi suất hoặc tiền gốc, đề nghị cung cấp chi tiết);
- (f) Mức lãi suất áp dụng khi trả nợ kể từ khi nhận được khoản vay cho đến khi kết thúc quá trình điều tra (bao gồm ngày thay đổi mức lãi suất);
- (g) Ngày và khoản trả nợ tổng tiền gốc và lãi suất;
- (h) Tổng tiền gốc chưa hoàn trả tại thời điểm kết thúc thời gian điều tra;
- (i) Tổng tiền gốc chưa hoàn trả tại thời điểm kết thúc thời gian điều tra;

Cung cấp bản sao thoả thuận cho vay cùng bản dịch tiếng Anh.

## 7. Xoá nợ và chuyển vốn cổ đông

(a) Nguyên đơn khiếu kiện rằng Chính phủ đã bút toán xoá nợ cho các ngân hàng thương mại đối với các công ty có lựa chọn. Ngoài ra, bên nguyên còn khiếu kiện rằng số vốn vay đã được bút toán xoá bỏ thông qua các cơ quan quản lý của nhà nước.

7.1. Cung cấp những thông tin sau về mỗi khoản vay (chứng cứ liên quan tới việc thanh toán nợ phải sẵn có tại thời điểm xác minh):

- (a) Loại vốn vay;
- (b) Ngày được nhận khoản vay;
- (c) Khoản vay (Tiền tệ quốc gia);
- (d) Mô tả đầu tư được nhận vốn vay;
- (e) Thời gian hoàn trả (nếu có gia hạn thanh toán lãi suất hoặc tiền gốc, đề nghị cung cấp chi tiết);
- (f) Mức lãi suất áp dụng khi trả nợ kể từ khi nhận được khoản vay cho đến khi kết thúc quá trình điều tra (bao gồm ngày thay đổi mức lãi suất);
- (g) Ngày và khoản trả nợ tổng tiền gốc và lãi suất;
- (h) Tổng tiền gốc chưa hoàn trả tại thời điểm kết thúc thời gian điều tra;
- (i) Tổng tiền gốc chưa hoàn trả tại thời điểm kết thúc thời gian điều tra;

Cung cấp bản sao thoả thuận cho vay cùng bản dịch tiếng Anh.

- (b) *Nguyên đơn khiếu kiện rằng Chính phủ đã cho phép chuyển vốn cổ đông cho nhà sản xuất nội địa của sản phẩm bị điều tra.*

7.2. Cung cấp vốn khởi nghiệp tại thời điểm thành lập công ty và chỉ rõ nguồn vốn.

7.3. Hoàn thành bảng sau kể từ khi thành lập công ty.

<i>Thay đổi vốn</i>	<i>Khoản vốn tăng lên</i>	<i>Nguồn tăng vốn</i>	<i>Ngày tăng vốn</i>	<i>Tổng vốn lũy kế</i>	<i>Lịch trình trả nợ</i>
<i>Tổng</i>					

7.4. Cung cấp, kể từ khi thành lập công ty, lịch trình thanh toán cổ tức cho các cổ đông.

## 8. Cơ chế trợ cấp khác

Đề nghị cung cấp chi tiết các cơ chế trợ cấp khác chưa được đề cập ở trên mà mang lại lợi ích cho sản phẩm bị điều tra (cho chung cả ngành hay cho một ngành cụ thể).

Với mỗi cơ chế trợ cấp, cung cấp những chi tiết sau về lợi ích được cấp trong thời gian điều tra:

- (i) Khoản được cấp;
- (ii) Cơ sở tính toán;
- (iii) Tên và địa chỉ bộ/cơ quan chịu trách nhiệm.

## 9. Lệ phí

Đề nghị cung cấp chi tiết bất kỳ lệ phí hoặc các chi phí khác cần phải chịu nhằm hưởng lợi từ các chương trình trên.

## PHẦN F – THÔNG TIN VI TÍNH HOÁ THEO YÊU CẦU

Công ty cần đệ trình tất cả số liệu trên đĩa mềm. Tuy nhiên, nếu tổng số giao dịch bán hàng trên thị trường nội địa và Châu Âu quá lớn thì công ty có thể đệ trình thông tin bán hàng trên đĩa CD-ROM. Liên hệ với các cán bộ phụ trách nếu công ty thấy cần phải sử dụng đĩa CD-ROM. Nếu công ty không đệ trình số liệu được vi tính hoá theo yêu cầu thì công ty cần liên hệ với cán bộ phụ trách. Các công thức sử dụng trong các bảng tính cần phải được xoá trước khi nộp lên Ủy ban.

### F-1 Hướng dẫn nộp thông tin bằng bản mềm

1. Thông tin phải được ghi trên đĩa mềm 3.5” định dạng tương thích với hệ điều hành MS DOS phiên bản 3.30 hoặc cao hơn hoặc hệ điều hành khác có định dạng đĩa mềm tương thích với phiên bản của MS-DOS.
2. Những tài liệu sau phải được nộp trên đĩa mềm, băng hoặc CD-ROMs đã đề cập tại điểm 1.
  - (a) Quy cách sản phẩm được bán, đặt tên SALSPEC.
  - (b) Bán hàng tới Liên minh Châu Âu, đặt tên ECSALÉ.
  - (c) Khách hàng của giao dịch bán tới Liên minh Châu Âu, đặt tên ECCUSTOM.
3. Mô tả thông tin yêu cầu đưa ra tại phần F-2 và F-3.
4. Những tài liệu này phải có một trong những định dạng sau:
  - (a) Excel.
 

Ghi chú: File Excel phải tương thích với phiên bản Excel của Hoa Kỳ hoặc Châu Âu. Tài liệu không được chứa dấu câu, từ nối, hay khoảng trống giữa các bản ghi riêng.
  - (b) Lotus 123.
 

Ghi chú: File Lotus phải tương thích với phiên bản Lotus của Hoa Kỳ hoặc Châu Âu. Tài liệu không được chứa dấu câu, từ nối hay khoảng trống giữa các bản ghi riêng.
  - (c) Định dạng tương thích DBASE phiên bản III hoặc IV.
  - (d) Nếu sử dụng băng đề nghị chỉ rõ trường, bản ghi, và chiều dài khối cũng như số bản ghi mỗi khối.
5. Thông tin đệ trình trên đĩa mềm chỉ được nộp theo một trong những mẫu trên, ví dụ công ty quyết định sử dụng định dạng Excel thì tất cả các file nêu tại điểm 2 sẽ tuân theo định dạng Excel.

**F-2 Định dạng cho mô tả sản phẩm**

1. Chuẩn bị danh sách đặt tên ‘SALSPEC’ (tệp tin trên máy tính – xem định dạng máy tính tại phần F-1) cung cấp những thông tin sau về tất cả các loại sản phẩm bị điều tra được bán trên thị trường nội địa và thị trường Châu Âu. Sử dụng tên trường đề cập dưới đây làm tiêu đề cột.

Tên file		Mô tả trường	Tên trường	Giải thích
SALSPEC	a	Mã sản phẩm	(PRODCOD)	Chỉ rõ mã sản phẩm của sản phẩm bị điều tra được sử dụng trong sản xuất.
	b	Mã bán hàng	(SALECOD)	Chỉ rõ mã bán hàng của sản phẩm bị điều tra được sử dụng trong bán hàng.
	c	Số lượng đã bán vào thị trường Châu Âu	(QTYEU)	Báo cáo số lượng đã bán vào thị trường Châu Âu.
	d	Số lượng đã bán trên thị trường nội địa	(QTYDM)	Báo cáo số lượng đã bán trên thị trường nội địa.

**F-3 Định dạng cho hàng xuất khẩu vào Cộng đồng Châu Âu**

1. Chuẩn bị danh sách đặt tên ‘ECSALES’ (tệp tin trên máy tính – xem định dạng máy tính tại phần F-1) đầu tiên chứa tất cả các giao dịch bán hàng cho khách hàng không liên quan và tiếp theo là tất cả các giao dịch bán hàng cho khách hàng có liên quan tại Cộng đồng Châu Âu, cung cấp những thông tin sau trên cơ sở từng giao dịch. Sử dụng tên trường đề cập dưới đây làm tiêu đề cột. Đề nghị đảm bảo báo cáo chi phí thực.

Tên file		Mô tả trường	Tên trường	Giải thích
ECSALES	a	Số chuỗi	(SEQNO)	Cung cấp số chuỗi, bắt đầu từ 1 và tăng thêm 1 sau mỗi giao dịch.
	b	Số hoá đơn	(INVNUM)	Chỉ rõ số hoá đơn.
	c	Loại văn bản	(INVTYPE)	Chỉ rõ tài liệu là hoá đơn (‘T’) hay giấy ghi có (‘C’).
	d	Ngày ghi hoá đơn	(INVDATE)	Báo cáo ngày ghi hoá đơn của giao dịch.
	e	Số đơn đặt hàng	(ORDNUM)	Chỉ rõ số đơn đặt hàng nếu tài liệu là hoá đơn (‘T’ ở cột C); nếu tài liệu là giấy ghi có (‘C’ ở cột C), chỉ rõ số hoá đơn gốc mà dựa vào đó giấy báo có được phát hành.
	f	Ngày đặt hàng	(ORDDATE)	Chỉ rõ ngày đặt hàng nếu tài liệu là hoá đơn (‘T’ ở cột C); nếu tài liệu là giấy ghi có (‘C’ ở cột C), chỉ rõ ngày ghi hoá đơn gốc mà dựa vào đó

				giấy báo có được phát hành.
<i>g</i>	Số khách hàng	(CUSTNUM)		Đề nghị cung cấp mã số cho mỗi khách hàng. Cung cấp chú giải cho những mã số này.
<i>h</i>	Cấp độ thương mại của khách hàng	(LEVTRAD)		Mã '1' cho doanh nhân, '2' cho người dùng cuối, '3' cho những khách hàng khác. Với những khách hàng khác: ghi cụ thể và cung cấp mã phù hợp với hệ thống ghi mã ở trên.
<i>i</i>	Loại khách hàng	(CUSTYPE)		Chỉ rõ đó là khách hàng có liên quan ('R') hay không có liên quan ('U').
<i>j</i>	Mã bán sản phẩm	(SALECOD)		Chỉ rõ mã được dùng cho sản phẩm trong bản ghi.
<i>k</i>	Số lượng	(QTY)		Báo cáo số lượng hàng đã được ghi hoá đơn cho khách hàng.
<i>l</i>	Tổng giá trị hoá đơn	(GRINVAL)		Báo cáo tổng giá trị hoá đơn chưa tính thuế theo loại tiền tệ của giao dịch bán.
<i>m</i>	Tiền tệ ghi trên hoá đơn	(CURR)		Chỉ rõ loại tiền tệ được sử dụng.
<i>n</i>	Tỉ giá hối đoái	(EXCHANGE)		Báo cáo tỉ giá hối đoái được sử dụng để chuyển đổi ngoại tệ về đồng bản tệ.
<i>o</i>	Chiết khấu trừ trên hoá đơn	(SALDISC)		Báo cáo chiết khấu trừ trên hoá đơn
<i>p</i>	Giá trị ròng hoá đơn theo đồng bản tệ	(TURNOVER)		Báo cáo giá trị hoá đơn ròng theo đồng bản tệ khi tính theo hệ thống kế toán của công ty.
<i>q</i>	Giảm giá sau	(DEFREB)		Báo cáo tất cả các giảm giá sau theo loại tiền tệ của giao dịch bán.
<i>r</i>	Điều kiện thanh toán	(PAYTERM)		Chỉ rõ điều kiện thanh toán đã thoả thuận với khách hàng (thanh toán ngay = 00, thanh toán trong vòng 30 ngày = 30, v.v...).
<i>s</i>	Điều kiện giao hàng	(DELTERM)		Chỉ rõ điều kiện giao hàng đã thoả thuận (FOB, C&F, CIF, v.v...).
<i>t</i>	Giá CIF tại biên giới Cộng đồng	(CIFVAL)		Cung cấp giá CIF của hàng hoá tại biên giới Cộng đồng, có nghĩa là thuế chưa trả, mà cần trùng khớp với giá trị hải quan đã kê khai. Nếu sản phẩm không được bán theo giá CIF thì hãy xác định giá CIF trên cơ sở những thông tin tốt nhất có sẵn của công ty. Trong trường hợp này chi tiết đầy đủ của cách điều chỉnh giá CIF nên được trình bày theo dạng tường thuật.
<i>u</i>	Hoa hồng	(COMM)		Báo cáo khoản hoa hồng phải trả.
<i>v</i>	Vận tải tại nước xuất khẩu	(INLFR)		Báo cáo khoản chi phí vận tải trong nước ở nước xuất khẩu.

<i>w</i>	<i>Phí vận tải biển</i>	<i>(OCEFR)</i>	<i>Báo cáo khoản chi phí vận tải biển.</i>
<i>x</i>	<i>Vận tải tại Châu Âu</i>	<i>(EUFR)</i>	<i>Báo cáo khoản chi phí vận tải trong nước từ biên giới Cộng đồng tới khách hàng, nếu công ty trả phí.</i>
<i>y</i>	<i>Bảo hiểm</i>	<i>(INSUR)</i>	<i>Báo cáo khoản chi phí bảo hiểm phải trả.</i>
<i>z</i>	<i>Chi phí bốc dỡ</i>	<i>(CHARGES)</i>	<i>Báo cáo khoản chi phí bốc dỡ hàng và các chi phí phụ.</i>
<i>aa</i>	<i>Chi phí đóng gói</i>	<i>(PACK)</i>	<i>Báo cáo khoản chi phí đóng gói.</i>
<i>ab</i>	<i>Chi phí tín dụng</i>	<i>(CREDIT)</i>	<i>Báo cáo khoản lãi suất phải trả.</i>
<i>ac</i>	<i>Lệ phí ngân hàng</i>	<i>(BCHARGES)</i>	<i>Báo cáo khoản lệ phí ngân hàng, có nghĩa là lệ phí tài liệu, hoa hồng cho ngân hàng, v.v...</i>
<i>ad</i>	<i>Thuế nhập khẩu</i>	<i>(DUTIES)</i>	<i>Báo cáo khoản thuế phải trả nếu công ty nộp thuế nhập khẩu.</i>

2. Chuẩn bị danh sách đặt tên ‘ECCUSTOM’ (tệp tin trên máy tính – xem định dạng máy tính tại phần F-1) cung cấp những thông tin sau về các khách hàng có và không có liên quan tại Châu Âu. Sử dụng tên trường đề cập dưới đây làm tiêu đề cột.

<i>Tên file</i>		<i>Mô tả trường</i>	<i>Tên trường</i>	<i>Giải thích</i>
<i>ECCUSTOM</i>	<i>a</i>	<i>Tên khách hàng</i>	<i>(CUSTNAME)</i>	<i>Báo cáo tên khách hàng</i>
	<i>b</i>	<i>Số khách hàng</i>	<i>(CUSTNUM)</i>	<i>Đề nghị chỉ rõ mã số khách hàng sử dụng cho khách hàng có liên quan (xem danh sách theo từng giao dịch ở trên).</i>
	<i>c</i>	<i>Loại khách hàng</i>	<i>(CUSTYPE)</i>	<i>Chỉ rõ đó là khách hàng có liên quan (‘R’) hoặc khách hàng không có liên quan (‘U’).</i>
	<i>d</i>	<i>Địa chỉ khách hàng</i>	<i>(CUSTADD)</i>	<i>Cung cấp địa chỉ đầy đủ của khách hàng.</i>
	<i>e</i>	<i>Quốc gia của khách hàng</i>	<i>(CUSTCNTRY)</i>	<i>Cung cấp quốc gia của khách hàng.</i>
	<i>f</i>	<i>Cấp độ thương mại của khách hàng</i>	<i>(LEVTRAD)</i>	<i>Ghi mã “1” cho thương nhân, “2” cho người dùng cuối, “3” cho khách hàng khác. Với những khách hàng khác đề nghị ghi rõ và cung cấp mã khoá phù hợp với hệ thống mã hoá trên.</i>
	<i>g</i>	<i>Tổng doanh thu</i>	<i>(TOTTURNNO)</i>	<i>Báo cáo tổng doanh thu trên từng khách hàng.</i>
	<i>h</i>	<i>Doanh thu của sản phẩm bị điều tra</i>	<i>(LPTURNO)</i>	<i>Báo cáo doanh thu của sản phẩm bị điều tra trên từng khách hàng.</i>
	<i>i</i>	<i>Tổng khoản chiết khấu, giảm giá, thưởng, v.v...</i>	<i>(TOTDISC)</i>	<i>Báo cáo tổng khoản chiết khấu, giảm giá hoặc thưởng, v.v... dành cho khách hàng của sản phẩm bị điều tra.</i>
	<i>j</i>	<i>Điều kiện vận chuyển chung</i>	<i>(GENDELTERM)</i>	<i>Chỉ rõ các điều kiện vận chuyển chung đã thoả thuận với khách hàng (FOB, C&amp;F, CIF, v.v...).</i>
	<i>k</i>	<i>Điều kiện thanh toán chung</i>	<i>(GENPAYTERM)</i>	<i>Chỉ rõ các điều kiện thanh toán đã thoả thuận với khách hàng (thanh toán ngay = 00, thanh toán trong vòng 30 ngày = 30, v.v...).</i>



**PHẦN G - CHECKLIST**

Mục đích của bảng liệt kê những mục cần kiểm tra này là để đảm bảo rằng công ty đã trả lời tất cả các câu hỏi ở các phần trên và cho phép khảo sát nhanh thông tin có thể bị bỏ sót. Công ty phải đánh dấu vào ô phù hợp: thông tin hoàn chỉnh được đệ trình, hoặc thông tin không được cung cấp đủ.

<i>Phần</i>	<i>Đánh dấu (✓) nếu công ty đã đệ trình đủ thông tin theo yêu cầu</i>	<i>Đánh dấu (✓) nếu thông tin chưa được đệ trình hoặc chưa đầy đủ</i>
<i>Phần A: Thông tin chung</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>Phần B: Sản phẩm bị điều tra</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>Phần C: Thống kê hoạt động</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>Phần D: Bán hàng xuất khẩu tới Cộng đồng Châu Âu của sản phẩm bị điều tra</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>Phần E: Trợ cấp</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>Phần F: Thông tin vi tính hoá</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**CHỨNG NHẬN**

Tôi, ký tên dưới đây, xác nhận tất cả những thông tin đã cung cấp để trả lời bảng câu hỏi điều tra là đầy đủ và chính xác và hiểu rằng Ủy ban Châu Âu có thể tiến hành kiểm tra, xác minh những thông tin trên.

---

 Ngày

---

 Chữ ký của người có thẩm quyền

---

 Tên và chức danh của người có thẩm quyền



## UỶ BAN CHÂU ÂU

Tổng vụ thương mại

Giám đốc B- Công cụ bảo vệ thương mại: khía cạnh tổn thất và lợi ích của Cộng đồng Châu Âu, các câu hỏi chung

**Điều tra về Chống bán phá giá và Chống trợ cấp I (tổn thất và lợi ích của Cộng đồng Châu Âu)**

### D. Bảng câu hỏi điều tra về Bảo hộ

- TÀI LIỆU MẬT  
 TÀI LIỆU PHI BÍ MẬT  
 (Đánh dấu vào ô phù hợp)

#### **BẢNG CÂU HỎI ĐIỀU TRA VỀ BẢO HỘ**

Tên công ty:

Người liên lạc khi cần

Dành cho:

[Nhà xuất khẩu sản phẩm thuộc diện điều tra bảo hộ]

Sản phẩm điều tra:

Sản phẩm thép, xem phần B bảng câu hỏi điều tra

Tham chiếu luật:

Quy chế Hội đồng (EC) số 519/94 ban hành ngày 7/3/1994 và số 3285/94 ban hành ngày 22/12/1994

Tham chiếu điều chỉnh

Thông báo khởi xướng đăng trên Công báo

Thời hạn hoàn

[Ngày]

thành bảng câu hỏi điều tra

#### **Cán bộ phụ trách**

Tên

Số điện thoại

E-mail

#### **Địa chỉ:**

Ủy ban Châu Âu

Tổng vụ Thương mại-B-2

Văn phòng TERV 0/13

B- 1049 Brussels (Bi)

**ĐỀ NGHỊ HOÀN THÀNH BẢNG CÂU HỎI ĐIỀU TRA NÀY LÀM HAI BẢN, MỘT BẢN LÀ TÀI LIỆU MẬT VÀ MỘT BẢN LÀ TÀI LIỆU PHI BÍ MẬT**

**Mục lục**

<b>Phần A</b>	<b>Hướng dẫn tổng quát để hoàn thành bảng câu hỏi</b>
<b>Phần B</b>	<b>Danh sách 21 ‘sản phẩm bị điều tra’</b>
<b>Phần C</b>	<b>Thông tin chung về công ty</b>
<b>Phần D</b>	<b>Thông tin về từng sản phẩm</b>
<b>Phần E</b>	<b>Chứng nhận</b>
<b>Phụ lục 1</b>	<b>Hướng dẫn hoàn thành bảng câu hỏi phi bí mật</b>

## PHẦN A – HƯỚNG DẪN TỔNG QUÁT ĐỂ HOÀN THÀNH BẢNG CÂU HỎI

1. Bảng câu hỏi điều tra này hướng tới đối tượng là **các nhà xuất khẩu** hàng sang Cộng đồng Châu Âu có sản phẩm thuộc diện điều tra về bảo hộ [số lượng danh mục sản phẩm bị ảnh hưởng]. Danh mục sản phẩm thuộc diện điều tra và mã CN tương ứng được liệt kê tại phần B.

Bảng câu hỏi được biên soạn như một phần chung để thu được thông tin về toàn bộ hoạt động của công ty. Bảng câu hỏi cũng gồm có các câu hỏi cụ thể liên quan đến sản phẩm thuộc diện điều tra.

**Khi nhà sản xuất sản xuất ra/ xuất khẩu nhiều hơn một trong các sản phẩm bị điều tra** thì họ phải hoàn thành các phần sau:

**Phần C** (thông tin chung) và,

**Phần D**, dành riêng cho từng sản phẩm mà nhà sản xuất sản xuất ra/ xuất khẩu.

2. Bảng câu hỏi này nên hoàn thành và đệ trình trước [thời hạn], và thành cả hai bản: **tài liệu mật** và **tài liệu phi bí mật**.
3. Nếu có bất cứ khó khăn nào trong quá trình trả lời hoặc cần làm rõ nghĩa bất kỳ câu hỏi nào đã được nêu ra, xin hãy liên lạc với cán bộ phụ trách vụ việc (thông tin liên lạc xem trang đầu).
4. Nếu Ủy ban phát hiện ra bên thực hiện câu hỏi cung cấp thông tin sai hoặc không chính xác thì những thông tin đó sẽ bị bỏ qua và Ủy ban sẽ sử dụng thông tin sẵn có.
5. Thành viên của Cộng đồng Châu Âu gồm các nước sau: Áo, Bỉ, Đan Mạch, Phần Lan, Pháp, Đức, Hi Lạp, Ireland, Ý, Luxembourg, Hà Lan, Bồ Đào Nha, Tây Ban Nha, Thụy Điển, và Vương quốc Anh. Các câu hỏi liên quan tới 'tất cả Cộng đồng' hoặc 'Cộng đồng Châu Âu' hoặc cách gọi tương tự sẽ bao gồm tất cả 15 nước thành viên.
6. Thông tin và chứng cứ bổ sung được đưa ra dựa trên cơ sở đáng tin cậy. Thông tin bảo mật (có nghĩa là bí mật kinh doanh) sẽ không được tiết lộ cho bất kỳ bên tham gia trả lời khác. Một bản tóm tắt các thông tin phi bảo mật công ty đã trả lời phải được cung cấp trong khoảng thời gian giới hạn. Nếu không cung cấp bản tóm tắt thông tin phi bảo mật và nếu thông tin trong đó đáng ngờ thì các thông tin này sẽ không được chấp nhận. Bản trả lời phi bí mật đệ trình lên các ban ngành của Ủy ban tùy ý các bên có liên quan sử dụng, bao gồm cả công ty của bạn, để xác minh với cán bộ điều tra.
7. Các sở, ban, ngành của Ủy ban có thể thực hiện cuộc khảo sát tại chỗ để kiểm tra thông tin trong bảng câu hỏi. Tất cả giấy tờ ghi chép cũng như tài liệu công việc được sử dụng để trả lời bảng câu hỏi điều tra, đặc biệt là những giấy tờ liên quan tới việc cung cấp số liệu kế toán, lưu trữ hoạt động quản lý nên được giữ lại để làm cơ sở xác minh vì trong quá trình xác minh công ty phải chuẩn bị để chứng minh tính xác thực của tất cả thông tin đã gửi lên.

8. Nếu công ty có ý định nhờ một bên thứ ba là người đại diện cho mình (ví dụ như công ty luật, công ty kế toán hoặc công ty tư vấn) thì hãy đảm bảo rằng Ủy ban sẽ chấp nhận quyền hạn của người được uỷ quyền.
9. Tất cả các tài liệu và tư liệu gốc được dùng để trả lời câu hỏi cần có cả bản tiếng Anh.

**PHẦN B – DANH SÁCH 21 ‘SẢN PHẨM BỊ ĐIỀU TRA’**

<b>STT</b>	<b>Nhóm sản phẩm</b>	<b>Mã CN</b>
<b>1</b>	Ống xoắn cuộn cán nóng phi hợp kim	7208.10.00, 7208.25.00, 7208.26.00, 7208.27.00, 7208.36.00, 7208.37.10, 7208.37.90, 7208.38.10, 7208.38.90, 7208.39.10, 7208.39.90
<b>2</b>	Thép tấm cán nóng phi hợp kim	7208.40.10, 7208.40.90, 7208.52.99, 7208.53.90, 7208.54.10, 7208.54.90
<b>3</b>	Băng hợp cán nóng phi hợp kim	7211.14.10, 7211.14.90, 7211.19.20, 7211.19.90, 7212.60.11, 7212.60.19, 7212.60.91
<b>4</b>	Sản phẩm tấm cán nóng phi hợp kim	7225.19.10, 7225.30.00, 7225.40.80, 7226.19.10, 7226.91.10, 7226.91.90, 7226.99.20
<b>5</b>	Thép tấm cán nguội	7209.15.00, 7209.16.90, 7209.17.90, 7209.18.91, 7209.25.00, 7209.26.90, 7209.27.90, 7209.28.90, 7209.90.10, 7209.90.90, 7225.20.90, 7225.50.00, 7211.23.10, 7211.23.99, 7211.29.20, 7211.29.50, 7211.29.90, 7211.90.11, 7211.90.19, 7211.90.90, 7212.60.93, 7212.60.99, 7226.92.10, 7226.92.90
<b>6</b>	Tôn kỹ thuật điện (không phải GOES)	7209.16.10, 7209.17.10, 7209.18.10, 7209.26.10, 7209.27.10, 7209.28.10, 7211.23.91, 7225.19.90, 7226.19.30, 7226.19.90
<b>7</b>	Tấm bọc kim loại	7210.20.10, 7210.20.90, 7210.30.10, 7210.30.90, 7210.41.10, 7210.41.90, 7210.49.10, 7210.49.90, 7210.61.10, 7210.61.90, 7210.69.10, 7210.69.90, 7210.90.38, 7210.90.90, 7212.20.11, 7212.20.19, 7212.20.90, 7212.30.11, 7212.30.19, 7212.30.90, 7212.50.31, 7212.50.51, 7212.50.58, 7212.50.75, 7212.50.91, 7212.50.93, 7212.50.97, 7212.50.99, 7225.91.10, 7225.91.90, 7225.92.10, 7225.92.90, 7225.99.90, 7226.93.20, 7225.93.80, 7226.94.20, 7226.94.80, 7226.99.80
<b>8</b>	Tấm bọc hữu cơ	7210.70.39, 7210.70.90, 7212.40.91, 7212.40.93, 7212.40.98
<b>9</b>	Sản phẩm thiếc nghiền	7209.18.99, 7210.11.10, 7210.11.90, 7210.12.11, 7210.12.19, 7210.12.90, 7210.50.10, 7210.50.90, 7210.70.31, 7210.90.33, 7211.23.51, 7212.10.10, 7212.10.91, 7212.10.93, 7212.10.99, 7212.40.10, 7212.40.95
<b>10</b>	Lá thép khổ bốn	7208.51.30, 7208.51.50, 7208.51.91, 7208.51.99, 7208.52.91, 7208.90.10, 7208.90.90, 7210.90.31, 7225.40.20, 7225.40.50, 7225.99.10
<b>11</b>	Tôn rộng	7208.51.10, 7208.52.10, 7208.53.10, 7211.13.00
<b>12</b>	Thanh phi hợp kim nặng và thép định hình nhẹ	7214.30.00, 7214.91.10, 7214.91.90, 7214.99.31, 7214.99.39, 7214.99.50, 7214.99.61, 7214.99.69, 7214.99.80, 7214.99.90, 7215.90.10, 7228.80.90, 7216.10.00, 7216.21.00, 7216.22.00, 7216.40.10, 7216.40.90, 7216.50.10, 7216.50.91, 7216.50.99, 7216.99.10
<b>13</b>	Thanh hợp kim nặng và thép định hình nhẹ	7228.20.11, 7228.20.19, 7228.20.30, 7228.30.41, 7228.30.49, 7228.30.61, 7228.30.69, 7228.30.70, 7228.30.89, 7228.60.10, 7228.70.10, 7228.70.31, 7228.80.10
<b>14</b>	Thanh cốt thép	7214.20.00, 7214.99.10
<b>15</b>	Thanh thép không gỉ và khuôn nhẹ	7222.11.11, 7222.11.19, 7222.11.21, 7222.11.29, 7222.11.91, 7222.11.99, 7222.19.10, 7222.19.90, 7222.20.11, 7222.20.19, 7222.20.21, 7222.20.29, 7222.20.31, 7222.20.39, 7222.20.81, 7222.20.89, 7222.30.10, 7222.30.51, 7222.30.91, 7222.30.98, 7222.40.10, 7222.40.30, 7222.40.91, 7222.40.93, 7222.40.99
<b>16</b>	Théo cuộn xây dựng không gỉ	7221.00.10, 7221.00.90

<b>17</b>	Sợi thép không gỉ	7223.00.11, 7223.00.91, 7223.00.19, 7223.00.99
<b>18</b>	Ống nối (<609.6mm)	7307.93.11, 7307.93.19
<b>19</b>	Kiểu nối (ngoài thép không gỉ)	7307.91.00
<b>20</b>	Đường ống dẫn ga	7306.30.51, 7306.30.59, 7306.30.71, 7306.30.78
<b>21</b>	Tiết diện rỗng	7306.60.31, 7306.60.39

## PHẦN C – THÔNG TIN CHUNG VỀ CÔNG TY

### C-1 Thông tin về công ty

Tên công ty :  
 Loại hình pháp lý :  
 Địa chỉ :  
 Số điện thoại :  
 Fax :  
 Email của người liên hệ :  
 Và nêu rõ tên người liên hệ và nhiệm vụ của người đại diện.

### C-2 Người sở hữu hoặc cổ đông chính của công ty

Tổng vốn cổ phần:  
 Lên danh sách những cổ đông lớn của công ty (bao gồm số lượng cổ phiếu nắm giữ).  
 Cần chỉ rõ nếu những cổ đông này tham gia vào quá trình sản xuất và/hoặc bán sản phẩm bị điều tra.

### C-3 Cấu trúc công ty

Phác thảo cấu trúc doanh nghiệp và các chi nhánh của công ty.

### C-4 Tổ chức công ty

Cung cấp sơ đồ về cơ cấu tổ chức của công ty cũng như các pháp nhân liên quan.

### C-6 Dòng sản phẩm

Lên danh sách *tất cả các sản phẩm* do công ty sản xuất trong năm 2001 vào bảng sau. Cần phân biệt giữa những ‘sản phẩm thuộc diện điều tra’ khác nhau được chỉ ra trong phần B.

<i>Sản phẩm</i>	<i>Sản lượng</i>	<i>% trong tổng sản xuất</i>
<i>Sản phẩm bị điều tra số</i>		
<i>Sản phẩm bị điều tra số</i>		
.....		
.....		
<i>Các sản phẩm khác</i>		
<i>Tổng sản phẩm</i>		

Gửi kèm mô tả kỹ thuật (nếu có) cùng với tài liệu bán hàng và quy cách kỹ thuật của từng ‘sản phẩm bị điều tra’ được công ty xuất khẩu sang thị trường Châu Âu.



**C-7 So sánh**

Ghi rõ ý kiến về những so sánh giữa sản phẩm bị điều tra xuất khẩu sang Cộng đồng Châu Âu với những sản phẩm cùng loại do các đối thủ cạnh tranh sản xuất và bán trong Cộng đồng. Chỉ ra những khác biệt về đặc tính kỹ thuật và vật lý và/hoặc việc sử dụng cuối cùng của sản phẩm được xuất khẩu. Đồng thời đề nghị chỉ rõ nếu những khác biệt trong quá trình sản xuất gây ra sự khác nhau về chất lượng, sử dụng hoặc ứng dụng.

**C-8 Tài khoản được kiểm toán**

Gửi kèm tài khoản đã được kiểm toán (bảng cân đối kế toán và bảng kết toán lãi lỗ) trong 3 năm tài chính gần nhất của công ty.

**C-9 Tổng sản lượng bán hàng**

Hoàn thành bảng sau:

	1997	1998	1999	2000	2001
<b>Tổng sản lượng bán hàng của công ty</b>					
<i>Thị trường nội địa</i>					
<i>Cộng đồng Châu Âu</i>					
<i>Hoa Kỳ</i>					
<i>Các nước thứ ba khác</i>					
<b>Tổng sản lượng của tất cả các sản phẩm bị điều tra</b>					
<i>Thị trường nội địa</i>					
<i>Cộng đồng Châu Âu</i>					
<i>Hoa Kỳ</i>					
<i>Các nước thứ ba khác</i>					

**C-10 Tổng giá trị bán hàng (ròng, không thuế, sau khi chiết khấu)**

Hoàn thành bảng sau:

	1997	1998	1999	2000	2001
<b>Tổng giá trị bán hàng của công ty</b>					
<i>Thị trường nội địa</i>					
<i>Cộng đồng Châu Âu</i>					
<i>Hoa Kỳ</i>					
<i>Các nước thứ ba khác</i>					
<b>Giá trị bán hàng của tất cả các sản phẩm bị điều tra</b>					
<i>Thị trường nội địa</i>					
<i>Cộng đồng Châu Âu</i>					
<i>Hoa Kỳ</i>					
<i>Các nước thứ ba khác</i>					

**C-11 Khả năng sinh lời của công ty (%)**

	1997	1998	1999	2000	2001
<b>Các hoạt động</b>					
<i>Thị trường nội địa</i>					
<i>Cộng đồng Châu Âu</i>					
<i>Hoa Kỳ</i>					
<i>Các thị trường khác</i>					

**PHẦN D – THÔNG TIN VỀ TỪNG SẢN PHẨM****D-1 Lưu ý khi giới thiệu**

Hết sức lưu ý rằng phần này phải được thực hiện cho từng sản phẩm thuộc diện điều tra đã liệt kê trong phần B ở trên.

**D-2 Sản lượng và năng lực sản xuất**

	1997	1998	1999	2000	2001	Q1 2002
<b>Sản lượng (tấn)</b>						
<i>Năng lực sản xuất (tấn)</i>						
<i>Mức sử dụng năng lực sản xuất (%)</i>						

Sản lượng bao gồm cả sản phẩm mà công ty bán ra và sản phẩm sử dụng cho quá trình sản xuất chuyên sâu (sử dụng lệ thuộc)

Nói đến năng lực sản xuất là nói đến sản lượng lớn nhất có thể. Mô tả hệ thống chuyên dịch do công ty điều hành và phương pháp dùng để tính năng lực sản xuất.

Trong trường hợp công ty sản xuất cả những sản phẩm không thuộc diện điều tra trên cùng trang thiết bị và máy móc dùng cho quá trình sản xuất sản phẩm bị điều tra đề nghị liệt kê các sản phẩm này và giải thích cơ sở phân bổ tổng năng lực sản xuất của công ty.

**D-3 Tổng sản lượng bán hàng, sử dụng lệ thuộc, thay đổi hàng trữ kho (bằng tấn)**

	1997	1998	1999	2000	2001	Q1 2002
<b>Tổng sản lượng bán hàng</b>						
<i>Năng lực sản xuất (tấn)</i>						
<i>Mức sử dụng năng lực sản xuất (%)</i>						

**D-4 Đích bán**

Báo cáo tổng sản lượng bán hàng, giá trị bán hàng và giá bán trung bình của sản phẩm bị điều tra vào bảng sau:

Sản lượng bán hàng nên được tính bằng tấn.

Giá trị bán hàng và giá bán hàng trung bình nên được báo cáo bằng lượng ròng, tại nơi sản xuất, không thuế, sau khi chiết khấu/giảm giá.

	1997	1998	1999	2000	2001	Q1 2002
<b>Bán hàng trên thị trường nội địa</b>						
Sản lượng						
Giá trị						
Giá đơn vị						
<b>Bán hàng trên thị trường EC</b>						
Sản lượng						
Giá trị						
Giá đơn vị						
<b>Bán hàng trên thị trường Hoa Kỳ</b>						
Sản lượng						
Giá trị						
Giá đơn vị						
<b>Bán hàng sang các thị trường thứ ba (ghi rõ)</b>						
Sản lượng						
Giá trị						
Giá đơn vị						

#### **D-5 Lượng tiêu thụ trên thị trường nội địa**

Ước tính sự phát triển của lượng tiêu thụ ‘sản phẩm bị điều tra’ trên thị trường nội địa. Cung cố thông tin được cung cấp (đó là kiến thức thực hoặc ‘ước tính tốt nhất’ tùy thuộc vào kinh nghiệm) trên các thị trường khác nhau bằng cách cung cấp những tài liệu làm bằng chứng thích hợp.

	1997	1998	1999	2000	2001	Q1 2002
Lượng tiêu thụ						

#### **D-6 Năng lực sản xuất và sản lượng toàn cầu**

Cho biết ý kiến về tình hình hiện tại và sự phát triển tương lai trong 3 năm tới về năng lực sản xuất và sản lượng của sản phẩm bị điều tra được lắp đặt trên thị trường nội địa, trong EU 15 và trên toàn cầu. Cung cố thông tin được cung cấp (đó là kiến thức thực hoặc ‘ước tính tốt nhất’ tùy thuộc vào kinh nghiệm) trên các thị trường khác nhau bằng cách cung cấp những tài liệu làm bằng chứng thích hợp.

**D-7 Kế hoạch về sản lượng và năng lực sản xuất trong tương lai**

Cho biết ý định về kế hoạch trong tương lai (năm 2002, 2003, 2004) đối với sản lượng và năng lực sản xuất sản phẩm bị điều tra theo Biện pháp bảo hộ của Hoa Kỳ, trong điều kiện:

- (a) Biện pháp bảo hộ cuối cùng do EC áp dụng.
- (b) Biện pháp bảo hộ cuối cùng mà EC không áp dụng

**D-8 Kế hoạch bán hàng trong tương lai**

Ghi rõ ý kiến về dự định tương lai (2002, 2003, 2004) về việc bán hàng các sản phẩm bị điều tra theo Biện pháp bảo hộ của Hoa Kỳ trong điều kiện:

- (a) Biện pháp bảo hộ cuối cùng do EC áp dụng.
- (b) Biện pháp bảo hộ cuối cùng mà EC không áp dụng

Bạn có kỳ vọng xảy ra thay đổi lớn trên thị trường nội địa cũng như thị trường các nước thứ ba khác theo Biện pháp bảo hộ của Hoa Kỳ?

**D-9 Các nhân tố khác**

Cuộc điều tra sẽ xác minh các nhân tố ngoài xu hướng về hàng nhập khẩu, nhân tố đang gây ra hoặc đã gây ra tổn thất nghiêm trọng đối với các nhà sản xuất bị điều tra tại Cộng đồng Châu Âu (xem Điều 10 trong Quy chế Hội đồng (EC) số 3285/94 và Điều 8 trong Quy chế Hội đồng (EC) số 519/94).

Cho ý kiến về các nhân tố tiềm năng (nếu có) và khả năng phát triển của các nhân tố đó. Giải thích ảnh hưởng của nó tới tình hình thị trường dành cho mỗi sản phẩm.

Bản phân tích này có thể bao gồm cả quan điểm của bạn về ảnh hưởng của những nhân tố khác này về:

- Suy thoái chung của nền kinh tế thế giới năm 2001;
- Tình hình chung của thị trường thế giới về ‘sản phẩm bị điều tra’ và viễn cảnh xuất khẩu sang các nước thứ 3;
- Tình hình thị trường EU cùng với sự phát triển có thể dự đoán về tiêu dùng ‘sản phẩm bị điều tra’;
- Khả năng cạnh tranh của các nhà sản xuất trong EU cũng như các đối thủ cạnh tranh khác trên thị trường thế giới.

Danh sách này chưa phải là tất cả. Vui lòng bổ sung thông tin nếu cần.

## PHẦN F – CHỨNG NHẬN

Tôi, ký tên dưới đây, xác nhận tất cả những thông tin đã cung cấp để trả lời bảng câu hỏi điều tra là đầy đủ và chính xác và hiểu rằng Ủy ban Châu Âu có thể tiến hành kiểm tra, xác minh những thông tin trên.

Tôi sẵn sàng/ không sẵn sàng cho phép các ban, ngành của Ủy ban đến hiện trường kiểm chứng những thông tin mà tôi đã đưa ra.

---

Ngày

---

Chữ ký của người có thẩm quyền

---

Tên và chức danh của người có thẩm quyền

---

## Phụ lục I – Hướng dẫn để hoàn thành bảng câu hỏi phi bí mật

Khi hoàn thành bản câu hỏi phi bí mật bạn nên lưu ý rằng tất cả các nhà xuất khẩu, nhập khẩu, và các nhà sản xuất khác trong Cộng đồng Châu Âu có quyền tiếp cận với những câu trả lời này. Bản trả lời câu hỏi phi bí mật nên đủ chi tiết để có thể tin vào tính xác thực của thông tin bí mật được đệ trình lên.

Để hỗ trợ công ty trong quá trình hoàn thành bảng câu hỏi phi bí mật chúng tôi khuyên công ty nên làm theo chỉ dẫn sau:

1. Sử dụng câu trả lời cho bảng câu hỏi bí mật đã được hoàn thành làm cơ sở. Chỉ ra các thông tin trong câu trả lời bí mật mà bạn coi là không phải là thông tin bí mật và sao chép nó sang tài liệu phi bí mật.
2. Sau đó, kiểm tra lần nữa xem thông tin bạn không sao chép sang câu trả lời phi bí mật có thực sự bí mật hay không. Nếu bạn vẫn cho rằng thông tin đó là bí mật thì bạn phải đưa ra lý do cụ thể và tóm tắt thông tin bí mật trong mẫu phi bí mật. Trong trường hợp ngoại lệ, nếu việc tóm tắt thông tin đáng tin là không thể được thì hãy đưa ra lý do tại sao.

### Ví dụ về cách tóm tắt thông tin bí mật

Khi thông tin liên quan đến số liệu trong nhiều năm bạn có thể sử dụng chỉ số so sánh.

Ví dụ về thông tin mật:

1994	1995	1996
20,000 ECU	30,000 ECU	40,000 ECU

Tóm tắt thông tin phi bí mật có thể làm như sau:

1994	1995	1996
100	150	200

Khi thông tin liên quan tới một số liệu đơn giản thì bạn có thể áp dụng % thay đổi với nó.

Ví dụ về con số bí mật:

‘Chi phí sản xuất của tôi là £300/tấn.’

Tóm tắt thông tin phi bí mật có thể làm như sau:

‘Chi phí sản xuất của tôi là £330/tấn (+ chú thích cuối trang viết: ‘con số thực đã được sửa bằng cách lấy biên độ lớn nhất + 10% để bảo vệ bí mật).’

Khi thông tin bảo mật trình bày dưới dạng văn bản thì bạn có thể vừa tóm tắt vừa bỏ qua tên của các bên bằng cách chỉ ra chức năng của nó.

Ví dụ: Công ty trách nhiệm hữu hạn THƯƠNG MẠI nói với tôi rằng giá hàng nhập khẩu thấp hơn 20%.

Tóm tắt thông tin phi bảo mật: **[một trong những khách hàng của tôi]** nói với tôi rằng giá hàng nhập khẩu thấp hơn 20%.