

# NHẬN DIỆN HÀNH VI BÁN PHÁ GIÁ TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

*Lê Minh Toán\**

## 1. Đặt vấn đề

Pháp luật về chống bán phá giá trong thương mại quốc tế những năm gần đây có ảnh hưởng không nhỏ đến việc xuất khẩu hàng hóa nói riêng và tình hình sản xuất, kinh doanh nói chung của các doanh nghiệp ở nước ta. Hành vi bán phá giá luôn đi liền với cạnh tranh thương mại và bị coi là hành vi cạnh tranh không lành mạnh nhằm đạt được những lợi ích không chính đáng và không đảm bảo tính công bằng.

Một hành vi bị coi là phá giá phải bao hàm ba điều kiện: Giá trị của sản phẩm xuất khẩu được bán thấp hơn giá trị bình thường của sản phẩm đó, hành vi đó phải gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại về vật chất đối với ngành sản xuất cùng loại sản phẩm của quốc gia nhập khẩu và hành vi đó có mối quan hệ nhân quả với thiệt hại.

Chủ thể của hành vi bán phá giá được xác định là doanh nghiệp, các doanh nghiệp xuất khẩu hàng hóa (qua biên giới xét theo nghĩa thương mại quốc tế) có hành vi bán phá giá.

Cấu thành nên hành vi bán phá giá bao gồm ba yếu tố nêu trên và các yếu tố đó phải được điều tra, xác minh, nhận định và kết luận theo đúng trình tự, thủ tục và thẩm quyền đã được quy định trong Hiệp định chống bán phá giá của Tổ chức Thương mại quốc tế (WTO).

Một hành vi bị coi là bán phá giá khi và chỉ khi có kết luận chính thức của cơ quan có thẩm quyền của WTO về việc có hành vi bán phá giá. Hành vi bán phá giá còn có thể được

ngụy trang dưới một số hình thức như: Phá giá ẩn, phá giá gián tiếp, phá giá thứ cấp v.v.

Việc làm rõ cách thức xác định hành vi bị coi là bán phá giá trong khuôn khổ WTO có ý nghĩa trong việc giúp các doanh nghiệp, hiệp hội ngành nghề, các cơ quan hữu quan của Việt Nam không chỉ phòng chống việc bị áp thuế chống bán phá giá từ nước ngoài mà còn giúp họ tham gia vào việc áp dụng chính sách của Việt Nam về chống bán phá giá với các doanh nghiệp xuất khẩu từ nước ngoài vào Việt Nam.

Trong ba điều kiện cấu thành của hành vi bị coi là bán phá giá kể trên, điều kiện giá trị của sản phẩm xuất khẩu được bán thấp hơn giá trị bình thường của sản phẩm là một điều kiện mà các doanh nghiệp có thể biết được ngay từ khi ký hợp đồng với đối tác. Tuy nhiên, việc xác định điều kiện này thường được coi là vấn đề phức tạp đối với các quốc gia đang trong quá trình xây dựng nền kinh tế thị trường. Vì vậy, trong phạm vi bài viết này chúng tôi chỉ tập trung làm rõ cách thức xác định điều kiện ấy.

## 2. Cách thức xác định hành vi bị coi là bán phá giá trong khuôn khổ WTO

Việc xác định hành vi bán phá giá được thực hiện trên cơ sở so sánh về giá giữa giá xuất khẩu và giá thông thường. Trong đó, giá xuất khẩu ( $P_{ex}$ ) là giá xuất khẩu từ nước này sang nước khác; giá thông thường ( $P_{po}$ ) là giá bán hàng hóa tương tự tại thị trường nội địa có thể so sánh được; khoảng chênh lệch giữa  $P_{po}$  và  $P_{ex}$  được gọi là biên độ phá giá ( $P_{dif}$ ). Theo đó, trường hợp  $P_{dif} \leq 0$ , không có hành vi bán phá giá; trường hợp  $P_{dif} > 0$ , tiếp tục xem xét một số yếu tố khác cấu thành nên hành vi bán phá giá.

\* ThS. Luật học, Phó Tổng giám đốc Công ty cổ phần Thông tin và thẩm định giá miền Nam.

- **Về cách tính biên độ phá giá:**

$$P_{dif} = P_{po} - P_{ex}$$

$P_{dif}$  có thể tính bằng trị giá tuyệt đối hoặc theo phần trăm theo công thức:

$$P_{dif} = (P_{po} - P_{ex})/P_{ex}$$

Ví dụ:  $P_{po} = 2.200 \text{ USD/sp.}$

$$P_{ex} = 2.000 \text{ USD/sp.}$$

$$P_{dif} = 2.200 \text{ USD/sp} - 2.000 \text{ USD/sp} = 200 \text{ USD/sp}$$

$$\text{Hoặc: } = (2.200 - 2.000)/2.000 = 10\%$$

- **Về cách tính giá xuất khẩu:**

$P_{ex}$  là mức giá mà nhà sản xuất nước ngoài bán sản phẩm sang nước nhập khẩu. Có hai cách thức xác định mức giá xuất khẩu, bao gồm:

- Cách 1: Giá xuất khẩu là giá trong giao dịch mua bán giữa nhà sản xuất hoặc nhà xuất khẩu của nước xuất khẩu với nhà nhập khẩu của nước nhập khẩu;

- Cách 2: Giá xuất khẩu là giá được tính toán trên cơ sở giá bán sản phẩm tương tự (SPTT) cho người mua độc lập đầu tiên tại nước nhập khẩu; hoặc một trị giá tính toán theo những tiêu chí hợp lý do cơ quan có thẩm quyền quyết định.

Trong các điều kiện thương mại thông thường ưu tiên áp dụng tính giá xuất khẩu theo cách 1. Chỉ khi hoàn cảnh cụ thể không đáp ứng các điều kiện áp dụng cách 1 thì giá xuất khẩu mới được tính theo cách 2.

Chẳng hạn các trường hợp giá bán SPTT không tin cậy được do:

- Giao dịch xuất khẩu được thực hiện trong nội bộ công ty; hoặc

- Theo một thỏa thuận đền bù nào đó.

Thì:  $P_{ex} =$  giá mà sản phẩm nhập khẩu được bán lần đầu tiên cho một người mua độc lập ở nước nhập khẩu.

- **Về cách tính giá thông thường:**

$P_{po}$  được hiểu là mức giá bán hàng hóa tương tự với sản phẩm bị điều tra về hành vi bán phá giá tại thị trường nội địa của nước

xuất khẩu. Có 03 cách xác định mức giá thông thường.

Cách 1: Giá thông thường được xác định là mức giá bán sản phẩm tương tự có thể so sánh được tại thị trường nội địa nước xuất khẩu. Trường hợp này được coi là đủ điều kiện so sánh khi:

- Có bán sản phẩm, hàng hóa tương tự tại thị trường nội địa;

- Thị trường nội địa được vận hành theo cơ chế thị trường;

- Số lượng sản phẩm tương tự được dành để tiêu thụ trong nước tại nước xuất khẩu thông thường được coi là đủ lớn để xác định giá trị thực nếu doanh số bán hàng đó chiếm 5% hoặc cao hơn số lượng bán sản phẩm đang xem xét đó tới nước nhập khẩu. Trong trường hợp tỷ lệ thấp hơn cũng phải được chấp nhận nếu như có bằng chứng cho thấy rằng tỷ lệ thấp như vậy vẫn đạt đủ lớn để có thể so sánh một cách hợp lý.

Cách 2: Trong trường hợp không thể so sánh với giá bán hàng hóa tương tự tại thị trường nội địa vì một số lý do được nêu trên đây thì giá xuất khẩu sẽ được so sánh với giá xuất khẩu hàng hóa tương tự từ thị trường nước xuất khẩu sang thị trường nước thứ ba. Với điều kiện là mức giá có thể so sánh được này mang tính đại diện.

Cách 3: Giá thông thường được xác định thông qua tính toán với các chi phí sản xuất tại nước xuất xứ hàng hóa cộng thêm một khoản hợp lý chi phí quản trị, bán hàng, các chi phí chung và một khoản lợi nhuận.

Trường hợp SPTT được xuất khẩu từ một nước có nền kinh tế phi thị trường (giá bán hàng và giá nguyên liệu đầu vào do Chính phủ ấn định) thì các cách tính trên không được áp dụng để xác định  $P_{po}$ , cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu sẽ bỏ qua các số liệu về chi phí, giá bán tại thị trường nội địa v.v. và chọn một nước thứ 3 để thay thế (dùng giá bán vào hoặc chi phí sản xuất tại nước này) để tính toán giá trị thông thường của sản phẩm bị điều tra.

• **Về việc lựa chọn giá bán sản phẩm tương tự để so sánh:**

Việc bán các sản phẩm tương tự tại thị trường nội địa của nước xuất khẩu hoặc bán sang một nước thứ 3 với giá thấp hơn chi phí sản xuất theo đơn vị sản phẩm (bao gồm chi phí cố định và chi phí biến đổi) cộng với các chi phí quản trị, chi phí bán hàng và các chi phí chung có thể được coi là giá bán không theo các điều kiện thương mại thông thường và có thể không được xem xét tới trong quá trình xác định giá trị thông thường của sản phẩm.

Tuy nhiên, nếu các cơ quan có thẩm quyền của WTO quyết định rằng việc bán hàng đó được thực hiện trong một khoảng thời gian kéo dài (thông thường, khoảng thời gian kéo dài là 1 năm và trong mọi trường hợp không được ít hơn 6 tháng), với một khối lượng đáng kể và được bán với mức giá không đủ bù đắp chi phí trong một khoảng thời gian hợp lý. Nếu như mức giá bán thấp hơn chi phí tại thời điểm bán hàng nhưng lại cao hơn mức chi phí bình quân gia quyền cho mỗi sản phẩm trong khoảng thời gian tiến hành điều tra thì mức giá đó được coi là đủ để bù đắp cho các chi phí trong một khoảng thời gian hợp lý.

• **Về cách tính toán chi phí thông thường:**

Trong việc tính toán chi phí thông thường, cần chú ý các vấn đề sau:

*Thứ nhất*, các chi phí thông thường được tính toán trên cơ sở sổ sách và ghi chép của nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất là đối tượng đang được điều tra với điều kiện là sổ sách này phù hợp với các nguyên tắc kế toán được chấp nhận rộng rãi tại nước xuất khẩu và phản ánh một cách hợp lý các chi phí đi kèm với việc sản xuất và bán hàng hóa đang được xem xét. Các cơ quan có thẩm quyền sẽ xem xét tất cả các bằng chứng sẵn có về việc phân bổ chi phí, trong đó bao gồm cả các bằng chứng do nhà xuất khẩu hoặc nhà

sản xuất cung cấp trong quá trình điều tra với điều kiện là việc phân bổ trên thực tế đã được nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất sử dụng trong quá khứ, đặc biệt là sử dụng trong việc xây dựng thời gian khấu hao thích hợp và hạn mức cho phép chi tiêu xây dựng cơ bản và các chi phí phát triển khác. Trừ khi đã được phản ánh trong sự phân bổ chi phí theo qui định tại tiểu mục này, các chi phí sẽ được điều chỉnh một cách thích hợp đối với các hạng mục chi phí không thường xuyên được sử dụng để làm lợi cho hoạt động sản xuất trong tương lai và/hoặc hiện tại, hoặc trong trường hợp các chi phí trong thời gian điều tra bị ảnh hưởng bởi các hoạt động khi bắt đầu sản xuất (việc điều chỉnh chi phí cho phù hợp với hoạt động khi bắt đầu sản xuất sẽ phản ánh các chi phí vào thời điểm cuối của giai đoạn bắt đầu sản xuất hoặc, trong trường hợp giai đoạn bắt đầu sản xuất dài hơn giai đoạn tiến hành điều tra, thì phải phản ánh được các chi phí gần đó nhất mà các cơ quan có thẩm quyền có thể xem xét trong quá trình điều tra).

*Thứ hai*, tổng số tiền chi phí cho quản lý, bán hàng và các chi phí chung khác sẽ được xác định dựa trên các số liệu thực tế liên quan đến quá trình sản xuất và bán sản phẩm tương tự theo điều kiện thương mại thông thường của nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất đang bị điều tra. Khi số tiền trên không thể xác định theo cách này thì số tiền đó được xác định trên cơ sở như sau:

+ Số tiền thực tế phát sinh và được nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất này chi tiêu trong quá trình sản xuất và bán hàng thuộc nhóm sản phẩm giống hệt tại thị trường của nước xuất xứ hàng hóa;

+ Bình quân gia quyền của số tiền thực tế phát sinh và được nhà xuất khẩu hoặc sản xuất khác chi tiêu trong quá trình sản xuất và bán sản phẩm tương tự tại thị trường của nước xuất xứ hàng hóa;

+ Bất kỳ biện pháp hợp lý nào khác với điều kiện là mức lợi nhuận được định ra theo cách đó không được vượt quá mức lợi nhuận các nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất khác thu được khi bán hàng thuộc nhóm sản phẩm giống hết hàng hóa trên tại thị trường của nước xuất xứ hàng hóa.

• **Về so sánh giá trị thông thường với giá xuất khẩu:**

Trong việc so sánh giá trị thông thường với giá xuất khẩu, cần chú ý các vấn đề sau:

*Thứ nhất*, giá xuất khẩu sẽ được so sánh một cách công bằng với giá trị thông thường. Việc so sánh trên được tiến hành ở cùng một khâu thông nhất của quá trình mua bán, thường là tại khâu xuất xưởng và so sánh việc bán hàng vào cùng thời điểm hoặc thời điểm càng giống nhau càng tốt. Đối với từng trường hợp cụ thể, có thể có sự chiếu cố hợp lý về những sự khác biệt có thể ảnh hưởng đến việc so sánh giá trong đó bao gồm sự khác biệt về điều kiện bán hàng, thuế, dung lượng thương mại, khối lượng, đặc tính vật lý và bất kỳ sự khác biệt nào khác có biểu hiện ảnh hưởng đến việc so sánh giá.

*Thứ hai*, khi sự so sánh về giá đòi hỏi cần có sự chuyển đổi đồng tiền, việc chuyển đổi phải sử dụng tỷ giá tại thời điểm bán hàng với điều kiện là nếu ngoại hối thu được từ việc bán hàng xuất khẩu được bán trên thị trường kỳ hạn thì tỷ giá trong thương vụ bán ngoại hối kỳ hạn đó sẽ được sử dụng. Những biến động của tỷ giá hối đoái sẽ được bỏ qua trong quá trình điều tra và các cơ quan có thẩm quyền sẽ cho phép các nhà xuất khẩu có được ít nhất 60 ngày để điều chỉnh giá xuất khẩu của họ cho phép giá này phản ánh những xu hướng bền vững của tỷ giá tiền tệ trong thời gian điều tra.

*Thứ ba*, thực hiện các qui định điều chỉnh sự so sánh công bằng, việc xác định có tồn tại biên độ phá giá hay không trong suốt giai đoạn điều tra, thông thường sẽ dựa trên cơ sở so sánh giữa giá trị bình quân gia quyền thông thường với giá bình quân gia

quyền của tất cả các giao dịch xuất khẩu có thể so sánh được hoặc thông qua so sánh giữa giá trị thông thường với giá xuất khẩu trên cơ sở từng giao dịch. Giá trị thông thường được xác định trên cơ sở bình quân gia quyền có thể được đem so sánh với giá của từng giao dịch cụ thể nếu như các cơ quan có thẩm quyền xác định rằng cơ cấu giá xuất khẩu đối với những người mua khác nhau, khu vực khác nhau và thời điểm khác nhau có sự chênh lệch đáng kể và khi có thể đưa ra giải thích về việc tại sao sự khác biệt này không thể được tính toán một cách đầy đủ khi so sánh bằng phương pháp sử dụng bình quân gia quyền so với bình quân gia quyền hoặc giao dịch so với giao dịch.

*Thứ tư*, trong trường hợp sản phẩm không được nhập khẩu trực tiếp từ nơi xuất xứ hàng hóa mà được xuất khẩu sang lãnh thổ thành viên nhập khẩu hàng hóa đó từ một nước trung gian, giá của hàng hóa khi được bán từ nước xuất khẩu sang nước nhập khẩu thông thường sẽ được so sánh với mức giá có thể so sánh được tại nước xuất khẩu. Tuy nhiên, có thể đem so sánh với mức giá tại nước xuất xứ hàng hóa ví dụ như trong trường hợp sản phẩm chỉ đơn thuần chuyển cảng qua nước xuất khẩu hoặc sản phẩm đó không được sản xuất tại nước xuất khẩu hoặc khi không có mức giá tương đương nào có thể đem ra so sánh tại nước xuất khẩu hàng hóa.

*Thứ năm*, trong trường hợp không tồn tại mức giá xuất khẩu hoặc cơ quan có thẩm quyền hữu quan thấy rằng mức giá xuất khẩu không đáng tin cậy vì lý do nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu hoặc một bên thứ ba nào đó có quan hệ với nhau hoặc có thỏa thuận về bù trừ, giá xuất khẩu có thể được diễn giải trên cơ sở mức giá khi sản phẩm nhập khẩu được bán ở khâu đầu cho một người mua hàng độc lập hoặc nếu như sản phẩm đó không được bán lại hoặc không được bán lại theo các điều kiện giống với điều kiện nhập khẩu hàng hóa thì mức giá có

thể được xác định trên một cơ sở hợp lý do cơ quan có thẩm quyền tự quyết định. Trong trường hợp này, được phép tính đến các chi phí, bao gồm các loại thuế và phí phát sinh trong giai đoạn từ khi nhập khẩu đến lúc bán lại và lợi nhuận thu được. Nếu như sự so sánh giá bị ảnh hưởng trong các trường hợp như trên, các cơ quan có thẩm quyền sẽ xác định trị giá thông thường ở một trình độ thương mại tương đương với mức thương mại mà giá thành xuất khẩu được xây dựng hoặc có thể khấu trừ thích hợp. Các cơ quan có thẩm quyền phải cho các bên hữu quan biết rõ những thông tin nào cần thiết phải có để có thể so sánh một cách công bằng và không được phép áp đặt vô lý trách nhiệm đưa ra chứng cứ đối với các bên hữu quan.

- Cụ thể như sau:

+ So sánh hai giá này trong **cùng điều kiện thương mại** (cùng xuất xưởng/bán buôn/bán lẻ), thường lấy giá ở khâu xuất xưởng;

+ Tại **cùng một thời điểm** hoặc thời điểm càng gần nhau càng tốt.

Việc so sánh P<sub>po</sub> và P<sub>ex</sub> là cả một quá trình tính toán rất phức tạp, vì không phải bao giờ cũng có sẵn mức giá xuất xưởng của P<sub>po</sub> và P<sub>ex</sub> mà chỉ có mức giá bán buôn hoặc bán lẻ của SPTT ở thị trường nước xuất khẩu (P<sub>po</sub><sup>\*</sup>) và giá tính thuế hải quan, giá hợp đồng hoặc giá bán buôn/bán lẻ SPTT của nhà nhập khẩu (P<sub>ex</sub><sup>\*</sup>) nên thường phải có một số **điều chỉnh** để có thể so sánh P<sub>po</sub> và P<sub>ex</sub> một cách công bằng.

Có thể điều chỉnh chênh lệch trên cơ sở bảng điều chỉnh tham khảo sau:

STT	Danh mục so sánh	P <sub>ex</sub>	P <sub>po</sub> (1)	P <sub>po</sub> (2)	P <sub>po</sub> (3)
1	Điều kiện bán hàng				
2	Các loại thuế				
3	Số lượng sản phẩm				
4	Đặc tính sản phẩm				
5	Thời điểm				
6	Trượt giá				
7	Lưu thông				
8	Những yếu tố khác				
9	Tỷ lệ điều chỉnh	%	%	%	%

*Ví dụ:* Khi lấy giá bán SPTT cho một người mua độc lập ở nước nhập khẩu làm (P<sub>ex</sub><sup>\*</sup>) thì (P<sub>ex</sub>) sẽ được xác định bằng cách điều chỉnh như sau:

$P_{ex} = P_{ex}^* - (\text{lợi nhuận}) - (\text{các loại thuế} + \text{chi phí phát sinh từ khâu nhập khẩu đến khâu bán hàng})$

Cách so sánh:

- Trung bình P<sub>po</sub> so với trung bình P<sub>ex</sub>; hoặc

- P<sub>po</sub> (từng giao dịch) so với P<sub>ex</sub> (từng giao dịch); hoặc

- Trung bình P<sub>po</sub> so với P<sub>ex</sub> (từng giao dịch)

*(Cách này chỉ được áp dụng khi P<sub>ex</sub><sup>\*</sup> chênh lệch đáng kể giữa những người mua,*

*các vùng hoặc giữa các khoảng thời gian khác nhau)*

Trường hợp SPTT được xuất khẩu sang nước nhập khẩu qua một nước trung gian (nước xuất khẩu):

- Giá  $P_{po}$  ở nước xuất khẩu (nước trung gian) so với giá bán SPTT từ nước xuất khẩu sang nước nhập khẩu.

Nếu SPTT chỉ đơn thuần được chở từ nước sản xuất qua nước xuất khẩu thì:

- Giá ở nước xuất xứ so với giá bán SPTT từ nước xuất khẩu sang nước nhập khẩu.

Trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, việc phải đối mặt với các vụ kiện chống bán phá giá trong thương mại quốc tế hoặc chủ động đề đơn khởi kiện hành vi bán phá giá là câu chuyện không chỉ riêng của các nhà sản xuất, xuất khẩu mà còn là đối tượng cần quan tâm của các nhà quản lý nhà nước, các hiệp hội và toàn xã hội. Việc nhận diện hành vi bán phá giá trong thương mại quốc tế là điều cần thiết trong quản lý, quản trị nhằm chủ động bảo vệ quyền và lợi ích chính đáng của người lao động, doanh nghiệp, các tổ chức hiệp hội, ngành nghề cũng như lợi ích quốc gia.

---

#### **Nguồn tham khảo:**

1. Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (GATT 1994).
2. Hiệp định về chống bán phá giá của WTO.
3. Đoàn Văn Trường, Bán phá giá và biện pháp, chính sách chống bán phá giá hàng nhập khẩu, Nxb.Thống kê, Hà Nội, 1998.
4. [www.wto.org](http://www.wto.org)
5. <http://chongbanphagia.vn>