

www.chongbanphagia.vn

VCCI

CÁC VỤ VIỆN CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ TIÊU BIỂU

MỘT SỐ VỤ VIỆN CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ TẠI EU & Trung Quốc

TYPICAL ANTIDUMPING CASES IN EU & CHINA

BAN PHÁP CHẾ - VCCI

Số 9 Đào Duy Anh, Hà Nội, Việt Nam

ĐT: +84-4-5771458

Email: bpc-vcci@hn.vnn.vn

Website: www.chongbanphagia.vn

www.antidumping.vn

designed by deMAC. 04.2128327

MỘT SỐ VỤ VIỆN CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ TẠI EU & TRUNG QUỐC

CÁC VỤ VIỆN CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ TIÊU BIỂU



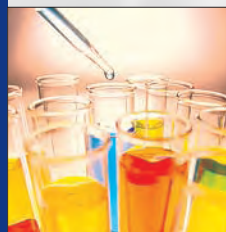
Gide Loyrette Nouel

VCCI

MỘT SỐ VỤ VIỆN CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ TẠI EU & Trung Quốc

TYPICAL ANTIDUMPING CASES IN EU & CHINA

(SÁCH SONG NGỮ - BILINGUAL BOOK)



**MỘT SỐ VỤ VIỆC
CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ
TẠI
EU - TRUNG QUỐC**

(SÁCH SONG NGỮ)

HÀ NỘI 2007

LỜI NÓI ĐẦU

Với việc Việt Nam trở thành thành viên WTO, các doanh nghiệp Việt Nam đang đứng trước những cơ hội to lớn trong việc tiếp cận các thị trường xuất khẩu đầy tiềm năng. Tuy nhiên, cơ hội này đi kèm với thách thức không nhỏ, đặc biệt là từ các rào cản thị trường mà kiện chống bán phá giá là một trong những biện pháp đáng ngại nhất.

Trên thực tế, hàng hoá Việt Nam xuất khẩu cũng đang dần trở thành đối tượng của các vụ kiện chống bán phá giá ở nhiều thị trường (Hoa Kỳ, Eu, Canada, Mexico, Peru, Argentina...). Hàng hoá bị kiện là những sản phẩm mà chúng ta có thể mạnh xuất khẩu (thủy sản, giày dép, gạo). Nhưng những mặt hàng chúng ta xuất khẩu với số lượng chưa đáng kể cũng đã bị kiện (đèn huỳnh quang, ván lướt sóng, vòng khuyên kim loại,...). Do đó, các doanh nghiệp Việt Nam cần được trang bị những hiểu biết cơ bản về thực tế các vụ kiện chống bán phá giá để từ đó có biện pháp phòng tránh và giảm thiểu thiệt hại.

Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), với sự hỗ trợ của Văn phòng Luật sư GIDE LOYRETTE NOYEL, xin trân trọng giới thiệu cuốn “Một số vụ kiện chống bán phá giá tại EU-Trung Quốc” - cuốn sách đầu tiên trong Tập sách Nghiên cứu vụ việc về chống bán phá giá và các rào cản thương mại trong khuôn khổ Chương trình hỗ trợ doanh nghiệp về các rào cản thương mại quốc tế của VCCI.

Hy vọng cuốn sách có thể đem lại các thông tin bổ ích cho doanh nghiệp và các độc giả thông qua những chi tiết thực tế của các vụ kiện chống bán phá giá đã diễn ra cùng với các bài học rút ra từ các vụ việc này.

**PHÒNG THƯƠNG MẠI
VÀ CÔNG NGHIỆP VIỆT NAM**

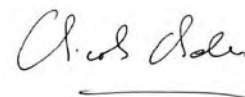


Trần Hữu Huỳnh
TRƯỞNG BAN PHÁP CHẾ - VCCI

GIDE LOYRETTE NOYEL



Olivier Prost
LUẬT SƯ HỢP DANH / LUẬT SƯ ĐIỀU HÀNH
GIDE LOYRETTE NOYEL BRUSSELS



Nicolas Audier
LUẬT SƯ HỢP DANH / LUẬT SƯ ĐIỀU HÀNH
GIDE LOYRETTE NOYEL VIỆT NAM

CHƯƠNG TRÌNH HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP VỀ CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ VÀ CÁC RÀO CẢN THƯƠNG MẠI CỦA VCCI



Cuốn sách này nằm trong khung khổ Chương trình Hỗ trợ doanh nghiệp về chống bán phá giá và các rào cản thương mại mà VCCI thực hiện từ năm 2006 với các hoạt động chính gồm:

- ❖ Thiết lập website Chống bán phá giá <http://www.chongbanphagia.vn> (hoặc <http://www.antidumping.vn>), đầu mối tổng thể cung cấp thông tin về pháp luật, thực tiễn chống bán phá giá trên thế giới và ở Việt Nam;
- ❖ Tổ chức các khoá đào tạo về pháp luật và kỹ năng cần thiết trong các vụ kiện chống bán phá giá và các rào cản thương mại quốc tế khác;
- ❖ Xuất bản tập sách Nghiên cứu vụ việc về chống bán phá giá và các rào cản thương mại quốc tế khác; và
- ❖ Thiết lập đường dây tư vấn về chống bán phá giá và các rào cản thương mại quốc tế khác.

BAN BIÊN SOẠN

CÁC TÁC GIẢ

Erwan Berthelot

Vassiliki Avgoustidi

Sven Ballschmiede

LS Văn phòng luật sư GIDE LOYRETTE NOUEL
tại Brussels

BIÊN DỊCH SANG TIẾNG VIỆT

Nguyễn Thị Thu Trang - Ban Pháp chế VCCI

Chương trình này được thực hiện với sự tham gia của:

CỐ VẤN CHƯƠNG TRÌNH:

Bà Đinh Thị Mỹ Loan - Cục trưởng Cục quản lý
Cạnh tranh - Bộ Thương mại

CÁC CỘNG TÁC VIÊN:

LS. Đoàn Thị Chiến, LS Lê Thuý Lan và Văn phòng Luật
sư GIDE LOYRETTE NOYEL (<http://www.gide.com>)

LS. Diệp Hoài Nam,

LS. Vũ Dũng và Văn phòng Luật sư YKVN
(<http://www.ykvn-law.com.vn>)

LS. Thái Bảo Anh và Văn phòng Luật sư Bảo & Cộng sự

Ông Phan Đức Quế - Cục Quản lý Cạnh tranh - Bộ
Thương mại

TS. Vũ Thị Hồng Minh - Đại học Luật Hà Nội

Ths. Hoàng Thanh Mai

**QUY TRÌNH MỘT VỤ ĐIỀU TRA
CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ**

Giai đoạn	Nội dung các hoạt động
1. Bắt đầu vụ kiện	<p>Đơn kiện (của ngành sản xuất nội địa) phải đưa ra tương đối đủ các bằng chứng về việc bán phá giá và thiệt hại gây ra, xác định chính xác loại hàng hoá và danh tính các nhà sản xuất, xuất khẩu liên quan</p> <p>Sau khi kiểm tra sơ bộ đơn kiện, cơ quan có thẩm quyền chỉ ra Quyết định khởi xướng điều tra khi:</p> <ul style="list-style-type: none">- Đối tượng nộp đơn đáp ứng yêu cầu về tính đại diện (cho ngành sản xuất nội địa liên quan)- Có tương đối đủ bằng chứng về việc bán phá giá gây thiệt hại <p>Lượng hàng nhập khẩu từ nước bị kiện không quá nhỏ</p>
2. Điều tra sơ bộ	<p>Việc điều tra được tiến hành theo 2 nhóm vấn đề:</p> <p>Điều tra để xác định có bán phá giá hay không và biên độ phá giá như thế nào;</p> <p>Điều tra để xác định có thiệt hại đối với ngành sản xuất nội địa hay không và thiệt hại có phải là hệ quả của việc bán phá giá không</p> <p>Để xác định các vấn đề trên, Cơ quan điều tra sẽ gửi bảng câu hỏi cho bị đơn và các bên liên quan, thu thập và xác minh thông tin, bằng chứng liên quan.</p> <p>Các bên bảo vệ quyền lợi của mình chủ yếu qua việc trả lời bảng câu hỏi, cung cấp thông tin bổ sung cho cơ quan điều tra.</p>

QUY TRÌNH MỘT VỤ ĐIỀU TRA CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ

Giai đoạn	Nội dung các hoạt động
3. Kết luận vụ kiện	Trên cơ sở kết quả điều tra sơ bộ, cơ quan điều tra ra Kết luận sơ bộ về các vấn đề được điều tra (bán phá giá và thiệt hại).
4. Áp dụng biện pháp tạm thời	Trường hợp Kết luận sơ bộ khẳng định có tồn tại việc bán phá giá gây thiệt hại đáng kể, cơ quan có thẩm quyền có thể quyết định áp dụng biện pháp tạm thời (đặt cọc, ký quỹ hoặc thuế tạm thời) đối với hàng hoá nhập khẩu liên quan.
5. Cam kết về giá	<p>Vào bất kỳ giai đoạn nào sau khi có kết luận sơ bộ khẳng định có việc bán phá giá gây thiệt hại đáng kể, nhà xuất khẩu và cơ quan có thẩm quyền nước nhập khẩu có thể cùng thoả thuận để đạt được Cam kết về giá (nhà xuất khẩu cam kết tăng giá xuất khẩu lên hoặc ngừng xuất khẩu phá giá hoặc chấp nhận các quota...).</p> <p>Nếu Cam kết về giá được chấp nhận với nhà xuất khẩu nào thì việc điều tra sẽ xem như chấm dứt với nhà xuất khẩu đó trừ khi họ yêu cầu tiếp tục việc điều tra.</p>
6. Tiếp tục điều tra	<p>Cơ quan điều tra tiếp tục tiến hành điều tra, xác minh lại các vấn đề trong Kết luận sơ bộ và xem xét các bình luận, phản hồi từ các bên đối với Kết luận sơ bộ.</p> <p>Các phiên điều trần có thể được tổ chức để cơ quan điều tra trực tiếp nghe các bên trình bày lập luận của mình và trả lời lập luận của đối phương.</p>
7. Kết luận cuối cùng	Cơ quan điều tra ra kết luận cuối cùng về các vấn đề được điều tra (bán phá giá và thiệt hại)

QUY TRÌNH MỘT VỤ ĐIỀU TRA CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ

Giai đoạn	Nội dung các hoạt động
8. Áp dụng biện pháp chống bán phá giá chính thức	<p>Cơ quan điều tra ra kết luận cuối cùng. Có 2 trường hợp:</p> <ul style="list-style-type: none">- Kết luận khẳng định có bán phá giá gây thiệt hại đáng kể: cơ quan điều tra có thể ra quyết định áp thuế chống bán phá giá (mức thuế đối với từng nhà xuất khẩu không cao hơn biên độ phá giá của họ). Việc áp thuế hay không còn phụ thuộc vào biên độ phá giá (dưới 2% thì không được áp thuế) và lợi ích cộng đồng (trường hợp EU, nếu việc áp thuế không phù hợp với lợi ích Cộng đồng thì sẽ không áp thuế).- Kết luận phủ định (không bán phá giá và/hoặc không gây ra thiệt hại đáng kể): không áp thuế chống bán phá và hoàn trả các khoản đặt cọc.
9. Rà soát hàng năm (rà soát lại)	Rà soát hàng năm được thực hiện theo yêu cầu để tính biên độ phá giá thực của các nhà xuất khẩu trong năm trước đó hoặc để điều chỉnh mức thuế áp dụng trong những năm tiếp theo hoặc chấm dứt thuế. Trong quá trình rà soát hàng năm, các bên nhà xuất khẩu cũng phải cung cấp chứng cứ chứng minh phục vụ điều tra.
10. Rà soát hoàng hôn	Cơ quan điều tra thực hiện rà soát hoàng hôn cuối thời hạn 5 năm kể từ khi áp dụng thuế chống bán phá giá hoặc kể từ khi rà soát lại. Việc điều tra được thực hiện tổng thể (cả về bán phá giá và thiệt hại) để xác định có chấm dứt áp thuế hay tiếp tục thêm 5 năm nữa.

VỤ VIỆC THỨ NHẤT

Nước điều tra: Cộng đồng Châu Âu (EC)
Sản phẩm bị điều tra: Khăn lạnh trải giường loại cotton
Nước có sản phẩm bị điều tra: Ấn Độ, Pakistan, Ai Cập

Vụ khăn trải giường là một trong những vụ kiện chống bán phá giá phức tạp nhất mà Ủy ban Châu Âu (Ủy ban) tiến hành trong thời gian gần đây. Tính phức tạp của vụ việc xuất phát từ các yếu tố sau đây:

- ❑ Vụ kiện được tiến hành nhằm vào 3 nước xuất khẩu (Ai Cập, Ấn Độ và Pakistan) với một số lượng đặc biệt lớn các nhà xuất khẩu;
- ❑ Quyết định sơ bộ của Ủy ban bị Ấn Độ kiện ra WTO theo cơ chế giải quyết tranh chấp của tổ chức này và đã bị Cơ quan giải quyết tranh chấp WTO (DSB) hủy bỏ;
- ❑ Tuân thủ phán quyết của DSB, Ủy ban đã phải sửa quyết định sơ bộ và đình chỉ hoặc chấm dứt vụ việc (tùy từng trường hợp);
- ❑ Sau khi chấm dứt vụ việc đầu tiên, một vụ khác đã được khởi xướng đối với khăn trải giường có xuất xứ từ Pakistan dẫn tới quyết định áp thuế chống bán phá giá năm 2006

1. VỤ ĐIỀU TRA NĂM 1996

Ngày 30/7/1996, Hội đồng Bông và Liên minh các ngành sản xuất dệt may Liên minh Châu Âu (Eurocoton), một hiệp hội của các nhà sản xuất đồ may mặc và hàng tương tự của Châu Âu chiếm phần lớn tổng sản phẩm của ngành sản xuất khăn lạnh trải giường loại cotton ở Châu Âu, đã nộp đơn khởi kiện chống bán phá giá¹.

1.1. Thông báo khởi kiện

Ngày 13/9/1996, Ủy ban ra Thông báo trên Công báo về việc khởi xướng điều tra chống bán phá giá đối với khăn lạnh trải giường loại cotton nhập khẩu từ Ai Cập, Ấn Độ và Pakistan. Việc khởi xướng điều tra này phù hợp với Điều 5.9 Quy định về chống bán phá giá của EC theo đó nếu có đủ bằng chứng làm căn cứ khởi xướng điều tra thì Ủy ban phải khởi xướng vụ điều tra trong vòng 45 ngày kể từ ngày nhận đơn kiện.

Xin được lưu ý là theo Điều 5 (2) Quy định về chống bán phá giá của EC, nguyên đơn phải cung cấp đủ bằng chứng cho Ủy ban (mà cụ thể là Văn phòng xử lý đơn kiện thuộc Tổng vụ Thương mại) chứng minh về (i) hiện tượng bán phá giá; (ii) thiệt hại mà ngành sản xuất của Cộng đồng phải chịu, (iii) mối quan hệ nhân quả giữa việc bán phá giá với thiệt hại nói trên; và phải nêu được rằng (iv) việc áp dụng các biện pháp chống bán phá giá là vì lợi ích của Cộng đồng.

¹ Điều 5.4 của Quy định của Hội đồng (EC) số 384/96 ngày 22 tháng 12 năm 1995, về việc bảo hộ [ngành sản xuất trong nước] trước việc nhập khẩu phá giá từ các nước không phải là thành viên của Cộng đồng Châu Âu ("Quy định về chống bán phá giá của EC") quy định rằng đơn kiện sẽ được coi là đã được nộp bởi ngành sản xuất hoặc đại diện cho ngành sản xuất của Cộng đồng nếu đơn kiện đó nhận được sự ủng hộ của các nhà sản xuất của Cộng đồng với tổng sản phẩm chiếm trên 50% tổng sản phẩm cùng loại của ngành sản xuất đó của cả Cộng đồng thể hiện rõ việc ủng hộ hay phản đơn kiện. Ngoài ra, sẽ không được tiến hành điều tra khi các nhà sản xuất của Cộng đồng ủng hộ đơn kiện chiếm đại diện cho dưới 25% tổng sản lượng sản xuất của sản phẩm tương tự do ngành công nghiệp của Cộng đồng sản xuất ra.

Trước hết đơn kiện sẽ được Văn phòng xử lý đơn kiện phân tích và sau đó sẽ chuyển sang một thủ tục khác, gọi là «tham vấn nội bộ» với Ủy ban Châu Âu. Nếu không có phản đối lớn trong quá trình tham vấn này thì đơn kiện sẽ được chuyển cho Tổng Giám đốc Tổng vụ Thương mại và tiếp đó là Văn phòng của Ủy viên Châu Âu. Sau khi được các cơ quan này phê chuẩn, đơn kiện sẽ được trình lên Ủy ban Tư vấn (Advisory Committee) để xin chấp thuận chính thức của các Quốc gia thành viên Cộng đồng Châu Âu.

Khi Ủy ban Tư vấn đã phê chuẩn đơn kiện, quyết định khởi xướng vụ kiện sẽ được đăng tải trên Công báo của EU (Thông báo khởi xướng vụ kiện). Trên thực tế, Cộng đồng Châu Âu sẽ thông báo cho cơ quan có thẩm quyền nước bị kiện về việc này 10 ngày trước khi đăng tải Thông báo khởi xướng vụ kiện. Thông tin này là rất quan trọng đối với các nhà sản xuất/xuất khẩu nước bị kiện bởi nó cho phép họ tự xác định liệu hàng hoá của mình có thuộc phạm vi điều tra hay không và có cần phải hợp tác tham gia vụ điều tra hay không.

Giai đoạn điều tra được Ủy ban lựa chọn là từ 1/7/1995 đến 30/6/1996.

Về điều này, xin lưu ý rằng cuộc điều tra được thực hiện trên 02 phương diện (bao gồm điều tra về việc bán phá giá, và điều tra về thiệt hại) được thực hiện bởi 02 bộ phận khác nhau. Việc điều tra được tiến hành dựa trên các số liệu trong "Giai đoạn điều tra" (Period of Investigation), tức là khoảng thời gian ít nhất là 6 tháng liền trước thông báo khởi xướng vụ kiện (xem Điều 6 (1) Quy định về chống bán phá giá của EC). Trên thực tế, POI thường bao trùm một khoảng thời gian là 12 tháng liền trước Thông báo khởi xướng vụ kiện. Để điều tra về thiệt hại, thường thì Ủy ban sẽ xem xét diễn tiến của các yếu tố thiệt hại trong một khoảng thời gian dài hơn, thường là từ 3 đến 4 năm, liền trước Thông báo khởi xướng điều tra.

1.2. Chọn mẫu điều tra

Vì vụ việc có quy mô lớn và phức tạp (đặc biệt có liên quan tới

một số lượng rất lớn các nhà nhập khẩu), Ủy ban đã ra thông báo về ý định áp dụng kỹ thuật chọn mẫu theo Điều 17 Quy định về chống bán phá giá của EC. Theo Điều khoản này, trong các trường hợp số lượng nguyên đơn, nhà xuất khẩu, nhà nhập khẩu, loại sản phẩm hoặc số giao dịch liên quan quá lớn thì việc điều tra có thể chỉ giới hạn ở một số lượng thích hợp các công ty, sản phẩm hoặc giao dịch. Các bên liên quan muốn tham gia vào quá trình lựa chọn có 15 ngày để tự giới thiệu về mình và cung cấp đầy đủ các thông tin liên quan, đặc biệt là các thông tin về lượng xuất khẩu và lượng hàng bán trong nội địa.

Việc chọn mẫu điều tra đã được thực hiện trên cơ sở thỏa thuận với đại diện của các công ty, hiệp hội và chính phủ liên quan. Kết quả là về phía các nhà sản xuất xuất khẩu, Ủy ban đã chọn 4 công ty Ai Cập, 7 công ty Ấn Độ và 7 công ty Pakistan vào mẫu điều tra. Ủy ban cũng chọn 17 nhà sản xuất Châu Âu và một nhà nhập khẩu liên quan cho cuộc điều tra này.

Thông thường Ủy ban áp dụng kỹ thuật chọn mẫu theo Điều 17 Quy định về chống bán phá giá của EC khi vụ điều tra có liên quan đến một số lượng lớn nhà xuất khẩu (hoặc nhập khẩu, hoặc loại sản phẩm). Trong những trường hợp vậy, Ủy ban sẽ giới hạn việc điều tra ở một số lượng các nhà xuất khẩu (một số lượng cho phép kiểm soát được) bằng cách sử dụng các mẫu có giá trị thống kê và có khả năng thể hiện được một bức tranh đáng tin cậy về thị trường nội địa có liên quan đến vụ điều tra.

Điều 17 Quy định về chống bán phá giá của EC không quy định các thông số cụ thể cho việc chọn mẫu. Trong thực tế, Ủy ban thường lựa chọn các nhà xuất khẩu có lượng bán hàng nội địa và/hoặc xuất khẩu sang EC lớn. Các nhà sản xuất/xuất khẩu muốn được lựa chọn vào mẫu phải trình trả lời bảng câu hỏi chọn mẫu trong thời hạn 15 ngày kể từ ngày có Thông báo khởi xướng điều tra.

Cuối cùng, cần nhấn mạnh là trên thực tế, Ủy ban thường xuyên tham vấn ý kiến của các cơ quan có thẩm quyền và các hiệp hội quốc gia của nước có sản phẩm bị điều tra để đi đến một thỏa

thuận chung về việc lựa chọn mẫu điều tra. Do đó, các công ty muốn hợp tác tích cực vào quá trình điều tra chống bán phá giá cần liên hệ chặt chẽ với các chủ thể nói trên ngay từ những giai đoạn đầu của cuộc điều tra (thậm chí là trước khi có thông báo khởi xướng điều tra) nếu muốn tăng cơ hội được lựa chọn điều tra. Với tư cách là một nhà xuất khẩu thì việc được chọn vào mẫu điều tra có ý nghĩa rất quan trọng bởi chỉ những công ty được lựa chọn làm mẫu điều tra mới được tính biên phá giá riêng (như sẽ trình bày kỹ hơn trong phần sau).

1.3. Sản phẩm tương tự

Sản phẩm là đối tượng bị điều tra trong vụ kiện này là khăn lạnh trải giường loại 100% sợi cotton hoặc pha giữa sợi cotton và sợi dệt tay hoặc sợi lanh, được tẩy trắng, nhuộm hoặc in.

Ủy ban đã phải tiến hành kiểm tra xem khăn lạnh trải giường loại cotton mà EC sản xuất và bán trên thị trường EC có phải là sản phẩm tương tự với khăn lạnh trải giường loại cotton xuất xứ tại Ai Cập, Ấn Độ, Pakistan và xuất sang thị trường EC hay không.

Đại diện của một số bên liên quan đã cho rằng khăn lạnh trải giường tẩy trắng cần được loại khỏi phạm vi sản phẩm bị điều tra vì đây không thể xem là sản phẩm tương tự. Họ lập luận rằng khăn lạnh trải giường tẩy trắng khác loại khăn lạnh trải giường nhuộm hay in cả về kỹ thuật lẫn đối tượng sử dụng cuối cùng (khăn trải giường nhuộm trắng chủ yếu sử dụng trong các bệnh viện và khách sạn).

Xin lưu ý là một khi sản phẩm bị điều tra (ở đây là sản phẩm nhập khẩu từ một hoặc các nước bị điều tra) được xác định, người ta sẽ tiến hành xem xét xem sản phẩm được sản xuất tại các nước bị điều tra và bán vào thị trường EC và sản phẩm sản xuất và bán tại EC bởi ngành sản xuất của EC có phải là các sản phẩm tương tự với nhau hay không.

Đối với các nhà sản xuất xuất khẩu, việc yêu cầu loại một sản phẩm nào đó khỏi phạm vi sản phẩm bị điều tra (đặc biệt khi sản phẩm đó chiếm tỷ lệ lớn trong tổng sản lượng của họ) nếu

họ cho rằng sản phẩm đó không phải là sản phẩm tương tự với sản phẩm được sản xuất bởi ngành sản xuất EC là rất quan trọng.

Trong vụ khăn lạnh trải giường này, Ủy ban thấy rằng EC có sản xuất sản phẩm khăn lạnh trải giường tẩy trắng và một số sản phẩm loại này không phải chỉ được sử dụng bởi một nhóm đối tượng riêng biệt. Do đó, Ủy ban đã đi đến kết luận rằng mặc dù có sự khác biệt nhất định giữa nhóm sản phẩm sản xuất tại EC và nhóm sản phẩm được xuất sang EC hoặc bán tại thị trường nội địa nước xuất khẩu nhưng không có sự khác biệt về các đặc tính cơ bản và cách thức sử dụng giữa các sản phẩm khăn lạnh trải giường thuộc các loại và chất lượng khác nhau. Vì vậy các sản phẩm sản xuất và xuất khẩu bởi các nước bị điều tra và sản phẩm sản xuất và bán tại EC được xem là sản phẩm tương tự theo cách hiểu tại Điều 1.4 Quy định về chống bán phá giá của EC.

1.4. Áp dụng các biện pháp tạm thời

Ngày 13/6/1997, Ủy ban công bố Quyết định áp dụng biện pháp tạm thời (áp thuế chống bán phá giá tạm thời) đối với sản phẩm khăn lạnh trải giường cotton nhập khẩu có xuất xứ từ Ai Cập, Ấn Độ và Pakistan².

Nhu thông lệ trong điều tra chống bán phá giá của Ủy ban, các công ty được lựa chọn làm mẫu điều tra và hợp tác đầy đủ trong cuộc điều tra được hưởng biên độ phá giá riêng và mức thuế chống bán phá giá riêng. Các biên phá giá riêng được tính cho Ấn Độ dao động từ 3,9% đến 27,3%, các biên phá giá của Ai Cập là từ 9,1% đến 13,5%, của Pakistan là 0,2% đến 8,2% (biên phá giá 0,2% được xem là biên phá giá không đáng kể «de minimis» theo Điều 9.3 Quy định về chống bán phá giá EC).

² Quy định về chống bán phá giá của Ủy ban Châu Âu (EC) số 1069/97 ngày 12 tháng 6 năm 1997 về việc áp thuế chống bán phá giá tạm thời đối với các sản phẩm là khăn lạnh trải giường cotton có xuất xứ từ Ai Cập, Ấn Độ và Pakistan; Công báo số L 156, ngày 13 tháng 6 năm 1997, trang 11.

Trong vấn đề này, cần nhấn mạnh rằng việc hợp tác đầy đủ trong quá trình điều tra có ý nghĩa đặc biệt quan trọng đối với kết quả của vụ việc (tức là mức thuế cuối cùng áp đặt cho hàng hoá của một nhà xuất khẩu nhất định). Nếu nhà sản xuất/xuất khẩu nước ngoài không hợp tác, Ủy ban có thể đưa ra quyết định dựa trên các kết luận từ «thông tin sẵn có tốt nhất» theo Điều 18 Quy định về chống bán phá giá của EC.

Điều 18 quy định rằng «trong các trường hợp mà bên liên quan từ chối không cho tiếp cận, hoặc không cung cấp, các thông tin cần thiết trong thời hạn quy định tại Quy định này, hoặc cản trở đáng kể đến cuộc điều tra, thì các kết luận sơ bộ hoặc cuối cùng, khẳng định hoặc phủ định, có thể được thực hiện dựa trên các thông tin sẵn có». Hợp tác ở đây, do đó, được hiểu là công ty thực hiện các yêu cầu của Ủy ban, bằng cách cung cấp các thông tin được yêu cầu trong các thời hạn quy định, chấp nhận cho điều tra thực địa tại cơ sở sản xuất để xác minh các thông tin đó và không cản trở việc điều tra hoặc cố ý lừa dối Ủy ban theo bất kỳ cách thức nào.

Trong trường hợp một công ty đã được lựa chọn vào mẫu không hợp tác, Ủy ban có thể quyết định loại công ty đó ra khỏi mẫu; điều này đồng nghĩa với việc công ty đó sẽ không được hưởng mức thuế riêng.

Các công ty hợp tác nhưng không được lựa chọn điều tra được Ủy ban thông báo rằng mức thuế chống bán phá giá áp cho hàng hoá của họ sẽ được tính toán theo quy định tại Điều 9.6 Quy định về chống bán phá giá EC, tức là không vượt quá biên phá giá bình quân gia quyền của các công ty trong nhóm mẫu. Như vậy, biên phá giá chung cho các công ty Ấn Độ khác là 13,6%; đối với Ai Cập là 13,5% (đối với các công ty do Nhà nước kiểm soát) và 13,0% (đối với các công ty còn lại); và 6,5% cho các công ty Pakistan.

Những công ty không tự giới thiệu mình trong thời hạn 3 tuần nêu tại Thông báo Khởi xướng điều tra sẽ bị coi là các công ty không hợp tác. Đối với các công ty này, Ủy ban cho rằng việc

áp dụng biên phá giá cao nhất trong số các biên phá giá riêng lẻ của các công ty được chọn mẫu là thích hợp. Đây là một thông lệ chuẩn mà Ủy ban áp dụng với suy luận rằng sẽ là không công bằng nếu biên phá giá áp dụng cho các nhà sản xuất/xuất khẩu không tự giới thiệu về mình lại thấp hơn biên phá của một nhà sản xuất/xuất khẩu hợp tác.

Một điểm cần lưu ý trong vụ việc này là có 7 công ty hợp tác không được lựa chọn điều tra nhưng vẫn yêu cầu được tính biên phá giá riêng theo Điều 17.3 Quy định về chống bán phá giá EC. Theo Điều 17.3 này thì trong trường hợp việc điều tra có giới hạn nhất định (ví dụ khi áp dụng phương pháp chọn mẫu trong điều tra) thì vẫn có thể tính biên phá giá riêng cho các nhà xuất khẩu không được chọn điều tra nhưng đã cung cấp các thông tin cần thiết trong thời hạn mà Ủy ban quy định (mà ở đây là đã trả lời bảng hỏi đối với nhà xuất khẩu). Tuy nhiên, việc tính biên phá giá riêng như thế này cũng có thể không được thực hiện nếu số lượng các yêu cầu dạng này quá lớn khiến việc tính toán biên phá giá riêng cho tất cả các chủ thể có yêu cầu trở nên khó khăn và khiến cho việc điều tra khó hoàn thành trong thời hạn quy định (tối đa là 15 tháng). Ủy ban cho rằng vụ việc này rơi vào giả thiết nói trên và đã từ chối các yêu cầu tính biên phá giá riêng của các công ty không được lựa chọn. Quyết định từ chối này còn dựa trên thực tế là số các công ty được lựa chọn từ 3 nước xuất khẩu và của EC đã là quá nhiều và do đó không thể bổ sung thêm các trường hợp tính biên phá giá riêng.

1.5. Nhà xuất khẩu mới (xuất hiện sau khi đã có quyết định áp dụng biện pháp tạm thời)

Sau khi có quyết định áp dụng biện pháp tạm thời, một số nhà xuất khẩu mới từ các nước liên quan mới thông báo về mình trước Ủy ban, thông thường là vào thời điểm cuối giai đoạn điều tra, và yêu cầu được hưởng quy chế nhà xuất khẩu mới.

Một vài chủ thể trong số này đã chứng minh được với Ủy ban là đáp ứng đầy đủ các yêu cầu đối với nhà xuất khẩu mới (họ không xuất sản phẩm liên quan sang EC trong giai đoạn điều tra mà chỉ

mới bắt đầu xuất khẩu sang EC sau giai đoạn này, hoặc đã ký các hợp đồng không hủy ngang để xuất khẩu hàng với số lượng lớn sang EC, và không có mối liên hệ với bất kỳ nhà sản xuất xuất khẩu nào ở các nước bị điều tra về sản phẩm này).

Do đó, các nhà sản xuất-xuất khẩu này được xem là nhà xuất khẩu mới và được hưởng quy chế đối xử, cụ thể là các biện pháp chống bán phá giá chính thức, giống như quy chế áp dụng đối với các nhà sản xuất xuất khẩu hợp tác nhưng không được lựa chọn điều tra và thuế chống bán phá giá chính thức được xác định cho họ theo quy định tại Điều 9.6 Quy định về chống bán phá giá EC.

1.6. Áp dụng các biện pháp chính thức

Ngày 28/11/1997, Hội đồng Châu Âu thông qua Nghị quyết áp thuế chống bán phá giá chính thức đối với sản phẩm khăn lạnh trải giường cotton nhập khẩu có xuất xứ từ Ai Cập, Ấn Độ và Pakistan³.

Theo yêu cầu của một số nhà sản xuất-xuất khẩu (nêu trong bản bình luận của họ đối với quyết định sơ bộ của Ủy ban), Ủy ban đã đồng ý thực hiện một số điều chỉnh trong các tính toán về biên độ phá giá. Kết quả là một số biên độ phá giá đã được điều chỉnh xuống thấp hơn so với mức thuế tạm thời. Cụ thể, biên phá giá chính thức tính cho các nhà xuất khẩu hợp tác Ấn Độ là từ 2,6%-24,7%, 8,7-13,5% đối với trường hợp của Ai Cập và 0,1% với Pakistan. Lưu ý là có tới 4 trong số 7 công ty Pakistan được lựa chọn có biên phá giá tối thiểu (dưới 2%), do đó việc điều tra đối với 4 công ty này được chấm dứt và họ được hưởng mức thuế chống bán phá giá là 0%⁴.

³ Nghị quyết Hội đồng (EC) số 2398/97 ngày 28 tháng 11 năm 1997, về việc áp thuế chống bán phá giá chính thức đối với sản phẩm khăn lạnh trải giường cotton nhập khẩu từ Ai Cập, Ấn Độ và Pakistan; Công báo số L 332 ngày 4 tháng 12 năm 1997, trang 1. Cần lưu ý rằng theo các quy định về chống bán phá giá của EC thì việc áp dụng các biện pháp tạm thời thuộc phạm vi thẩm quyền của Ủy ban và không cần phải thông qua thủ tục bỏ phiếu chính thức của các Quốc gia thành viên (xem Điều 7.4). Do vậy, các biện pháp chống bán phá giá chính thức sẽ được Hội đồng thông qua trừ khi Hội đồng quyết định bỏ phiếu theo nguyên tắc đa số để phản đối kiến nghị của Ủy ban trong thời hạn một tháng sau khi được đề trình (Điều 9.4). Hội đồng sẽ quyết định trên cơ sở bản sửa đổi của Quy định về chống bán phá giá của EC ngày 8 tháng 3 năm 2004.

⁴ Theo Điều 9.3 của Quy định về chống bán phá giá của EC. Tuy nhiên, theo quy định này các nhà xuất khẩu có biên độ bán phá giá tối thiểu de minimis vẫn là bên liên quan trong vụ kiện và có thể bị điều tra lại trong bất kỳ thủ tục tố tụng nào được Ủy ban tiến hành sau đó.

Về vấn đề này, lưu ý là có sự phân biệt giữa «việc điều tra» và «vụ việc chống bán phá giá».

Quy định về chống bán phá giá của EC nêu rõ sự phân biệt này trong Điều 9 (2) và 9 (3) (quy định «việc điều tra hoặc vụ việc chống bán phá giá phải được chấm dứt [...]», hiểu theo nghĩa là việc điều tra chỉ là một giai đoạn mang tính thủ tục trong một vụ việc chống bán phá giá - giai đoạn phục vụ cho việc ra quyết định cuối cùng về việc bán phá giá và thiệt hại - trong khi một vụ việc chống bán phá giá bao trùm toàn bộ quá trình từ khi khởi xướng điều tra cho đến khi hết hạn áp dụng hoặc huỷ biện pháp chống bán phá giá.

Tuy nhiên, Điều 9 (3) cũng nêu rõ rằng các nhà xuất khẩu có biên phá giá thuộc diện «de minimis» (không đáng kể) và do đó được hưởng mức thuế chống bán phá giá là 0% vẫn là đối tượng của vụ việc chống bán phá giá và có thể bị điều tra lại trong bất kỳ cuộc rà soát nào tiến hành sau đó bởi Ủy ban theo quy định tại Điều 11.

2. GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP TRONG KHUÔN KHỔ WTO

Sau khi Nghị quyết áp thuế chống bán phá giá chính thức của Hội đồng Châu Âu được đăng tải, Ấn Độ đã quyết định khởi kiện bác bỏ lệnh áp thuế này theo Cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO. Theo Ấn Độ thì các biện pháp chống bán phá giá của EC vi phạm nhiều điều khoản trong Hiệp định về Chống bán phá giá của WTO. Ngày 12/3/2001, Cơ quan giải quyết tranh chấp (DSB) của Tổ Chức Thương mại Thế giới (WTO) đã thông qua Phán quyết (do Ban hội thẩm soạn thảo và được Ban Phúc thẩm điều chỉnh) về vụ tranh chấp *“EC-thuế chống bán phá giá đối với khăn lạnh trải giường cotton nhập khẩu từ Ấn Độ”*⁵.

⁵ Cụ thể xem Phán quyết của Ban Phúc thẩm, Cộng đồng Châu Âu - thuế chống bán phá giá đối với khăn lạnh trải giường cotton nhập khẩu từ Ấn Độ, WT/DS141/AB/R.

Xin nhắc lại rằng khi tiến hành kiện chống bán phá giá đối với hàng hoá nhập khẩu từ một nước thành viên WTO, cơ quan điều tra (trong trường hợp này là Ủy ban Châu Âu) phải tuân thủ các quyền và nghĩa vụ quy định tại các Hiệp định của WTO mà cụ thể là Điều VI Hiệp định GATT 1994 và Hiệp định về chống bán phá giá của WTO.

Do đó các biện pháp chống bán phá giá áp đặt đối với hàng hoá nhập khẩu từ một nước thành viên WTO phải đáp ứng các đòi hỏi về thủ tục và nội dung quy định trong các nguyên tắc khung liên quan của WTO.

Mặc dù WTO - mà chính xác hơn là cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO - là một thiết chế đa phương mà chỉ các quốc gia mới có quyền tiếp cận (cá nhân các nhà sản xuất, xuất khẩu không có quyền này), mỗi nhà sản xuất/xuất khẩu cho rằng các nguyên tắc của WTO đã bị vi phạm đều có quyền tiếp cận cơ quan có thẩm quyền của nước mình để thuyết phục Chính phủ khởi kiện ra Cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO (DSB).

Với việc Đại hội đồng WTO thông qua quy chế thành viên WTO của Việt Nam vào 7/11/2006, từ tháng 1/2007, các nhà sản xuất/xuất khẩu Việt Nam cũng sẽ có cơ hội này.

2.1. Sơ lược về các kết luận trong Phán quyết

Phán quyết kết luận rằng các biện pháp thuế chống bán phá giá mà EC áp đặt đối với sản phẩm khăn lạnh trải giường cotton nhập khẩu từ Ấn Độ không tuân thủ Hiệp định về Chống bán phá giá của WTO (ADA), cụ thể là đã vi phạm các điều khoản sau:

- ◆ Điều 2.4.2 của ADA do đã sử dụng phương pháp «quy về không» (zeroing) khi tính toán biên độ phá giá cho những sản phẩm thuộc các loại khác nhau
- ◆ Điều 3.4 của ADA do không đánh giá đầy đủ các nhân tố gây thiệt hại nêu trong Điều khoản này và đã sử dụng thông tin từ các nhà sản xuất không thuộc ngành sản xuất trong nước liên quan;

- ♦ Điều 15 của ADA do không xem xét khả năng áp dụng các biện pháp khác có tính xây dựng mà lẽ ra phải áp dụng đối với trường hợp của Ấn Độ với tư cách là một nước đang phát triển.

2.2. Về vấn đề “Zeroing” (quy về không)

Trên thực tế, trong quá trình tính toán lô hàng cụ thể nào đã bán phá giá, đôi khi cơ quan điều tra phải thực hiện khá nhiều phép tính so sánh giá xuất khẩu với giá thông thường và sau đó phải tổng hợp kết quả chung từ các so sánh riêng lẻ này để tính ra một biên phá giá cho sản phẩm nói chung.

Trong vụ việc này, Ủy ban đã tính biên phá giá theo cách thức sau: trước hết Ủy ban tính biên phá giá đối với mỗi loại sản phẩm khác nhau, tiếp đó Ủy ban tính gộp các kết quả này để ra một biên phá giá đối với sản phẩm nói chung. Ở bước thứ nhất, để tính biên phá giá, Ủy ban đem giá xuất khẩu bình quân gia quyền của mỗi loại sản phẩm so sánh với giá thông thường bình quân gia quyền của loại sản phẩm đó. Tuy nhiên đối với những loại sản phẩm có kết quả so sánh mang giá trị âm (tức là giá xuất khẩu cao hơn giá thông thường, hay còn gọi là biên phá giá âm) thì Ủy ban đã chuyển các biên phá giá có giá trị âm này về bằng 0 chứ không sử dụng giá trị âm. Bằng cách này, khi tổng hợp tất cả các biên phá giá của từng loại sản phẩm để xác định biên phá giá cho sản phẩm nói chung, các biên phá giá âm đã không được sử dụng để bù đắp cho các biên phá giá dương. Người ta gọi kiểu tính như thế này là “zeroing”, hệ quả của kiểu tính này là nó sẽ làm cho kết quả tính toán biên phá giá luôn bị đội lên do các biên phá giá dương đã được tính với trọng số lớn hơn trong khi các biên phá giá âm lại bị bỏ qua.

Trong kết luận của mình Ban Phúc thẩm giữ nguyên các kết luận của Ban Hội thẩm và đặc biệt nhấn mạnh đến việc các tính toán biên độ phá giá phải tuân thủ các quy định của ADA. Trên cơ sở định nghĩa về bán phá giá tại Điều 2.1, Ban Phúc thẩm cho rằng việc tính toán biên độ phá giá chỉ có thể được thực hiện

cho một sản phẩm nói chung chứ “không phải là tính cho “từng giao dịch riêng liên quan đến sản phẩm đó hoặc từng loại/kiểu cụ thể của sản phẩm đó”. Ban Phúc thẩm cũng cho rằng để đạt được kết quả này, Điều 2.4.2 của ADA yêu cầu việc tính toán phải dựa trên kết quả của tất cả các giao dịch liên quan. Do đó, Ban Phúc thẩm cho rằng Ủy ban Châu Âu, bằng cách áp dụng phương pháp zeroing, đã bỏ qua một số giao dịch khi tính toán biên phá giá đối với sản phẩm nói chung.

2.3. Về vấn đề nước đang phát triển

Vụ EC-Khăn trải giường này là vụ đầu tiên liên quan đến việc áp dụng các quy định về đối xử đặc biệt và khác biệt quy định tại Điều 15 của ADA dành cho các nước đang phát triển trong lĩnh vực chống bán phá giá. Do đó, nó có ý nghĩa đặc biệt đối với các nước đang phát triển.

Điều 15 ADA quy định như sau “Nước Thành viên phát triển phải dành sự lưu tâm đặc biệt đến tình trạng đặc biệt của của Nước Thành viên đang phát triển khi xem xét việc áp dụng các biện pháp chống bán phá giá theo Hiệp định này. Cần xem xét khả năng áp dụng các biện pháp khác có tính xây dựng theo Hiệp định này trước khi áp dụng các biện pháp thuế chống bán phá giá trong trường hợp chúng có ảnh hưởng đến quyền lợi quan trọng của Nước Thành viên đang phát triển”.

Lập luận trước Ban Hội thẩm, Ấn Độ cho rằng EC đã không áp dụng quy định nói trên, đặc biệt là đã không có sự lưu tâm hợp lý đến các cố gắng của các nhà sản xuất-xuất khẩu Ấn Độ trong việc đưa ra các cam kết về giá để thay thế việc áp dụng các biện pháp thuế chống bán phá giá. Ban Hội thẩm kết luận rằng:

♦ Thứ nhất, nghĩa vụ xem xét khả năng áp dụng các biện pháp khác có tính xây dựng phải được thực hiện trước khi áp các mức thuế chống bán phá giá chính thức;

♦ Thứ hai, thuật ngữ “xem xét” có nghĩa là cơ quan có thẩm quyền phải “thực hiện các hành động xem xét tích cực, với

quan điểm cởi mở, các khả năng áp dụng một biện pháp khắc phục có tính xây dựng trước khi áp dụng một biện pháp chống bán phá giá”;⁶

✦ Thứ ba, việc EC không phản hồi đề xuất của các nhà xuất khẩu liên quan mà chỉ đơn giản là từ chối được xem là đã không thực hiện nghĩa vụ xem xét các khả năng áp dụng biện pháp khắc phục khác có tính xây dựng theo Điều 15 ADA.

Với các lập luận trên, Ban Hội thẩm đã giải thích các quy định trong Điều 15 ADA theo hướng xác định rõ các nghĩa vụ mà nước Thành viên phát triển trong WTO phải thực hiện đối với nước Thành viên đang phát triển khi áp dụng các biện pháp chống bán phá giá. EC đã không kháng nghị kết luận này của Ban Hội thẩm.

2.4. Về tính chắc chắn và có thể dự đoán trước về mặt pháp lý trong khung khổ WTO

Kể từ khi thành lập WTO năm 1995 đến nay, cơ quan giải quyết tranh chấp (bao gồm các Ban Hội thẩm được thành lập theo từng vụ việc và Cơ quan Phúc thẩm thường trực) đã hình thành được một hệ thống án lệ khá phong phú về các vấn đề chống bán phá giá.

Đặc biệt, các phán quyết của Cơ quan Phúc thẩm (trong một chừng mực nào đó, cơ quan này có thể xem là “tòa phúc thẩm/kháng án” trong hệ thống giải quyết tranh chấp của WTO) có giá trị bắt buộc thực hiện và giới hạn “không gian tự do” của các cơ quan có thẩm quyền trong điều tra chống bán phá giá quốc gia. Hệ thống “án lệ” này đã tạo ra tính chắc chắn và có thể dự đoán trước về mặt pháp lý cho các quốc gia thành viên WTO bị kiện chống bán phá giá (đặc biệt là đối với các nhà sản xuất/xuất khẩu). Tuy nhiên, xin nhấn mạnh là DSB đưa ra quyết định theo từng vụ việc, và hoàn cảnh cụ thể của từng vụ tranh chấp không phải lúc nào cũng có lợi cho các nhà xuất khẩu liên quan.

⁶ Xem Phán quyết của Ban Hội thẩm, WT/DS141/R, đoạn 6.233).

3. TÁC ĐỘNG CỦA PHÁN QUYẾT CỦA DSB ĐỐI VỚI VỤ VIỆC CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ TẠI EC

Phán quyết của DSB đã khiến EC phải xem xét lại các biện pháp thuế chống bán phá giá mà EC đang áp dụng đối với khăn lạnh trải giường nhập khẩu. Cụ thể, EC đã nhanh chóng ban hành một Quyết định đặc biệt để thực thi Phán quyết của EC, hủy bỏ, chỉnh sửa hoặc áp dụng các biện pháp chống bán phá giá phù hợp với Quy định về chống án phá giá của EC và lưu tâm tới các giải thích pháp lý trong Phán quyết của DSB⁷. Bằng Quyết định của DSB và đưa ra những nguyên tắc chỉ đạo để các cơ quan liên quan Quyết định đặc biệt này, EC đã rà soát lại các biện pháp thuế đang áp dụng trong vụ việc.

3.1. Rà soát lại các biện pháp đang áp dụng đối với sản phẩm có xuất xứ từ Ấn Độ

Ngày 8/8/2001, EC thông qua một Quyết định mới về vấn đề này, có tính đến Phán quyết và các khuyến nghị liên quan của Cơ quan giải quyết tranh chấp trong WTO - DSB⁸. Trong Quyết định này, Hội đồng Châu Âu đánh giá lại các kết luận về biên phá giá và thiệt hại trên cơ sở các thông tin thu thập được trong quá trình điều tra ban đầu (năm 1996-1997).

Hội đồng Châu Âu kết luận rằng trên thực tế có việc bán phá giá và thiệt hại, và đã tính toán lại các biên phá giá cho các nhà xuất khẩu Ấn Độ đã hợp tác trong quá trình điều tra mà không

⁷ Quy định của Hội đồng (EC) số 1515/2001 ngày 23 tháng 7 năm 2001 về các biện pháp mà Cộng đồng có thể áp dụng theo phán quyết của Cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO về những vấn đề liên quan tới chống bán phá giá và trợ giá.

⁸ Quyết định của Hội đồng (EC) số 1644/2001 ngày 8 tháng 8 năm 2001, sửa đổi Quyết định (EC) số 2398/97 về việc áp dụng thuế chống bán phá giá chính thức đối với sản phẩm là khăn lạnh trải giường cotton nhập khẩu từ Ai Cập, Ấn Độ và Pakistan và tạm ngừng việc áp dụng Quyết định này đối với sản phẩm được nhập khẩu từ Ấn Độ; Công báo số L 219 ngày 14 tháng 8 năm 2001, trang 1.

áp dụng phương pháp zeroing nữa. Tuy nhiên, Hội đồng cũng quyết định tạm ngừng việc thu thuế chống bán phá giá đối với mặt hàng khăn lạnh trải giường từ Ấn Độ. Trên thực tế, Hội đồng cho rằng các khuyến nghị của DSB (hiểu một cách đầy đủ và chi tiết) đòi hỏi phải xem xét nhiều khả năng tính toán chi phí bán hàng, hành chính và lợi nhuận (phương pháp áp dụng trước đây là không phù hợp với quy định của WTO). Tuy nhiên các thông tin thu thập được trong quá trình điều tra ban đầu chưa đủ để làm được điều này. Do đó, cần phải đình chỉ việc áp thuế chống bán phá giá để các bên liên quan có cơ hội cung cấp thêm thông tin, lập luận, và nếu có thể, đưa ra yêu cầu rà soát lại.

Trên thực tế, ngành sản xuất trong nước của EC đã đưa ra yêu cầu rà soát lại và Ủy ban đã tiến hành việc rà soát trên cơ sở yêu cầu đó⁹. Tuy nhiên, rà soát lại cho kết quả là không có việc bán phá giá gây thiệt hại. Vì vậy, rà soát đã chấm dứt vào tháng 12/2003 mà không áp dụng biện pháp chống bán phá giá nào¹⁰.

3.2. Rà soát lại các biện pháp thuế chống bán phá giá đối với sản phẩm nhập khẩu từ Ai Cập và Pakistan

Theo Điều 2 Quyết định 1515/2001, EC cũng rà soát lại các biện pháp chống bán phá giá đã được áp dụng đối với khăn lạnh trải giường nhập khẩu từ Ai Cập và Pakistan. Kết quả là sản phẩm nhập khẩu từ Pakistan không còn bị áp thuế: nguyên nhân là việc tính toán lại cho thấy không có hiện tượng bán phá giá¹¹. Các biện pháp chống bán phá giá đối với sản phẩm từ Ai Cập bị đình chỉ với lý do để tính toán chính xác biên phá giá cần nhiều thông tin chưa được thu thập đủ trong quá trình điều tra ban đầu. Sau đó, các biện pháp này được chấm dứt hoàn toàn

⁹ Công báo số C 39 ngày 13 tháng 2 năm 2002, trang 17.

¹⁰ Quyết định của Hội đồng (EC) số 2239/2003 ngày 17 tháng 12 năm 2003, chấm dứt việc rà soát tạm thời từng phần và rà soát bổ sung về các biện pháp chống bán phá giá theo Quyết định số 2398/97 của EC liên quan tới các sản phẩm khăn lạnh trải giường cotton có xuất xứ từ Ấn Độ; Công báo số L 333 ngày 20 tháng 12 năm 2003, trang 3.

¹¹ Quyết định của Hội đồng (EC) số 160/2002 ngày 28 tháng 1 năm 2002, sửa đổi Quyết định của Hội đồng (EC) số 2398/97 [...] và chấm dứt vụ kiện đối với các sản phẩm nhập khẩu từ Pakistan; Công báo số L 26 ngày 30 tháng 1 năm 2002, trang 1.

bởi không có ai yêu cầu rà soát lại các biện pháp này khi Ủy ban ra thông báo về việc các biện pháp này sắp hết hiệu lực¹².

3.3. Việc không tuân thủ các phán quyết trong khuôn khổ WTO

Vụ “khăn lạnh trải giường” cho thấy việc kiểm soát mang tính pháp lý theo các nguyên tắc khung của WTO đã góp phần bảo đảm việc áp dụng đúng các quy định của WTO và điều này cho phép xem xét lại các biện pháp chống bán phá giá. Tuy nhiên, cũng phải lưu ý rằng việc tuân thủ ngay các phán quyết (giống như EC đã làm trong trường hợp này) không phải là cách hành xử hiển nhiên của các quốc gia trong tất cả các trường hợp.

Theo Điều 21 Quy tắc về giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ WTO (viết tắt là DSU), quốc gia thành viên WTO bị kết luận là vi phạm phải nhanh chóng thực hiện các khuyến nghị hoặc phán quyết của DSB (tức là các phán quyết của Ban Hội thẩm hoặc của Cơ quan phúc thẩm) nhằm đảm bảo giải quyết có hiệu quả các tranh chấp vì lợi ích của tất cả các thành viên WTO. Tiếc là không phải lúc nào các thành viên WTO cũng thực hiện nghĩa vụ “tuân thủ một cách nhanh chóng” này.

Trong hoàn cảnh này, Điều 22 của DSU cho phép quốc gia thành viên thắng kiện có quyền ngừng việc thực hiện các cam kết (ví dụ tạm ngừng mức thuế nhập khẩu ưu đãi) nếu các khuyến nghị hoặc phán quyết không được thực thi trong một khoảng thời gian hợp lý.

4. VỤ ĐIỀU TRA THỨ 2 ĐỐI VỚI SẢN PHẨM NHẬP KHẨU TỪ PAKISTAN

Ngày 18/12/2002, trên Công báo, Ủy ban ra thông báo khởi xướng điều tra một vụ kiện chống bán phá giá mới đối với khăn

¹² Công báo số C 65 ngày 14 tháng 3 năm 2002, trang 12.

lanh trải giường loại cotton nhập khẩu từ Pakistan¹³. Đơn kiện do Hội đồng Bông và Liên minh các ngành sản xuất dệt may Liên minh Châu Âu (Eurocoton) đứng tên nộp ngày 4/11/2002.

Cũng giống như trong vụ điều tra đầu tiên đối với sản phẩm này, Ủy ban chọn một mẫu điều tra gồm 6 nhà sản xuất xuất khẩu. Tuy nhiên, trong quá trình điều tra thực địa tại Pakistan, Ủy ban đã nhận được một lá thư nặc danh đe dọa trực tiếp tính mạng của các cán bộ đang tiến hành điều tra thực địa tại nước này. Việc điều tra thực địa, vì vậy, bị gián đoạn và kết quả là mới chỉ có 1 nhà sản xuất được điều tra đầy đủ tại cơ sở kinh doanh, một nhà sản xuất khác đang được điều tra dở dang. Thêm vào đó, Ủy ban phát hiện ra rằng Công ty đã được điều tra thực địa đã cung cấp thông tin gian lận.

Hệ quả là biên phá giá tính cho 6 nhà sản xuất xuất khẩu được lựa chọn đều dựa trên các thông tin sẵn có, theo Điều 18 Quy định về chống bán phá giá của EC. Kết quả là thuế chống bán phá giá chính thức đối với tất cả các nhà xuất khẩu Pakistan là 13,1%¹⁴.

4.1. Rà soát giữa kỳ do Ủy ban tự khởi xướng

Ngày 3/8/2004, Ủy ban ra Thông báo khởi xướng việc rà soát giữa kỳ đối với biện pháp thuế chống bán phá giá về một số vấn đề (còn gọi là rà soát bán phần)¹⁵. Ủy ban tự khởi xướng việc rà soát này (không trên cơ sở yêu cầu của bất kỳ bên liên quan nào) với lý do các thông tin mà Ủy ban nhận được kể từ khi thực hiện biện pháp thuế đủ để cho thấy các hoàn cảnh đã thay đổi (cụ thể là các cản trở đối với việc điều tra thực địa nói trên đã không còn) và do đó cần rà soát lại biện pháp thuế để phù hợp với hoàn cảnh mới. Vì vậy, Ủy ban đề xuất tiến hành rà soát giữa kỳ đột xuất, chỉ giới hạn ở việc rà soát biên phá giá, để các nhà xuất khẩu Pakistan có cơ hội để đưa ra các thông tin phản ánh sát thực hơn với tình hình của mình.

¹³ Công báo số C 316 ngày 18 tháng 12 năm 2002, trang 6.

¹⁴ Quyết định của Hội đồng (EC) số 397/2004 ngày 2 tháng 3 năm 2004 về việc áp dụng thuế chống bán phá giá chính thức đối với sản phẩm khăn lạnh trải giường nhập khẩu từ Pakistan; Công báo số L 66 ngày 4 tháng 3 năm 2004, trang 1.

¹⁵ Công báo số C 196 ngày 3 tháng 8 năm 2004, trang 2.

Về nguyên tắc, theo Điều 11.3 Quy định về chống bán phá giá của EC, các biện pháp chống bán phá giá chính thức có thể được rà soát lại trong quá trình thực thi (Rà soát giữa kỳ). Rà soát giữa kỳ có thể tiến hành theo sáng kiến của chính Ủy ban hoặc theo yêu cầu của một nước thành viên EC. Các nhà xuất khẩu, nhà nhập khẩu hoặc ngành sản xuất của EC cũng có thể nộp đơn yêu cầu Ủy ban tiến hành rà soát lại nhưng với điều kiện biện pháp thuế chống bán phá giá liên quan đã thực hiện được ít nhất 1 năm. Phạm vi rà soát giữa kỳ có thể giới hạn ở một số vấn đề cụ thể (ví dụ chỉ rà soát về biên phá giá, hoặc chỉ rà soát về thiệt hại), hoặc giới hạn ở một số nhà xuất khẩu cụ thể (gọi là “rà soát giữa kỳ bán phần”). Điểm đáng lưu ý trong một cuộc rà soát lại do Ủy ban tự tiến hành là không cần phải đợi cho đến khi biện pháp chống bán phá giá có hiệu lực 1 năm vì Ủy ban có quyền khởi xướng việc rà soát lại vào bất kỳ thời điểm nào trong thời gian thực thi biện pháp chống bán phá giá.

Một lần nữa, Ủy ban lại tiến hành chọn mẫu và đã chọn được 8 công ty (phù hợp với Điều 17 Quy định về chống bán phá giá của EC). Các bảng câu hỏi đã được gửi đi cho các công ty được lựa chọn và họ đã trả lời đúng thời hạn quy định.

4.2. Các khó khăn kỹ thuật gặp phải trong quá trình rà soát giữa kỳ theo sáng kiến của Ủy ban

4.2.1. Khối lượng bán hàng có tính đại diện (“tiêu chí 5%”)

Giá thông thường được tính theo Điều 2 Quy định về chống bán phá giá của EC. Do đó, trước hết cần phải xác định được tổng lượng sản phẩm bán tại thị trường nội địa (trong trường hợp này là thị trường Pakistan) của mỗi nhà sản xuất xuất khẩu có đủ lớn để được xem là đại diện được cho lượng sản phẩm mà họ xuất sang EC không.

Theo đoạn 1 Điều 2.2 Quy định về chống bán phá giá của EC thì chỉ có duy nhất 1 công ty có lượng sản phẩm tương tự bán tại thị trường nội địa được xem là “có tính đại diện” do có lượng

hàng bán tại thị trường nội địa vượt quá 5% tổng lượng sản phẩm bán sang EC của công ty đó.

Ngoài công ty nói trên, có ba nhà xuất khẩu được lựa chọn khác có sản phẩm bán tại thị trường nội địa nhưng chỉ chiếm 2%, 0,5% và 0,2% lượng sản phẩm mà họ xuất sang EC. Đây là khó khăn chung của các công ty có thiên hướng xuất khẩu trong các vụ kiện chống bán phá giá (vì không có lượng bán hàng nội địa đủ lớn để được xem là “có tính đại diện”). Trong những trường hợp như vậy, để tính biên độ phá giá cho những công ty này, Ủy ban sẽ tự tính toán giá thông thường (bằng tổng chi phí để sản xuất và bán có lãi một đơn vị sản phẩm) - còn gọi là giá thông thường “tự tính toán”.

4.2.2. Giá thông thường “tự tính toán”

Đối với các công ty đã đáp ứng được “tiêu chí 5%” nói trên (phần 4.2.1), Ủy ban tiếp tục xem xét liệu lượng hàng bán tại nội địa này của mỗi công ty có được bán trong “điều kiện thương mại bình thường” không (bằng cách so sánh giá bán bình quân gia quyền của mỗi sản phẩm với giá thành của sản phẩm đó).

Đối với sản phẩm đáp ứng được điều kiện này (tức là có giá bán bình quân gia quyền cao hơn hoặc bằng giá thành), giá thông thường sẽ được tính bằng giá bán bình quân gia quyền thực trả của tất cả lượng sản phẩm bán nội địa đó, không quan trọng là việc bán hàng có lãi hay không.

Đối với các sản phẩm có giá bán bình quân gia quyền thấp hơn giá thành thì giá thông thường sẽ được xây dựng theo Điều 2.3 Quy định về chống bán phá giá của EC. Những công ty nào rơi vào trường hợp này sẽ bị tính giá thông thường bằng cách tính tổng chi phí sản xuất ra sản phẩm dùng để xuất khẩu với một chi phí hợp lý cho việc bán hàng, chi phí chung, chi phí hành chính (SG&A) và lợi nhuận (Điều 2.6 Quy định về chống bán phá giá của EC).

Trong vụ việc này, 7 nhà sản xuất xuất khẩu khác cũng bị tính

giá thông thường theo cách “tự tính toán” theo quy định tại Điều 2.3 của Quy định về chống bán phá giá của EC vì không đáp ứng được điều kiện về lượng bán hàng nội địa mang tính đại diện (5%). Vì vậy, đối với tất cả các công ty này, giá thông thường được tính bằng tổng chi phí sản xuất ra loại sản phẩm để xuất sang EC cộng với một khoản chi phí SG&A và lợi nhuận hợp lý. Tuy nhiên, một vấn đề khác lại phát sinh liên quan đến việc lựa chọn số liệu về SG&A và lợi nhuận nào để tính toán giá thông thường.

Theo Điều 2.6 Quy định về chống bán phá giá của EC thì có 3 phương pháp tính SG&A và lợi nhuận để tính toán giá thông thường cho những công ty không đáp ứng được tiêu chí về lượng bán hàng nội địa có tính đại diện. Phương pháp thứ nhất (Điều 2.6(a)) dựa trên chi phí SG&A và lợi nhuận bình quân gia quyền của các nhà sản xuất xuất khẩu khác có lượng sản phẩm bán tại nội địa đáp ứng tiêu chí đại diện. Phương pháp này không thể áp dụng vì chỉ có duy nhất một nhà sản xuất xuất khẩu dạng này, trong khi theo quy định phải có ít nhất số liệu từ 2 công ty như vậy thì mới có thể tính “bình quân gia quyền”¹⁶.

Phương pháp thứ 2 (quy định tại Điều 2.6(b)) cho phép sử dụng số liệu về SG&A và lợi nhuận của sản phẩm cùng nhóm hàng bán tại thị trường nội địa của chính nhà sản xuất xuất khẩu đó. Tuy nhiên, phương pháp này cũng không được áp dụng trong vụ này vì các nhà sản xuất xuất khẩu liên quan cũng không có loại sản phẩm cùng nhóm hàng nào có lượng bán tại thị trường nội địa trong mang tính đại diện và trong điều kiện thương mại bình thường. Trong trường hợp này, các công ty có thể được xem là có bán loại sản phẩm cùng nhóm hàng nếu họ có bán những loại thành phẩm khác, ví dụ khăn trải bàn hoặc rèm cửa. Tuy nhiên, các công ty liên quan trong vụ này lại chỉ bán các loại bán thành phẩm như sợi hoặc vải, và những loại này thì không được xếp chung vào cùng nhóm với khăn lạnh trải giường thành phẩm.

¹⁶ Đây cũng là một trong những vấn đề được Ban Hội thẩm và Cơ quan Phúc thẩm của WTO làm rõ trong vụ EC - Khăn lạnh trải giường.

Phương pháp thứ 3 (quy định tại Điều 2.6(c)) cho phép sử dụng “bất kỳ một phương pháp hợp lý nào khác”, và Ủy ban đã phải chọn cách này. Cụ thể, các chi phí SG&A và lợi nhuận đã được xác định trên cơ sở bình quân gia quyền chi phí SG&A và lợi nhuận của nhà sản xuất xuất khẩu duy nhất có lượng bán hàng tại nội địa có tính đại diện và 2 công ty khác có lượng bán hàng nội địa chiếm 2,2% và 0,2%¹⁷.

Mặc dù lượng bán hàng tại nội địa của 2 công ty này không đủ tính đại diện để tính giá thông thường của họ dựa trên giá bán hàng tại nội địa nhưng lại đủ để đảm bảo rằng các chi phí SG&A và lợi nhuận là có thể tin cậy được để tính giá thông thường “xây dựng” theo Điều 2.6 Quy định về chống bán phá giá của EC.

4.3. Áp thuế chống bán phá giá chính thức

Ngày 5/5/2006, Hội đồng EC thông qua biện pháp thuế chính thức thay thế cho biện pháp thuế áp dụng tại Quyết định trong vụ điều tra ban đầu đối với sản phẩm khăn lạnh trải giường nhập khẩu từ Ấn Độ¹⁸. Biên độ phá giá được điều chỉnh lại với các công ty sản xuất xuất khẩu được lựa chọn điều tra và đã hợp tác trong quá trình điều tra là 8,5% và 1,3% (biên độ phá giá này được coi là mức tối thiểu). Mức thuế áp cho các nhà xuất khẩu hợp tác nhưng không được lựa chọn để điều tra bằng bình quân gia quyền của các mức thuế áp cho tất cả các nhà xuất khẩu được lựa chọn, tức là 5,8%. Mức thuế áp cho cho nhà xuất khẩu không hợp tác là mức cao nhất áp cho các nhà xuất khẩu hợp tác được lựa chọn, tức là 8,5%.

Mặc dù cách tính mức thuế như trên không có gì đặc biệt so với cách tính trong các vụ việc chống bán phá giá khác ở EC, phương pháp này vẫn gây tranh cãi bởi nó cho kết quả là một số nhà sản xuất xuất khẩu không được lựa chọn lại được hưởng

¹⁷ Công ty thứ ba với lượng bán hàng nội địa chiếm 0,5% cuối cùng đã không được tính đến bởi công ty này đã báo cáo rằng việc bán hàng này bị lỗ nặng, và do đó không thể được coi là “bán hàng trong điều kiện thương mại bình thường”.

¹⁸ Quyết định của Hội đồng (EC) số 695/2006 ngày 5 tháng 5 năm 2006, sửa đổi Quyết định (EC) số 397/2004 về áp dụng thuế chống bán phá giá đối với sản phẩm khăn lạnh trải giường cotton nhập khẩu từ Pakistan; Công báo số L 121 ngày 6 tháng 5 năm 2006, trang 14.

mức thuế thấp hơn các công ty được lựa chọn điều tra vốn đã phải trải qua cả một thủ tục điều tra dài dặc và phức tạp¹⁹.

5. KẾT LUẬN

Vụ khăn lạnh trải giường là một vụ kiện khá phức tạp, nó cho phép chúng ta có một cái nhìn toàn cảnh về một số vấn đề cơ bản trong các nguyên tắc và thực tiễn về chống bán phá giá của EC. Các vấn đề này bao gồm kỹ thuật chọn mẫu, các sự kiện xảy ra sau khi đã áp thuế chống bán phá giá chính thức (ví dụ như rà soát lại, đình chỉ và hủy bỏ các biện pháp thuế chống bán phá giá) cũng như các vấn đề kỹ thuật liên quan đến việc tính biên độ phá giá (ví dụ xử lý các biên phá giá âm, xây dựng giá trị thông thường khi không có lượng hàng bán nội địa đủ tính đại diện,...).

Vụ khăn lạnh trải giường này cũng đặc biệt nhạy cảm về mặt chính trị bởi trong đó có sự can thiệp của quy trình xử lý tranh chấp của WTO vào biện pháp chống bán phá giá của các quốc gia. Vụ việc này cho thấy khả năng các quốc gia thành viên WTO trong việc hành động và bảo vệ ngành sản xuất của mình vượt ra khỏi khuôn khổ một vụ điều tra chống bán phá giá mang tính hành chính bằng cách kiện trực tiếp biện pháp thuế chống bán phá giá ra một hệ thống giải quyết tranh chấp đa biên. Đây là một minh chứng cho thấy hệ thống giải quyết tranh chấp trong WTO có thể là một công cụ hữu hiệu đặc biệt đối với các nước đang phát triển để chống lại các biện pháp chống bán phá giá mà các nước thành viên phát triển của WTO áp đặt theo cách thức vi phạm các cam kết quốc tế mà họ đã tham gia. Từ

¹⁹ Lưu ý là trên thực tế, khi đã khởi xướng rà soát lại, do vẫn còn những lo ngại nhất định về an ninh, việc xác minh các dữ liệu do 08 nhà xuất khẩu được chọn vào mẫu cung cấp đã không thực hiện tại Pakistan nơi có cơ sở của các công ty này mà là tại một nước thứ ba, cụ thể là tại Cộng hòa Arab Emirates (Dubai). Cách thức hết sức đặc biệt này đã tạo ra một gánh nặng lớn về hành chính và công tác chuẩn bị cho các công ty hợp tác khi phải chuyển tới Dubai tất cả các dữ liệu và nhân sự cần thiết để phục vụ cho việc xác minh.

góc độ này, có thể thấy là nhận thức của DSB - cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO về quyền của các quốc gia đang phát triển được hưởng một sự đối xử đặc biệt và khác biệt như quy định tại Điều 15 ADA có thể được xem như một bước ngoặt đánh dấu quá trình thực thi cụ thể của các điều khoản về đối xử đặc biệt và khác biệt đối với các nước đang phát triển trong hiệp định về chống bán phá giá của WTO.

CASE STUDY NO 1

Country initiating the investigation: European Communities (EC)
Product under investigation: Cotton-Type Bed Linen
Countries under investigation: India, Pakistan, Egypt

The bed-linen case is one of the most complex cases in the recent anti-dumping practice of the European Commission. The complexity of the case is due in particular to the following factors:

- ❑ The proceeding initially targeted three exporting countries (Egypt, India and Pakistan) including an exceptionally large number of exporters;
- ❑ The initial findings of the Commission were challenged by India through the WTO Dispute Settlement System and were repealed by the WTO Dispute Settlement Body (DSB);
- ❑ Following the decision of the DSB, the Commission had to amend its initial regulation and to suspend or terminate the proceeding accordingly;
- ❑ After the termination of the initial proceeding, a second proceeding was initiated against imports of bed linen originating in Pakistan, which resulted in the imposition of duties in 2006.

1. INITIAL INVESTIGATION IN 1996

The complaint was lodged on 30 July 1996 by the Committee of the Cotton and Allied Textile Industries of the European Union (Eurocoton), an association of European textile and apparel manufacturers representing in this case a major proportion of Community production of cotton-type bed linen²⁰.

1.1. Notice of initiation

On 13 September 1996, the Commission announced, by a notice of initiation (NOI) in the Official Journal, the initiation of anti-dumping proceedings concerning imports of cotton-type bed linen originating in Egypt, India and Pakistan. The initiation was in line with Article 5.9 of the EC antidumping Regulation, which provides that if there is sufficient evidence to justify initiating a proceeding, the Commission shall do so within 45 days of the lodging of the complaint.

It should be recalled that according to Article 5 (2) of the basic Regulation the complainant has to provide “sufficient evidence” to the Commission (i.e. the Complaints Office of DG TRADE) showing the existence of (i) dumping, (ii) injury suffered by the Community industry, (iii) a causal link between the alleged dumping and the alleged injury suffered and demonstrating (iv) that the adoption of antidumping measures would be in the interest of the Community.

²⁰ Article 5.4 of Council Regulation (EC) n° 384/96, of 22 December 1995, on protection against dumped imports from countries not members of the European Community (“the EC antidumping Regulation”) provides that a complaint shall be considered to have been made by or on behalf of the Community industry if it is supported by those Community producers whose collective output constitutes more than 50% of the total production of the like product produced by that portion of the Community industry expressing either support for or opposition to the complaint. In addition, no investigation shall be initiated when Community producers expressly supporting the complaint account for less than 25% of total production of the like product produced by the Community industry.

The complaint is firstly analyzed by the Complaints Office and subsequently passes through a so-called “inter-service-consultation” with the European Commission. If no major objections are raised during this consultation, the complaint will be transferred to the Director General of DG TRADE and subsequently to the cabinet of the Trade Commissioner. Following their approval the complaint is submitted to the Advisory Committee for definitive approval by the Member States.

Once the Advisory Committee has approved the complaint the initiation of the investigation will be published in the Official Journal of the EU (“Notice of initiation”). In practice the Community informs the competent authorities of a targeted country 10 days before the publication of the Notice of Initiation. This information is very important for the exporters/producers located in the targeted country, in so far as it allows them to identify whether their own products fall in the scope of the investigation and if there is a need to co-operate in this proceeding.

The period of investigation selected by the Commission was from 1 July 1995 to 30 June 1996.

In this regard it should be noted that the investigation will cover two complementary assessments (i.e. a dumping analysis and an injury analysis) carried out by two different teams of case-handlers. The investigation is based on a so-called Period of Investigation (“POI”) which covers a time-period of at least 6 months (see Article 6(1) of the basic Regulation). In practice the POI covers a period of 12 months preceding the Notice of Initiation. For the purposes of the injury assessment the Commission may also take into account the evolution of the injury factors for a longer period preceding the Notice of Initiation, usually covering 3 to 4 previous marketing years.

1.2. Sampling

In view of the size and the complexity (especially related to the very large number of exporters) of these proceedings, the

Commission announced its intention to apply sampling techniques in accordance with Article 17 of the EC antidumping Regulation. Indeed, the EC Regulation provides that in cases where the number of complainants, exporters or importers, types of product or transactions is large, the investigation may be limited to a reasonable number of companies, products or transactions. Concerned parties wishing to participate in the selection process were given 15 days to make themselves known and provide sufficient information regarding, in particular, their export quantities and their domestic sales.

The selection of the sample was made in agreement with the representatives of the companies, associations and the governments concerned. As far as exporting producers were concerned, the Commission selected a sample of four companies from Egypt, seven companies from India and seven companies from Pakistan.

The Commission regularly applies sampling techniques pursuant to Article 17 of the basic Regulation, when the investigation involves a large number of exporters (or importers, or product types). Under these circumstances the Commission will limit the scope of investigation to a more manageable number of exporters by using samples which are statistically valid and provide a reliable picture of the domestic market targeted by the investigation.

Article 17 of the basic Regulation does not provided any specific parameters for the selection of the sample. In practice the Commission will select exporters with a significant amount of domestic sales and/or exports to the EC. Producers/exporters whishing to be included in the sample have to submit a sampling questionnaire within 15 days of the Notice of Initiation.

Finally, it should be recalled that the EC Commission regularly consults the governmental authorities and the national associations of the targeted country in order to establish a mutual agreeable sample. As a consequence, companies seeking to

cooperate actively in antidumping investigations should be in close contact with the latter entities from the earliest stage of the investigation (or even prior to the notice of initiation) in order to increase their chances to be selected in the sample. As will be explained below, the key aspect of being selected in a sample, from an exporter's point of view, is that only those companies selected in the sample will receive an individual dumping margin.

1.3. Like product

The product concerned in the initial investigation was “bed linen of cotton-type fibres, pure or mixed with man-made fibres or flax, bleached, dyed or printed”.

The Commission examined whether cotton-type bed linen produced by the Community industry and sold on the Community market, on the one hand, and cotton-type bed linen produced in Egypt, India and Pakistan and exported to the Community market, on the other hand, were alike.

The representatives of certain interested parties requested that bleached bed linen should be excluded from the scope of the proceeding on the grounds that it should not be treated as like product. They claimed that bleached bed linen is technically different from printed and/or dyed bed linen and that it has different end users (mainly hospitals and hotels).

It must be noted that once the product under consideration, i.e. the product exported from the country or countries under investigation, is defined, it has to be examined whether the product produced in the targeted third countries and sold for export to the Community, and the product produced and sold by the Community industry in the Community, are like products. For exporting producers, it may be interesting to request the exclusion of certain product types (especially if a specific product type corresponds to a major proportion of their production) if they consider that they are not alike with the products produced in the EC.

In the case of bed linen, the Commission found that there was production in the Community of bleached bed-linen and that certain types of the product were not used exclusively by any particular category of users. The Commission therefore concluded that although there were differences in the mix of products produced in the Community, on the one hand, and that sold for export to the Community or sold domestically in the countries concerned, on the other hand, there were no differences in the basic characteristics and uses of the different types and qualities of bed linen of cotton-type fibres. Therefore the domestic and export types in the countries concerned, and types produced in the Community were considered like products within the meaning of Article 1.4 of the basic Regulation.

1.4. Imposition of provisional measures

On 13 June 1997, the European Commission published its Regulation imposing a provisional antidumping duty on imports of cotton-type bed linen originating in Egypt, India and Pakistan²¹.

In accordance with the constant Commission's practice, the companies selected in the sample and which fully cooperated with the investigation were attributed their own dumping margin and individual duty rate. The individual dumping margins calculated for India ranged between 27,3% and 3,9%, the individual dumping margins calculated for Egypt between 13,5% and 9,1%, and the individual dumping margins for Pakistan between 8,2% and 0,2%, which was considered to be de minimis in accordance with Article 9.3 of the EC antidumping Regulation.

In this context it should be emphasized that a full co-operation during the investigation is of outmost importance for the

²¹ Commission Regulation (EC) n° 1069/97, of 12 June 1997, imposing a provisional antidumping duty on imports of cotton-type bed linen originating in Egypt, India and Pakistan; Official Journal n° L 156, of 13 June 1997, p.11.

outcome of the case, i.e. the duties finally imposed on the imports of a given exporter. If foreign exporters/producers do not co-operate the Commission may decide to base its findings on the basis of "best facts available" pursuant to Article 18 of the basic Regulation.

Article 18 states that "in cases in which any interested party refuses access to, otherwise does not provide, necessary information within the time-limits provided in this Regulation, or significantly impedes the investigation, provisional or final findings, affirmative or negative, may be made on the basis of the facts available". Cooperation therefore usually means that a company has complied with the Commission's requirements by supplying the requested information within the deadlines, has accepted an on-spot verification of this information at its premises, and has not otherwise impeded the investigation or attempt to mislead the Commission in any way.

In the specific case of non-cooperation of a sampled company the Commission may decide to exclude the respective company which prevents this company from benefiting of an individual duty rate.

The cooperating companies which were not finally retained in the sample were informed that any anti-dumping duty on their exports would be calculated in accordance with the provisions of Article 9.6 of the basic Regulation, i.e. without exceeding the weighted average margin of dumping established for the companies in the sample. Accordingly, the dumping margins applicable to such companies were set at 13,6% for India, 13,5% (for companies controlled by the State) and 13,0% (for other companies) for Egypt, and 6,5% for Pakistan.

The companies which did not make themselves known within the three weeks period foreseen by the NOI were considered as non-cooperating companies. For these companies, it was considered appropriate to set the dumpign margin at the level of the highest dumping margin established for a company in each

sample. This is a standard practice of the European Commission, since the Commission does not want to unduly grant a bonus for non-cooperation by assuming that the dumping margin attributable to exporters/producers which did not make themselves known is lower than the highest found for a cooperating exporter/producer.

It is interesting to note that seven co-operating companies not selected in the sample requested the calculation of individual dumping margins in accordance with Article 17.3 of the basic Regulation. Article 17.3 provides that in cases where the examination has been limited (i.e. by application of the sampling technique), an individual margin can nevertheless be calculated for any exporters not selected in the sample who submit necessary information (i.e. a duly completed exporter's questionnaire) within the time limits set by the Commission. Such an individual treatment will not be granted if the number of applicants is so large that the individual examinations would be an unduly burdensome and would prevent the completion of the investigation in good time (i.e. maximum 15 months). In the case of bed linen, the Commission considered that this would have been the case and rejected the requests. This decision must be seen in light of the already large samples selected for three different exporting countries as well as for the European Union.

1.5. Newcomers after the imposition of provisional measures

Following the adoption of provisional measures, a number of exporters in the countries concerned made themselves known, often at a very advanced stage of the investigation, and requested new exporter status.

Some of them showed to the satisfaction of the Commission that they did not export the product concerned to the Community during the investigation period, that they started to export to the Community after this period or that they have entered into an irrevocable contractual obligation to export a

significant quantity to the Community, and that they were not related to any of the exporting producers in the respective exporting countries which are subject to the anti-dumping measures on the product concerned.

Consequently, those exporting producers were considered to be new exporters and were granted the same treatment, in terms of definitive measures, as the cooperating exporting producers not included in the sample, i.e. and anti-dumping duty calculated in accordance with Article 9 (6) of the basic Regulation.

1.6. Imposition of definitive measures

On 28 November 1997, the Council of the European Union adopted a Regulation imposing a definitive antidumping duty on imports of cotton-type bed linen originating in Egypt, India and Pakistan²².

At the request of certain exporting producers, which were included in their comments on the Commission's provisional Regulation, the Commission agreed to operate certain adjustments to its dumping margin calculations. As a result, certain dumping margins were lowered in comparison to the provisional duties. The definitive individual dumping margins calculated for cooperating exporters ranged between 24,7% and 2,6% for India, 13,5% and 8,7% for Egypt, and 6,7% and 0,1% for Pakistan. It must be noted that four out of seven sampled companies from Pakistan obtained dumping margins which were considered to be de minimis, i.e. below 2%. For such companies, the investigation was terminated and they received a 0% antidumping duty.^[f3]²³

In this context the difference between the terms "investigation"

²² Council Regulation (EC) n° 2398/97, of 28 November 1997, imposing a definitive antidumping duty on imports of cotton-type bed linen originating in Egypt, India and Pakistan; Official Journal n° L 332, of 4 December 1997, p.1. It must be noted that under the EC antidumping proceedings, the imposition of provisional measures falls within the competence of the Commission and does not require a formal vote of the Member States (see Article 7.4). Definitive measures, in turn, are adopted by the Council unless it decides by a simple majority to reject the Commission's proposal within a period of one month after its submission (Article 9.4). The latter rule results from an amendment of the EC Regulation dated 8 March 2004.

²³ In accordance with Article 9.3 of the EC antidumping Regulation.

and “procedure” should be underlined.

The basic Regulation introduces this distinction expressly through Article 9(2) and 9(3) (stating that “[...] the investigation or proceeding shall be terminated” [...]), being understood that the investigation is only one procedural step in the context of a proceeding - namely the procedure leading up to the final determination of dumping/injury -, whereas the proceeding covers the whole procedure from the initiation to the expiry or repeal of the measures.

However, Article 9(3) specifies that exporters with de minimis dumping margins (and consequently benefiting from a 0 % duty) shall remain subject to the proceeding and may be reinvestigated in any subsequent review carried out by the Commission pursuant to Article 11.

2. WTO-LITIGATION

Following the publication of the Regulation imposing definitive duties, the Republic of India decided to challenge the validity of the measures through the WTO Dispute Settlement System. According to India, the antidumping measures imposed by the EC were violating several provisions of the WTO Antidumping Agreement. On 12 March 2001 the Dispute Settlement Body (DSB) of the World Trade Organization (WTO) adopted a Panel report -as modified by the subsequent Appellate Body report- on the case “European Communities - anti-dumping duties on imports of cotton-type bed linen from India”.²⁴

It should be recalled that when conducting anti-dumping proceedings concerning imports of products originating in a WTO Member, the investigating authority (e.g. the EC

²⁴ See in particular the Appellate Body report, *European Communities – Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India*, WT/DS141/AB/R.

Commission) is subject to the rights and obligations provided in the WTO Agreement, i.e. Article VI of the GATT 1994 and the WTO Anti-Dumping Agreement.

Consequently, anti-dumping measures imposed on imports of products originating in a WTO Member must meet all the applicable procedural and substantive requirements set forth in the WTO legal framework.

Even if the WTO - and more precisely its dispute settlement system - is a multilateral organization exclusively accessible for States (and not for individual exporters/producers) each exporter/producer alleging the non-compliance with WTO rules is free to approach its respective national governments in order to convince it to launch an action before the Dispute Settlement Body (“DSB”) of the WTO.

Starting from January 2007 Vietnamese exporters/producers will have this opportunity, since the General Council of the WTO approved Vietnam's WTO membership on 7 November 2006.

2.1. Overview of the findings

The report concluded that the antidumping duties imposed by the EC on imports of bed-linen from India did not comply with the WTO Anti-dumping Agreement (ADA) and had breached the following articles:

- ◆ Article 2.4.2 of the ADA, by “zeroing” negative dumping margins for individual product types;
- ◆ Article 3.4 of the ADA, by failing to consider all injury factors listed in that provision and by considering information from producers that were not part of the domestic industry;
- ◆ Article 15 of the ADA, by failing to explore the possibility of constructive remedies, in light of the fact that India is a developing country

2.2. The specific issue of “Zeroing”

When calculating the amount by which sales have been dumped, an investigating authority will sometimes make multiple comparisons of export prices and normal value, and then aggregate the results of these individual comparisons to calculate a dumping margin for the product as a whole.

In this case, the EC Commission calculated the dumping amounts in this manner by first calculating the dumping margin for each product model, and then aggregating those results to calculate a dumping margin for the product as a whole. For such comparison, the Commission compared, for each model, the weighted average normal value with the weighted average export price. However, for those models where the price difference was negative (i.e. the normal value was less than the export price), the Commission set the dumping amount to zero, rather than use the negative figure. In this way, when the Commission aggregated the amount of dumping for each of the models, there were no negative dumping amounts to counterbalance any positive amounts. This practice is known as “zeroing”, and its main effect is to artificially increase the amount of dumping found, by granting excessive importance to the positive dumping margins found on the basis of a model-by-model comparison, while disregarding the negative ones.

The Appellate Body upheld the Panel's findings and focused on the fact that the provisions of the ADA govern the calculation of dumping. Based on the definition of dumping in Article 2.1, the Appellate Body considered that under the ADA, a dumping calculation can only be made for a product as a whole “and not for individual transactions concerning that product, or discrete models of that product”. The Appellate Body also noted that to that effect, Article 2.4.2 of the ADA requires a comparison of all comparable export transactions. As a result, the Appellate Body considered that by using zeroing for some models, the Commission failed to take into account the comparison made for some transactions when calculating the overall dumping margin for the product as a whole.^[6]

2.3. The relevance of the case for developing countries

The EC - Bed Linen case was also of particular relevance for developing countries in the area of antidumping, as it was the first case in which application was made of the special and differential treatment provisions of Article 15 of the ADA.

Article 15 of the ADA provides that: “It is recognized that special regard must be given by developed country Members to the special situation of developing country Members when considering the application of anti-dumping measures under this Agreement. Possibilities of constructive remedies provided for by this Agreement shall be explored before applying anti-dumping duties where they would affect the essential interests of developing country Members”.

Before the Panel, India contented that the EC had failed to give effect to that provision, in particular since it did not give appropriate consideration to the attempts made by the Indian exporting producers to propose price undertakings as an alternative to the imposition of measures. The Panel made the following findings:

- ◆ First, it considered that the obligation to explore constructive remedies applies before the imposition of definitive antidumping duties;
- ◆ Second, it concluded that the term “explore” requires an authority “to actively consider, with an open mind, the possibility of such a remedy prior to imposition of an anti-dumping measure...”,²⁵
- ◆ Third, it concluded that the failure of the EC to respond in a manner other than bare rejection, to the request made by the exporting producers, was constitutive of a failure to explore possibilities of constructive remedies under Article 15 of the ADA.

²⁵ See Panel report, WT/DS141/R, para. 6.233).

The Panel therefore gave effect to the provisions of Article 15 ADA by clarifying the obligations borne by developed WTO Members towards developing country Members when imposing antidumping measures. This finding of the Panel was not challenged on appeal by the EC.

2.4. Legal certainty and predictability under the WTO framework

Since the establishment of the WTO in 1995 the dispute settlement body (i.e. the different panels established and the Appellate Body) established an abundant case-law on antidumping issues.

Especially the findings of the Appellate Body (to a certain extent the Appellate Body may be considered as the “court of appeal” within the WTO dispute settlement system) are binding and define the “room of maneuver” for the national investigation authorities. This settled case-law provides a high degree both of legal certainty and predictability for the targeted WTO Members (especially for the exporters/producers) concerned. However, it should be underlined that the DSB decides on a case-by-case basis and the specific circumstances of a dispute may not always be in favor for the targeted exporters.

3. IMPACT ON THE ONGOING PROCEEDINGS

The ruling of the DSB led the EC to review the ongoing measures applied against imports of bed linen. In particular, the EC rapidly adopted a specific Regulation aiming at giving effect to such DSB rulings and laying down the basis for the EU institutions to repeal, amend or adopt Community measures taken in application of the EC antidumping

Regulation, in order to take account legal interpretations made in a report adopted by the DSB²⁶. On the basis of this exceptional Regulation, the EC carried out reviews of the existing measures.

3.1. Review of the measures concerning India

On 8 August 2001, the EC adopted a new Regulation with a view to take into account the rulings and recommendations of the Dispute settlement Body²⁷. In that Regulation, the Council reassessed the dumping and injury findings on the basis of the information collected during the original investigation (1996-1997).

The Council concluded that there was dumping and injury and calculated revised dumping margins for the cooperating Indian exporters without applying the “zeroing” methodology. However, the Council also decided to suspend the collection of anti-dumping duty on imports of bed linen from India. Indeed, the Council considered that a wider examination of the impact of the recommendations would have necessitated consideration being given to the various other alternatives to calculate SG&A and profits^[10], since the methodology previously applied had been found to be inconsistent with the WTO. However, the necessary information had not been collected during the initial investigation. Therefore, the anti-dumping duty was suspended in order to provide all interested parties with an opportunity to submit information or observation and if appropriate, request a review.

It must be noted that such a review was requested by the EC Industry and subsequently initiated by the EC Commission²⁸. However, this review proceeding did not allow to find

²⁶ Council Regulation (EC) n° 1515/2001, of 23 July 2001, on the measures that may be taken by the Community following a report adopted by the WTO Dispute Settlement Body concerning anti-dumping and anti-subsidy matters.

²⁷ Council Regulation (EC) n° 1644/2001, of 8 August 2001, amending Regulation (EC) n° 2398/97 imposing a definitive anti-dumping duty on imports of cotton-type bed linen originating in Egypt, India and Pakistan and suspending its application with regard to imports originating in India; Official Journal n° L 219, of 14 August 2001, p.1.

²⁸ Official Journal n° C 39, of 13 February 2002, p. 17.

dumping and injury caused by dumped imports. Consequently, the review was terminated without the imposition of anti-dumping measures in December 2003.²⁹

3.2. Review of the measures concerning Egypt and Pakistan

Pursuant to Article 2 of Regulation 1515/2001, the Community also reassessed the anti-dumping measures which had been imposed on imports of bed-linen from Egypt and Pakistan. The anti-dumping measures imposed on imports of bed-linen from Pakistan were terminated, given that, as a result of the recalculation, no dumping was found³⁰. The anti-dumping measures on imports of bed-linen from Egypt were suspended given that a precise determination of the dumping margin would have required further information which had not been collected during the initial investigation. The same measures subsequently expired since no request for a review had been received after the Commission had published a notice informing of their impending expiry.³¹

3.3. Non-compliance with WTO-rulings

The “Bed linen case” tends to show that the legal control under the WTO framework ensures the proper application of the WTO rules and may provoke a reconsideration of the initial measures imposed. However, it should be noted that such a prompt reaction - as shown by the EC- cannot be taken for granted.

According to Article 21 of the WTO Dispute Settlement Understanding (“DSU”) the condemned WTO Member has to promptly comply with the recommendations or rulings of the

²⁹ Council Regulation (EC) n° 2239/2003, of 17 December 2003, terminating the partial interim review and the expiry review concerning the anti-dumping measures imposed by Regulation (EC) n° 2398/97 on imports of cotton-type bed linen originating, inter alia, in India; Official Journal n° L 333, of 20 December 2003, p.3.

³⁰ Council Regulation (EC) n° 160/2002, of 28 January 2002, amending Council Regulation (EC) n° 2398/97 [...] and terminating the proceeding with regard to imports originating in Pakistan; Official Journal n° L 26, of 30 January 2002, p.1.

³¹ Official Journal n° C 65, of 14 March 2002, p. 12.

DSB (i.e. Panel - or Appellate Body rulings) in order to ensure the effective resolution of disputes to the benefits of all Members. Unfortunately, the “prompt compliance” is not always respected by the WTO Members.

Under these circumstances, Article 22 of the DSU entitles the succeeding Member State to suspend concessions (i.e. suspension of favorable import duties) in the event that the recommendations and rulings are not implemented within a reasonable period of time.

4. SECOND INVESTIGATION AGAINST PAKISTAN

On 18 December 2002, the Commission announced, by a notice of initiation in the Official Journal, the initiation of a new anti-dumping proceeding concerning imports of cotton-type bedlinen originating in Pakistan.³² The complaint was lodged on 4 November 2002 by the Committee of the Cotton and Allied Textile Industries of the European Community (Eurocoton).

As in the first investigation, the Commission selected a sample consisting of six exporting producer. However, during the verification visits carried out in Pakistan, the Commission received an anonymous life threatening letter addressed personally to the officials carrying out the verifications. Consequently, the verification visits had to be interrupted. For this reason, it was only possible to carry out a full verification at the premises of one exporting producer, while a partial verification was carried out at the premises of another exporting producer. In addition, the Commission found that the Company for which the information had been verified on the spot had obviously supplied misleading information.

³² Official Journal n° C 316, of 18 December 2002, p.6.

Consequently, the dumping margin was calculated for all the six sampled companies on the basis of facts available, in accordance with Article 18 of the basic Regulation. This resulted in a definitive anti-dumping duty of 13, 1 % for all Pakistani exporters.³³

4.1. Ex-officio Interim Review

By a notice of initiation of a partial interim review published on 3 August 2004,³⁴ the Commission announced, that sufficient information had been received since the imposition of the definitive measures indicating that the security circumstances had changed, i.e. that the above mentioned impediment to conduct of verification visits had been removed. Therefore the Commission exceptionally proposed to initiate an interim review, limited to dumping aspects, in order to give the opportunity to Pakistani exporters to have findings which better reflect their situation.

Indeed, according to Article 11.3 of the EC antidumping Regulation, the need for continued imposition of final anti-dumping measures may be reviewed during the normal period of validity of the measures. Such an interim review may be initiated on the initiative of the Commission (ex officio) or at the request of a Member State. Exporters, importers or the EC industry may also request such a review, however only after one year from their entry into force. The scope of the review may still be limited to certain specific issues, such as to the dumping or injury determination or to certain exporters ("partial interim reviews"). The interesting aspect of an ex-officio review is that it is not necessary to wait for a full year in order to formally lodge a request for such a review, since the Commission has the discretion to initiate such a review at anytime during the period of application of antidumping measures.

³³ Council Regulation (EC) n° 397/2004, of 2 march 2004, imposing a definitive anti-dumping duty on imports of cotton-type bed linen originating in Pakistan; Official Journal n° L 66, of 4 March 2004, p. 1.

³⁴ Official Journal n° C 196, of 3 August 2004, p.2.

Once again, the Commission selected a sample of exporting producers composed of eight companies, in accordance with Article 17 of the basic Regulation. Questionnaires were sent to the exporting producers, which responded within the prescribed deadlines.

4.2. Technical difficulties encountered during the ex-officio interim review

4.2.1. Representative domestic sales ("5% test")?

Normal value was calculated according to Article 2 of the basic Regulation. Therefore, it was first established for each sampled exporting producer, whether its total domestic sales of the like product were representative in comparison with its total sales of the product concerned sold to the Community.

In accordance with Article 2(2), first sentence, of the basic Regulation, the domestic sales of the like product were found to be representative for only one of the sampled companies since the domestic sales volume of this company exceeded 5% of its total export sales volume of the product concerned to the Community.

In addition to the above exporter, three other sampled exporters had some domestic sales of the product concerned, which, however, only represented 2,2%, 0,5% and 0,2% respectively of their sales volume of the product concerned exported to the Community. This illustrates a common difficulty faced by companies which are export-oriented and involved in antidumping proceedings, i.e. the lack of representative domestic sales. Indeed, in such cases, and for the purpose of calculating an individual dumping margin for such companies, the Commission will have to reconstruct the normal value.

4.2.2. Constructed normal value

The Commission examined whether the domestic sales of the company having more than 5% domestic sales could be considered as being made in the ordinary course of trade and, for that purpose, compared the weighted average selling price for each product type with its cost of production. For those

products types where the weighted average price was equal to or above the cost of production, normal value could be established on the basis of the weighted average price actually paid for all domestic sales of that type, irrespective of whether these sales were profitable or not.

For those product types where the weighted average price was below the cost of production, however, the normal value had to be constructed in accordance with Article 2.3 of the basic Regulation. For this particular company, normal value was therefore constructed by adding to the manufacturing costs of the exported types a reasonable amount for selling, general and administrative expenses (SG&A) and for profit, in accordance with Article 2.6 of the basic Regulation.

The same problem arose for the other seven sampled exporting producers, for which normal value also had to be constructed in accordance with Article 2.3 of the basic Regulation, since none of them had representative domestic sales. For all these exporters, therefore, normal value was constructed by adding to the cost of manufacturing of each type exported to the Community a reasonable amount for SG&A expenses and for profit. However, a specific problem arose as to what SG&A and profit figures should be used for such reconstruction.

Article 2.6 of the EC antidumping Regulation provides for three methodologies to calculate SG&A and profit in order to construct normal value for companies without representative domestic sales. The first one, (Article 2.6(a)) relies on the weighted average of SG&A and profit amounts of other exporting producers for domestic sales of the product concerned. This method could not be used since only one other producer had representative domestic sales and that the data of at least two companies are required in order to calculate a “weighted average”.³⁵

³⁵ This was also one of the issues clarified by the WTO Panel and Appellate Body in the EC - Bed Linen case.

The second method is that of Article 2.6(b), which allows to use the SG&A and profit figures of the exporting producer under consideration for sales of the same general category of products on the domestic market. However, this method could not be used either since the exporters concerned did not have representative sales, in the ordinary course of trade, of the same general category of products. In this case, companies could have been considered as selling products of the same category if they would have sold other types of finished made ups, such as table cloths or curtains. However, the companies concerned, were selling intermediary products, such as yarn or fabric, which were not considered as belonging to the same category as finished bed linen.

The third method (Article 2.6(c)) provides for the used of “any other reasonable method” and was the one relied on by the Commission. The SG&A expenses and profit were accordingly determined on the basis of the weighted average of the SG&A expenses incurred and profit realized by the sole companies with representative domestic sales and of the two companies with domestic sales representing 2,2_[r13] and 0,2 % respectively.³⁶

In fact, it was considered that the domestic sales of these latter two companies, although not representative for the purpose of using domestic prices to calculate their own normal value, were sufficient to ensure that the related SG&A and profit could be considered as reliable for the purpose of applying Article 2.6(c) of the basic Regulation.

4.3. Imposition of definitive measures

On 5 May 2006, the Council adopted definitive antidumping measures amending the original Regulation.³⁷ The revised

³⁶ The third company with domestic sales representing 0,5% was finally not taken into account because the company had reported a severe loss on those sales, which could therefore not been considered as made “in the ordinary course of trade”

³⁷ Council Regulation (EC) n° 695/2006, of 5 May 2006, amending Regulation (EC) n° 397/2004 imposing a definitive anti-dumping duty on imports of cotton-type bed linen originating in Pakistan; Official Journal n° L 121, of 6 May 2006, p. 14.

dumping margins for the cooperating sampled exporting producers ranged between 8,5% and 1,3%, which was considered to be de minimis. The residual duty for cooperating exporters not included in the sample was set at the level of the weighted average duty of all companies included in the sample, i.e. 5,8%. The residual duty for non-cooperating exporters was set at the level of the highest individual duty calculated for the companies included in the sample, i.e. 8,5%.

Although reflecting a regular practice of the European Commission, this methodology was questionable since as a result, certain exporting producers not included in the sample enjoyed a more favorable duty rate than companies selected in the sample which had undergone a complete and burdensome investigation process.³⁸

5. CONCLUSION^[f14]

The bed linen case is a complex case which allows to have an overview of several key aspects of the EC rules and practice in the area of antidumping. These include the use of sampling techniques, the various events which may occur following the imposition of antidumping duties, such as reviews, suspension and termination of measures, as well as some of the technical aspects related to antidumping calculations (treatment of negative dumping margins, construction of normal value in the absence of sufficiently representative domestic sales, etc.).

³⁸ It must be noted that because of persisting safety concerns after the initiation of the ex-officio interim review, the verification of the data supplied by the eight sampled exporters did exceptionally not take place in Pakistan, at the premises of the companies, but in a third country, the United Arab Emirates (Dubai). This very exceptional measure imposed a significant logistical and administrative burden on the cooperating companies, which had to ship to Dubai all the data and staff necessary for the verification.

The bed linen case is also emblematic for its highly sensitive and political background, which included a complete WTO litigation process against the original measures. This illustrates the capacity of WTO Members to act and defend the interests of their industry beyond the administrative phase of an antidumping investigation by formally challenging the measures in the context of the multilateral dispute settlement system.

The bed linen case has proved that the WTO dispute settlement system can be an efficient tool in particular for developing countries to challenge antidumping measures imposed by developed WTO Members in breach of their international commitments. In this regard, the acknowledgement by the DSB of the right of developing countries to an effective special and differential treatment as provided for in Article 15 of the ADA can be seen as a milestone in the concrete enforcement of special and differential treatment provisions available to developing countries.

VỤ VIỆC THỨ HAI

Nước điều tra:	Cộng đồng Châu Âu (EC)
Sản phẩm bị điều tra:	Chất para-cresol
Nước bị điều tra:	Cộng hoà nhân dân Trung Hoa

Trong thực tiễn chống bán phá giá của Cộng đồng Châu Âu, vụ điều tra chống bán phá giá đối với chất para-cresol là một vụ việc rất có ý nghĩa mà các nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài cần đặc biệt lưu ý. Các nhân tố lớn nhất làm nên ý nghĩa của vụ việc này bao gồm:

- ❑ Vụ việc cho thấy tầm quan trọng của việc xử lý các vấn đề liên quan đến sản phẩm phụ trong quá trình tính toán giá thông thường và những khó khăn trong chính quá trình tính toán giá thông thường «tự xây dựng»;
- ❑ Quyết định cuối cùng của EC đã bị một bị đơn Trung Quốc kháng án thành công tại Tòa Sơ thẩm Cộng đồng Châu Âu (CFI) với lý do Ủy ban Châu Âu đã không thực hiện đúng nghĩa vụ «cản trở» khi điều tra vụ việc;
- ❑ Trên cơ sở quyết định của Tòa Sơ thẩm Cộng đồng Châu Âu, Ủy ban Châu Âu đã phải ra thông báo hoàn trả lại tất cả các khoản thuế nhập khẩu đã nộp đánh vào sản phẩm para-cresol của bị đơn Trung Quốc nói trên; đồng thời nhà sản xuất này được loại khỏi nhóm đối tượng bị áp thuế chống bán phá giá.

1. DIỄN BIẾN VỤ VIỆC

1.1. Khởi xướng điều tra chống bán phá giá

Ngày 13/5/2002, Công ty TNHH Degussa Knottingley, một công ty của Anh và là nhà sản xuất duy nhất đại diện 100% sản lượng của toàn ngành sản xuất para-cresol của EC đã nộp đơn kiện chống bán phá giá.¹

Ngày 27/6/2002, Ủy ban Châu Âu (sau đây gọi là Ủy ban) ra Thông báo Khởi xướng vụ điều tra (sau đây gọi là Thông báo điều tra) trên Công báo của Liên minh Châu Âu theo đó các sản phẩm para-cresol có xuất xứ từ Trung Quốc được nhập khẩu vào EC sẽ bị điều tra chống bán phá giá. Quyết định khởi xướng điều tra này là phù hợp với Điều 5.9 Quy tắc về chống bán phá giá của EC, theo đó nếu có đủ bằng chứng để khởi xướng vụ kiện chống bán phá giá thì Ủy ban sẽ khởi xướng vụ điều tra trong thời hạn 45 ngày kể từ ngày nhận được đơn kiện.

Xin lưu ý rằng theo Điều 5.2 của Quy tắc về chống bán phá giá của EC thì nguyên đơn phải cung cấp «đủ bằng chứng» cho Ủy ban (cụ thể là Văn phòng thụ lý đơn của Tổng Vụ Thương mại Ủy ban Châu Âu) chứng minh sự tồn tại của (i) hiện tượng bán phá giá, (ii) thiệt hại mà ngành sản xuất nội địa của EC phải chịu, (iii) mối quan hệ nhân quả giữa hiện tượng bán phá giá nói trên với thiệt hại đó và (iv) việc áp dụng các biện pháp chống bán phá giá là phù hợp với lợi ích của Cộng đồng.

¹ Điều 5.4 của Quy tắc Hội đồng (EC) số 384/96 ngày 22 tháng 12 năm 1995 về bảo hộ trước việc nhập khẩu phá giá từ các nước không phải là thành viên của Cộng đồng Châu Âu (Quy tắc về Chống bán phá giá của EC) quy định rằng đơn kiện sẽ được coi là đã được nộp bởi ngành sản xuất của Cộng đồng hoặc đại diện của ngành sản xuất của Cộng đồng nếu đơn kiện đó nhận được sự ủng hộ từ các nhà sản xuất của Cộng đồng có tổng sản lượng chiếm trên 50% tổng sản lượng của sản phẩm tương tự do bộ phận đó của ngành sản xuất của Cộng đồng sản xuất ra. Ngoài ra, sẽ không được khởi xướng điều tra nếu các nhà sản xuất của Cộng đồng thể hiện sự ủng hộ cụ thể đối với đơn kiện chỉ đại diện cho dưới 25% tổng sản lượng của sản phẩm tương tự do ngành sản xuất nội địa của Cộng đồng sản xuất ra.

Cụ thể, đầu tiên đơn kiện được xem xét tại Văn phòng thụ lý đơn và sau đó được chuyển sang giai đoạn được gọi là «tu vấn liên thông» với Ủy ban Châu Âu. Nếu không có phản đối gì đặc biệt trong giai đoạn tu vấn này thì đơn kiện sẽ được chuyển đến Tổng Vụ trưởng Tổng Vụ Thương mại và tiếp theo là đến Văn phòng ủy viên Thương mại Châu Âu. Sau khi được các cơ quan này chấp thuận, đơn kiện được chuyển tiếp cho Ủy ban Tu vấn để Ủy ban này lấy ý kiến chấp thuận chính thức của từng quốc gia thành viên EC. Khi Ủy ban Tu vấn đã chấp thuận đơn kiện, Thông báo khởi xướng vụ kiện chống bán phá giá sẽ được đăng trên Công báo Liên minh Châu Âu. Trên thực tế, Ủy ban thường thông báo cho các cơ quan nhà nước có thẩm quyền của nước xuất khẩu có hàng hoá bị kiện khoảng 10 ngày trước khi đăng Thông báo điều tra chính thức. Việc thông báo này có ý nghĩa rất quan trọng đối với các nhà sản xuất, xuất khẩu tại nước bị kiện bởi họ sẽ phải căn cứ vào thông báo này để tự xác định xem sản phẩm của mình có thuộc diện bị điều tra hay không và từ đó quyết định mình có cần hợp tác trong vụ kiện hay không.

Về quá trình điều tra, cần lưu ý là việc điều tra sẽ bao gồm 02 quá trình điều tra tương hỗ (bao gồm điều tra về việc bán phá giá, và điều tra về thiệt hại) do hai nhóm điều tra khác nhau thực hiện.

Việc điều tra được thực hiện dựa trên các số liệu (về phá giá và thiệt hại) phát sinh trong «Giai đoạn điều tra» - thường là khoảng 6 tháng liền trước Thông báo điều tra (xem Điều 6.1 Quy tắc về chống bán phá giá của EC).

Trên thực tế, «giai đoạn điều tra bán phá giá» thường được ấn định là 12 tháng liền trước Thông báo điều tra. Trong vụ việc này, «giai đoạn điều tra» đối với việc bán phá giá được Ủy ban ấn định là giai đoạn từ ngày 1/4/2001 đến 31/3/2002.

Về điều tra thiệt hại, Ủy ban có thể phải tính đến diễn biến các yếu tố thể hiện thiệt hại trong một khoảng thời gian dài hơn, và thường là giai đoạn 3 hoặc 4 năm liền trước đó. Cụ thể trong vụ này, việc điều tra xác định thiệt hại được tiến hành trên các yếu

tổ xảy ra trong giai đoạn từ 1/1/1998 đến cuối giai đoạn điều tra, cụ thể là tới ngày 31/3/2002.

1.2. Chọn mẫu

Vì số lượng các nhà sản xuất xuất khẩu Trung Quốc nêu trong đơn kiện quá lớn, ban đầu Ủy ban cho rằng cần áp dụng phương pháp chọn mẫu theo Điều 17 Quy tắc về chống bán phá giá của EC. Và như đã nêu trong Thông báo khởi xướng điều tra, để Ủy ban có thể ra quyết định chọn nhà sản xuất nào vào nhóm được điều tra (nhóm mẫu), các nhà sản xuất phải tự «giới thiệu/trình diện» mình trước Ủy ban và phải cung cấp những thông tin cơ bản về các hoạt động của mình liên quan đến sản phẩm bị điều tra trong giai đoạn điều tra (tức là từ 1/4/2001 đến 31/3/2002). Sau khi xem xét các thông tin mà nhà sản xuất xuất khẩu cung cấp, và do số lượng các nhà sản xuất trả lời bằng câu hỏi để chọn mẫu quá ít (chỉ có 2 nhà sản xuất xuất khẩu quyết định hợp tác và cung cấp các thông tin như yêu cầu) nên Ủy ban kết luận rằng việc chọn mẫu là không cần thiết nữa.

1.3. Thủ tục thu thập thông tin

Mặc dù Trung Quốc không được Ủy ban xem là nước có nền kinh tế thị trường trong các vụ điều tra chống bán phá giá, từng công ty đơn lẻ của Trung Quốc vẫn có thể nộp đơn xin được coi là công ty hoạt động trong các điều kiện kinh tế thị trường (bởi nếu được như vậy, các cơ quan điều tra chống bán phá giá của Ủy ban sẽ sử dụng các số liệu của chính nhà xuất khẩu liên quan). Để các công ty Trung Quốc có thể nộp đơn xin được đối xử theo cách này (hay còn gọi là được «đối xử riêng biệt»), Ủy ban đã gửi mẫu đơn đề nghị cho tất cả các nhà sản xuất Trung Quốc liên quan được biết đến. Kết quả là Ủy ban chỉ nhận được 2 đơn đề nghị đã được điền đầy đủ từ 02 nhà sản xuất xuất khẩu Trung Quốc.

Đồng thời, Ủy ban gửi Bảng câu hỏi điều tra chính thức cho các bên liên quan «được biết đến» và cho tất cả các công ty khác đã tự giới thiệu mình trước Ủy ban trong thời hạn nêu tại Thông báo điều tra. Ủy ban nhận được bản trả lời từ nhà sản xuất EC

đã đứng đơn kiện, 02 nhà sản xuất xuất khẩu, một nhà sản xuất tại nước thứ ba có điều kiện tương tự và 07 đơn vị sử dụng sản phẩm. Ủy ban đã nghiên cứu và thẩm tra tất cả các thông tin mà cơ quan này xem là cần thiết để xác định việc bán phá giá, thiệt hại gây ra và lợi ích Cộng đồng. Các chuyến điều tra thực địa cũng đã được tiến hành tại các cơ sở của 02 nhà sản xuất xuất khẩu Trung Quốc, 01 nhà sản xuất tại nước thứ ba có điều kiện tương tự, 01 nhà sản xuất EC và 01 đơn vị sử dụng sản phẩm liên quan tại EC.

1.4. Sản phẩm tương tự

Sản phẩm bị kiện bán phá giá là para-cresol với tỷ lệ chất đồng phân tối thiểu, độ tinh khiết 97% tinh trong trạng thái khô hoàn toàn, xuất xứ Trung Quốc (sau đây gọi là «sản phẩm liên quan»), thuộc mã CN ex 2907 12 00.

Ủy ban đã tiến hành xem xét và đi đến kết luận là tất cả các chất para-cresol đều giống nhau bởi chúng có cùng đặc tính vật lý, hoá học cơ bản và hầu hết là có mục đích sử dụng gần giống nhau. Điều tra thực địa đối với nhà sản xuất EC và phần lớn các đơn vị sử dụng sản phẩm này đã khẳng định kết luận nói trên. Ủy ban cho rằng sản phẩm para-cresol sản xuất tại Trung Quốc được bán nội địa cũng như xuất khẩu sang EC, sản phẩm bán tại thị trường nội địa của nước thứ ba tương tự và sản phẩm do ngành sản xuất EC sản xuất và bán tại thị trường EC về cơ bản có các đặc tính vật lý và hoá học giống nhau và được sử dụng như nhau. Vì vậy, Ủy ban cho rằng các sản phẩm nói trên được xem là sản phẩm tương tự theo định nghĩa tại Điều 1.4 Quy tắc về chống bán phá giá EC.

1.5. Điều tra về bán phá giá

1.5.1. Đối xử theo quy chế nền kinh tế thị trường (MET)

Theo Điều 2.7(b) Quy tắc về chống bán phá giá EC, trong các vụ điều tra chống bán phá giá đối với các sản phẩm nhập khẩu

từ Trung Quốc, giá thông thường của sản phẩm sẽ được xác định theo quy định tại các khoản từ 1 đến 6 Điều 2 Quy tắc đối với các nhà sản xuất xuất khẩu chứng minh được rằng mình đáp ứng các tiêu chí nêu tại Điều 2.7(c), tức là chứng minh được rằng các điều kiện của nền kinh tế thị trường đã được tôn trọng và tuân thủ trong quá trình sản xuất và bán sản phẩm liên quan.

Theo Quy tắc về chống bán phá giá của EC thì các tiêu chí này bao gồm:

- Các quyết định của công ty liên quan đến giá, chi phí, các yếu tố đầu vào, ví dụ như nguyên liệu thô, chi phí công nghệ và nhân công, các yếu tố đầu ra, bán hàng, đầu tư, được thực hiện theo các dấu hiệu thị trường phản ánh quan hệ cung cầu và không có sự can thiệp đáng kể của Nhà nước vào các vấn đề này.
- Công ty có một hệ thống sổ sách kế toán rõ ràng, được kiểm toán độc lập phù hợp với các tiêu chuẩn kế toán quốc tế và được sử dụng thống nhất cho tất cả các mục đích;
- Các chi phí sản xuất và tình hình tài chính của công ty không bị bóp méo dưới tác động của hệ thống kinh tế phi thị trường trước đó, đặc biệt là các hiện tượng định giá tài sản thấp, các hình thức thanh lý tương tự, các hình thức hàng đổi hàng và thanh toán bằng trừ nợ;
- Công ty là đối tượng áp dụng của pháp luật về tài sản và phá sản, tức là hệ thống pháp luật cho phép đảm bảo tính chắc chắn và ổn định về mặt pháp lý trong hoạt động kinh doanh của công ty; và
- Các tỷ giá chuyển đổi ngoại tệ được thực hiện theo giá thị trường.

Như trên đã đề cập, trong vụ việc này có 02 nhà sản xuất xuất khẩu yêu cầu được đối xử theo quy chế nền kinh tế thị trường (MET). Ủy ban cho rằng cả hai công ty này đều thỏa mãn được các điều kiện yêu cầu và có thể được công nhận quy chế MET. Kết luận này của Ủy ban dựa trên các câu trả lời trong mẫu đơn

yêu cầu MET mà các công ty này đã nộp và các thông tin khác thu thập được trong quá trình điều tra thực địa. Dù chưa phải là danh mục đầy đủ nhưng những yếu tố dưới đây thường được Ủy ban sử dụng khi đánh giá một công ty nào đó có đáp ứng các điều kiện để được hưởng MET hay không:

- Trong cơ cấu quản trị của công ty (Hội đồng quản trị,...) có sự hiện diện của một đại diện Nhà nước hoặc người được Nhà nước hoặc chính quyền địa phương chỉ định và người này có ảnh hưởng (có thể hoặc thực tế đã gây ảnh hưởng) đến các quyết định kinh doanh của công ty không?
- Có tồn tại các quy định cho phép đại diện của Nhà nước can thiệp bằng cách này hay cách khác vào các quyết định kinh doanh của công ty không? Liên quan đến yếu tố này, thường thì Ủy ban rất chú trọng việc phân tích Điều lệ của công ty đang yêu cầu quy chế MET;
- Công ty có lưu giữ sổ sách kế toán theo các tiêu chuẩn kế toán quốc tế (mà hiện tại là tiêu chuẩn IFRS) hay không và có thể xuất trình báo cáo tài chính với xác nhận của kiểm toán độc lập không? Theo thông lệ gần đây của Ủy ban thì đây là yếu tố tối quan trọng trong các phân tích MET;
- Công ty có được hưởng một hình thức trợ cấp bất kỳ của Nhà nước không dưới dạng mức phí ưu đãi trong nguồn cung năng lượng, hợp đồng thuê đất, nguồn cung nguyên vật liệu hay bất kỳ một loại trợ cấp nào khác không? Về nguyên tắc, Ủy ban sẽ cố gắng đánh giá xem liệu tất cả các yếu tố đầu vào và tài sản có ảnh hưởng đến chi phí và tình hình tài chính của công ty có được thực hiện theo trị giá thị trường hay không.

1.5.2. Nước thứ ba có điều kiện tương tự

Đối với tất cả các nhà sản xuất khác không được hưởng quy chế MET, giá thông thường sẽ được tính toán theo các quy định tại

Điều 2.7(a) Quy tắc về chống bán phá giá của EC, tức là theo giá hoặc trị giá tính toán của sản phẩm tại một «nước thứ ba có điều kiện tương tự» có nền kinh tế thị trường (còn được biết đến dưới tên “nước thay thế”).

Trong vụ việc này, nước thứ ba có điều kiện tương tự mà nguyên đơn đề xuất lựa chọn là Nhật Bản. Thực tế Ủy ban đã liên hệ với tất cả các nhà sản xuất para-cresol được biết đến ngoài EC và Trung Quốc (bao gồm 01 nhà sản xuất tại Ấn Độ, 01 ở Nhật Bản và 01 ở Hoa Kỳ) dù rằng các nhà sản xuất của Nhật Bản và Ấn Độ đã từ chối không hợp tác trong vụ điều tra này. Thêm nữa, phần lớn các sản phẩm sản xuất tại Ấn Độ là để tiêu thụ trong nước.

Vì khối lượng bán hàng của nhà sản xuất Hoa Kỳ mang tính đại diện (với lượng sản phẩm bán tại nội địa cao hơn 5% lượng sản phẩm liên quan xuất khẩu từ Trung Quốc sang EC) và không có hạn chế đáng kể nào đối với hoạt động nhập khẩu nên Ủy ban đã quyết định chọn Hoa Kỳ làm nước thứ ba có điều kiện tương tự thích hợp trong vụ việc này.

Cần lưu ý rằng mặc dù Trung Quốc đã tự chấp nhận thông lệ này trong Nghị định thư gia nhập WTO của nước này nhưng việc lựa chọn một nước thứ ba tương tự vẫn còn là việc gây ít nhiều tranh cãi bởi thường thì giữa thị trường nước xuất khẩu bị kiện và thị trường nước thứ ba đó có những khác biệt rất lớn, đặc biệt là về các loại chi phí. Dù rằng Ủy ban Châu Âu có thể thực hiện một số điều chỉnh đối với giá thông thường tính toán theo các thông số của nước thứ ba nhưng những điều chỉnh như vậy thường chỉ giới hạn ở những khác biệt về tính chất kỹ thuật của sản phẩm giữa hai thị trường và không tính đến những khác biệt như chi phí lao động, chi phí môi trường... Trong khi đó những khác biệt kiểu như vậy tại một thị trường phát triển (trong trường hợp này là Hoa Kỳ) và một thị trường của nước đang phát triển, như thị trường Trung Quốc, có thể khiến người ta nghi ngờ tính tin cậy và hợp pháp của những so sánh như vậy.

1.5.3. Xác định giá thông thường đối với các nhà sản xuất xuất khẩu được hưởng quy chế nền kinh tế thị trường (MET)

Theo Điều 2(2) của Quy chế, trước tiên Ủy ban kiểm tra xem doanh số bán hàng para-cresol bán nội địa có mang tính đại diện hay không, nghĩa là tổng lượng bán có bằng ít nhất 5% tổng lượng xuất khẩu sản phẩm này vào Cộng đồng Châu Âu hay không. Kết quả điều tra cho thấy doanh số bán hàng nội địa của cả 02 nhà sản xuất đều mang tính đại diện.

Sau đó Ủy ban kiểm tra xem việc bán hàng nội địa của các công ty có thể được coi là thực hiện trong điều kiện thương mại bình thường theo Điều 2(4) của Quy tắc về chống bán phá giá hay không. Điều này được thực hiện thông qua tỷ trọng lượng bán hàng nội địa không lỗ vốn cho các khách hàng độc lập trong tổng lượng bán tại thị trường trong nước trong suốt giai đoạn điều tra (IP). Vì chỉ có dưới 10% doanh số bán hàng nội địa của sản phẩm tương tự trong giai đoạn điều tra của cả hai nhà sản xuất xuất khẩu có liên quan của Trung Quốc là có lãi nên giá thông thường phải được xác định theo Điều 2(3) của Quy tắc về chống bán phá giá (giá thông thường “xây dựng”).

Giá thông thường được xây dựng trên cơ sở chi phí sản xuất của mỗi nhà sản xuất xuất khẩu cộng với một khoản chi phí hợp lý cho việc bán hàng, chi phí chung và chi phí hành chính (SG&A) và khoản lợi nhuận của họ.

Các chi phí SG&A cụ thể của từng công ty được sử dụng bởi lượng bán hàng nội địa của các sản phẩm tương tự của cả hai nhà sản xuất xuất khẩu đáp ứng tiêu chí “đại diện” theo như định nghĩa tại Điều 2(2) của Quy tắc về chống bán phá giá, nghĩa là lượng bán hàng nội địa của mỗi công ty cao hơn 5% lượng xuất khẩu sản phẩm liên quan của mỗi công ty tương ứng.

Về biên độ lợi nhuận, phù hợp với Điều 2(6)(b) của Quy tắc về chống bán phá giá, người ta đã sử dụng biên độ lợi nhuận của các sản phẩm cùng loại với sản phẩm liên quan trong thị trường nội địa. Trong vụ việc cụ thể này, các công ty liên quan có bán những

sản phẩm hoá học hữu cơ cơ bản khác bên cạnh paracresol, và chúng được xem là “cùng nhóm sản phẩm chung”. Mặc dù không có định nghĩa chính xác về “nhóm sản phẩm chung”, thường thì các sản phẩm trong phạm vi “nhóm sản phẩm chung” có mức độ tương đồng nhất định với sản phẩm đang bị điều tra, ví dụ chúng cùng thuộc một nhánh thị trường, được bán cho cùng nhóm khách hàng, được sản xuất từ cùng nhóm nguyên vật liệu hoặc có quy trình sản xuất tương đồng. Tuy nhiên, dù các yếu tố nói trên có thể là những chỉ dẫn khá cụ thể cho việc xác định “nhóm sản phẩm chung” nhưng có lẽ yếu tố quan trọng nhất vẫn là việc xem xét các sản phẩm đó có được xếp vào cùng “mảng hoạt động kinh doanh” trong các tài liệu, hồ sơ nội bộ của công ty hay không.

1.5.4. Xác định giá thông thường cho toàn bộ các nhà sản xuất xuất khẩu khác

Do các nhà sản xuất cộng tác đều được hưởng đối xử theo Quy chế nền kinh tế thị trường (MET) nên việc xác định giá thông thường cho toàn bộ các nhà sản xuất không cộng tác khác được thực hiện trên cơ sở giá thông thường của sản phẩm liên quan tại nước thứ ba có điều kiện tương tự, cụ thể là Hoa Kỳ.

Để xác định xem việc bán mặt hàng para-cresol tại thị trường Mỹ có được thực hiện trong điều kiện thương mại bình thường hay không, Ủy ban đã so sánh giá bán nội địa với toàn bộ chi phí sản xuất (nghĩa là chi phí sản xuất cộng với chi phí SG&A). Do dưới 20% lượng hàng loại này bán tại thị trường nội địa là lỗ vốn và do cho phí sản xuất bình quân gia quyền thấp hơn giá bán bình quân gia quyền nên giá thông thường được xác định là giá bán hàng nội địa bình quân gia quyền của toàn bộ các giao dịch với các khách hàng độc lập do nhà sản xuất đồng ý hợp tác với cơ quan điều tra thực hiện tại Mỹ.

1.5.5. Xác định giá xuất khẩu

Tuân thủ Điều 2(8) của Quy tắc về chống bán phá giá, giá xuất khẩu tính cho các nhà sản xuất xuất khẩu hợp tác được xác định

trên cơ sở các mức giá đã thanh toán hoặc phải trả cho sản phẩm liên quan khi bán cho khách hàng độc lập đầu tiên trong Cộng đồng Châu Âu.

Vì không hợp tác, giá xuất khẩu cho các nhà sản xuất xuất khẩu còn lại được xác định theo Điều 18 của Quy tắc về chống bán phá giá. Do không có nguồn nào khác, đối với các sản phẩm tương tự mà nhà sản xuất tại Hoa Kỳ bán tại thị trường nước này, giá xuất khẩu được tính toán dựa trên giá xuất khẩu bình quân gia quyền của các nhà sản xuất hợp tác. Sở dĩ phải tính giá xuất khẩu của các sản phẩm do nhà sản xuất Hoa Kỳ bán tại thị trường Hoa Kỳ là bởi các nhà xuất khẩu không hợp tác của Trung Quốc này không được hưởng quy chế MET và do đó, dù họ có hợp tác đi chăng nữa, Ủy ban vẫn phải sử dụng giá thông thường tính cho sản phẩm của các nhà sản xuất Hoa Kỳ khi tính toán biên phá giá. Vì vậy, Ủy ban phải xác định loại sản phẩm bán tại Hoa Kỳ thay vì các sản phẩm của các nhà sản xuất hợp tác Trung Quốc. Ngoài ra, các số liệu của Eurostat không sử dụng để tính toán giá xuất khẩu được vì sản phẩm liên quan chỉ là một phần của một mã CN trong đó bao gồm cả các sản phẩm khác với những cơ cấu giá khác nhau.

1.5.6. Xác định biên độ bán phá giá bằng cách so sánh giá thông thường với giá xuất khẩu

Đối với các nhà sản xuất xuất khẩu hợp tác, để đảm bảo so sánh công bằng giữa giá thông thường và giá xuất khẩu tại thời điểm xuất xưởng, một số điều chỉnh (thông qua các loại khấu trừ phù hợp) đã được thực hiện trong các trường hợp có khác biệt được chứng minh là có ảnh hưởng đến giá cũng như đến việc so sánh giá phù hợp với Điều 2(10) của Quy tắc về chống bán phá giá, đặc biệt là các khác biệt về các chi phí và hoa hồng vận tải, bảo hiểm, khuôn vác và đóng gói tùy từng trường hợp cụ thể.

Đối với các nhà sản xuất xuất khẩu không hợp tác, việc so sánh giá được thực hiện dựa trên việc so sánh giữa giá xuất khẩu trung bình của 02 nhà sản xuất xuất khẩu Trung Quốc đã hợp tác với giá thông thường tính cho nhà sản xuất Hoa Kỳ.

Ủy ban Châu Âu xác định biên độ bán phá giá của các nhà sản xuất không hợp tác là 40,7%, và của 02 nhà sản xuất hợp tác tương ứng là 10,8% và 12,34%, được thể hiện là tỷ lệ phần trăm của giá CIF giao tại biên giới của Cộng đồng Châu Âu, giá chưa bao gồm thuế.

1.6. Điều tra thiệt hại, mối quan hệ nhân quả và lợi ích Cộng đồng

Song song với việc điều tra bán phá giá, Ủy ban Châu Âu tiến hành điều tra xem ngành sản xuất của Cộng đồng có chịu thiệt hại đáng kể theo nghĩa của Điều 3(6) Quy tắc về chống bán phá giá hay không.

Về vấn đề này, Ủy ban Châu Âu nhận thấy rằng mặc dù thực tế mức tiêu thụ của Cộng đồng đã tăng thêm 45% kể từ năm 1998 đến hết giai đoạn điều tra nhưng ngành sản xuất của Cộng đồng không thể hưởng lợi trọn vẹn từ sự phát triển này: lượng bán hàng của ngành chỉ tăng bằng một nửa so với mức tăng trưởng về tiêu thụ của Cộng đồng, trong khi đó lượng nhập khẩu từ Trung Quốc lại tăng đột biến, đặc biệt là kể từ năm 2000. Về xu hướng tăng giá, Ủy ban cũng nhận thấy ngành sản xuất của Cộng đồng cũng đã tăng giá bán hàng ở mức vừa phải trong khoảng thời gian từ 1998 đến hết giai đoạn điều tra. Tuy nhiên, mức tăng giá đó thậm chí không đủ để bù đắp mức tăng giá của các nguyên liệu sản xuất chính. Trong cùng giai đoạn đó, giá hàng nhập khẩu từ Trung Quốc đã giảm 30%. Thêm nữa, trong giai đoạn điều tra, hàng hóa nhập khẩu của Trung Quốc được bán với mức giá thấp hơn nhiều so với giá của ngành sản xuất của Cộng đồng vốn khi đó đã ở mức thua lỗ kể từ năm 2001 trở đi. Ủy ban nhận thấy rằng tình hình của ngành sản xuất của Cộng đồng đã bị suy sụp trong năm 2001 và 12 tháng của giai đoạn điều tra, đặc biệt là suy giảm về sản lượng, mức khai thác năng lực sản xuất, lượng bán hàng, thị phần, mức sinh lợi, lợi nhuận trên vốn đầu tư và ngân lưu. Vì các lý do này, Ủy ban cho rằng ngành sản xuất của EC đã phải chịu thiệt hại đáng kể.

Ngoài ra, theo Điều 3(6) và (7) của Quy tắc về chống bán phá

giá, Ủy ban cũng tiến hành điều tra xem việc nhập khẩu từ Trung Quốc phải “chịu trách nhiệm” đến mức độ nào đối với thiệt hại mà ngành sản xuất Cộng đồng Châu Âu phải gánh chịu và liệu có những thiệt hại nào gây ra bởi các yếu tố khác chứ không phải là do việc nhập khẩu hàng hoá liên quan từ Trung Quốc.

Thực tế, Ủy ban nhận thấy rằng sự gia tăng đáng kể về số lượng và thị phần của hàng hóa nhập khẩu từ Trung Quốc cùng với mức giảm lớn về giá bán hàng hóa đó và mức bán dưới giá xuất xưởng cao trùng khớp về mặt thời gian với sự suy giảm đáng kể về thị phần của ngành sản xuất của Cộng đồng cũng như tình trạng hoạt động kinh doanh lỗ vốn của ngành này. Hơn nữa, Ủy ban cũng xem xét các yếu tố khác có thể đã gây thiệt hại cho ngành sản xuất của Cộng đồng, như hàng nhập khẩu từ các nước thứ ba khác, và nhận thấy rằng không có bất kỳ yếu tố nào trong số này có tác động tiêu cực đáng kể đến ngành sản xuất của Cộng đồng. Do đó, Ủy ban kết luận rằng việc nhập khẩu hàng hoá liên quan từ Trung Quốc là nguyên nhân gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất của EC.

Cuối cùng, theo Điều 21 của Quy tắc về chống bán phá giá, Ủy ban đã tiến hành xem xét xem liệu việc áp dụng các biện pháp chống bán phá giá có phục vụ lợi ích của Cộng đồng hay không. Cụ thể, Ủy ban phân tích xem có tồn tại các lý do thuyết phục nào khác cho thấy việc áp dụng các biện pháp chống bán phá giá đối với mặt hàng para-cresol là đi ngược lại lợi ích của Cộng đồng dù đã có các kết luận về việc bán phá giá, thiệt hại và mối quan hệ nhân quả giữa việc bán phá giá và thiệt hại đó. Ủy ban đã nhận được các bình luận từ nhà sản xuất duy nhất Cộng đồng và 07 đơn vị sử dụng chất para-cresol của Cộng đồng, đã tiến hành xem xét các tác động tiêu cực đến cạnh tranh và thương mại có thể có khi thuế chống bán bị áp dụng và kết luận rằng không có lý do thuyết phục nào để không áp dụng các mức thuế chống bán phá giá đối với mặt hàng para-cresol nhập khẩu từ Trung Quốc.

Kết quả, ngày 21/3/2003, Ủy ban công bố Quyết định áp dụng các mức thuế tạm thời và ngày 20/9/2003 công bố Quyết định áp dụng các mức thuế chống bán phá giá chính thức đối với para-cresol nhập khẩu từ Trung Quốc.

2. CÁC VẤN ĐỀ CỤ THỂ LIÊN QUAN ĐẾN ĐIỀU TRA

Một trong những điểm thú vị nhất trong vụ kiện chống bán phá giá đối với para-cresol từ Trung Quốc là cách thức đối xử của Ủy ban đối với 01 nhà sản xuất xuất khẩu đã được thừa nhận hoạt động theo quy chế nền kinh tế thị trường và được tính giá thông thường theo cách “tự xây dựng”.

2.1. Tính toán giá thông thường “xây dựng”

Ngoài việc điền vào mẫu đơn xin hưởng quy chế nền kinh tế thị trường, nhà sản xuất đồng thời phải nộp cho Ủy ban trong thời hạn quy định văn bản trả lời phần liên quan của “Bảng câu hỏi dành cho nhà sản xuất và/hoặc xuất khẩu vào EC”. Thông thường, một bảng câu hỏi của nhà xuất khẩu trong các vụ kiện chống bán phá giá của EC được chia thành các phần sau:

- Thông tin chung về công ty;
- Mô tả sản phẩm và thông tin về các loại sản phẩm do công ty sản xuất;
- Số liệu về hoạt động kinh doanh nói chung như doanh thu, doanh số và trị giá bán hàng, lượng tồn kho, đầu tư...;
- Số lượng xuất khẩu sản phẩm đang thuộc diện điều tra sang EC;
- Doanh số bán hàng nội địa của sản phẩm đang điều tra tại nước bị điều tra;

- Các chi phí sản xuất của công ty để sản xuất ra sản phẩm đó (bao gồm cả lợi nhuận);
- Các thông tin đã được số hoá, bao gồm một số lượng lớn các bảng biểu được định dạng trước để điền những thông tin chi tiết về các yếu tố nêu trên.

Trong vụ việc này, chỉ sau khi nhà sản xuất liên quan được cho hưởng đối xử theo quy chế nền kinh tế thị trường thì nhà sản xuất sẽ được bổ sung thêm một khoảng thời gian để trả lời các phần bảng câu hỏi liên quan đến doanh số bán hàng nội địa và chi phí sản xuất. Lý do là nếu nhà sản xuất xuất khẩu không được hưởng quy chế nền kinh tế thị trường thì việc cung cấp thông tin liên quan đến thị trường nội địa và chi phí sản xuất sẽ không có ý nghĩa gì, vì Ủy ban sẽ không dựa vào thông tin đó để tính giá thông thường. Tuy nhiên, cũng cần lưu ý là cách làm của Ủy ban thay đổi theo từng vụ kiện và đôi khi Ủy ban có thể yêu cầu các nhà sản xuất xuất khẩu trả lời tất cả các phần của bảng câu hỏi, trước khi quyết định có dành cho họ quy chế nền kinh tế thị trường hay không, như trong vụ kiện chống bán phá giá gần đây liên quan tới các sản phẩm giày dép da nhập khẩu từ Trung Quốc và Việt Nam chẳng hạn.

Trong vụ kiện para-cresol, nhà sản xuất liên quan đã thành công trong việc chứng minh rằng các điều kiện kinh tế thị trường đã được nhà sản xuất này tuân thủ và công ty đã đáp ứng các tiêu chuẩn quy định tại Điều 2 (7) (c) của Quy tắc về chống bán phá giá của EC. Do đó, nhà sản xuất này đã được hưởng sự đối xử theo quy chế nền kinh tế thị trường và được gia hạn thời gian trả lời các phần còn lại của bảng câu hỏi (cụ thể là các phần E-H).

Trong phần trả lời Bảng câu hỏi, nhà sản xuất liên quan đã cung cấp cho Ủy ban những thông tin không chỉ về chất para-cresol mà còn về đến hai sản phẩm phụ có chi phí và lợi nhuận tách biệt. Hơn nữa, trong phụ lục B-2-1 có một bảng dành riêng cho chất para-cresol và một bảng dành riêng cho chất natri sunfit, một trong số các sản phẩm phụ của para-cresol. Nhà sản xuất đã nêu rõ rằng chúng là hai sản phẩm khác nhau cả về hình

thức và công dụng. Điểm chung duy nhất giữa hai sản phẩm là cả hai đều do một nhà sản xuất làm ra tại cùng một thời điểm.

Trong thông báo bằng fax của mình gửi nhà sản xuất liên quan về ngày tiến hành điều tra thực địa tại các cơ sở của nhà sản xuất này, Ủy ban Châu Âu cũng đã nêu rõ: “Nếu trong khi chuẩn bị cho cuộc điều tra này nhà sản xuất phát hiện ra sai sót trong nội dung trả lời bảng câu hỏi của EC thì nhà sản xuất cần cung cấp cho Ủy ban thông tin đính chính bao gồm cả số liệu trước đó và số liệu đã đính chính được đánh dấu rõ ràng và lập ghi chú cuối trang giải thích lý do sai sót cùng với các tệp tin máy tính đã cập nhật” (tác giả nhấn mạnh)

Trong thư gửi Ủy ban 3 ngày sau khi có bản fax nêu trên, 10 ngày sau khi nộp bản trả lời của nhà sản xuất liên quan đối với các phần E và F của bảng câu hỏi, và 7 ngày trước khi tiến hành điều tra thực địa tại Trung Quốc, nhà sản xuất đã cung cấp cho Ủy ban bản đính chính bằng F-4.1 có tiêu đề: “Tổng chi phí sản xuất” trong phần F của Bảng câu hỏi trong đó bổ sung các số liệu cho ô “tổng chi phí sản xuất”, vì ô này đã vô tình bị bỏ trống trong lần nộp bản trả lời Bảng câu hỏi trước đó. Trong bảng này, nhà sản xuất đã trừ chi phí của các sản phẩm phụ khỏi tổng chi phí sản xuất và giải thích dưới dạng ghi chú chi phí của các sản phẩm phụ.

Trong quá trình điều tra thực địa, nhà sản xuất liên quan đã cung cấp cho Ủy ban một tài liệu có tên “Phụ lục 14a” trong đó tóm tắt toàn bộ chi phí sản xuất liên quan đến chất para-cresol cũng như tách biệt các chi phí riêng liên quan đến các sản phẩm phụ, những chi phí lẽ ra phải được các cơ quan có thẩm quyền điều tra của EC khấu trừ ở giai đoạn sau. Một lần nữa, bảng số liệu này nêu rất rõ một thực tế là có sự khác biệt giữa hai loại chi phí đối với chất para-cresol (một bên là chi phí sản xuất và một bên là chi phí sản xuất ra sản phẩm phụ) cũng như có khác biệt về các định lượng liên quan. Các tổng số khác nhau nêu trong Phụ lục 14a hoàn toàn phù hợp với các số liệu được nêu trong bảng F-4.1 phần trả lời Bảng câu hỏi chính. Phần giải

thích gửi Ủy ban ngày 18/11/2002 trong đó bao gồm các chi phí cụ thể liên quan đến sản phẩm phụ, được chứng minh đầy đủ bởi các số liệu cụ thể liên quan đến các chi phí của sản phẩm phụ nêu trong Phụ lục 14a.

Ngoài ra, trong quá trình tiến hành điều tra thực địa, các cán bộ điều tra của Ủy ban và nhà sản xuất đã nhiều lần trao đổi quan điểm về vấn đề sản phẩm phụ, bao gồm số lượng các sản phẩm phụ phát sinh từ việc sản xuất 01 tấn para-cresol. Nhà sản xuất này nhấn mạnh thực tế là các chi phí của sản phẩm phụ không nằm trong chi phí của sản phẩm đang điều tra mà là chi phí riêng biệt. Nhà sản xuất đã kiên trì giải thích rằng những chi phí này phải được khấu trừ vì việc điều tra chống bán phá giá chỉ thực hiện đối với một sản phẩm cụ thể, đó là chất para-cresol.

Hơn nữa, trong quá trình tiến hành điều tra thực địa, nhà sản xuất đã cung cấp cho Ủy ban một số sổ sách liên quan đến việc sản xuất chất para-cresol và các sản phẩm phụ của nó.

Cuối cùng, nhà sản xuất này còn cung cấp một bảng số liệu nữa trong quá trình điều tra thực địa, bảng này được chuẩn bị riêng cho Ủy ban trong quá trình tiến hành điều tra tại chỗ và tổng hợp các chi phí sản xuất đối với các sản phẩm khác nhau do nhà sản xuất làm ra trong giai đoạn điều tra, đó là SO₂, Axit Sunfua, TSA, Para-cresol, Sunfua nhôm. Hai sản phẩm phụ của para-cresol cũng được gộp trong bảng này theo cách riêng biệt do chúng có mục đích sử dụng cuối cùng khác nhau. Nhà sản xuất nhắc lại một lần nữa sự cần thiết phải khấu trừ chi phí của các sản phẩm này khỏi tổng chi phí sản xuất.

Sau khi kết thúc việc điều tra thực địa, trao đổi quan điểm và các kết luận về vấn đề cụ thể liên quan đến sản phẩm phụ, nhà sản xuất một lần nữa yên tâm rằng các viên chức của Ủy ban đã hiểu sự khác biệt giữa các chi phí sản xuất chất para-cresol nói chung và chi phí sản xuất các sản phẩm phụ.

Tuy nhiên, khi Ủy ban gửi cho nhà sản xuất bản công bố các thực tế cơ bản và những lập luận được sử dụng làm căn cứ áp dụng các biện pháp chống bán phá giá tạm thời, trong các đoạn

23, 24 và 25 phần mở đầu của Quyết định sơ bộ lại cho thấy rõ là khi xác định giá thông thường áp dụng cho nhà sản xuất này, Ủy ban đã không khấu trừ chi phí của hai sản phẩm phụ khỏi tổng chi phí sản xuất. Ủy ban không hề giải thích hay lập luận gì cho quyết định của mình về vấn đề này, vấn đề vốn đã được nhà sản xuất nêu nhiều lần và Ủy ban cũng đã biết rõ trước khi tiến hành việc điều tra thực địa.

Trong quyết định áp dụng các mức thuế tạm thời, Ủy ban có nêu rằng để tính toán biên độ lợi nhuận đối với sản phẩm para-cresol, cơ quan này đã sử dụng biên độ lợi nhuận của sản phẩm cùng loại tại thị trường nội địa (bao gồm cả sản phẩm natri sunfit) vì những sản phẩm này đều là các chất hữu cơ cơ bản. Bằng cách dẫn chiếu như vậy, Ủy ban đã thừa nhận có việc bán và tồn tại một thị trường riêng biệt cho sản phẩm natri sunfit, một trong hai sản phẩm phụ. Mặc dù có kết luận như vậy, Ủy ban vẫn không khấu trừ chi phí sản xuất của sản phẩm phụ này khỏi tổng chi phí sản xuất ra sản phẩm para-cresol.

Hơn nữa, cũng trong văn bản này, Ủy ban kết luận rằng để phục vụ điều tra, hỗn hợp các chất đồng phân, cụ thể là hỗn hợp được gia công thêm mà không tách chất para-cresol, được tạo ra từ cùng một quy trình sản xuất, không thuộc phạm vi của sản phẩm liên quan. Do đó, Ủy ban khẳng định lại rằng việc điều tra chỉ tập trung vào sản phẩm para-cresol và không tập trung vào bất kỳ một chất hóa học nào khác được sản xuất theo cùng một quy trình.

Nhà sản xuất liên quan đã thực hiện quyền của mình bằng cách gửi bình luận bằng văn bản trong thời hạn quy định, trong đó cung cấp cho Ủy ban một số sổ sách liên quan đến việc sản xuất sản phẩm para-cresol và các sản phẩm phụ, nhằm cung cấp lại thông tin chính xác hơn vốn trước đó đã cung cấp cho Ủy ban về vấn đề sản phẩm phụ.

Đặc biệt, những số liệu khác nhau trong các sổ sách này cho thấy nhà sản xuất đã thực hiện việc tách các chi phí sản xuất para-cresol thành chi phí tính riêng cho para-cresol và chi phí

của hai sản phẩm phụ, điều này được phản ánh trong các tài liệu kế toán nội bộ của doanh nghiệp.

Điểm đáng lưu ý là thông tin trong bản bình luận nêu trên của nhà sản xuất là hoàn toàn nhất quán với các tài liệu do nhà sản xuất cung cấp cho Ủy ban trong quá trình tiến hành điều tra thực địa.

Các lập luận này cũng đã được trình bày trực tiếp với Ủy ban trong cuộc điều trần tổ chức tại Brussels với sự có mặt của các cán bộ điều tra của vụ kiện. Từ cuộc họp này, rõ ràng là các cán bộ điều tra trong vụ kiện đã không hiểu những tài liệu và chúng cũ được đưa ra và xác minh trong quá trình điều tra tại chỗ.

Theo yêu cầu của Ủy ban, việc giải trình bổ sung đã được thực hiện sau phiên điều trần. Trong nỗ lực giải thích tài liệu “Phụ lục 14(a)” đã cung cấp trong quá trình điều tra thực địa, nhà sản xuất đã giải thích quan điểm của mình một lần nữa và cũng cung cấp cho Ủy ban 02 danh sách với các thông tin chi tiết về doanh số bán natri sunfit và doanh số bán phenol hỗn hợp. Những giải trình bổ sung này đều khẳng định rằng có một thị trường riêng cho hai sản phẩm phụ này. Cụ thể, từ nhiều năm, nhà sản xuất đã thương mại hóa sản phẩm natri sunfit và phenol hỗn hợp, và giá thị trường của hai sản phẩm này rất khác so với giá para-cresol. Có chứng cứ về doanh số bán hai sản phẩm phụ này của nhà sản xuất bán cho các khách hàng không liên quan.

Ngoài ra, để giảm bớt tính tương đối về chi phí sản xuất dự toán bình quân trên một đơn vị sản phẩm thể hiện trong các tài liệu nội bộ của nhà sản xuất, nhà sản xuất đã tính toán lại các chi phí riêng của các sản phẩm phụ bằng hai phương pháp khác nhau. Dù rằng trên thực tế phương pháp mà nhà sản xuất sử dụng để chỉ ra cho Ủy ban các chi phí riêng biệt của các sản phẩm phụ cần được khấu trừ trong tổng chi phí sản xuất nói chung dựa trên trị giá bán hàng của các sản phẩm phụ, cần lưu ý rằng cả hai phương pháp liên quan đều cho kết quả tương tự nhau.

Với các yếu tố trên, rõ ràng là không có lý do gì để Ủy ban phải lưỡng lự trong việc khấu trừ các chi phí riêng của các sản phẩm

phụ khởi các chi phí sản xuất chung của sản phẩm para-cresol. Thực tế là việc khấu trừ như vậy cũng nhất quán với thông lệ của Ủy ban (vụ kiện “sắt silicon”, OJ L 38/1990, trang 1, đoạn 18). Nói cách khác, thông lệ nhất quán của Ủy ban là khấu trừ các chi phí đó khi công ty có thể chứng minh được rằng trước nay mình vẫn thực hiện việc khấu trừ đó.

Hai tháng sau, Ủy ban gửi cho nhà sản xuất văn bản công khai hoá cuối cùng (tức bản công khai các căn cứ và lập luận mà Ủy ban sẽ sử dụng để ban hành Quyết định cuối cùng về vụ kiện chống bán phá giá) và các lập luận cụ thể về công ty liên quan đến việc bán phá giá. Trong Phụ lục I của văn bản này, Ủy ban đã sử dụng số liệu do nhà sản xuất cung cấp để tính các chi phí sản xuất ra sản phẩm para-cresol, nhưng vẫn tiếp tục không khấu trừ các chi phí cụ thể của hai sản phẩm phụ.

Hơn nữa, trong Phần II của văn bản này (giải thích việc bán phá giá), Ủy ban tuyên bố đã tiến hành phân tích lại các bản bình luận được nộp sau khi áp dụng mức thuế tạm thời. Tuy nhiên, Ủy ban lập luận rằng nhà sản xuất đã không chứng minh được yêu cầu của mình bằng các bằng chứng văn bản bởi các tài liệu thu thập được tại hiện trường chỉ ra rằng các chi phí trực tiếp đã được phân bổ cho các sản phẩm khác nhau, điều này phù hợp với phần trả lời bằng câu hỏi ban đầu và do đó yêu cầu của nhà sản xuất bị bác bỏ.

Sau khi gửi văn bản công khai hoá cuối cùng, một cuộc họp với nhà sản xuất được tổ chức tại trụ sở của Ủy ban. Sau phiên điều trần, nhà sản xuất đã cung cấp cho Ủy ban một bản tập hợp các bình luận và giải trình cơ bản về vấn đề các sản phẩm phụ cũng như một bài phân tích của cá nhân ông Tổng giám đốc nhà sản xuất gửi các cán bộ Ủy ban. Trong phần bình luận, nhà sản xuất cho rằng các nội dung giải trình trong văn bản công khai hoá của Ủy ban đã dựa trên một sai sót rõ ràng khi đánh giá sự khác biệt giữa các sản phẩm phụ phát sinh từ việc sản xuất sản phẩm para-cresol và các sản phẩm khác do doanh nghiệp sản xuất trong giai đoạn điều tra.

Nhà sản xuất thể hiện rõ họ hiểu rằng Ủy ban không phản đối, về mặt nguyên tắc, việc các chi phí cụ thể liên quan đến các sản phẩm phụ có thể được khấu trừ khỏi tổng chi phí sản xuất của sản phẩm liên quan, và do đó nhà sản xuất tin tưởng mình đã cung cấp cho Ủy ban đủ chứng cứ và giải trình để thuyết phục Ủy ban rằng không có gì cản trở Ủy ban thực hiện khấu trừ hợp lý những chi phí của các sản phẩm phụ trong các số liệu tính toán bán phá giá liên quan tới nhà sản xuất.

Về vấn đề này, nhà sản xuất đính kèm vào bản bình luận của mình các bảng tính mới, phù hợp với các số liệu đã cung cấp và các yêu cầu cụ thể về những điều chỉnh cần thực hiện đối với các chi phí sản xuất sản phẩm para-cresol (để tính đến các chi phí của các sản phẩm phụ), và thông tin liên quan đến các chi phí cụ thể của các sản phẩm phụ được tóm tắt trong một bảng số liệu đính kèm (Phụ lục 4) của bản bình luận.

Cuối cùng, cuối tháng 7/2003, nhà sản xuất đã cung cấp cho Ủy ban - mặc dù bằng câu hỏi của Ủy ban không hề yêu cầu điều này - một tài liệu bao gồm các hóa đơn liên quan đến hoạt động bán hàng của hai sản phẩm phụ này nhằm chứng minh rằng có một thị trường riêng biệt kinh doanh hai sản phẩm phụ phát sinh từ quá trình sản xuất của sản phẩm para-cresol này, kèm theo cả các thông báo xác nhận đã nhận được thanh toán cho việc bán những sản phẩm này.

Mặc dù nhà sản xuất đã cung cấp cho Ủy ban toàn bộ những thông tin hiện có về vấn đề các sản phẩm phụ nhưng Ủy ban vẫn quyết định công bố đề xuất thông qua một Quyết định của Hội đồng Châu Âu áp đặt mức thuế chống bán phá giá chính thức và chính thức thu luôn cả khoản thuế tạm thời áp dụng đối với hàng Trung Quốc nhập khẩu trong giai đoạn trước đó mà không có bất kỳ thay đổi nào về quan điểm. Cần nhấn mạnh là đề xuất này của Ủy ban được công khai ngày 18/8/2003 này và đưa lên mạng internet thậm chí trước khi có bất kỳ phản hồi nào đối với bản bình luận mà nhà sản xuất đưa ra vào tháng 7/2003.

Ủy ban gửi bản nhận xét của mình về phiên điều trần và các bình

luận liên quan của nhà sản xuất sau khi Quyết định cuối cùng về việc áp dụng thuế chống bán phá giá được công bố. Lần đầu tiên trong quá trình điều tra, Ủy ban cho rằng lý do để không xem xét đến các chi phí của các sản phẩm phụ là vì thông tin này được cho là đã nộp sau thời hạn trả lời Bảng câu hỏi và chỉ một ngày trước khi nhóm điều tra lên đường tiến hành việc điều tra thực địa. Ủy ban cũng khẳng định rằng trong quá trình điều tra thực địa, nhà sản xuất đã cung cấp bằng chứng cho thấy các chi phí của sản phẩm phụ được thể hiện riêng biệt trong các bảng tính chi phí và công ty đã xác nhận rằng các chi phí này được phân bổ cho các sản phẩm khác nhau. Ủy ban tiếp tục nêu rằng nhà sản xuất đã khẳng định trong phiên điều trần cuối cùng rằng chính công ty đã không khấu trừ trong bảng kế toán chi phí nội bộ chi phí sản xuất của hai sản phẩm khỏi chi phí sản xuất của sản phẩm liên quan. Cuối cùng, Ủy ban cho rằng đề nghị khấu trừ doanh thu bán hàng của các sản phẩm phụ được đưa ra sau khi có bản công khai hoá tạm thời và do đó các doanh thu bán hàng đó không thể được xác minh và khấu trừ.

Nhà sản xuất trả lời văn bản cuối cùng này của Ủy ban rằng mình hết sức thất vọng khi Ủy ban thậm chí còn không cố gắng hiểu vấn đề các sản phẩm phụ. Nhà sản xuất cũng khẳng định rằng mình coi lập luận cho rằng toàn bộ các thông tin nộp sau thời hạn trả lời Bảng câu hỏi đều không được xem xét là hoàn toàn trái ngược với tất cả các phiên điều trần sau đó và các yêu cầu của Ủy ban về việc cung cấp thêm thông tin và là một sự vi phạm quyền tự bảo vệ của nhà sản xuất.

2.2. Về các nguyên tắc xử lý đối với sản phẩm phụ trong điều tra chống bán phá giá

Để xác định giá thông thường theo cách “tự xây dựng” thì người ta phải tính toán chi phí sản xuất. Và nếu quá trình sản xuất ra sản phẩm bị điều tra đồng thời cũng sản xuất ra các sản phẩm phụ khác thì sẽ làm nảy sinh vấn đề: việc sản xuất ra các sản phẩm phụ ảnh hưởng như thế nào đến chi phí sản xuất ra sản phẩm bị điều tra, cụ thể là có cần khấu trừ khỏi tổng chi phí sản

xuất ra sản phẩm bị điều tra một khoản tương ứng với chi phí sản xuất các sản phẩm phụ của nó. Nhìn chung, Ủy ban Châu Âu sẽ chấp thuận khấu trừ nếu nhà xuất khẩu có thể chứng minh được rằng các sản phẩm phụ đó được bán riêng lẻ và nếu họ cung cấp được thông tin về các chi phí cho các sản phẩm phụ đó.² Có 02 phương pháp khấu trừ chi phí sản xuất các sản phẩm phụ khỏi chi phí sản xuất sản phẩm bị điều tra được Ủy ban Châu Âu và Hội đồng Châu Âu chấp thuận.

Phương pháp thứ nhất xác định chi phí sản xuất ra sản phẩm phụ, bao gồm các chi phí trực tiếp dành cho việc sản xuất sản phẩm phụ, tách khỏi các chi phí để sản xuất ra sản phẩm bị điều tra. Cách thức phổ biến nhất để tính các chi phí sản xuất này là tính toán đầu ra của sản phẩm bị điều tra và sản phẩm phụ trên cơ sở nguyên liệu đầu vào. Tất cả các hạng mục chi phí cụ thể, ví dụ chi phí nguyên vật liệu, chi phí lao động vv... đều được tính trực tiếp theo lượng đầu ra này. Nếu áp dụng phương pháp này, chi phí sản xuất sản phẩm bị điều tra sẽ không bao gồm bất kỳ một chi phí sản xuất nào đối với các sản phẩm phụ.

Phương pháp thứ hai là dựa vào trị giá bán hàng của các sản phẩm phụ. Khoản trị giá này sẽ được khấu trừ khỏi chi phí sản xuất sản phẩm bị điều tra liên quan vốn bao gồm cả chi phí sản xuất các sản phẩm phụ trước khi thực hiện việc khấu trừ.

Theo tuyên bố của Ủy ban Châu Âu thì trong thực tiễn áp dụng, không một phương pháp nào trong số 02 phương pháp nói trên là được ưu tiên áp dụng trong các vụ điều tra chống bán phá giá. Mặc dù vậy, về nguyên tắc, việc lựa chọn chủ yếu phụ thuộc vào khả năng chứng minh sự tồn tại của các sản phẩm phụ và sự cần thiết phải khấu trừ chúng của nhà sản xuất. Cụ thể, nhà sản xuất trước hết phải nêu rõ họ chọn phương pháp nào, và tiếp đó nhà sản xuất phải thể hiện là mình áp dụng thống nhất một phương pháp và thứ ba là phải cung cấp các số liệu và các bằng chứng cần thiết để chứng minh cho những yêu cầu của mình.

² Xem ví dụ cụ thể tại Quyết định của Hội đồng số 341/90 ngày 5/2/1990 về nhập khẩu sắt silicon, đoạn 18, (O.J. (1990) Số L 38/1).

Như vậy, nếu chọn phương pháp thứ nhất, nhà sản xuất xuất khẩu sẽ phải cung cấp các bằng chứng rõ ràng chứng minh các chi phí sản xuất ra sản phẩm đang bị điều tra và chi phí cho các sản phẩm phẩm phụ của nó một cách riêng rẽ và giải thích minh đã phân bổ những chi phí đó như thế nào.

Nếu chọn phương pháp thứ hai, nhà sản xuất xuất khẩu sẽ phải trình cho Ủy ban tổng chi phí sản xuất và tiếp đó là trị giá bán hàng của sản phẩm phụ, cụ thể là lượng bán và giá bán.

3. KHÁNG CÁO RA TÒA SƠ THẨM CHÂU ÂU **YÊU CẦU BÀI BỎ QUYẾT ĐỊNH (VỤ T-413/03)**

Ngày 14/12/2003, căn cứ Điều 230 Hiệp định EU, nhà sản xuất Trung Quốc liên quan đã đệ đơn kháng cáo lên Tòa Sơ thẩm Châu Âu yêu cầu hủy Quyết định của Hội đồng (EC) số 1656/2003 ngày 11/9/2003 về việc áp dụng thuế chống bán phá giá chính thức và thu chính thức khoản thuế tạm thời đối với para-cresol nhập khẩu có xuất xứ từ nước Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa.

Nhà sản xuất cho rằng Hội đồng Châu Âu (và Ủy ban) lẽ ra phải biết, ngay khi có bản trả lời ban đầu của nhà sản xuất đối với Bảng câu hỏi điều tra ngày 8/11/2002, về sự tồn tại của hai sản phẩm phụ (natri sunfit và phenol hỗn hợp) cũng như các chi phí sản xuất cụ thể của chúng và rằng trong mọi trường hợp, Hội đồng (và Ủy ban) lẽ ra phải biết đầy đủ về các yếu tố này muộn nhất là vào ngày 18/11/2002 (có nghĩa là bảy ngày trước ngày điều tra thực địa) khi nhà sản xuất bổ sung làm rõ phần trả lời ban đầu của mình đối với Bảng câu hỏi về chi phí sản xuất các sản phẩm phụ.

Hơn nữa, nhà sản xuất cho rằng, trong quá trình điều tra thực địa, các cán bộ điều tra đã có đủ thời gian để làm rõ các thông

tin mà nhà sản xuất đã đệ trình và để xác minh rằng các tài liệu thu thập tại chỗ là hoàn toàn phù hợp với bản trả lời Bảng câu hỏi ban đầu và văn bản ngày 18/11/2002.

Cuối cùng, nhà sản xuất lập luận rằng Ủy ban, bằng việc mở rộng phạm vi sản phẩm bị điều tra ra cả hai sản phẩm phụ và gộp cả hai sản phẩm phụ này để xác định giá thông thường, đã vi phạm nghĩa vụ cẩn trọng, nghĩa vụ quản trị tốt công việc và Điều 2 của Quy tắc về chống bán phá giá của EC.

Nhà sản xuất đã đệ trình lên Tòa Sơ thẩm Châu Âu bản “Phụ lục 14a” trong đó có các số liệu cụ thể liên quan đến para-cresol, với điểm khác biệt là lần này nhà sản xuất đã để riêng và đánh dấu các chi phí cụ thể của các sản phẩm phụ. Nhà sản xuất khẳng định rằng Phụ lục 14a cho thấy chi phí cho các sản phẩm phụ chưa được khấu trừ khỏi chi phí sản xuất của sản phẩm para-cresol, ví dụ như chi phí cho nguyên vật liệu. Vì vậy, nhà sản xuất khẳng định rằng các khoản chi phí nêu trong Phụ lục 14a chưa tính đến các chi phí cho các sản phẩm phụ và vì vậy những chi phí này vẫn cần được khấu trừ và rằng Ủy ban đã không chỉ bỏ qua tất cả các tài liệu mà nhà sản xuất với tinh thần hợp tác tích cực và đầy đủ nhất của mình đã nỗ lực thu thập và nộp cho Ủy ban mà còn không hiểu được những tài liệu mà lẽ ra đã là cơ sở để họ đưa ra kết luận của mình, cụ thể là những tài liệu đã được thu thập trong quá trình tiến hành điều tra thực địa và trong quá trình trả lời Bảng câu hỏi điều tra ban đầu. Nhà sản xuất cho rằng Ủy ban đã có tất cả các tài liệu cần thiết và những giải thích rõ ràng vào thời điểm hoàn tất việc điều tra thực địa để có thể kết luận rằng chi phí cho hai sản phẩm phụ riêng biệt này phải được khấu trừ khỏi chi phí sản xuất của para-cresol.

Về vấn đề này, nhà sản xuất đề nghị Tòa Sơ thẩm Châu Âu, trên cơ sở các nguyên tắc tổ tụng, yêu cầu Ủy ban cung cấp cho Tòa biên bản của cuộc điều tra thực địa cũng như các tính toán của Ủy ban liên quan đến việc xác định thiệt hại.

Thực tế, Tòa đã yêu cầu Ủy ban cung cấp biên bản của cuộc điều tra thực địa, và Ủy ban cung cấp tài liệu này. Biên bản này

cho thấy các lập luận của Ủy ban rằng chi phí cho các sản phẩm phụ đã được phân bổ vào chi phí sản xuất của para-cresol chỉ dựa trên một câu hỏi miệng đối với nhà sản xuất rằng các chi phí của các sản phẩm phụ đã được phân bổ trong hệ thống kế toán của nhà sản xuất hay chưa. Biên bản này cho thấy Ủy ban đã hiểu hoặc chính xác hơn là đã hiểu lầm câu trả lời bằng miệng của nhà sản xuất là đã được phân bổ.

Tuy nhiên, Tòa đã phát hiện ra rằng Ủy ban, và tiếp đó là Hội đồng Châu Âu, đã phạm phải sai lầm nghiêm trọng khi từ chối tiến hành kiểm tra lại, sau khi có Quyết định Sơ bộ, để xác định lại xem liệu việc xử lý đối với các chi phí cho sản phẩm phụ vào giai đoạn đó có phù hợp hay không, và do vậy đã tiếp tục mắc sai lầm trong việc đánh giá tới tận giai đoạn đưa ra Quyết định cuối cùng (Quyết định bị kháng cáo), và như vậy đã vi phạm nghĩa vụ kiểm tra cẩn trọng như đã cam kết ở giai đoạn đưa ra Quyết định Sơ bộ. Tòa nhấn mạnh rằng nói như vậy không có nghĩa là Hội đồng Châu Âu lẽ ra đã phải thực hiện việc khấu trừ theo đề nghị của nhà sản xuất chỉ trên cơ sở những thông tin mà nhà sản xuất cung cấp vào thời điểm trước và sau khi có Quyết định Sơ bộ. Tòa án không thể đánh giá trước một giải pháp vốn chỉ có được khi tiến hành tái kiểm tra kỹ lưỡng. Và Tòa cũng không cho rằng thông tin đó có chất lượng hoàn hảo và có thể được chấp thuận mà không cần thẩm tra;

Tuy nhiên, trong hoàn cảnh cụ thể của vụ việc này và trên cơ sở những thông tin đó, Tòa cho rằng Ủy ban và Hội đồng Châu Âu lẽ ra đã phải thấy rằng quan điểm của mình tại giai đoạn đưa ra Quyết định Sơ bộ đã được đưa ra vội vàng và rằng, với nghĩa vụ cẩn trọng, họ cần phải kiểm tra lại vấn đề về các sản phẩm phụ một cách kỹ lưỡng để có thể tính toán giá thông thường một cách hợp lý.

Vì vậy, Tòa kết luận rằng trong hoàn cảnh cụ thể của vụ việc này, Ủy ban và Hội đồng Châu Âu, cả trước và sau khi có Quyết định Sơ bộ, đã không thực hiện nghĩa vụ phải xem xét tất cả các hoàn cảnh, điều kiện liên quan và đánh giá các khía cạnh của

vấn đề với sự cẩn trọng đầy đủ để từ đó có thể xây dựng giá thông thường một cách hợp lý.

Cuối cùng, Tòa đã hủy một phần Quyết định bị kháng cáo, phần liên quan đến nhà sản xuất đã kháng cáo; Tòa cho rằng không cần thiết phải đưa ra lập luận về bất kỳ căn cứ hủy nào khác cũng như không cần phải yêu cầu Ủy ban thực hiện các tính toán xác định thiệt hại mà ngành sản xuất Cộng đồng phải chịu..

Sáu tháng sau phán quyết này của Tòa, Ủy ban đã đăng một thông báo liên quan đến các biện pháp chống bán phá giá đối với para-cresol nhập khẩu có xuất xứ từ Trung Quốc nêu rõ rằng theo phán quyết của Tòa, các khoản thuế chống bán phá giá chính thức đã thu theo Quyết định nêu ở phần trên đối với hàng para-cresol nhập khẩu, bao gồm cả các khoản thuế tạm thời đã bị thu chính thức theo Điều 2 của Quyết định, sẽ được hoàn lại. Lưu ý là việc hoàn thuế theo thông báo nói trên chỉ giới hạn ở các khoản thuế đã nộp cho hàng nhập khẩu từ nhà sản xuất Trung Quốc đã đạt được lệnh hủy đó. Việc hoàn thuế sẽ được thực hiện trên cơ sở yêu cầu của nhà sản xuất liên quan gửi đến các cơ quan hải quan có thẩm quyền của quốc gia yêu cầu theo các qui định về hải quan hiện hành của Cộng đồng.

Hệ quả của phán quyết là nhà sản xuất liên quan không còn phải chịu các biện pháp chống bán phá được áp dụng theo Quyết định (EC) số 1656/2003 ngày 11/9/2003 nữa.

4. KẾT LUẬN

Vụ kiện chống bán phá giá mặt hàng para-cresol là một vụ rất đáng chú ý bởi vụ này nêu lên một số vấn đề quan trọng mà các nhà sản xuất xuất khẩu của các nước mà Ủy ban Châu Âu coi là có nền kinh tế phi thị trường (như Trung Quốc và Việt Nam)

trong các điều tra chống bán phá giá phải đối mặt. Đây cũng là một ví dụ thú vị về cách thức xây dựng giá thông thường.

Cụ thể, vụ kiện này cho thấy rằng ngay cả trong trường hợp các nhà sản xuất xuất khẩu có thể bị được hưởng sự đối xử theo quy chế nền kinh tế thị trường, việc xác định giá thông thường vẫn có thể là một vấn đề khó khăn và nếu không được thực hiện một cách đúng đắn thì những kết quả có thể sai lệch đáng kể theo hướng bất lợi cho nhà sản xuất xuất khẩu. Vụ việc này nhấn mạnh tầm quan trọng của việc các nhà sản xuất xuất khẩu phải luôn thận trọng đối với những tính toán mà cơ quan điều tra thực hiện và phải có hệ thống sổ sách kế toán được lưu giữ đúng cách, cho phép xác định rõ ràng tất cả các hạng mục chi phí được bao gồm trong (hoặc được khấu trừ khỏi) chi phí sản xuất của sản phẩm đang bị điều tra. Trên thực tế, mọi yêu cầu điều chỉnh hoặc khấu trừ đối với chi phí sản xuất đều phải được chứng minh trên cơ sở những số liệu ghi trong sổ sách kế toán của công ty.

Vụ việc này cũng cho thấy tầm quan trọng đặc biệt của việc điều tra thực địa đối với thành công cuối cùng của một vụ kiện và sự cần thiết của việc công ty phải chứng minh được tất cả những khiếu nại của mình một cách thỏa đáng trong thời gian diễn ra việc điều tra thực địa nếu công ty muốn có cơ hội thấy những khiếu nại đó của mình được Ủy ban Châu Âu chấp thuận. Tuy nhiên, vụ việc này cũng cho thấy rằng việc đánh giá của Ủy ban Châu Âu đối với các vấn đề mà công ty trình lên vẫn còn được kiểm soát bởi Tòa án Châu Âu và rằng Ủy ban có nghĩa vụ xem xét những vấn đề mà công ty đã đệ trình với một sự cẩn trọng và thái độ cầu thị. Vì vậy, tất cả các nhà sản xuất xuất khẩu liên quan trong các cuộc điều tra chống bán phá giá của EC cần ghi nhớ đến khả năng yêu cầu tòa án xem xét lại khi gặp phải những vấn đề kiểu như thiếu cẩn trọng hoặc vi phạm các nghĩa vụ tố tụng rõ ràng của Ủy ban và/hoặc vi phạm quyền tự bảo vệ của công ty.

CASE STUDY NO 2

Country initiating the investigation: European Communities (EC)

Product under investigation: Para-cresol

Countries under investigation: People's Republic of China

The anti-dumping investigation on para-cresol is an important case for foreign producers/exporters in the anti-dumping practice of the European Commission. The importance of the case is due in particular to the following factors:

- It highlights the importance of the issue of the treatment of by-products in the calculation of a constructed normal value and, more generally, the difficulties associated with the construction of the normal value itself;
- The definitive findings of the European Commission were successfully challenged by one Chinese producer before the European Court of First Instance (CFI) on the basis of the European Commission's lack of due diligence in conducting the anti-dumping investigation;
- Following the decision of the CFI, the Commission issued a notice announcing that all duties paid on imports of para-cresol manufactured by that specific producer should be reimbursed as well as that the producer in question would no longer be subject to anti-dumping duties.

1. HISTORICAL EVOLUTION OF THE PROCEEDING

1.1. Initiation of the anti-dumping proceeding

The complaint was lodged on 13 May 2002 by the English company Degussa Knottingley Ltd, the sole producer in the Community representing 100 % of the Community production of para-cresol.³

On 27 June 2002, the Commission announced, by way of a Notice of Initiation (hereinafter referred to as “NoI”) in the Official Journal of the European Union, the initiation of anti-dumping proceedings concerning imports of para-cresol originating from the People's Republic of China (China). The initiation was in line with Article 5.9 of the EC antidumping Regulation, which provides that if there is sufficient evidence to justify initiating a proceeding, the Commission shall do so within 45 days of the lodging of the complaint.

It should be recalled that according to Article 5 (2) of the basic Regulation the complainant has to provide “sufficient evidence” to the Commission (i.e. the Complaints Office of DG TRADE) showing the existence of (i) dumping, (ii) injury suffered by the Community industry, (iii) a causal link between the alleged dumping and the alleged injury suffered and demonstrating (iv) that the adoption of antidumping measures would be in the

³ Article 5.4 of Council Regulation (EC) n° 384/96, of 22 December 1995, on protection against dumped imports from countries not members of the European Community (“the EC antidumping Regulation”) provides that a complaint shall be considered to have been made by or on behalf of the Community industry if it is supported by those Community producers whose collective output constitutes more than 50% of the total production of the like product produced by that portion of the Community industry expressing either support for or opposition to the complaint. In addition, no investigation shall be initiated when Community producers expressly supporting the complaint account for less than 25% of total production of the like product produced by the Community industry.

interest of the Community. The complaint is firstly analyzed by the Complaints Office and subsequently passes through a so-called “inter-service-consultation” with the European Commission. If no major objections are raised during this consultation, the complaint will be transferred to the Director General of DG TRADE and subsequently to the cabinet of the Trade Commissioner. Following their approval the complaint is submitted to the Advisory Committee for definitive approval by the Member States. Once the Advisory Committee has approved the complaint the initiation of the investigation will be published in the Official Journal of the EU (“Notice of initiation”). In practice, the Community informs the competent authorities of a targeted country 10 days before the publication of the NoI. This information is very important for the exporters/producers located in the targeted country, in so far as it allows them to identify whether their own products fall in the scope of the investigation and if there is a need to co-operate in this proceeding.

In this regard it should also be noted that the investigation covered two complementary assessments (i.e. a dumping analysis and an injury analysis) carried out by two different teams of case-handlers.

The investigation was based on a so-called “Investigation Period” (hereinafter referred to as “IP”) which covers usually a time-period of at least 6 months (see Article 6(1) of the basic Regulation). In practice, the IP covers a period of 12 months preceding the NoI. The IP of dumping for the present case, selected by the Commission, was from 1 April 2001 to 31 March 2002.

For the purposes of the injury assessment the Commission may also take into account the evolution of the injury factors for a longer period preceding the NoI, usually covering 3 to 4 previous marketing years. In the present case, the examination of trends in the context of the injury analysis covered the period from 1 January 1998 to the end of the IP, i.e. 31 March 2002.

1.2. Sampling

In view of the large number of Chinese exporting producers listed in the complaint, the Commission initially indicated that it might be necessary to apply sampling in accordance with Article 17 of the basic Regulation. In order to enable the Commission to decide whether sampling would be necessary and, if so, to select a sample, all exporting producers were requested to make themselves known to the Commission and to provide, as specified in the Nol, basic information on their activities related to the product concerned during the investigation period (1 April 2001 to 31 March 2002). The Commission, after having examined the information submitted by exporting producers and due to the low number of replies to the sampling questions (only two exporting producers cooperated and submitted the requested information), decided that sampling was not necessary.

1.3. Collection of information

The Commission does not consider China as a market economy country for the purposes of anti-dumping investigations, although individual Chinese companies may apply for being considered as operating in market economy conditions which may lead to the use, by the European Commission's anti-dumping case-handlers, of the exporters' own data. The European Commission, in order to allow exporting producers in China to submit a claim for market economy treatment (MET) or individual treatment (IT), sent claim forms to the Chinese exporting producers known to be concerned. Duly completed claim forms for MET and IT were received from two exporting producers.

The Commission also sent questionnaires to parties known to be concerned and to all the other companies that made themselves known within the deadlines set out in the Nol. Replies were received from the complaining Community producer, two exporting producers, one producer in the

analogue country and seven users. The Commission sought and verified all the information it deemed necessary for the purpose of a determination of dumping, resulting injury and Community interest. Verification visits were carried out at the premises of two Chinese exporting producers, one producer from the analogue country, the Community producer and one Community user.

1.4. Like product

The product allegedly being dumped was para-cresol with a minimum para-isomer, purity of 97 %, calculated on a net dry basis, originating in the People's Republic of China (hereinafter referred to as 'the product concerned'), classifiable within CN code ex 2907 12 00.

The Commission examined whether, and found that all para-cresol is alike, as it has the same basic physical and chemical characteristics and essentially the same uses. This was confirmed both by the on-the-spot investigation of the Community producer and the majority of the users. It was found that the para-cresol manufactured in the China and sold domestically, as well as that exported to the Community, the product sold on the domestic market of the analogue country and that manufactured and sold in the Community by the Community industry have basically the same physical and chemical characteristics and the same uses. Thus, the Commission considered all the above products to be alike within the meaning of Article 1(4) of the basic Regulation.

1.5. Investigation of Dumping

1.5.1. Market Economy Treatment (MET)

Pursuant to article 2(7)(b) of the basic Regulation, in anti-dumping investigations concerning imports originating in China, normal value shall be determined in accordance with paragraphs 1 to 6 of article 2 for those exporting producers which can show

that they meet the criteria laid down in article 2(7)(c) of the Regulation, i.e. that market economic conditions prevail in respect of the manufacture and sale of the product concerned.

The criteria laid down in the Regulation are as follows:

- Decisions of firms regarding prices, costs and inputs, including for instance raw materials, cost of technology and labour, output, sales and investment, are made in response to market signals reflecting supply and demand, and without significant State interference in this regard, and costs of major inputs substantially reflect market values;
- Firms have one clear set of basic accounting records which are independently audited in line with international accounting standards and are applied for all purposes;
- The production costs and financial situation of firms are not subject to significant distortions carried over from the former non-market economy system, in particular in relation to depreciation of assets, other write-offs, barter trade and payment via compensation of debts;
- The firms concerned are subject to bankruptcy and property laws which guarantee legal certainty and stability for the operation of firms, and;
- Exchange rate conversions are carried out at the market rate.

As mentioned above, two exporting producers requested MET. The Commission found that they both fulfilled the required criteria and could be granted MET. The assessment of the Commission was based on the response to the MET claim form supplied by the companies as well as on the information collected during the on-spot verification. Without being an exhaustive list, the following elements are usually particularly

relevant with respect to the Commission's assessment whether or not a particular company meets the criteria for MET:

- The presence, in the governing bodies of the company (Board of Directors, etc.), of State representatives or persons appointed by the State or the local governments which may, potentially or actually, influence the business decisions of the company;
- Provisions allowing, in a way or another, State representatives to interfere with the business decisions of the company. In this regard, the analysis by the Commission of the articles of association of the company requesting MET is particularly important;
- The fact that the company keeps its accounting records in line with International Accounting Standards (now IFRS) and is able to produce audited accounts signed by independent auditors. This criterion has become of primary importance, considering recent Commission practice;
- Whether the Company benefits from any form of public support in the form of preferential rates for energy supply, land lease contracts, supply of raw materials or any other subsidy schemes. In principle, the Commission will try to assess whether all inputs and assets having an impact on the costs and on the financial situation of the Company have been obtained at "market value".

1.5.2. Analogue country

For all other producers which were not granted MET, the normal value had to be established in accordance with the provision of Article 2(7)(a) of the Basic Regulation, i.e. on the basis of the prices or constructed value of the so called "analogue country",

which is a market economy country.

In the present case, the analogue country used by the complainant was Japan. The Commission contacted all the known producers of para-cresol outside the European Community and China (one producer in India, Japan and the USA), although the producers in Japan and India refused to cooperate in the proceeding. In addition, the vast majority of the production in India was for captive use.

Since the USA producer's sales were representative, as domestic sales accounted for more than 5 % of the exports of the product concerned originating in China to the Community and there were no substantial import restrictions, the Commission decided to use the USA as an appropriate analogue country.

It must be noted that, although allowed by China's accession protocol to the WTO, the practice of using an analogue country is somewhat questionable, since very significant differences may exist, in particular in terms of costs, between the market of the targeted country and that of the analogue country. Although the European Commission may operate certain adjustments to the normal value calculated in the analogue country, such adjustments are usually limited to the differences in the technical characteristics of the products between both markets, and do not take into account differences in items such as labour costs, environment costs, etc. However, the differences associated with such elements in a highly developed market (in our case, the USA) and a developing country's market, such as China's, put into question the credibility and the legitimacy of such comparison.

1.5.3. Determination of normal value for cooperating exporting producers granted MET

In accordance with Article 2(2) of the basic Regulation, the Commission first examined whether the domestic sales of para-

cresol were representative, i.e. whether the total volume of such sales represented at least 5 % of the total export sales volume to the Community. The investigation showed that the domestic sales of both cooperating exporting producers were representative.

The Commission subsequently examined whether the domestic sales of the companies could be considered as being made in the ordinary course of trade pursuant to Article 2(4) of the basic Regulation. This was done by establishing the proportion of domestic sales to independent customers not sold at a loss on the domestic market during the IP. As less than 10 % of the domestic sales of the like product during the IP of both Chinese exporting producers concerned were profitable, normal value had to be constructed in accordance with Article 2(3) of the basic Regulation.

Normal value was constructed on the basis of each exporting producer's own cost of manufacturing plus a reasonable amount for selling, general and administrative (SG&A) expenses and for profit.

The own SG&A expenses of the companies could be used because the domestic sales of the like product made by both exporting producers were representative as defined in Article 2(2) of the basic Regulation, i.e. the domestic sales of each company accounted for more than 5 % of the exports of the product concerned by the respective company.

For the profit margin, in accordance with Article 2(6)(b) of the basic Regulation, the profit margin of the same general category of products in the domestic market was used. In this particular case, the companies were selling other basic organic chemicals than para-cresol, which were considered to belong to the "same general category of product". Although there is no precise definition for the "same general category of products", products falling under this definition usually share a certain level of similarity with the product under investigation, for example

they belong to the same market segment, are sold to the same category of customers, are made of the same kind of materials or undergo a similar production process. Obviously, note of these elements can give definitive guidance, but an important point to consider may also be the fact that these products are grouped within the same “business division” in the company's internal records.

1.5.4. Determination of normal value for all other exporting producers

The determination of the normal value for all other non-cooperating producers, since there were not any cooperating producers which had not received MET, was made on the basis of the normal value of the product concerned in the analogue country, i.e. the USA.

The Commission, in order to establish whether sales in the US market of para-cresol were made in the ordinary course of trade, compared the domestic selling price to the full cost of production (i.e. the cost of manufacturing plus SG&A expenses). Since less than 20 % of the sales volume of the type sold on the domestic market was sold at a loss and since the weighted average cost of production was lower than the weighted average selling price, the normal value was established as the weighted average domestic sales price of all transactions to unrelated customers by the cooperating producer in the USA.

1.5.5. Determination of the export price

The export prices for the cooperating exporting producers were established on the basis of the prices paid or payable for the product concerned when sold to the first independent customer in the Community in accordance with Article 2(8) of the basic Regulation.

Due to a lack of cooperation, the export prices for the remaining

exporting producers were established in accordance with Article 18 of the basic Regulation. Export prices were calculated based on the average weighted export price of the cooperating producers for the product type sold by the producer in the analogue country as no other sources were available. The fact that the export price had to be calculated for the product type sold by the US producer on the US market can be explained by the fact that non-cooperating Chinese exporters were not entitled to MET and that therefore, even in case of cooperation, the Commission would have used the normal value calculated for the US producer in its dumping calculation. As a result, the Commission had to consider also the product type sold in the US, rather than by cooperating Chinese producers. Also, Eurostat figures could not be used for the calculation of the export price because the product concerned was only part of a CN code which also covers other products with a different price structure.

1.5.6. Determination of dumping margin by comparing normal value with export price

As far as the cooperating exporting producers were concerned, for the purposes of ensuring a fair comparison between the normal value and the export price at an ex-works level, due allowance in the form of adjustments were made for differences that were claimed and demonstrated to affect prices and price comparability in accordance with Article 2(10) of the basic Regulation, notably in respect of transport, insurance and handling, packing, credit costs and commissions where applicable and justified.

The comparison for non-cooperating producers was based on a comparison of the average export price of the two Chinese cooperating producers with the normal value calculated for the US producer.

The European Commission determined that the dumping margin for non-cooperating producers was 40,7%, and for the

two cooperating producers were 10,8% and 12,34% respectively, expressed as a percentage of the CIF Community frontier price, duty unpaid.

1.6. Investigation of injury, causation and Community interest

In parallel with the investigation of dumping, the European Commission examined whether the Community industry had suffered material injury within the meaning of article 3(6) of the basic Regulation.

In that respect, the European Commission found that despite the fact that the Community consumption had expanded by around 45 % from 1998 to the end of the Investigation Period (IP), the Community industry could not benefit fully from this development since its sales only increased by half the proportion of the increase in Community consumption while, in particular from 2000, imports from China had increased dramatically. The Commission also found that in relation to the price development, the Community industry was able to increase its sales prices moderately between 1998 and the end of the IP. However, that price increase was not even sufficient to cover the price increases of the main raw materials. During the same period, the prices of Chinese imports decreased by 30 %. In addition, during the IP, the Chinese imports were made at prices clearly undercutting those of the Community industry which was operating at a loss-making level from 2001 onwards. The Commission observed that the situation of the Community industry had deteriorated during the period covering 2001 and the twelve months of the IP, in particular in terms of reduced production, capacity utilization, sales, market share, profitability, return on investment and cash flow. As a result of the above, the Commission found that the EC industry had suffered material injury.

Moreover, in accordance with article 3(6) and (7) of the basic Regulation, the Commission examined further to what extent

the imports from China and not other factors were responsible for this injury and that possible injury caused by such other factors was not attributed to the Chinese imports.

The European Commission found that a substantial increase in volume and market share of the Chinese imports and a considerable decrease in their sales prices and high level of price undercutting coincided in time with a significant drop in market share of the Community industry and its loss making operations. Moreover, the Commission examined other factors which could have injured the Community industry, such as imports from other third countries, and found that none of these could have had a significant negative impact on the Community industry. Consequently, the Commission found that the Chinese imports caused the material injury suffered by the EC industry.

Finally, according to article 21 of the basic Regulation, the Commission examined whether it would be in the Community interest to adopt anti-dumping measures. In particular, the Commission analysed whether, despite its conclusions on dumping, injury and causation, other compelling reasons existed which would lead to the conclusion that it is not in the Community interest to impose anti-dumping measures on para-cresol. The Commission received comments from the one and only Community producer and from seven Community users and it examined the competition and trade distorting effects of possible duties and concluded that there were no compelling reasons not to impose anti-dumping duties on imports of para-cresol from China.

The Commission published the Regulation imposing provisional duties on 21 March 2003 and the Regulation imposing definitive anti-dumping duties on 20 September 2003.

2. SPECIFIC ISSUES IN RELATION WITH THE INVESTIGATION

The interest of the para-cresol case relates in particular to the treatment, by the Commission, of one exporting producer which had been granted MET and for which normal value had to be constructed.

2.1. The construction of normal value

Apart from filling in the MET claim form, the producer had also to submit to the Commission, within the prescribed deadline, the reply to certain section of the “Questionnaire intended for producers and/or exporters to the EC”. Typically, an exporter's questionnaire in EC antidumping cases is divided in the following sections:

- General information concerning the company;
- Product description and information about the product types manufactured by the company;
- Operating statistics such as turnover, sales volumes and value, stocks, investments, etc.;
- Export sales of the product under investigations to the EC;
- Domestic sales of the product under investigation in the targeted country;
- Costs of production of the company for manufacturing the product concerned (including its profitability);
- Computerized information, which includes a significant number of pre-formatted tables in which detailed information concerning the above elements has to be filled in.

In our case, only after the producer concerned would have received the MET, it would be given additional time to submit the remaining sections concerning domestic sales and costs of production. This is explained by the fact that, should the exporting producer not be granted MET, there would be no relevance of supplying data related to the domestic market and cost of production, since the Commission would not rely on such data for calculating normal value. However, it must also be noted that the Commission's practice varies from case to case and that it sometimes request exporting producers to respond to all the sections of the questionnaire, before taking a position on whether or not MET can be granted. This was the case, for instance, in the recent antidumping case against imports of leather footwear from China and Vietnam.

In the para-cresol case, the relevant producer succeeded in showing that market-economy conditions prevail for itself and that it fulfilled the criteria laid down in Article 2 (7) (c) of the EC basic regulation. Thus, it was granted market economy treatment and was given an additional time period to reply to the remaining sections of the questionnaire (i.e. Sections E-H).

Within the Questionnaire reply, the relevant producer had provided the Commission with information related not only to para-cresol, but also to two by-products which had a separate cost and profit. Moreover, in annex B-2-1 there was, in particular, a separated table for the para-cresol and a separated table for sodium sulphite, one of the by-products of the product concerned. The producer made clear that they were two different products both in appearance and usage. The only common thing between them was that both of them were produced by the relevant producer at the same time.

The European Commission, in its fax informing the relevant producer about the date of its on spot verification at the premises of the relevant producer, also indicated that: *“If, while preparing for this investigation, the producer discovers errors in*

the response to the EC questionnaire, it should provide the Commission with the corrected information including both the previous and corrected figures clearly marked and to include a footnote explaining why the error occurred, together with updated computer files. (emphasis added)

In an letter transmitted to the Commission three days after the above mentioned fax, ten days after the submission of the relevant producer's reply to sections E and F of the questionnaire, and seven days before the on-site verification in China, the relevant producer provided to the Commission, a correction of the table F-4.1 with the title: "Total manufacturing costs" in section F of the Questionnaire, where it provided the figures for the row "Total costs of production", as this row was forgotten empty, by accident, when the Questionnaire reply was submitted earlier. In this table, the producer had deducted the cost of the by-products from the total cost of production and had provided in a footnote the explanation about the cost of the by-products.

During the on spot verification, the relevant producer provided the Commission with a document, referred to as "Exhibit 14a", which both summarized the overall production costs related to para-cresol as well as isolated the specific costs related to the by-products which should have been deducted at a later stage by the EU institutions. This table made, once again, very clear the fact that there was a difference between the two types of costs for para-cresol (cost of production, on the one hand, and cost of the by-products, on the other hand), as well as their quantification. The different totals reported in Exhibit 14a fully corresponded to the figures indicated in table F-4.1 of the reply to the main Questionnaire. The clarification provided to the Commission on the 18th November 2002, including the amount of specific costs related to by-products was also fully supported by the specific figures related to the costs of by-products indicated in Exhibit 14a.

In addition, during the on spot verification, there were numerous

exchanges of views between the Commission case-handlers and the relevant producer concerning the issue of by-products, including the quantity of by-products resulting from the production of one tonne of para-cresol. The relevant producer emphasised the fact that the costs of the by-products represented a cost that did not fall under the cost of the product under investigation, but a separate one. The producer insisted on explaining that this cost must be deducted since the anti-dumping investigation only covered one specific product, i.e. para-cresol.

It addition, during the on-spot verification, the producer provided the Commission with several ledgers relating to the production of para-cresol and its by-products.

Finally, another table was supplied by the relevant producer during the on-spot verification, which was drafted specifically for the Commission during the on-spot verification and summarized the costs of manufacturing for the different products produced by the producer during the IP, i.e.: SO₂, Sulphide Acid, TSA, Para-cresol, Aluminium Sulphite. The two by-products of para-cresol were included there in a distinct way due to their separate end uses. The producer reiterated once again the need to deduct their cost from the total production cost.

After the end of the on spot verification and the exchange of views and conclusions on the specific issue of by-products, the producer was left reassured that the Commission's officials understood the difference between the costs of production for para-cresol as a whole and the costs of production for the by-products.

However, when the Commission sent to the producer the disclosure of the essential facts and considerations on the basis of which provisional anti-dumping measures had been imposed, it was apparent from recitals 23, 24 and 25 in the preamble to the provisional regulation that, in determining the normal value for the relevant producer, the Commission had not deducted the cost of two by-products from the total cost of production. This was done by the Commission without any justification for its

position on a matter which had already been raised numerous times by the producer and of which the Commission was fully aware prior the on spot verification.

In the regulation imposing the provisional duties, the Commission mentioned that for the calculation of the profit margin for para-cresol, it used the profit margin of the same general category of products in the domestic market (including sodium sulphite) for the reason that all these products are basic organic chemicals. By this reference, the Commission acknowledged the existence of sales and of a separate market for sodium sulphite which was one of the two by-products. However, and despite this finding, it did not deduct its production cost from the total production cost of para-cresol.

Furthermore, in the same document, the Commission concluded that for the purposes of the investigation, a mixture of isomers, i.e. a mixture further processed without separation of the para-cresol, but resulting from the same production process, was not falling under the definition of the product concerned. Thus, the Commission reaffirmed that the investigation targeted only para-cresol and not any other chemical element that was produced through the same process.

The relevant producer, exercising its rights, sent its comments in writing and within the prescribed time limits, whereby it provided the Commission with several ledgers related to the production of para-cresol and its by-products, in order to provide more accurately the information already given to the Commission on the issue of by-products.

The different figures enclosed in the ledgers showed in particular that a split of the costs of production for para-cresol between para-cresol, on the one hand, and its two by-products, on the other hand, was operated by the producer and it was reflected in its internal accounting documents.

It should also be noted here that the information supplied in the above mentioned producer's letter was, in all respects,

consistent with the documents supplied by the producer to the Commission during the on-spot verification.

This line of arguments was exposed orally to the Commission during the hearing which took place in Brussels with the case handlers. From this meeting, it was clear that the case handlers had failed to understand the documents and evidence made available and verified during the on-site verification.

On the Commission's request, further explanation was provided following the hearing. The producer in its effort to clarify the document referred to as "Exhibit 14(a)", which had been submitted during the on-site investigation, explained its position once more and also provided the Commission with two lists giving detailed information about the sales of sodium sulphite and the sales of mixed phenol. The additional clarifications confirmed that there was a specific market for the two by-products. Indeed, the producer had been commercialising sodium sulphite and mixed phenol, the market prices of which were very different from that of para-cresol market, for years. There was evidence of sales of the by-products by the producer to unrelated customers.

In addition, and in order to reduce the approximation resulting from the estimated cost of production per unit used by the producer in its internal documents, the producer re-calculated the specific costs of the by-products on the basis of two different methodologies. While the methodology originally relied on by the producer to indicate to the Commission the specific costs of the by-products to be deducted from the overall cost of production was based on the sales value of the by-products, it must be noted that both methodologies were, in the end, consistent with each other. .

Considering the above elements, there were no reasons why the Commission was reluctant to deduct the specific costs of the by-products from the overall costs of production of para-cresol. Indeed, such an action would have been in line with the

Commission's practice to deduct such costs ("ferrosilicon" case, OJ L 38/1990, page 1, paragraph 18). More specifically, it is the Commission's consistent practice to deduct such costs when the company can demonstrate that the company has been operating such deduction on an historical basis.

Two months later, the Commission sent to the producer the definitive disclosure document, and the company specific findings concerning dumping. In Annex I to the definitive disclosure document, the Commission used the figures provided by the producer in order to calculate the manufacturing costs of para-cresol, but persisted in not deducting the specific costs of the two by-products.

Furthermore, the Commission, in Part II of its document (explanation of dumping) claimed that it conducted a re-analysis of the comments submitted after the provisional duties were imposed. However, it argued that the producer had not substantiated its claim by documented evidence because the documents collected on the spot indicated that the direct costs were already allocated to the different products, which was in line with the initial questionnaire response and thus the producer's claim had to be rejected.

After the transmission of the definitive disclosure document, a meeting was held at the Commission's premises with the producer. Following the hearing, the producer supplied the Commission with a substantial set of comments and explanations with respect to the by-products issue as well as a personal note from the General Manager of the producer towards the Commission's officials. In its comments the producer indicated its conviction that the explanations contained in the definitive disclosure document of the Commission were based on a manifest error of appraisal regarding the distinction between the by-products resulting from the production of para-cresol and the other products produced by the producer during the IP.

The producer also pointed out that it was its understanding that the Commission did not object, as a matter of principle, that specific costs related to by-products can be deducted from the overall costs of production of the product concerned, and thus the producer repeated its strong belief that it had already provided the Commission with sufficient evidence and clarification to convince it that nothing prevented the Commission from operating the appropriate deduction of the costs of the by-products in its dumping calculations as far as the producer was concerned.

In this regard, a set of new calculation tables, consistent with the data already supplied by the producer and incorporating the requested adjustment of the costs of production of para-cresol (to take into account the costs of by-products) was attached to the comments, and the information related to the specific costs of the by-products was summarized in a table attached as Annex 4 to these comments.

Finally, at the end of July 2003, the producer provided the Commission - while it has never been requested in the Commission's questionnaire - with a document that included invoices related to the sales of these two by-products in order to establish that there is a separate market for these two by-products resulting from the production process of para-cresol as well as notifications of receipt of payments for the sales of these products.

Despite the information supplied by the producer, the Commission decided to publish its proposal for a Council Regulation imposing a definitive anti-dumping duty and collecting definitively the provisional duty imposed on imports of para-cresol originating in China, without any changes in the Commission's position. It must be noted that this proposal was published on 18 August 2003 and posted on the internet before even any reply was given to the producer's comments of July 2003.

The Commission sent its comments on the hearing and the ensued comments of the producer after the regulation imposing

definitive anti-dumping duties had been published. The Commission mentioned, for the first time in the investigation, that the reason for not taking into account the by-products costs was because this information was allegedly submitted after the deadline of responding to the Questionnaire and only one day before the investigating team left for the on-spot verification. It also stated that during the on spot verification the producer had provided evidence that showed the costs of the by-products indicated separately on these cost-accounting sheets and the company confirmed that the costs were allocated to the various products. It continued by submitting that the producer confirmed in the last hearing that the company itself does not deduct in their internal cost accounting the cost of production of the two products from the cost of production of the product concerned. Finally, the Commission alleged that the submission to deduct the sales revenue of the by-products was made after the provisional disclosure and thus the sales revenues could not be verified and subsequently deducted.

The producer replied to the Commission's last letter by declaring its profound disappointment that the Commission had failed to even try to understand the by-products issue. It also stated that it considered the argument that all information submitted after the Questionnaire reply's deadline being unconsidered as in contrast with all the subsequent various hearings and requests from the Commission for further submissions, as a violation of the rights of defence of the producer.

2.2. Specific considerations concerning the treatment of by-products in anti-dumping investigations

The establishment of a constructed normal value requires the calculation of the costs of production. When the production process of the product concerned leads to the production of by-products, the issue arises as to how this affects the calculation of the costs of production of the product concerned, in particular

whether there is a need or justification to reduce the costs of production of the product concerned by an amount corresponding to the costs of production of the by-products. Generally speaking, the European Commission accepts such a cost reduction if the exporter can show that the by-products are sold separately and if it provides information on the costs of the by products.⁴ The Commission and the Council have accepted two methods in order to deduct the costs of production for by-products from the costs of production of the product concerned.

The first method takes into account the production costs of the by-products which are directly allocated to the by-products and separated from the production cost of the product concerned. The most usual method of calculating this production cost is by the calculation of the output for the product concerned and for the by-products on the basis of the raw material input. All individual cost items, such as raw material costs, labor cost etc., are then directly allocated according to these outputs. If this method is applied, the costs of production for the product concerned never include any costs of production for the by-products.

The second method is based on the sales value of the by-products. This value is deducted from the production cost of the product concerned which initially includes the production cost of the by-products before the deduction is made.

The Commission has declared in previous practice that it has no preference as to which method to utilise in an anti-dumping investigation. In principle, though, the importance lies in the ability of the producer to prove its point in relation to the existence of the by-products and the need to deduct them. More specifically, a producer should, first of all, state clearly which method it chooses, secondly, a producer should demonstrate a consistent application of one method, and thirdly, should provide the necessary figures and evidence in support of its claim.

⁴ See e.g. Council Regulation (EEC) No 341/90 of 5 February 1990 on imports of ferro-silicon, recital 18, (O.J. (1990) No L 38/1).

In relation to the first above mentioned method, the exporting producer should provide evidence clearly demonstrating the production costs of the product under investigation and its by-products separately and explain how it allocates these costs.

Regarding the second above mentioned method, the exporting producer would need to show to the Commission the total production costs and then the sales value of the by-products, namely the sales volume and the sales price.

3. APPLICATION FOR ANNULMENT BEFORE THE EUROPEAN COURT OF FIRST INSTANCE (CASE T-413/03)

The producer submitted on 14 December 2003, before the European Court of First Instance, an application, on the basis of article 230 of the EU Treaty, for the annulment of Council Regulation (EC) No 1656/2003 of 11 September 2003 imposing a definitive anti-dumping duty and collecting definitively the provisional duty imposed on imports of para-cresol originating in the People's Republic of China

The producer claimed that the European Council (and the Commission) should have been aware, as early as the initial reply of the Applicant to the questionnaire on 8 November 2002, of the existence of two by-products (sodium sulphite and mixed phenol) and their specific costs of production and that, in any event, the Council (and the Commission) should have been fully aware of these elements by 18 November 2002 (i.e. seven days before the date of the on-site investigation) when the producer clarified its response to the initial questionnaire on the costs of production for the by-products.

In addition, the producer claimed that the case handlers had

enough time during the on-site investigation to verify the information submitted by the Applicant and to confirm that the documents collected on the spot were perfectly in line with the initial questionnaire reply and the letter of 18 November 2002.

Finally, the producer argued that the Commission, by extending the scope of the investigation to the two by-products and by taking into account these by-products in the normal value determination, had violated the duty of due diligence as well as the duty of good administration and Article 2 of the EC basic Regulation.

The producer submitted before the European Court of First Instance the so-called "Exhibit 14a", which provided the specific data related to para-cresol, with the difference that, this time, the producer isolated and highlighted the specific costs of the by-products. The producer stated that Exhibit 14a showed that the cost of the by-products was not deducted from the cost of production of para-cresol, as for instance the cost of the raw materials. Accordingly, the producer stated that the values indicated in Exhibit 14a did not take into account the costs of the by-products and therefore, these should still be deducted and that not only the Commission had ignored all the documents that the producer eagerly gathered and submitted to the Commission in its efforts to cooperate fully with it, but also, the Commission had failed to understand the same documents that allegedly formed the basis of its conclusion, i.e. the documents collected on the spot and during the initial questionnaire response. The producer claimed that the Commission had all the necessary documents and clarifications by the end of the on spot verification to conclude that the cost of the two distinct by-products should be deducted from the cost of production of para-cresol.

In this regard, the producer respectfully invited the Court, on the basis of its relevant rules of procedure, to request the Commission to supply the Court with the minutes of the on-site

verification visit as well as the Commission's calculations supporting its injury determination.

Indeed, the Court did request from the Commission the minutes of the on-site verification which were provided. The minutes showed that the Commission's argument that the cost of by-products was already allocated to the cost of production of para-cresol was based merely on an oral question to the producer regarding whether the costs of the by-products was already allocated in the accounting system of the producer. From the minutes, it appeared that the Commission had understood or more accurately, had misunderstood, the oral answer of the producer to be yes.

However, the Court found that the Commission, then the Council, wrongly refused seriously to re-examine, after the Provisional Regulation, whether the treatment given at that stage to the costs of the by-products was appropriate, thereby perpetuating, at the stage of the Contested Regulation, the effects of the obvious error of assessment and the infringement of the obligation to examine diligently committed at the stage of the Provisional Regulation. The Court emphasised that this was not to say that, in this case, the Council should have made the deduction requested by the applicant on the strength only of the information given by the latter before and after the Provisional Regulation. The Court cannot prejudge the solution to which a diligent re-examination would have led. Nor does the Court rule that that information was of perfect quality and could be accepted without verification;

However, it did hold that, in the particular circumstances of the case and in the light of that information, the Commission and the Council should have concluded that the position adopted at the stage of the Provisional Regulation had been adopted hastily, and that it was necessary, given their obligation to make a diligent examination and in order to reach a reasonable calculation of the normal value, to re-examine the question of

the by-products with care.

Therefore, the Court concluded that, in the particular circumstances of this case, the Commission and the Council have failed, both before and after the Provisional Regulation, in their obligations to take account of all the relevant circumstances and appraise the facts of the matter with all due care, so that the constructed normal value may be regarded as having been determined in a reasonable manner.

Finally, the Court annulled the contested Regulation in so far as it concerns the producer, without there being any need for the Court to rule on the other grounds for annulment, or to request the production by the Commission of the calculations on which it based its assessment of the injury suffered by the Community industry.

Six months after the publication of the judgment of the Court, the Commission published a notice concerning the anti-dumping measures on imports of para-cresol originating in China stating that due to the Court's ruling, the definitive anti-dumping duties paid pursuant to the above-mentioned regulation on imports of para-cresol, including the provisional duties definitively collected in accordance with Article 2 of the regulation, should be reimbursed. It must be noted that the possibility of reimbursement opened by the notice was limited to the imports from the particular producer that obtained the annulment of the Regulation. The reimbursement should be requested from national customs authorities in accordance with the applicable Community customs legislation.

As a consequence of the judgment, the relevant producer is no longer subject to the anti-dumping measures imposed by Regulation (EC) No 1656/2003 of 11 September 2003.

4. CONCLUSION

The para-cresol case is a very interesting case since it highlights some of the key problems faced by exporting producers in countries which are considered by the European Commission as non-market economies for the purpose of anti-dumping investigations (such as China and Vietnam). It also underlines some very interesting issues concerning the construction of a normal value.

In particular, the case shows that even when exporting producers can be granted MET, the determination of the normal value can be a difficult issue which, when not executed properly, can lead to significantly distorted results to the detriment of the exporting producer. The case highlights the importance for exporting producers to remain vigilant towards the calculation operated by the investigating authority, and to have accounting records which are properly kept and allow for a clear identification of all costs items included in (or deducted from) the cost of production of the product under investigation. Indeed, any claim for a specific adjustment or deduction in the costs of production must be substantiated on the basis of the accounting records of the company.

The case also underlines the crucial importance of the on-spot verification for the successful outcome of a case, and the necessity for the company to properly substantiate and demonstrate all its claims at the time of the verification visit, if the company wants to have a chance to see such claims accepted by the European Commission. However, it also shows that the appreciation made by the Commission of the elements submitted by the company can still be subject to the control of the Court of Justice, and that the Commission has a duty to examine with sufficient care and open spirit the elements

submitted by the Company. All exporting producers involved in EC anti-dumping investigations should therefore bear in mind this possibility of judicial appeal when confronted to what appears to be a lack of due diligence by the Commission or a manifest violation of its procedural obligations and/or the rights of defence of the company.

VỤ VIỆC THỨ BA

Nước điều tra: Trung Quốc
Sản phẩm bị điều tra: Chất Chloroform
Nước bị điều tra: Cộng đồng Châu Âu, Hàn Quốc, Hoa Kỳ, Ấn Độ

Pháp luật về điều tra chống bán phá giá của Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa (Trung Quốc) được quy định chủ yếu tại Quy chế về Chống bán phá giá Trung Quốc, được thông qua tại Đại hội thứ 46 Hội đồng Nhà nước ngày 31/10/2001 và được ban hành ngày 26/11/2001 tại Nghị định số 328 của Hội Đồng Nhà nước Trung Quốc. Quy chế này có hiệu lực áp dụng từ 1/1/2002.

Những điểm nổi bật của vụ việc:

- ❑ Đây là một ví dụ hay cho thấy Trung Quốc đang tăng cường sử dụng công cụ kiện chống bán phá giá đối với các nước khác;
- ❑ Vụ việc cho thấy Trung Quốc áp dụng một chuẩn mực trong điều tra chống bán phá giá gần tương tự như Hoa Kỳ và Cộng đồng Châu Âu;
- ❑ Vụ việc cho thấy một số đặc điểm riêng của quá trình điều tra chống bán phá giá của Trung Quốc (trong so sánh với Cộng đồng Châu Âu), ví dụ chỉ tiến hành điều tra chống bán phá giá sau khi đã có kết luận sơ bộ;
- ❑ Đây là lần đầu tiên Trung Quốc tiến hành đàm phán và đi đến cam kết về giá với các nhà xuất khẩu nước ngoài;

1. KHỞI XƯƠNG ĐIỀU TRA

Ngày 20/3/2003, Bộ Thương mại Trung Quốc (viết tắt là MOFCOM) nhận được đơn kiện chính thức của hai nhà sản xuất Trung Quốc thay mặt cho ngành sản xuất cloroform Trung Quốc yêu cầu khởi xướng điều tra chống bán phá giá đối với mặt hàng cloroform nhập khẩu có xuất xứ từ EU, Hàn Quốc, Hoa Kỳ và Ấn Độ.

Căn cứ vào Quy chế về chống bán phá giá Trung Quốc (sau đây gọi là «Quy chế»), MOFCOM đã tiến hành xem xét các vấn đề sau (i) tư cách của người đi kiện; (ii) loại sản phẩm bị kiện; (iii) các sản phẩm nội địa tương tự với sản phẩm bị kiện; (iv) mức bán phá giá của sản phẩm bị kiện; (v) thực tế và mức độ thiệt hại mà ngành sản xuất trong nước của Trung Quốc phải gánh chịu; (vi) các vấn đề, hoàn cảnh liên quan của các nước (khu vực) xuất xứ hàng; và (vii) các vấn đề khác. Cũng trong giai đoạn này, MOFCOM tiến hành xem xét sơ bộ chứng cứ về biên độ phá giá, thiệt hại và mối quan hệ nhân quả giữa việc bán phá giá và thiệt hại mà bên nguyên đơn đưa ra trong đơn kiện.

Theo các chứng cứ sơ bộ trong đơn kiện thì tổng sản lượng trong năm 2002 mà 2 nguyên đơn cùng với các nhà sản xuất trong nước ủng hộ đơn kiện chiếm khoảng 93,34% tổng sản lượng nội địa trong giai đoạn này. Như vậy là đã đảm bảo các yêu cầu tại Điều 11, 13 và 17 Quy chế và do đó nguyên đơn được xem là có đủ tư cách để khởi kiện chống bán phá giá thay mặt cho toàn ngành sản xuất Chloroform Trung Quốc. Đơn kiện cũng bao gồm những nội dung và chứng cứ theo quy định tại các Điều 14 và 15 của Quy chế về khởi xướng điều tra chống bán phá giá.

Nhu yêu cầu tại Hiệp định về Chống bán phá giá của WTO (Điều 5), bất kỳ ngành sản xuất nội địa nào muốn khởi kiện đều phải có đủ chứng cứ về các vấn đề sau (i) việc bán phá giá (ii) thiệt hại và (iii) mối quan hệ nhân quả giữa việc bán phá giá và

thiệt hại. Các yêu cầu này sẽ không thể được đáp ứng chỉ bằng những giả thiết đơn thuần, không dựa trên các chứng cứ liên quan. Cụ thể, điều này có nghĩa là bên đi kiện (nguyên đơn) phải đưa vào hồ sơ đơn kiện những chứng cứ chứng minh cho tố cáo của mình về việc bán phá giá, ví dụ như phải chứng minh (dựa trên invoice chẳng hạn) về giá mà nhà sản xuất xuất khẩu bán tại thị trường nội địa nước họ và thị trường nước nhập khẩu, cùng với các tính toán về biên phá giá dựa trên những mức giá đó. Nguyên đơn cũng phải chứng minh, bằng việc cung cấp các số liệu kinh tế tự có (ví dụ diễn tiến về lượng bán hàng, về giá, mức lợi nhuận, mức đầu tư, lao động...) rằng mình đang phải chịu thiệt hại hoặc bị đe dọa sẽ phải chịu thiệt hại. Trách nhiệm thu thập các chứng cứ này cũng như chuẩn bị đơn kiện thuộc về bên đi kiện, tuy vậy các cơ quan chính phủ thường đóng vai trò quan trọng trong việc bình luận các nội dung của đơn kiện để đảm bảo rằng đơn kiện đáp ứng được các tiêu chuẩn pháp lý liên quan.

Trên cơ sở kết quả xem xét sơ bộ các vấn đề nêu trên và căn cứ vào Điều 16 Quy chế, ngày 30/5/2002 MOFCOM đã quyết định khởi xướng điều tra chống bán phá giá đối với Chloroform nhập khẩu từ EU, Hàn Quốc, Hoa Kỳ và Ấn Độ.

Khoảng thời gian điều tra xác định việc bán phá giá (giai đoạn điều tra bán phá giá) là 01 năm: từ 1/1/2002 đến 31/12/2002 và khoảng thời gian điều tra xác định thiệt hại (giai đoạn điều tra thiệt hại) là 04 năm: từ 1/1/1999 đến 31/12/2002. Điều này phản ánh một thông lệ chuẩn đang được áp dụng tại Trung Quốc về vấn đề này: 01 năm cho các đánh giá về việc bán phá giá và 04 năm cho đánh giá về thiệt hại. Thông lệ này của Trung Quốc cũng tương tự như của Cộng đồng Châu Âu nơi mà giai đoạn điều tra bán phá giá không được ít hơn sáu tháng (và thông thường là một năm) liền trước đơn kiện. Về giai đoạn điều tra thiệt hại, Cộng đồng Châu Âu thường đánh giá thiệt hại dựa trên các số liệu trong ba hoặc bốn năm gần nhất (bao gồm cả năm bắt đầu khởi xướng vụ việc).

Sản phẩm bị điều tra là Chloroform với độ nguyên chất từ 99% trở lên có xuất xứ từ EU, Hàn Quốc, Hoa Kỳ và Ấn Độ (Chloroform là một loại hoá chất hữu cơ có công thức hoá học là CHCl_3 và thuộc dòng thuế CN29031300 của Trung Quốc).

Đồng thời, các bên liên quan đến vụ việc được đề nghị nộp các mẫu đăng ký riêng (xem chi tiết trong các đoạn sau) cho Phòng Xuất Nhập khẩu và Triển lãm Thương mại (BOFT) và Phòng Điều tra Thiệt hại đối với ngành sản xuất (IBII), hai bộ phận thuộc Bộ Thương mại chịu trách nhiệm điều tra: BOFT có thẩm quyền điều tra biên phá giá, IBII điều tra về thiệt hại và mối quan hệ nhân quả. Cách thức tổ chức các cơ quan điều tra chống bán phá giá này của Trung Quốc gần giống với cách thức mà Hoa Kỳ áp dụng (2 cơ quan điều tra độc lập, Bộ Thương mại Hoa Kỳ điều tra biên phá giá, Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ điều tra về thiệt hại và phân tích mối quan hệ nhân quả) và tương đối khác biệt so với hệ thống của Cộng đồng Châu Âu (Tổng vụ Thương mại của Ủy ban Châu Âu đồng thời chịu trách nhiệm điều tra về phá giá và thiệt hại).

Về điều tra bán phá giá, tất cả các bên liên quan được đề nghị nộp đơn xin hợp tác với BOFT (bằng việc điền vào mẫu đăng ký riêng) trong vòng 20 ngày kể từ ngày đăng Thông báo khởi xướng điều tra. Cũng trong giai đoạn này, các nhà sản xuất, xuất khẩu liên quan của các nước hoặc vùng lãnh thổ bị điều tra phải cung cấp kèm theo mẫu đăng ký các thông tin về số lượng và trị giá của các sản phẩm liên quan xuất vào Trung Quốc trong giai đoạn điều tra phá giá đã nêu.

Về điều tra thiệt hại đối với ngành sản xuất trong nước, tất cả các bên liên quan được đề nghị nộp đơn xin hợp tác với IBII (cũng bằng việc điền vào một mẫu đăng ký riêng) trong vòng 20 ngày kể từ ngày đăng Thông báo khởi xướng điều tra. Kèm theo mẫu đăng ký này, các bên phải cung cấp thông tin về năng lực sản xuất, lượng sản phẩm, lượng tồn kho, các dự án đang xây dựng và dự kiến mở rộng dự án cũng như các thông tin về số lượng, trị giá của các sản phẩm bị điều tra xuất vào Trung Quốc

trong giai đoạn điều tra thiệt hại đã nêu.

Đây là thông lệ khá thú vị và riêng có của Trung Quốc bởi nó khác so với thông lệ các nước khác, ví dụ như Cộng đồng Châu Âu. Ở Cộng đồng Châu Âu, các bảng câu hỏi điều tra thường được chuẩn bị trước khi có Thông báo khởi xướng điều tra và được cung cấp cho các bên liên quan ngay trong ngày đầu tiên điều tra. Trung Quốc thì khác: các bảng câu hỏi được cung cấp muộn hơn và chỉ cung cấp cho các bên đã đăng ký mình với tư cách là bên liên quan và đã cung cấp các thông tin sơ bộ trong thời hạn quy định cho cơ quan điều tra. Về vấn đề này, cũng xin nhấn mạnh là thông tin mà các bên phải đưa ra trong/kèm theo mẫu đăng ký điều tra không chi tiết bằng thông tin đòi hỏi trong bảng câu hỏi điều tra và chỉ nhằm mục tiêu để cơ quan điều tra có đánh giá sơ bộ về tình trạng của các công ty có liên quan đến vụ việc. Những thông tin này cũng được cơ quan điều tra sử dụng để xác định có cần thiết phải tiến hành chọn mẫu hay không và nếu có thì những công ty nào cần đưa vào nhóm mẫu đó. Nhìn chung, việc cung cấp những thông tin sơ bộ như vậy không phải là quá khó khăn đối với các bên liên quan.

Thông báo khởi xướng điều tra cũng đồng thời cho phép bất kỳ bên liên quan nào có phản đối về phạm vi sản phẩm bị điều tra, về tư cách của nguyên đơn, về các nước và vùng lãnh thổ có hàng hoá bị điều tra và bất kỳ vấn đề gì khác có liên quan trong khuôn khổ vụ điều tra được cung cấp lập luận bằng văn bản cho MOFCOM trong vòng 20 ngày kể từ ngày đăng Thông báo khởi xướng điều tra.

Cũng trong thời hạn 20 ngày này, các bên liên quan có thể tiếp cận các thông tin có trong hồ sơ khởi kiện của nguyên đơn (trừ các thông tin mật) tại thư viện thông tin công cộng về chống bán phá giá của MOFCOM. Đây là một bước rất quan trọng bởi nó cho phép các bên liên quan, mà đặc biệt là các nhà sản xuất xuất khẩu, hiểu được các căn cứ mà dựa trên đó vụ kiện được khởi xướng và để chuẩn bị các phản biện, bình luận thích hợp về các vấn đề khác nhau của vụ việc (ví dụ sự tồn tại của hiện

tượng bán phá giá, thiệt hại, mối quan hệ nhân quả...) trong các thời hạn quy định.

Cuộc điều tra chính thức bắt đầu từ ngày 30/5/2003 và theo lịch là sẽ kết thúc trong vòng 1 năm, tức là trước ngày 30/5/2004. Tuy nhiên, Thông báo khởi xướng điều tra cũng đề nghị khả năng có thể gia hạn điều tra đến 30/11/2004 trong những hoàn cảnh đặc biệt, phù hợp với Điều 26 của Quy chế.¹

2. ĐIỀU TRA

Ba công ty EU, một công ty Hàn Quốc, hai công ty Mỹ và một công ty Ấn Độ đã hợp tác với cơ quan điều tra trong vụ kiện này và đã tự đăng ký là bên liên quan trong vụ việc. Điều khá thú vị trong vụ việc này là Trung Quốc đã thay đổi thông lệ của mình đối với EU về tư cách bị đơn trong vụ kiện. Nếu như trong các vụ kiện trước đây Trung Quốc tiến hành điều tra đối với các bị đơn là từng quốc gia cụ thể trong EU,² thì trong vụ Cloroform này, Trung Quốc quyết định xem EU là một chủ thể thống nhất và coi toàn EU là một nước xuất khẩu. Điều này có hệ quả thực tiễn rất lớn bởi nếu các nhà sản xuất của EU đều bị xem là bị đơn trong vụ việc thì sẽ khó có khả năng yêu cầu chấm dứt điều tra với lý do lượng nhập khẩu hàng của họ vào Trung Quốc là không đáng kể (de minimis). Trong khi đó, nếu xem xét riêng từng nước trong EU thì khả năng này dễ xảy ra hơn (bởi giả sử công ty có thái độ hợp tác được điều tra là nhà sản xuất duy nhất sản xuất ra sản phẩm bị điều tra tại một nước thì công ty này có nhiều khả năng chứng minh được rằng lượng nhập khẩu

¹ Điều 26 của Quy chế chống bán phá giá của Trung Quốc quy định rằng: “Một cuộc điều tra chống bán phá giá phải được hoàn thành trong vòng 12 tháng kể từ ngày công bố công khai quyết định khởi xướng điều tra; trong những hoàn cảnh đặc biệt thì giai đoạn điều tra này có thể được gia hạn thêm một thời hạn tổng cộng là 18 tháng”.

² Xem ví dụ như vụ điều tra chống bán phá giá do Trung Quốc tiến hành đối với sản phẩm dichloromethane nhập khẩu từ Mỹ, Đức, Anh, Hà Lan, Pháp và Hàn Quốc ngày 20 tháng 12 năm 2000.

của mình vào Trung Quốc là không đáng kể (de minimis) (cụ thể là thấp hơn 3% tổng nhập khẩu sản phẩm này vào Trung Quốc) và do đó cũng dễ có khả năng vụ việc được chấm dứt theo Điều 5.8 Hiệp định về chống bán phá giá của WTO và các Điều 9, 26 Quy chế.³

Trong vụ điều tra chống bán phá giá đối với hoá chất dichloromethane, MOFCOM đã quyết định chấm dứt điều tra đối với sản phẩm nhập khẩu từ Pháp vì lý do nhà sản xuất bị kiện duy nhất của Pháp trong vụ đó có lượng nhập khẩu thấp hơn 3% tổng lượng nhập khẩu sản phẩm này vào Trung Quốc. Cách tiếp cận tương tự đã không được MOFCOM sử dụng trong vụ Cloroform này, và do đó nếu giả sử lượng nhập khẩu tổng cộng từ tất cả các nhà sản xuất của Pháp thấp hơn 3% thì MOFCOM cũng sẽ không chấm dứt điều tra đối với những nhà sản xuất này. Trên thực tế, vì EU bị xem là một nước xuất khẩu trong vụ việc này, lượng nhập khẩu vào Trung Quốc được tính là tổng lượng nhập khẩu từ tất cả các nhà sản xuất EU nên chỉ khi tổng lượng nhập khẩu từ EU thấp hơn 3% thì mới có thể yêu cầu MOFCOM chấm dứt vụ kiện.

2.1. Bảng câu hỏi điều tra

Xin lưu ý là vì có đến hai cơ quan có thẩm quyền trong việc điều tra (BOFT và IBII) nên việc điều tra phá giá và điều tra thiệt hại cũng như mối quan hệ nhân quả giữa việc bán phá giá với thiệt hại xảy ra được tiến hành khá độc lập với nhau. Trên thực tế, ngay từ đầu, các bên có lợi ích liên quan đã phải nộp hai mẫu đăng ký khác nhau đến BOFT và IBII. Về lý thuyết, một bên liên quan có thể chỉ hợp tác với BOFT hoặc IBII và không hợp tác với cơ quan còn lại tùy thuộc vào việc bên đó có liên quan chủ yếu đến nội dung điều tra nào trong vụ kiện. Tuy nhiên, nếu bên liên quan là nhà sản xuất xuất khẩu thì có lẽ cần tham gia đồng

³ Điều 26 của Quy chế chống bán phá giá của Trung Quốc quy định rằng: “... phải chấm dứt việc điều tra [...]: (4) khi lượng nhập khẩu thực tế hoặc tiềm năng của sản phẩm bán phá giá hoặc thiệt hại là không đáng kể [có thể cho qua]”. Điều 9 xác định lượng nhập khẩu từ một quốc gia hoặc vùng lãnh thổ cụ thể được coi là không đáng kể “nếu lượng sản phẩm bán phá giá từ một nước hoặc vùng lãnh thổ chiếm tối đa là 3% tổng lượng nhập khẩu các sản phẩm này hoặc sản phẩm tương tự [...]”.

thời cả điều tra phá giá và điều tra thiệt hại, và trong mọi trường hợp phải hợp tác với BOFT nếu muốn được hưởng biên độ phá giá riêng.

Ngày 2/7/2003, MOFCOM gửi «Bảng hỏi điều tra đối với nhà sản xuất nội địa», «Bảng hỏi điều tra đối với nhà nhập khẩu nội địa», «Bảng hỏi điều tra đối với nhà sản xuất nước ngoài» lần lượt cho các nhà sản xuất sản phẩm tương tự, các nhà nhập khẩu Cloroform nội địa Trung Quốc được biết đến và các nhà sản xuất Cloroform nước ngoài từ các nước, vùng lãnh thổ bị kiện được biết đến (được BOFT và/hoặc IBII biết đến vào thời điểm gửi Bảng hỏi). Những công ty «được biết đến» thường là những công ty được nhắc đến trong đơn kiện. Tuy nhiên, ở giai đoạn này, cơ quan điều tra Trung Quốc sẽ gửi bảng câu hỏi điều tra đến tất cả các bên đã đăng ký trong thời hạn quy định và đã thể hiện thái độ sẵn sàng hợp tác trong vụ điều tra. Về thời hạn nộp trả lời bảng hỏi, các bên liên quan có 37 ngày kể từ ngày gửi Bảng hỏi để trả lời và nộp lại (theo Điều 17 Quy chế). Một vài nhà xuất khẩu có yêu cầu gia hạn thời gian trả lời bảng hỏi và đã được chấp thuận kéo dài thời hạn này nhưng không quá 14 ngày sau đó (theo Điều 18 Quy chế). Cần lưu ý rằng các yêu cầu xin gia hạn thời gian trả lời phải nêu được lý do xin gia hạn. Những lý do được đưa ra thường là công ty liên quan không thể trả lời bảng câu hỏi trong thời hạn quy định vì các nguyên nhân khách quan, ví dụ những cán bộ quan trọng vắng mặt đột xuất, có đột nghỉ lễ trong thời gian trả lời bảng câu hỏi (nhưng thường thì những lý do như vậy không được chấp nhận), các sự kiện xảy ra do thiên nhiên thuộc diện bất khả kháng... Tuy thế, việc có cho gia hạn hay không hoàn toàn là quyết định riêng của cơ quan điều tra và thường là căn cứ vào khối lượng công việc của cơ quan này cũng như số lượng các công ty tham gia điều tra.

Trên thực tế, trong thời hạn quy định, cơ quan điều tra đã nhận trả lời từ các nhà sản xuất nội địa, nhà nhập khẩu và 07 nhà sản xuất nước ngoài. Chú ý là trong các vụ kiện chống bán phá giá do Trung Quốc tiến hành, tất cả các tài liệu do cơ quan điều tra cung cấp hoặc do các bên cung cấp cho cơ quan này đều phải

thực hiện bằng tiếng Trung Quốc hoặc phải có bản dịch tiếng Trung đi kèm. Điều này tạo nên một gánh nặng đáng kể cho các công ty khi trả lời, đặc biệt trong hoàn cảnh thời hạn để trả lời là rất eo hẹp. Cũng vì thế mà lập luận này được sử dụng như là một lý do để các bên yêu cầu gia hạn thời gian trả lời.

2.2. Các bước điều tra trước khi đưa ra kết luận sơ bộ

Trong 10 ngày cuối tháng 9/2003 và nửa đầu tháng 10/2003, cơ quan điều tra đã tiến hành điều tra thực địa tại cơ sở kinh doanh của nhiều nhà sản xuất Trung Quốc. Cơ quan điều tra cũng nhận được các bình luận về tình trạng thiệt hại của ngành sản xuất nội địa từ ngành sản xuất nội địa, các nhà sản xuất xuất khẩu và nhiều nhà nhập khẩu cũng như các nhà sản xuất sử dụng Cloroform nhập khẩu làm nguyên liệu đầu vào tại Trung Quốc.

MOFCOM cũng tiến hành một số buổi làm việc trực tiếp với các bên liên quan cũng như các tùy viên thương mại từ Đại Sứ quán của một số nước nhập khẩu thuộc diện bị điều tra. Điều này cho thấy chính phủ các nước có thể có hành động tích cực trong các vụ kiện chống bán phá giá và các vụ việc mang tính tự vệ thương mại khác có ảnh hưởng đến quyền và lợi ích của các doanh nghiệp nước mình. Điều này đồng thời cũng cho thấy doanh nghiệp cần phối hợp một cách tích cực với đại diện chính phủ nước mình để có thể có kết quả tốt hơn trong các vụ kiện chống bán phá giá ở nước ngoài.

2.3. Kết luận sơ bộ

Ngày 8/4/2004, MOFCOM ra Thông báo số 9/2004 thông báo về kết luận sơ bộ và tuyên bố quyết định áp dụng các biện pháp chống bán phá giá tạm thời đối với các sản phẩm bị điều tra.

MOFCOM tính từng biên độ phá giá riêng cho tất cả các nhà sản xuất xuất khẩu đã hợp tác trong quá trình điều tra. Tất cả các

công ty còn lại khác bị áp một mức thuế chung được tính bằng biên phá giá cao nhất trong số các biên phá giá riêng lẻ nói trên. Kết quả là các biên độ phá giá tạm thời được tính như sau:

- ✦ Đối với EU, các biên phá giá riêng lẻ lần lượt là 16%, 32% và 59%, và biên phá giá áp dụng chung cho tất cả các nhà sản xuất Châu Âu còn lại là 59%;
- ✦ Đối với Hàn Quốc, biên phá giá riêng áp dụng cho nhà sản xuất Hàn Quốc duy nhất hợp tác là 62%, biên phá giá áp dụng chung cho tất cả các nhà sản xuất Hàn Quốc còn lại cũng là 62%;
- ✦ Đối với Hoa Kỳ, các biên phá giá riêng lẻ lần lượt là 45% và 65%, biên phá giá áp dụng chung cho tất cả các nhà sản xuất Hoa Kỳ còn lại là 65%;
- ✦ Đối với Ấn Độ, biên phá giá riêng áp dụng cho nhà sản xuất Ấn Độ duy nhất hợp tác là 96%, biên phá giá áp dụng chung cho tất cả các nhà sản xuất Ấn Độ còn lại cũng là 96%;

MOFCOM cũng kết luận rằng ngành sản xuất Cloroform nội địa Trung Quốc đã phải chịu một thiệt hại đáng kể và thiệt hại này là do việc nhập khẩu Cloroform giá rẻ gây ra.

Tiếp đó, cơ quan điều tra thông báo và giải thích các căn cứ thực tế mà cơ quan này đã sử dụng để tính biên độ phá giá cho các công ty trong quyết định sơ bộ và cho phép các bên bị đơn đã nộp bằng trả lời bằng câu hỏi điều tra bán phá giá được bình luận về các căn cứ này theo “Các quy định về việc Công khai Thông tin trong Điều tra chống bán phá giá.” Trong thời hạn đã định, cơ quan điều tra nhận được một số bản bình luận về quyết định sơ bộ và về cách tính biên độ phá giá từ nhiều bên liên quan. Các bình luận này được cơ quan điều tra lưu ý xem xét trong quá trình ra kết luận cuối cùng về vụ việc.

Thông thường, các bên liên quan sẽ bình luận vào rất nhiều vấn đề, đặc biệt là về phương pháp mà cơ quan điều tra đã sử dụng

để tính toán biên độ phá giá. Ví dụ, các nhà sản xuất xuất khẩu có thể bình luận về tính hợp lý của phương pháp đã sử dụng để tính giá thông thường, các điều chỉnh đã thực hiện (hoặc đã bị từ chối) đối với giá xuất khẩu và giá thông thường (điều chỉnh thực hiện nhằm đảm bảo việc so sánh giá là công bằng). Các bình luận cũng có thể tập trung vào những khía cạnh khác nhau của kết luận sơ bộ về thiệt hại và mối quan hệ nhân quả. Lời khuyên cho các công ty là họ nên bình luận về tất cả các vấn đề có thể, vì có một thực tế là khó mà đưa ra một lập luận hay bình luận nào vào giai đoạn cuối của vụ điều tra nếu lập luận hay bình luận đó chưa được đưa ra trong giai đoạn điều tra sơ bộ trước đó.

2.4. Điều tra bổ sung

Sau khi áp dụng các biện pháp tạm thời, một phái đoàn bao gồm các cán bộ MOFCOM đã tiến hành điều tra thực địa tại cơ sở của các nhà sản xuất xuất khẩu hợp tác ở EU và Hàn Quốc để xác minh tính chính xác và chân thực của các tài liệu mà các công ty bị đơn đã cung cấp. Nhà xuất khẩu hợp tác Ấn Độ được điều tra đã từ chối không cho điều tra thực địa. Cơ quan điều tra không tiến hành điều tra thực địa tại các cơ sở của hai nhà xuất khẩu hợp tác tại Hoa Kỳ. Mặc dù lý do chính xác của quyết định không điều tra thực địa đối với các công ty Hoa Kỳ không được tiết lộ nhưng có thể phỏng đoán rằng việc này là do cơ quan điều tra đã hài lòng với chất lượng của các thông tin được cung cấp (tuy nhiên, không phải là không có những ngoại lệ trong những trường hợp như thế này). Ngoài ra điều này còn có thể được giải thích từ thực tế là một số công ty đã tiến hành rất sớm việc thoả thuận cam kết về giá (xem phần trình bày dưới đây) và như vậy sự cần thiết phải tiến hành điều tra thực địa với những công ty này cũng giảm đi. Cuối cùng, thiếu thời gian và nhân lực cũng có thể là lý do cho việc này.

Trong quá trình điều tra thực địa, nhóm điều tra đã đặt nhiều câu hỏi cho nhân viên tài chính, nhân viên bán hàng, và cán bộ quản lý của các công ty và những nhân viên này phải cung cấp

tài liệu làm căn cứ theo yêu cầu. Cụ thể, nhóm điều tra tiến hành xác minh các điều kiện sản xuất kinh doanh chung của công ty, tình hình bán hàng của các sản phẩm tương tự tại thị trường nội địa, tình hình bán hàng của các sản phẩm thuộc diện bị điều tra xuất sang Trung Quốc, các loại chi phí, phí tổn đối với sản phẩm thuộc diện bị điều tra và những sản phẩm tương tự. Nhóm điều tra cũng xem xét tính chính xác, chân thực và đầy đủ của các tài liệu do các công ty cung cấp và thu thập thêm các chứng cứ có liên quan khác.

Về vấn đề này, cần lưu ý là các cuộc điều tra thực địa do cán bộ Trung Quốc tiến hành trong vụ việc này đều được thực hiện theo cùng cách thức và tuân thủ các nguyên tắc tương tự như trong các cuộc điều tra thực địa mà các nhóm điều tra của các nước khác tiến hành (ví dụ như EU).

Bình thường, việc điều tra chỉ tiến hành đối với một số hạn chế các nhân viên, cán bộ trong công ty, đặc biệt là những người có liên quan chặt chẽ đến việc chuẩn bị các câu trả lời cho bảng câu hỏi điều tra, ví dụ nhân viên của bộ phận tài chính, bộ phận bán hàng, bộ phận sản xuất và bộ phận quản lý. Tuy nhiên, cũng giống như các đoàn điều tra khác, đoàn điều tra Trung Quốc hoàn toàn có thể trao đổi và đặt câu hỏi với những người khác mà họ cho là phù hợp. Thực tế là các công ty rất khó từ chối yêu cầu tiếp cận thông tin của đoàn kiểm tra bởi nếu làm thế thì có thể bị coi là không hợp tác và sẽ gây ra những hệ quả tiêu cực cho công ty (các kết luận điều tra sử dụng cho công ty có thể sẽ hoàn toàn dựa trên «các thông tin sẵn có tốt nhất» thay vì các thông tin mà công ty đưa ra, mà việc này thì hiếm khi nào đem lại điều gì tốt đẹp cho công ty).

Thực hiện nghĩa vụ quy định tại Điều 6.2 Hiệp định về chống bán phá giá của WTO, MOFCOM đã tiến hành các phiên điều trần với các doanh nghiệp upstream và downstream, các nhà sản xuất, nhập khẩu, các nhà xuất khẩu nước ngoài và các bên liên quan khác. Theo thông lệ thì sẽ có một loạt các phiên điều trần/gặp gỡ lần thứ hai với các bên liên quan trong giai đoạn này

nhằm tạo cơ hội để các bên trình bày quan điểm của mình về các kết luận điều tra sơ bộ. Trong vụ việc cụ thể này, các phiên điều trần lần thứ nhất được tiến hành với mục tiêu chủ yếu là để các bên có cơ hội trình bày quan điểm của mình về các vấn đề chung của vụ việc (thiệt hại, mối quan hệ nhân quả, tư cách của bên nguyên đơn...). Nhiều bên đã có cơ hội trình bày tại các phiên điều trần như vậy. Điều này cho thấy cơ quan điều tra đã thực sự quan tâm lắng nghe ý kiến của các nhóm có lợi ích khác nhau trước khi ra kết luận cuối cùng. Đây là một điểm rất thú vị bởi khác với pháp luật Châu Âu,⁴ pháp luật chống bán phá giá Trung Quốc không quy định rõ về việc phải xem xét đến «lợi ích công cộng», ngoài ra theo các quy định liên quan của WTO thì việc phải xem xét tới «lợi ích công cộng» cũng không phải là một thủ tục bắt buộc (trường hợp của EU là một ngoại lệ). Về vấn đề này, dường như các nguyên tắc của Trung Quốc gần giống với các nguyên tắc của Hoa Kỳ (trong đó thủ tục xem xét lợi ích cộng đồng không được quy định một cách rõ ràng). Điều này có nghĩa cũng giống như Hoa Kỳ, cơ quan có thẩm quyền của Trung Quốc không tiến hành một thủ tục riêng để cân nhắc và quyết định liệu việc áp dụng các biện pháp chống bán phá giá có vì lợi ích công cộng hay không. Tuy nhiên, các cơ quan này lắng nghe một cách thận trọng tất cả các nhóm lợi ích liên quan, bao gồm ngành sản xuất sử dụng sản phẩm đó làm nguyên liệu đầu vào, người tiêu dùng, các nhà nhập khẩu... và có thể tính đến các lợi ích này (nếu thấy chúng thực sự có liên quan) khi đánh giá các yếu tố khác, đặc biệt là sự tồn tại của thiệt hại và mối quan hệ nhân quả giữa việc nhập khẩu bán phá giá và thiệt hại đó.

Cũng xin lưu ý thêm là ngày 26/5/2004, MOFCOM đã quyết định gia hạn việc điều tra thêm 06 tháng nữa, tức là đến tận ngày 30/11/2004. Việc gia hạn này do cơ quan điều tra tự đưa ra, không phải do đề nghị hay yêu cầu từ bất kỳ bên liên quan nào. Lý do của những quyết định kiểu như thế này thường chủ

⁴ Điều 9.4 và 21 của Quy chế về chống bán phá giá của EC quy định rằng chỉ có thể áp dụng một biện pháp chống bán phá giá khi “cần can thiệp để bảo vệ cho lợi ích của cộng đồng [...]”.

yếu là vì cơ quan điều tra cần thêm thời gian để hoàn thiện việc điều tra của mình do số công ty phải điều tra đặc biệt lớn hoặc do các vấn đề liên quan quá phức tạp và cần được phân tích bổ sung. Tuy nhiên, lưu ý là quy định về chống bán phá giá của Trung Quốc, phù hợp với Hiệp định về chống bán phá giá của WTO, không cho phép một cuộc điều tra chống bán phá giá kéo dài quá 18 tháng trong mọi trường hợp.

2.5. Kết luận cuối cùng

2.5.1. Cam kết về giá

Sau khi ra kết luận sơ bộ, MOFCOM đã nhận được một số đề nghị cam kết về giá từ một số nhà sản xuất xuất khẩu nước ngoài. Sau khi bàn bạc và thương lượng, cơ quan điều tra đã chấp nhận cam kết về giá của 05 công ty hợp tác (2 công ty EU, 2 công ty Mỹ và 1 công ty Hàn Quốc). Cơ quan điều tra và công ty EU còn lại đã không thể đi đến thống nhất về một cam kết về giá, còn công ty duy nhất của Ấn Độ thì không đưa ra bất kỳ đề nghị cam kết nào. Theo Quy chế và các Quy định về Công khai Thông tin trong Điều tra chống bán phá giá, cơ quan điều tra đã quyết định chấm dứt điều tra đối với 5 công ty có cam kết về giá và tiếp tục cuộc điều tra đối với 2 công ty còn lại.

Ở đây có một điểm rất đáng ghi nhận, đó là trái với xu hướng thực tiễn trong thời điểm đó, cơ quan có thẩm quyền về chống bán phá giá của Trung Quốc vẫn chấp nhận tiến hành thương lượng về các cam kết về giá và đi đến các thỏa thuận cam kết về giá với một số nhà sản xuất xuất khẩu nước ngoài nhất định. Theo các thỏa thuận này, nhà sản xuất xuất khẩu nước ngoài cam kết không xuất khẩu sản phẩm bị điều tra sang Trung Quốc thấp hơn một mức giá tối thiểu nhất định; và nhà sản xuất xuất khẩu nước ngoài sẽ phải thường xuyên báo cáo tình hình thực hiện các cam kết này; cơ quan điều tra cũng sẽ thường xuyên giám sát việc thực hiện này.

Một trong các lợi ích quan trọng mà các cam kết về giá mang lại là nhà sản xuất, bằng cam kết này, sẽ được hưởng phần lợi

nhuận tăng thêm thay vì phải trả một khoản thuế bổ sung cho hải quan nước nhập khẩu. Tuy nhiên, cam kết về giá cũng có thể là một bất lợi đối với nhà xuất khẩu nếu sau đó thị trường có sự biến động về giá đối với sản phẩm đã cam kết giá khiến cho giá của sản phẩm này giảm xuống quá mức. Khi đó nhà sản xuất xuất khẩu nước ngoài sẽ phải lựa chọn hoặc là vi phạm cam kết về giá để duy trì khả năng cạnh tranh của sản phẩm, hoặc là vẫn giữ đúng cam kết và sẽ bị đẩy khỏi thị trường. Để tránh tình trạng này, cam kết về giá có thể được rà soát và điều chỉnh lại bằng các quy định cụ thể bổ sung trực tiếp vào cam kết hoặc quy định trong pháp luật về chống bán phá giá của nước nhập khẩu.

2.5.2. Kết luận cuối cùng

Ngày 30/11/2004, MOFCOM ra Thông báo số 81/2004 trong đó nêu kết luận cuối cùng về vụ việc. Vì hầu hết các nhà xuất khẩu hợp tác đều đã có cam kết về giá với MOFCOM, các biện pháp giá riêng lẻ chỉ áp dụng với 2 nhà sản xuất xuất khẩu còn lại. Đối với nhà sản xuất EU còn lại, sau khi xem xét các yếu tố và lập luận họ cung cấp, MOFCOM quyết định giữ nguyên các tính toán sơ bộ (trừ một số sửa đổi nhỏ không đáng kể, không làm thay đổi biên phá giá). Đối với nhà sản xuất Ấn Độ, vì công ty này không đồng ý cho điều tra thực địa, cũng không cung cấp thông tin hay lập luận bổ sung gì nên MOFCOM quyết định giữ nguyên kết luận sơ bộ.

Điểm này rất đáng quan tâm vì nhiều lý do: Thứ nhất cần nhấn mạnh rằng theo thông lệ kiện chống bán phá giá của Trung Quốc thì biện pháp thuế sơ bộ được ấn định trước, sau đó mới tiến hành điều tra thực địa. Do đó, mục tiêu chủ yếu của điều tra thực địa là xác minh lại các giải thiết đã sử dụng để đưa ra các kết luận sơ bộ trước đó và xem xét xem nên duy trì hay sửa đổi các biện pháp sơ bộ (bằng cách này hoặc cách khác), phụ thuộc vào các lập luận và các yếu tố được cung cấp bổ sung (và các những yếu tố bị từ chối không cung cấp) của công ty liên quan trong quá trình xác minh. Trường hợp của nhà sản xuất

Châu Âu (người không có cam kết về giá), đã không có thêm bất kỳ yếu tố nào trong quá trình điều tra thực địa cho thấy cần điều chỉnh biên pháp sơ bộ. Trường hợp của công ty Ấn Độ thì khác. Cụ thể, việc nhà sản xuất Ấn Độ từ chối không chấp nhận cho điều tra thực địa có thể coi là không hợp tác, và do đó sẽ dẫn tới việc áp dụng «thông tin sẵn có tốt nhất». Như vậy, nếu nhìn qua sẽ thấy dường như ở đây có sự không công bằng khi mà nhà sản xuất Ấn Độ không hợp tác lại được đối xử như nhà sản xuất Châu Âu có hợp tác (tức là cùng bị duy trì mức thuế sơ bộ trước đó). Tuy nhiên, cần nhấn mạnh rằng bản thân nhà sản xuất Ấn Độ trước đó cũng đã phải chịu mức thuế cao nhất (96%), gấp 3 lần mức áp cho nhà sản xuất Châu Âu. Trong trường hợp này, cơ quan điều tra Trung Quốc có lẽ đã cho rằng mức thuế cao như vậy đã thể hiện được «các thông tin sẵn có tốt nhất» ở giai đoạn này của cuộc điều tra đối với nhà sản xuất không hợp tác và do đó đã quyết định tiếp tục áp dụng mức thuế này không chỉ cho nhà sản xuất Ấn Độ này mà còn cho tất cả các nhà sản xuất xuất khẩu không hợp tác khác.

Như vậy, các nhà sản xuất xuất khẩu nước ngoài không có cam kết về giá phải nhận biên phá giá đơn lẻ lần lượt là 32% và 96%. MOFCOM cũng áp dụng biên phá giá chung 96%, biên phá giá riêng lẻ cao nhất trong kết luận sơ bộ cho các nhà sản xuất không hợp tác khác của EU, Hoa Kỳ, Hàn Quốc và Ấn Độ. Phương pháp này của MOFCOM đối với các nhà xuất khẩu không hợp tác rõ ràng mang tính trừng phạt hơn nhiều so với cách tiếp cận trong kết luận sơ bộ vì nó áp dụng biên phá giá cao nhất, tức là biên phá giá của doanh nghiệp Ấn Độ, cho doanh nghiệp từ tất cả các nước bị điều tra. Lẽ ra cơ quan điều tra nên áp dụng cách tiếp cận khác bớt khắc nghiệt hơn, tương tự như cách trong kết luận sơ bộ (dựa trên biên phá giá tính cho từng công ty riêng lẻ và như vậy sẽ phản ánh trung thực hơn tình trạng của từng nước xuất khẩu cụ thể). Tuy nhiên, trên thực tế đã không có tranh cãi hay phản đối nào cụ thể đối với quyết định của phía Trung Quốc, đặc biệt là trong khuôn khổ WTO.

3. KẾT LUẬN

Vụ kiện chống bán phá giá đối với Chloroform nhập khẩu là một ví dụ điển hình cho thấy Trung Quốc đang sử dụng ngày càng nhiều hơn công cụ chống bán phá giá trong thực tế. Mặc dù pháp luật về chống bán phá giá của nước này mới ban hành gần đây, sau khi Trung Quốc gia nhập WTO, và nhằm mục tiêu chủ yếu là để phù hợp với các yêu cầu trong Hiệp định về chống bán phá giá WTO, Trung Quốc đã nhanh chóng sử dụng công cụ này theo một cách thức đầy tham vọng. Trên thực tế, vụ Chloroform cho thấy Trung Quốc không ngần ngại tiến hành kiện chống bán phá giá đối với các nước đối tác thương mại quan trọng (như EU, Hoa Kỳ...). Vụ này cũng cho thấy một số thủ tục khá rắc rối và có độ dao động lớn như các thỏa thuận cam kết về giá cũng được Trung Quốc lưu tâm và sử dụng rất đúng luật.

Thực tế này cho thấy mặc dù là người đi sau trong việc tiến hành các điều tra chống bán phá giá, Trung Quốc dường như không có ý định tự trói buộc mình ở việc áp dụng các biện pháp theo các thủ tục điều tra tối thiểu. Trung Quốc thể hiện rõ ràng ý định sẽ tận dụng tất cả các khả năng có thể theo Hiệp định về chống bán phá giá WTO và pháp luật của mình. Do đó, sẽ không phải là phi logic khi Trung Quốc tiến hành những vụ kiện chống bán phá giá đầu tiên của mình, ví dụ như vụ Chloroform này, theo một cách thức gần giống như cách mà những nước thường xuyên kiện chống bán phá giá (như EU, Hoa Kỳ) thực hiện. Và người ta cũng không nghi ngờ gì về việc tới đây Trung Quốc sẽ trở thành chủ thể sử dụng thường xuyên công cụ chống bán phá giá này nếu các lợi ích thương mại của nước này đòi hỏi như vậy.

Đối với các công ty có liên quan đến các vụ kiện chống bán phá giá tại Trung Quốc, điều này có nghĩa là chuẩn điều tra trong các vụ kiện chống bán phá giá của Trung Quốc là khá cao (có

thể là không cao bằng chuẩn áp dụng cho các vụ kiện tại Cộng đồng Châu Âu hay Hoa Kỳ) và họ nên hợp tác đầy đủ với các cơ quan có thẩm quyền và tuân thủ các yêu cầu cung cấp thông tin chi tiết. Ngoài ra, khả năng «trao đổi, xem xét thêm» là có, thể hiện ở thực tế là các nhà xuất khẩu trong vụ Chloroform đã thành công trong việc đề xuất, đàm phán và thống nhất các cam kết về giá.

CASE STUDY NO 3

Country initiating the investigation:	China P.R.
Product under investigation:	Chloroform
Countries under investigation:	European Union, South Korea, USA, India

The basic legal framework for antidumping investigations in the People's Republic of China (PRC) are the Antidumping Regulations of the PRC adopted by the 46th Executive Meeting of the State Council on 31 October 2001, and promulgated on 26 November 2001 by Decree số 328 of the State Council of the PRC. The Regulations took effect as of 1st January 2002^[15].

The specificities of this case can be highlighted as follows:

- ❑ It is a good example of China's increasing use of antidumping against third countries;
- ❑ It shows that China applies a standard which aims at being close to that of European and US investigations;
- ❑ It highlights certain specificities of the Chinese proceeding (in comparison, for example, to the European proceeding), such as the fact that on-spot verifications take place only after the preliminary determination;
- ❑ For the first time, China entered into the negotiation and conclusion of price undertakings with exporting producers.

1. INITIATION

On 20 March 2003, the Ministry of Commerce of the People's Republic of China (the "MOFCOM") received a formal complaint lodged by two Chinese producers, on behalf of the Chinese domestic chloroform industry, requesting the initiation of an antidumping investigation proceeding concerning the imports of chloroform originating in the European Union, South Korea, the United States and India.

Pursuant to the PRC Anti-Dumping Regulations (the "Anti-Dumping Regulations"), the MOFCOM conducted an examination of the complainants' qualifications, the product concerned (the "Product"), similar domestic products, the alleged dumping of the Product, the existence of and extent of the injury to the domestic industry, the relevant circumstances of the originating countries (regions), etc. Meanwhile, the MOC examined evidence regarding the dumping, injury and the causal link between the dumping and injury as provided in the complaint.

The preliminary evidence provided by the complainants showed that the aggregate output of the two complainants and other domestic enterprises in support of this complaint in 2002 accounted for 93.34% of the national total for the corresponding period, which was in compliance with the requirements specified in Articles 11, 13 and 17 of the Anti-Dumping Regulations, thus qualifying the complainants to apply for an anti-dumping investigation on behalf of the domestic industry. The complaint also contained the content and evidence as required in Articles 14 and 15 of the Antidumping Regulations for initiation of an antidumping investigation.

As required by the WTO Antidumping Agreement (Article 5),

any industry filing a complaint must indeed include therein sufficient evidence of the following elements: i) dumping; ii) injury, and; iii) causal link between the two first elements. Simple assertions, unsubstantiated by relevant evidence, cannot be considered sufficient to meet these requirements. Concretely, this means that the complainant will have to provide in the complaint evidence substantiating the allegation of dumping, i.e. evidence (for instance, on the basis of invoices) of the prices charged by the exporting producers both on their domestic and in the import market, together with an estimation of dumping calculated on the basis of such prices. The complainant will also have to demonstrate, by providing its own economic data (such as evolution of sales volumes, prices, level of profit, of investment, of employment, etc.) that it is suffering injury or is under threat of suffering injury. While the collection of such data and the preparation of the complaint remain the responsibility of the complaining industry, the government authorities usually play an important role in discussing the content of the complaint in order to ensure that it meets the appropriate legal standards.

Based on the results of the above examination and Article 16 of the Anti-Dumping Regulations, the MOFCOM decided to initiate an antidumping investigation regarding the import of chloroform originating in the European Union (EU), South Korea, the United States (US) and India as of 30 May 2003.

The dumping investigation period was determined to be from 1st January 2002 to 31st December 2002 and the industry injury investigation period from 1st January 1999 to 31st December 2002. This reflects the current standard practice in China to select an investigation period of one year for the assessment of dumping and of four years for the assessment of injury. This practice is similar to that, for instance, of the European Commission, which consists in defining an investigation period of no less than six months (usually one year) finishing immediately prior to the initiation. As far as injury

is concerned, the European Commission assesses injury on the basis of the three to four most recent calendar years, including the year of initiation, plus the investigation period.

The investigation scope covered imports of chloroform with a purity purity 99% originating in the European Union, South Korea, the United States and India. Chloroform is an organic chemical product with the molecular formula CHCl_3 and falling under the PRC CN code 29031300.

At the same time, all interested parties were invited to file separate registration forms, the specifics of which are detailed further below, with the Bureau of Import & Export Fair Trade (“BOFT”), on the one hand, and with the Industry Injury Investigation Bureau (“IBII”), on the other hand. Indeed, the Chinese Regulation provides that two different departments within the Ministry of Commerce should be in charge of anti-dumping investigations: While the BOFT is in charge of dumping aspects, the IBII is in charge of the injury and causal link analysis. In this regard, the Chinese system is different than, for instance, the European system (where the Directorate General for Trade of the European Commission takes care of both dumping and injury aspects), and more similar to the US system (where the Department of Commerce is in charge of dumping aspects, while the International Trade Commission is in charge of the injury and causal link analysis).

As for the dumping investigation, all parties concerned were invited to apply for cooperation by filing a specific registration form with the BOFT within 20 days from the date of the publication of the Announcement of initiation. At the same time, the exporters or producers concerned of the countries or regions subject to the investigation were requested to provide with that form the quantity and value of the products concerned exported to China during the dumping investigation period.

As for the industry injury investigation, all parties concerned were invited to apply for cooperation, also by filing a specific

registration form with the IBII, within 20 days from the date of the publication of the Announcement of initiation. With the registration form, parties concerned were requested to provide information regarding the capacity of production, volume of production, stock, the projects currently under construction and planned expansion of projects as well as the quantity and value of the products concerned exported to China during the industry injury investigation period.

This practice is interesting and specific to China, as it differs, for instance, from the practice of the European Commission. In the EC, questionnaires are usually prepared in advance of the Notice of Initiation of a proceeding and made available to interested parties as from the first day. However, in China, questionnaires are supplied at a later stage and only to those parties which have registered themselves as interested parties and supplied the preliminary information within the deadlines. In this regard, it must be noted that the information requested in the registration forms is way less detailed than that requested in the questionnaires and is only for the purpose of giving the authority a preliminary assessment of the situation of the companies interested in the case. This information should also serve as a basis for the Chinese authorities to determine the need to apply sample in a specific case and to decide which companies should be included in such a sample. In general, supplying this type of preliminary information does not cause any specific problems to interested parties.

The Announcement of initiation also provided for an opportunity for any party concerned having any objection regarding the product scope, the qualifications of the complainants, the countries or regions subject to the investigation and any other relevant questions within the framework of the investigation, to submit in writing its comments to the MOFCOM within 20 days from the date of the publication of the Announcement.

During the same 20 days period, it was also possible for the

parties concerned to have access to the non-confidential version of the complaint submitted by the complainants in the library of public antidumping information of the MOFCOM. This is an important step since it will allow interested parties, in particular exporting producers, to understand the basis on which the proceeding has been initiated and to prepare appropriate comments on the various aspects of the case (existence of dumping, of injury, causal link, etc.) within the prescribed deadlines.

The investigation officially started from 30 May 2003 and was due to be concluded within one year, i.e. before 30 May 2004. The Announcement of initiation, however, left open the possibility for the investigation period to be extended to 30 November 2004 under special circumstances, in line with Article 26 of the Antidumping Regulations of the People's Republic of China.

2. INVESTIGATION

Three European companies, one Korean company, two US companies and one Indian company cooperated in the investigation and registered themselves as interested parties. It is interesting to note that in the Chloroform case, China modified its practice towards the European union at the level of the initiation of the case. While in previous cases, China had been targeting individual countries within the EU, in the antidumping case against imports of chloroform, it decided to treat the whole European Union as one exporting country. This has important practical consequences since, if several EU producers are involved, it is more difficult for them to obtain the termination of the investigation on the basis of the fact that their imports to China are de minimis. When individual EU countries are targeted, there is the possibility, should the cooperating company be the sole producer of the product concerned in its country, to demonstrate that its imports are below the de

minimis level (i.e. below 3% of total imports) and that the investigation concerning such country should be terminated, in accordance with Article 5.8 of the WTO Antidumping Agreement, which is reflected in Article 9 and Article 26 of the Chinese Antidumping Regulations.

In the case of dichloromethane, the MOFCOM decided to terminate the proceeding against France since the sales to China of the sole French producer represented less than 3% of total Chinese imports. Such an approach could not be taken by the MOFCOM in the case of chloroform, even if all imports from France would have corresponded to sales by one single producer accounting for less than 3% of total Chinese imports. Indeed, since the case was initiated against the EU as a whole, it is sales from all EU producers, originating from all EU countries, which could have accounted for less than 3% of total Chinese imports in order for the proceeding against the EU to be terminated.

2.1. Questionnaires

It must be noted that since two authorities (BOFT and IBII) are involved with different aspects of the proceeding, the investigation related to dumping and the investigation related to injury and causal link are in fact conducted rather independently from another. This is underlined by the fact that, as from the beginning, interested parties need to file separate registration forms with both BOFT and IBII. It must be noted that in theory, an interested party may decide to cooperate only with BOFT or IBII, depending in which aspects of the case it has a specific interest. An exporting producer, however, is likely to participate in both investigations and should in any case cooperate with BOFT if it seeks to obtain the calculation of an individual dumping margin.

On July 2, 2003, the MOFCOM issued the "Investigation questionnaire for domestic producers", the "Investigation questionnaire for domestic importers" and the "Investigation

questionnaire for foreign producers” respectively to domestic producers of like products, known domestic chloroform importers and known chloroform producers in the countries subject to investigation. In this regard, “known” companies are usually the ones that are mentioned in the complaint. However, at this stage, the Chinese authorities will send questionnaires to all parties which have registered within the deadlines and expressed their willingness to cooperate in the investigation. Concerning the deadline for submitting the responses to the questionnaire, they were granted 37 days from the issuance to return their reply (as laid down in Article 17 of the Interim Rules on Antidumping Investigation Through Questionnaire). Upon their request, some exporting producers were granted limited extensions, not exceeding 14 days, to file their response to the questionnaires, in line with Article 18 of the above-mentioned interim rules. Such extension requests must normally be motivated. Typical arguments in this regard include the material impossibility for the Company to comply with the questionnaires requirements within the deadline because of unforeseen events such as absence of key personnel, public holiday falling within the period for responding to the questionnaire (also such argument might not always be accepted), natural events equivalent to “Force Majeure”, etc. In the end, the decision to grant such extension is discretionary and may also depend on the workload for the Authority as well as the number of companies investigated.

Within the required time limit for submission of answers, the Investigation Authority received the reply from domestic producers, importers and seven foreign producers. It must be noted that in Chinese antidumping cases, all documents issued by, and supplied to the Investigation Authority must be in Chinese or accompanied by a Chinese translation. This increases significantly the administrative burden for responding companies, especially considering the already tight deadlines to respond to the questionnaire. For the same reason, this

argument is often used as a basis for requesting an extension of the deadline.

2.2. Investigation steps before the preliminary determination

During the last ten-day of September 2003 and in the middle of October 2003, the Investigation Authority conducted the on-site verifications at the premises of several Chinese producers. The Investigation Authority also received written comments on the injury suffered by the domestic industry from the domestic industry, the exporting producers and several domestic importers and downstream users.

The MOFCOM also held several meetings with the various interested parties as well as with the commercial officials of the Embassy of certain countries targeted by the investigation. This underlines the proactive approach that certain governments may take towards antidumping and other trade defense cases affecting the interests of their companies, and the necessity for private businesses to cooperate sometimes actively with their government representatives.

2.3. Preliminary determination

On 8 April 2004, the MOFCOM issued the Announcement n° 9/2004, notifying the preliminary determination and stating the decision to adopt interim antidumping measures against the product under investigation.

The MOFCOM calculated individual dumping margins for all cooperating exporting producers. In addition, the residual duty for all other companies was systematically set at the level of the highest dumping margin calculated for a cooperating exporting producer located in that country. As a result, the provisional dumping margins imposed were as follows:

- ✦ For the EU, individual dumping margins were respectively 16%, 32% and 59%, and the residual

dumping margin applied to all other EU producers was 59%;

- ♦ For South Korea, the individual dumping margin of the sole cooperating company was 62%, and the residual dumping margin applied to all other Korean producers was also 62%;
- ♦ For the USA, individual dumping margins were respectively 45% and 65%, and the residual dumping margin applied to all other US producers was 65%;
- ♦ For India, the individual dumping margin of the sole cooperating company was 96%, and the residual dumping margin applied to all other Indian producers was also 96%.

The MOFCOM also found that the Chinese domestic industry manufacturing chloroform was suffering a material injury and that such injury had been caused by the low-priced imports.

The Investigation Authority disclosed and explained the basic facts on which the calculation of dumping margins of the companies in the preliminary decision was based, and gave chances to respondent companies who submitted answers to give comments, in accordance with the Provisions of the Information Disclosure on Anti-dumping Investigation. The Investigation Authority received within the specified timeframe written comments on the preliminary decision and the calculation of the dumping margin from the various interested parties. Such comments were given consideration in the final decision.

Typically, interested parties will comment on a large number of issues, including in particular the methodology followed by the Investigation Authority to calculate the dumping margin. The exporting producers may for instance comment on the appropriateness of the methodology followed to calculate the normal value, the adjustments operated (or refused) both on the

export price and the normal value for the purpose of ensuring a fair comparison, etc. Such comments also cover the aspects of the preliminary determination related to the injury and the causal link. As a rule, it is advisable to comment on as many aspects as possible, since it is sometimes difficult to raise an argument for first time at the final stage of the proceeding, when this has not been done already at the preliminary stage.

2.4. Further investigation

Following the imposition of provisional measures, a delegation of MOFCOM officials went to carry out on-site verifications at the premises of cooperating exporting producers in the European union and in South Korea, in order to further verify the truthfulness and the accuracy of the materials submitted by the respondent companies. The Indian cooperating exporter did not accept the on-site verification and the Investigation Authority did not carry out any on-site verification at the premises of the two cooperating exporters in the USA. Although the precise reasons for this were not disclosed, it can be assumed that the authority might have been satisfied with the quality of the information supplied. Such situation, however, remains rather exceptionnal. Also, the fact that certain companies apparently engaged early in the process of negotiating a price undertaking (see below) may explain that the need for a thorough on-the-spot verification may have felt less important as far as these companies were concerned. Finally, time and resources constraints may also have been a factor of explanation.

In the duration of the verification, financial personnel, sales staff, and management of the companies under verification received enquiries from the verification group and provided supporting materials as requested. The overall conditions of the companies under verification, the sales of the like products on their domestic markets, the sales of the Products under

Investigation exported to China, and the costs and relevant expenses of the Products under Investigation and like products were verified by the verification group. The verification group also looked into the completeness, truthfulness, and the accuracy of the materials submitted by the companies and collected further evidence related thereto.

To that extent, it must be noted that the verification visits carried out by Chinese officials in this case were conducted along the same lines and the same principles as the verification visits carried out by antidumping officials from other countries, such as the European union.

Typically, such verifications involve only a limited number of persons in the company, mostly those that have been closely involved with preparing the response to the antidumping questionnaire, i.e. the people from the finance department, from the sales department, from the production department, and from the management. However, the Chinese delegation, as any other investigating authority, had all freedom to discuss and ask questions to other persons, if deemed appropriate. Indeed, it is difficult for companies to deny access to information, once requested by the investigating authority. In fact, this could have adverse effects for the company as such a behaviour could be considered as non-cooperation. As a result, the company may be subject to findings made on the basis of the “best facts available” instead of its own data, which is rarely in the advantage of the company.

The MOFCOM also held further hearings with upstream and downstream enterprises, producers, importers, foreign exporters and other interested parties, therefore giving effect to its obligations under Article 6.2 of the WTO Antidumping Agreement. It is rather standard practice to have a second row of hearings with interested parties at this stage of the proceeding, since such meetings aim at allowing the parties to present their views on the preliminary findings. In this particular

case, the first hearings aimed rather at providing the parties with an opportunity to present their views on the general aspects of the case (injury, causation, standing of the complainants, etc.). The variety of interested parties heard during each hearings indicate that a certain level of attention was given to the various interests at stake before adopting final measures. This is an interesting feature since Chinese antidumping law does not provide explicitly for a “public interest test”, as in the case for example in the European union.⁵ The application of “public interest test” is not compulsory under WTO law and the EC is a remarkable exception in this respect. Rather, the Chinese rules are more similar to the US rules, which also do not provide explicitly for a “public interest test”. This means that Chinese authorities, like US authorities, do not apply a specific test in order to decide whether or not it is in the public interest to impose measures. However, they listen carefully to all represented interests, including that of users, consumers, importers, etc., and may take their representation into account if they are relevant for the assessment of the other criteria, in particular the existence of injury and of a causal link with the dumped imports.

Finally, it must be noted that, on 26th May 2004, the MOFCOM decided to extend the investigation period for six months, i.e. until 30th November 2004. Such extension is usually decided at the discretion of the investigating authorities, and not upon request of the interested parties. The reasons underlying such decisions are mainly that the Investigating Authority needs additional time to complete its investigation, for instance because the number of companies under investigation is exceptionally large, or the issues at stake are exceptionally complex and require additional analysis. In this regard, it must be noted that Chinese antidumping legislation, in accordance with the WTO Antidumping Agreement, provides that the total duration of an antidumping investigation cannot exceed 18 months.

⁵ Articles 9.4 and 21 of the EC Antidumping Basic Regulation provide that an antidumping measure can be imposed when “Community interest calls for intervention [...]”

2.5. Final determination

2.5.1. Price undertakings

Following the preliminary decision, the MOFCOM received offers for the conclusion of price undertakings from several exporting producers. After discussion and negotiation, the Investigation Authority entered into price undertaking agreements with five companies (two European companies, to US Companies and the South Korean cooperating company). No agreement regarding price undertaking was reached between the Investigation Authority and the last European Company, and the sole Indian exporting producer did not submit any proposal for a price undertaking to the MOFCOM. In conformity with the Anti-dumping Regulations of People's Republic of China and the Provisions of the Information disclosure on Anti-dumping Investigation, the Investigation Authority decided to terminate the dumping investigation against the five companies which had successfully concluded price undertakings, and to continue the dumping investigation with respect to the two remaining companies.

It is interesting to note that, despite a rather recent and limited practice of antidumping, the Chinese antidumping authorities agreed to engage in price undertaking negotiations and to conclude price undertakings with certain foreign exporters. Price undertaking can be an interesting way out for exporting producers, under which they need to commit not to export the product under investigation to the investigating country below a certain minimum price. Price undertakings are subject to regular reporting by the exporter as well as monitoring by the investigating authority.

One of the main benefits of price undertakings is that the added value corresponding to the price increase is paid to the exporter, instead of the payment of a duty which is perceived by the customs. Price undertakings, however, may also turn against the exporter if the fluctuations of the market for the

particular product cause the prices to decrease to such an extent that the exporting producer will have to decide between violating its price undertaking, in order to remain competitive, or being driven out of the market. To avoid such situations, price undertakings may be subject to revision and adjustment by effect of specific clauses inserted either in the undertaking itself or in the antidumping legislation of the importing country.

2.5.2. Final decision

On 30 November 2004, the MOFCOM issued the Announcement n° 81/2004 containing its final determination. Since most of the cooperating exporters had entered into price undertaking agreements with the MOFCOM, individual dumping margins were imposed only for the two remaining exporters. As far as the remaining European producer was concerned, and after having reviewed the elements and arguments submitted, the MOFCOM decided to maintain its preliminary calculation after some minor adjustments which did not affect the dumping margin. For the Indian producer, since it did not accept the on-site verification and did not submit any additional arguments or elements, the MOFCOM decided to maintain its preliminary determination^[32].

This situation is interesting for the following reasons: It must first be noted that China's practice is to first impose preliminary duties, and then only to conduct an on-spot verification. As a result, the main purpose of the on-spot verification is to verify the premises on the basis of which the preliminary duty has been imposed and to determine whether such preliminary duty should be maintained or modified in a way or another, depending on the arguments and additional elements supplied (or not supplied) by the company during the verification. In the case of the European producer which had not entered into a price undertaking, there were apparently no additional elements supplied during the on-spot verification that justified to modify the preliminary duty. The situation of the Indian producer, in

turn, was slightly different. Indeed, the fact that the Indian producer did not accept the on-site verification could have been considered as non-cooperation, leading to the application of the "best facts available". It may therefore, at first glance, seem unfair that the Indian producer benefited from a treatment equivalent to that of the remaining European producer, i.e. the continued application of the preliminary duty. However, it must be recalled that the Indian producer was already subject to the highest rate of duty (96%), i.e. three times the rate of the European producer. In such a case, the Chinese authorities apparently considered that this higher rate represented the "best facts available" at this stage of the proceeding for non-cooperating producers and decided to further impose such rate not only on the Indian producer but also on all other non-cooperating exporting producers.

The exporting producers which had not concluded price undertakings therefore received individual dumping margins of 32% and 96%. The MOFCOM also applied a residual dumping margin of 96%, as being the highest rate applied on an individual company in the final determination, to the other non-cooperating exporters in the EU, the US, South Korea and India. This approach was certainly more penalizing for non-cooperating exporters than in the preliminary determination, as it was based for all the targeted countries on the highest dumping margin, which was the one calculated for the Indian producer. A less restrictive approach would probably have been possible and would have consisted in maintaining the preliminary determination, which was based on the preliminary dumping margins calculated for individual companies and was therefore more likely to reflect the situation of each particular country. The decision of the Chinese authorities, however, led to no specific discussions or challenges, in particular at WTO level.

3. CONCLUSION

The case against import of chloroform is an good example of China's rapidly developing antidumping practice. While its antidumping legislation is still recent, as it was adopted following its WTO accession with a view to comply with the requirements of the WTO Antidumping Agreement, China has very soon started to make what seems to be a rather ambitious use of that instrument. Indeed, the chloroform case shows that China does not hesitate to include its main trading partners (such as the EU, the US, etc.) in the scope of such proceedings. Also telling is the fact that various and more complex options, such as the conclusion of price undertaking agreements, have been not only given consideration but also concretely applied in this case.

This shows that China, although a relative newcomer in the area of conducting antidumping investigations, does not intend to restrict itself to imposing measures following minimum or sub-standard investigations. It also clearly intends to be in a position to make use of all the possibilities that are opened by the WTO Antidumping Agreement and its own legislation. It is therefore not illogical that the patterns along which China has been conducting its first investigations, such as in the chloroform case, show a certain degree of resemblance with that of some of the main users of antidumping proceedings, such as the US or the EU. There is thus little doubt that in a very near future, China intends to be in a position to act as a regular user of the antidumping instrument, should the defense of its commercial interests require to do so.

For companies involved in Chinese antidumping cases, this means that the standard of the Chinese investigations is rather high (although maybe not yet as high as in European or US antidumping cases) and that they should be ready to cooperate fully with the authorities and to comply with detailed information requests. A certain margin for discussion is however provided

for in practice, as evidenced by the capacity of the exporting producers in the chloroforme case to successfully propose, negotiate and conclude price undertakings.

KINH NGHIỆM VÀ CHUYÊN MÔN VỀ LUẬT THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ CỦA GIDE LOYRETTE NOUEL

Gide Loyrette Nouel (“GLN”) là công ty luật quốc tế hàng đầu thế giới, có trụ sở chính đặt tại Paris cùng một mạng lưới gồm 21 văn phòng ở nước ngoài, trong đó có các văn phòng tại Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh và Brussels, công ty đã không ngừng lớn mạnh và trở thành một trong những tổ chức hành nghề hàng đầu trong các lĩnh vực của luật thương mại quốc tế.

Bí quyết dẫn tới sự thành công của GLN chính là khả năng tư vấn mang tính chiến lược và cụ thể cho khách hàng bên cạnh việc tư vấn pháp lý và kỹ thuật dựa trên những kinh nghiệm chuyên sâu của các luật sư tư vấn và mối quan hệ lâu dài của nhóm tư vấn với các cơ quan chính quyền và các nhà hoạch định chính sách có ảnh hưởng nhất trên thế giới.

GLN đã tích lũy được nhiều kinh nghiệm trong các vấn đề thương mại quốc tế, tư vấn, hỗ trợ và đại diện cho các khách hàng là công ty và các cơ quan chính phủ trong những vụ kiện liên quan tới các thủ tục chống bán phá giá, trợ giá và các biện pháp tự vệ, luật hải quan, tự do luân chuyển hàng hóa và dịch vụ, thủ tục giải quyết tranh chấp của WTO và tất cả các lĩnh vực liên quan tới quy định của GATT/WTO. Trong lĩnh vực chống bán phá giá, thông qua văn phòng tại Brussels với bề dày kinh nghiệm trên 20 năm, GLN hỗ trợ hiệu quả cho các công ty trong các vụ kiện chống bán phá giá do Liên Minh Châu Âu và các nước thứ ba khác khởi xướng. Điểm đặc biệt tạo nên thế mạnh

của GLN là sự kết hợp kinh nghiệm giữa những luật sư có chuyên môn sâu trong lĩnh vực này và các cán bộ dạn dày kinh nghiệm từng công tác tại Ủy ban Châu Âu, những người đã trực tiếp tiến hành các cuộc điều tra chống bán phá giá trong hơn 15 năm qua. Về lĩnh vực giải quyết tranh chấp theo cơ chế của WTO, GLN cũng có nhiều kinh nghiệm trong việc đại diện cho các Chính phủ, đặc biệt là những nước đang phát triển, trong rất nhiều vụ tranh chấp như vụ EC-Chuối, EC- Amiăng, EC-Đường, EC-Mua bán Máy bay dân sự cỡ lớn. Trong năm 2002, GLN đã được lựa chọn để hỗ trợ cho Chính phủ Trung Quốc trong vụ kiện Mỹ - các biện pháp tự vệ đối với sản phẩm Thép, vụ tranh chấp đầu tiên của nước này giải quyết theo cơ chế của WTO.

GLN bắt đầu có mặt tại Việt Nam vào những năm cuối thập kỷ 80. Kể từ đó, các văn phòng của GLN tại Việt Nam đã tham gia tích cực vào việc tư vấn cho các nhà đầu tư trong nước và nước ngoài cũng như các cơ quan của chính phủ về mọi lĩnh vực của pháp luật kinh doanh và đầu tư. Do vậy, GLN đã có được sự hiểu biết sâu sắc về các doanh nghiệp Việt Nam, thị trường và các quy định của pháp luật Việt Nam. Các văn phòng của GLN tại Việt Nam có mối quan hệ thường xuyên và chặt chẽ với Chính phủ Việt Nam và đã tư vấn cho Chính phủ Việt Nam về cải cách pháp luật, đặc biệt là xây dựng luật đầu tư nước ngoài, tái cơ cấu hệ thống ngân hàng và việc hợp nhất các quy định về đầu tư nước ngoài và khuyến khích đầu tư trong nước trong Luật Đầu tư và Luật Doanh nghiệp.

Mạng lưới các văn phòng quốc tế của GLN đóng vai trò quan trọng trong việc phát triển hoạt động tư vấn thương mại quốc tế thông qua kinh nghiệm và mối quan hệ mà công ty đã tích lũy được ở những nước có nền kinh tế mới nổi, nơi thường xuyên phát sinh các tranh chấp thương mại. Thông qua việc tư vấn cấp cao cho chính phủ các quốc gia

trên thế giới về các vấn đề thương mại, hiện công ty hoàn toàn có khả năng phát huy chuyên môn đó của mình trong việc tư vấn cho các công ty tư nhân về tất cả các tranh chấp thương mại.

Với kinh nghiệm nêu trên, GLN tư vấn cho các công ty về luật của WTO, hỗ trợ cho những công ty này trong việc bảo vệ quyền tự do hoạt động của mình trước các rào cản thương mại do các chính phủ đặt ra. Điều đáng ngạc nhiên là nhiều công ty toàn cầu vẫn chưa ý thức được khả năng đóng một vai trò tích cực của mình trong các vấn đề liên quan tới WTO và GLN đang là người tiên phong trong việc xây dựng một thông lệ chuyên biệt để giải quyết lĩnh vực phức tạp và còn nhiều biến động này của pháp luật.



Gide Loyrette

Nouel's Offices

Algiers	08, rue Laroussi Amroune - Les Glycines 16406 Algiers - Algeria Tel. +213 (0)21 23 94 94 Fax +213 (0)21 23 92 73 E-mail: gln.algiers@gide.com Contact: Samy Laghouati	Budapest	EMKE Building - Rákóczi út 42. BP 409 1072 Budapest - Hungary Tel. +36 (1) 411 74 00 Fax +36 (1) 411 74 40 E-mail: gln.budapest@gide.com Contact: Jacques de Servigny / István Molnár
Beijing	Suite 3501, Jing Guang Centre Hu Jia Lou, Chaoyang District Beijing 100020 - People's Republic of China Tel. +86 (10) 65 97 45 11 Fax +86 (10) 65 97 45 51 E-mail: gln.beijing@gide.com Contact: Yan Lan / Stéphane Vernay	Casablanca	63, boulevard Moulay Youssef 20000 Casablanca - Morocco Tel. +212 (0)22 27 46 28 Fax +212 (0)22 27 30 16 E-mail: gln.casablanca@gide.com Contact: Hicham Naciri / Mohamed Naciri
Belgrade	Andrićev venac 2, 3rd Floor 11000 Belgrade - Serbia Tel. +381 (0)11 30 24 900 Fax +381 (0)11 30 24 910 E-mail: gln.belgrade@gide.com Contact: Jacques de Servigny / François d'Ornano	Hanoi	Pacific Place, Suite 505-507 83B Ly Thuong Kiet, Hanoi - Vietnam Tel. +84 (4) 9 46 05 05 Fax +84 (4) 9 46 05 08 E-mail: gln.hanoi@gide.com Contact: Nicolas Audier
Brussels	View Building, Rue de l'Industrie, 26-38 1040 Brussels - Belgium Tel. +32 (0)2 231 11 40 Fax +32 (0)2 231 11 77 E-mail: gln.brussels@gide.com Contact: Antoine Gosset-Grainville / Olivier Prost	Ho Chi Minh City	The Metropolitan, Suite 503 City 235 Dong Khoi, District 1 Ho Chi Minh City - Vietnam Tel. +84 (8) 823 85 99 Fax +84 (8) 823 85 98 E-mail: gln.hcmc@gide.com Contact: Nicolas Audier / Anne Delerable
Bucharest	10-12 Strada Maior Sontu Sector 1 Bucharest - Romania Tel. +40 (21) 223 03 10 Fax +40 (21) 223 03 42 E-mail: gln.bucharest@gide.com Contact: Bruno Leroy	Hong Kong	Suites 1517-19, 15th Floor, Jardine House 1 Connaught Place, Central, Hong Kong People's Republic of China Tel. +852 2536 9110 Fax +852 2536 9910 E-mail: gln.hongkong@gide.com Contact: Stéphane Vernay

Istanbul	Büyükdere Cad. Yapı Kredi Plaza, C Blok Kat 3 Levent 34330 Istanbul - Turkey Tel. +90 (212) 325 35 81 Fax +90 (212) 325 35 87 E-mail: gln.istanbul@gide.com Contact: Rémy Fekete / Nazan Elver	Prague	Krakovská 9 110 00 Prague 1 - Czech Republic Tel. +420 222 871 111 Fax +420 222 871 112 E-mail: gln.prague@gide.com Contact: François Veit
Kyiv	56 A, Bohdana Khmel'nitskogo Street Kyiv 01030 - Ukraine Tel. +380 (44) 206 0980 Fax +380 (44) 206 0981 E-mail: gln.kyiv@gide.com Contact: Jacques de Servigny / Karl Hepp de Sevelinges	Riyadh	P.O. Box 4615 Riyadh 11412 - Saudi Arabia Tel. +966 (1) 476 60 39 Fax +966 (1) 476 18 96 E-mail: gln.riyadh@gide.com Contact: Charles-Henri Arminjon
London	City Point, 1 Ropemaker Street London EC2Y 9HT - United Kingdom Tel. +44 (0)20 7826 9700 Fax +44 (0)20 7826 9701 E-mail: gln.london@gide.com Contact: Christopher Mead / Colin Mercer	Shanghai	Suite 2008, Shui On Plaza 333 Huai Hai Zhong Road 200021 Shanghai - People's Republic of China Tel. +86 (21) 53 06 88 99 Fax +86 (21) 53 06 89 89 E-mail: gln.shanghai@gide.com Contact: David Boitout / Han Qimeng
Moscow	14, Stolesnikov pereulok 107031 Moscow - Russian Federation Tel. +7 (495) 258 31 00 Fax +7 (495) 258 31 01 E-mail: gln.moscow@gide.com Contact: David Lasfargue	Tunis	21, avenue Jugurtha Le Belvédère 1002 Tunis - Tunisia Tel. +216 71 891 993 Fax +216 71 893 492 E-mail: gln.tunis@gide.com Contact: Kamel Ben Salah / Amina Larbi-Ezzine
New York	120 West 45th Street, 19th Floor New York, N.Y. 10036 - U.S.A. Tel. +1 (212) 403 6700 Fax +1 (212) 403 6740 E-mail: gln.newyork@gide.com Contact: Robert Mac Donald / David Malamed	Warsaw	Metropolitan, Pl. Pilsudskiego 1 00-078 Warsaw - Poland Tel. +48 (0)22 344 00 00 Fax +48 (0)22 344 00 01 E-mail: gln.warsaw@gide.com Contact: Dariusz Tokarczuk / Robert Jedrzejczyk
Paris	26, cours Albert 1er 75008 Paris - France Tel. +33 (0)1 40 75 60 00 Fax +33 (0)1 43 59 37 79 E-mail: info@gide.com E-mail: [nom]@gide.com		